

Б. А. Шахназаров

Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
г. Москва, Российская Федерация

Правовое обеспечение отдельных форм трансфера университетских технологий через призму зарубежного опыта

Резюме. В современных условиях необходимости динамичного научно-технического развития обеспечение инновационной, технологической и иной творческой деятельности университетов как центров генерации новых знаний, формирования новых навыков приобретает особое значение. Система партнерства, участие в консорциумах и иных объединениях научно-практической направленности становится неотъемлемым элементом развития современного университета. При этом ключевое значение сохраняют вопросы правового обеспечения в университетах трансфера технологий, распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, выстраивания системы их учета, охраны, коммерциализации. Формирование в обозначенном ракурсе университетских предприятий для трансфера технологий, эффективных партнерств как на национальном, так и на международном уровне также порождает проблематику реализации взаимного интереса, мотивации сотрудничества академического и индустриального партнеров, выстраивания бизнес-моделей такой кооперации, ориентации университетского предпринимательства и совместной деятельности на обеспечение различных уровней готовности технологий в контексте достижения технологического лидерства по конкретным технологиям и производственным процессам. В статье рассматриваются проблемы правового обеспечения деятельности по созданию и функционированию малых инновационных предприятий, малых технологических компаний, научно-производственных объединений с учетом релевантного зарубежного опыта. Сформулирован ряд выводов, в том числе о том, что в силу рыночного характера отношений по введению технологий, готовых продуктов в оборот особое значение для университетов должны приобретать результаты интеллектуальной деятельности, в большей степени ориентированные на защиту решения на рынке, такие как секреты производства, программное обеспечение (программы для ЭВМ).

Ключевые слова: малые инновационные предприятия; малые технологические компании; научно-производственные объединения; трансфер технологий; коммерциализация РИД; университетские предприятия; инновации; зарубежный опыт; технологическое лидерство; интеллектуальная собственность

Для цитирования: Шахназаров Б. А. Правовое обеспечение отдельных форм трансфера университетских технологий через призму зарубежного опыта. *Lex russica*. 2026. Т. 79. № 8. С. 106–120. DOI: 10.17803/1729-5920.2026.237.8.106-120

Благодарности. Исследование выполнено в рамках программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030».

Legal Support for Selected Forms of University Technology Transfer through the Lens of Foreign Experience

Benjamin A. Shakhnazarov

Kutafin Moscow State Law University (MSAL)

Moscow, Russian Federation

Abstract. In modern conditions of the need for dynamic scientific and technological development, ensuring the innovative, technological, and other creative activities of universities — as centers for generating new knowledge and shaping new skills — takes on particular importance. A system of partnerships, participation in consortia, and other science- and practice-oriented associations has become an integral element in the development of the modern university. At the same time, key issues remain the legal support within universities for technology transfer, the allocation of rights to results of intellectual activity, and the establishment of systems for their accounting, protection, and commercialization. The formation, in this context, of university-based enterprises for technology transfer and of effective partnerships at both national and international levels also raises problems concerning the realization of mutual interests, the motivation for cooperation between academic and industry partners, the design of business models for such cooperation, and the orientation of university entrepreneurship and joint activities toward ensuring different levels of technology readiness in the context of achieving technological leadership in specific technologies and production processes. The paper examines the problems of legal support for the establishment and operation of small innovative enterprises, small technology companies, scientific and industrial associations, taking into account relevant foreign experience. A number of conclusions have been drawn, including the point that, given the market-oriented nature of relations involved in introducing technologies and finished products into stream of commerce, intellectual property results that are more focused on protecting a solution in the market, such as trade secrets and software (computer programs), should gain particular importance for universities.

Keywords: small innovative enterprises; small technology companies; scientific and production associations; technology transfer; commercialization of intellectual property; university enterprises; innovations; foreign experience; technological leadership; intellectual property

Cite as: Shakhnazarov BA. Legal Support for Selected Forms of University Technology Transfer through the Lens of Foreign Experience. *Lex russica*. 2026;79(8):106-120. (In Russ.). DOI: 10.17803/1729-5920.2026.237.8.106-120

Acknowledgements. The study was carried out within the framework of «Priority-2030» Strategic Academic Leadership Program.

Для большинства современных университетов вопросы содействия достижению технологического лидерства, правового обеспечения эффективного трансфера технологий, коммерциализации академических результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в условиях стремительного технологического развития общественных отношений во всем мире приобретают особое институциональное значение.

Для определения оптимального пути формирования эффективной организационно-правовой модели коммерциализации РИД вузов целесообразным представляется анализ релевантного зарубежного опыта.

Например, в Великобритании инновационные компании, создаваемые на базе университе-

тов, играют важную роль в стимулировании экономического роста, основанного на инновациях, в частности предоставляя механизм для коммерциализации прорывных технологий, возникающих в результате университетских исследований, которые открывают новые возможности для создания ценностей в существующих отраслях, содействуют формированию новых рынков и предлагают новые коммерческие решения, позволяющие другим компаниям повышать производительность и эффективность деятельности¹. После достижения критической массы они обеспечивают развитие предпринимательской динамики местного кластера или ключевой отрасли.

В настоящее время среди политиков и других заинтересованных сторон ведется интенсивная

¹ См.: Ulrichsen T. C., Roupakia Z., Kelleher L. Busting myths and moving forward: the reality of UK university approaches to taking equity in spinouts. Policy Evidence Unit for University Commercialisation technical report. University of Cambridge, 2022. URL: <https://doi.org/10.17863/CAM.118883>.

дискуссия, направленная на понимание того, как укрепить способность британских систем исследований и предпринимательских инноваций генерировать больше перспективных инновационных проектов, стартапов для раскрытия новых источников экономического роста и промышленной конкурентоспособности.

При этом, что примечательно, в такого рода обсуждениях внимание уделяется в первую очередь уровню участия университетов в капитале компаний, созданных на их основе, и определению того, повышает ли это результативность таких компаний и их способность привлекать внешнее финансирование для развития и роста. Дискуссия осложняется также отсутствием надежных и систематических данных о реальном положении дел в британских университетах, касающихся поддержки компаний, созданных на основе их деятельности (например, для коммерциализации различных видов интеллектуальной собственности), и аргументации такого подхода.

За период с 2012 по 2021 г. количество сделок по выделению инновационных компаний в университетах Британии удвоилось, объем инвестиций, привлеченных британскими компаниями, вырос с 970 млн фунтов стерлингов до более чем 5 млрд фунтов стерлингов, а ведущие британские университеты, использующие совершенно разные подходы к привлечению капитала для своих дочерних предприятий, привлекли значительные объемы капитала, предназначенного для инвестиций в эти компании².

Система университетов Великобритании развивается и адаптируется к меняющимся внешним и внутренним условиям и давлению, и в последние годы многие университеты, создающие дочерние компании, пересмотрели свою политику в отношении акционерного капитала и интеллектуальной собственности. Стоит отметить и высокое значение консультативных процессов пересмотра, направленных на балансирование конкурирующих интересов и мотивов ключевых внутренних и внешних заинтересованных сторон. Для понимания особенностей системы функционирования компаний на базе университетов в Великобритании целесообразно учитывать не только проблематику акционерного капитала, но и жизненный цикл и системный характер процесса создания таких компаний и соответствующих технологий.

Систематизация подходов к созданию инновационных компаний на базе университетов, формированию команд, коммуникаций со структурными элементами университета, его работниками, определению организационной структуры, функционального содержания деятельности, распределению прав на РИД, структурированию партнерской сети, определению возможности взаимодействия с промышленными партнерами в консорциумном формате позволит оптимизировать деятельность университета по трансферу технологий, реализации знаниявого потенциала в производственных и технологических цепочках. Проблематика формирования капитала таких компаний, распределения прибыли, прав на РИД с промышленным партнером, государственным заказчиком, между авторами-работниками и самим университетом, безусловно, имеет важное значение, обозначенные вопросы целесообразно решать предварительно, в том числе на уровне соответствующей политики университета.

Здесь надо понимать, что такого рода компании, возможно выстраивающие определенные траектории выходов на соответствующие рынки технологий, готовой продукции, не могут и не должны, что логично, позиционироваться без соответствующей связи с университетом. В обозначенном контексте важна гармоничная интеграция малых инновационных предприятий, создаваемых на базе университетов, в университетскую среду, в том числе в систему бренда университета с соответствующим позиционированием и увязкой на ресурсы, историю, компетенции и возможности университета, включая его инфраструктуру и партнеров. При этом преобладающее значение для эффективного функционирования таких компаний одновременно приобретает их самостоятельный экономический характер с точки зрения возможных организационно-правовых форм. Такого рода компании способны реализовать коммерческий потенциал, который нецелесообразно реализовывать университету как таковому с учетом академического, экспертного, верхнеуровневого характера внутривузовских процессов. Инновационные компании, создаваемые на базе университетов, в ряде случаев дают большую свободу в выборе партнеров, заключении коммерческих договоров, расширяют делкоспособность. Такого рода возможности должны служить стимулом для авторов, разработчиков

² См.: *Ulrichsen T. C., Roupakia Z., Kelleher L.* Op. cit.

и инноваторов, поскольку предоставляют организационно-правовую возможность и в ряде случаев соответствующую инфраструктуру для коммерциализации, рыночного позиционирования РИД, результатов соответствующих исследований. Университет также должен быть заинтересован в результативности таких компаний, не реализовывать формальный подход к созданию на своей базе инновационных предприятий, сводящийся к отчетности, формальному повышению KPI, а на партнерских началах способствовать развитию их деятельности.

Кроме того, представляется необходимым преодолеть позицию ориентации внимания университета только на размер акционерного капитала, который он приобретает в своих инновационных компаниях на этапе основания, и интегрировать в свою функцию по контролю и взаимодействию с инновационными компаниями более широкий набор условий сделок по распределению функционала, прибыли, прав. Целесообразно согласовать условия лицензирования и постоянный доступ к университетским ресурсам и экспертизе, которые будут влиять на оценку компании.

Отмечается, что многие университеты разработали «сегментированную модель» с различными подходами к долевого участию для разных типов дочерних компаний³. В целом в такой модели реализована попытка отразить обстоятельства и потребности различных типов дочерних компаний. Ключевыми факторами, влияющими на уровень долевого участия, запрашиваемого университетами, являются объем и тип прав на объекты интеллектуальной собственности, передаваемых дочерней компании, уровень предоставляемой поддержки (в том числе финансовой) и условия лицензирования (в частности, возмездный или безвозмездный характер, роялти в первом случае).

Если выделение компании основано в первую очередь на интеллектуальной собственности университета и приводит к выгодам от инвестиций университетских ресурсов (в натуральной или финансовой форме) для разработки технологии и/или ведения бизнеса, медианный уровень доли университета в капитале на момент привлечения инвестиций составляет 33 %. Заранее согласованные пулы акций для будущего руководителя — генерального директора, опционы для сотрудников или других целей, как правило, пропорционально

размывают долю как университета, так и учредителей. С учетом этих пулов медианная доля университета в капитале на момент привлечения инвестиций составляет 20 %.

При приобретении университетами такого уровня акций интеллектуальная собственность часто лицензируется либо без роялти, либо на выгодных для компании условиях.

В случае когда университет внес меньший вклад в выделение компании (меньше интеллектуальной собственности или инвестиций поддержки), медианная доля университета в капитале на момент привлечения инвестиций составляет 10 %, снижаясь до 5 % после учета заранее согласованных пулов акций.

Здесь можно говорить и о целесообразности совмещения, синергии деятельности по созданию и продвижению малых инновационных предприятий с фандрайзинговой деятельностью университета. Консолидация возможностей университета в единую систему в обозначенном контексте может служить базисом процессов продвижения, коммерциализации внутриуниверситетских проектов в целом и его инновационной деятельности, в том числе в формате партнерского взаимодействия.

Если говорить о Великобритании, то ее университеты, хотя и финансируются в основном из государственного бюджета, являются автономными организациями, обычно созданными как определенные благотворительные организации.

Действительно, ориентация на коммерциализацию, экономические основы консолидированной деятельности университетов и инновационных предприятий, финансовую результативность такой деятельности позволяет с точки зрения возможного трека нормативного регулирования усилить контроль за финансовыми потоками и организационными решениями университетов в сфере поддержки инновационной деятельности, новых разработок. Без гибкого контроля и четких требований реальная коммерциализация — запуск рыночных инструментов и экономических механизмов инновационной деятельности университетов, трансфера технологий — представляется невозможной. При этом с учетом рыночного, конкурентного характера риски такой деятельности должны быть распределены между бизнесом — инвесторами, университетом и такими компаниями. Так, только должная

³ См.: *Ulrichsen T. C., Roupakia Z., Kelleher L. Op. cit.*

мотивация всех сторон рассматриваемых процессов и отношений, обеспеченная четкими правовыми режимами, действующими на этапе учреждения инновационных предприятий (устав, учредительный договор и др.), а также на этапе их функционирования (четкие договорные обязательства по распределению ответственности, рисков) и ликвидации, позволяет воспринимать и использовать институт инновационных предприятий на базе университетов как привлекательный и прозрачный рыночный инструмент взаимовыгодного трансфера технологий и развития инноваций в той или иной отрасли.

Модели организации предприятий, создаваемых на базе университетов, обычно называемые спин-офф или спин-аут (спин-офф чаще обозначает зависимое предприятие на базе университета, а спин-аут предполагает выделение отдельной и независимой (или более автономной) компании работниками с помощью инвесторов; иногда обозначенные термины используются как синонимичные), долгое время являлись за рубежом одним из важнейших каналов, по которым знания передаются из высших учебных заведений и государственных научно-исследовательских институтов на рынки⁴. Исторически сложилось так, что синергетическое развитие науки, техники и экономики неоднократно зависело от таких механизмов трансляции, от ранней индустриализации до современной экономики знаний. В современную эпоху «третья миссия» университетов вывела передачу знаний и коммерциализацию на новый уровень наряду с образованием и исследованиями, внедрив предпринимательскую роль в институциональную структуру высших учебных заведений⁵. В этом смысле университетские спин-офф-компании представляют собой видимое и часто критикуемое связующее звено между «лабораторией» и рынком. Несмотря на их значимость, терминология и операционная практика остаются неоднородными. Такие термины, как «выделение из университета», «выделение из другого

университета», «академический стартап» или «университетская технологическая фирма», используются непоследовательно в различных научных, правовых и институциональных контекстах⁶. Неоднозначность определений не ограничивается только семантикой, напротив, в случаях, когда в разных исследованиях учитываются разные базовые группы населения, одни фокусируются на предприятиях, которые лицензируют или получают права на интеллектуальную собственность университета, другие — на предприятиях, чье преимущество основано на академическом человеческом капитале и неявных знаниях, эмпирические результаты становятся трудно обобщить, а оценки той или иной политики могут быть неоднозначными.

Например, в США режим после Байха — Доула (1980) институционализировал владение интеллектуальной собственностью университетов и стимулировал структуры трансфера технологий.

Ассоциация менеджеров университетских технологий (AUTM) в целях отчетности определяет стартап-компанию узко — как фирму, созданную специально для разработки технологий, лицензированных университетом. Эта концепция повышает сопоставимость, но исключает траектории с минимальным использованием интеллектуальной собственности. В Европе Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Европейская комиссия (ЕК) продвигали системы оценки, исторически ориентированные на формальные каналы интеллектуальной собственности; более поздние рекомендации ЕС расширяют фокус с «интеллектуальной собственности» на «интеллектуальные активы», явно включая программные комплексы, программное обеспечение и данные в стратегии повышения ценности знаний. Независимый обзор Великобритании по вопросам создания университетских стартапов и ответ британского правительства подчеркивают давление на установление стандартов в отношении равенства, лицензирования и скорости сделок, что имеет последствия для

⁴ Paluch P., Skala A. Spin-Off vs. Spin-Out: A Dual-Category Approach and Minimal Descriptors for Comparable Research and Policy // *Marketing of Scientific and Research Organizations*. 2025. Vol. 56. P. 86–112. URL: https://www.researchgate.net/publication/399163208_Spin-Off_VS_Spin-Out_A_Dual-Category_Approach_and_Minimal_Descriptors_for_Comparable_Research_and_Policy (дата обращения: 07.03.2026).

⁵ См.: Audretsch D. B. From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society // *Journal of Technology Transfer*. 2014. № 39 (3). P. 313–321. URL: <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9288-1>.

⁶ См.: Paluch P., Skala A. Op. cit.

того, как университеты выявляют и поддерживают новые проекты⁷.

В Польше и других странах Центральной и Восточной Европы правовая и институциональная архитектура отличается от англо-американского подхода, включая важную роль специальных целевых компаний для косвенной коммерциализации и специальные положения национального законодательства о высшем образовании, в том числе польский Закон о высшем образовании и науке 2018 г. Такие механизмы могут размывать операционные границы между университетом и предприятием, что приводит к усложнению как институциональной отчетности, так и трансграничного взаимодействия. Сопоставляя зарубежные подходы, следует отметить, что политика университетов по коммерциализации РИД, офисы трансфера технологий и местная предпринимательская инфраструктура определяют возникновение и траекторию развития предприятий, созданных на базе университетов.

Здесь возникает вопрос о том, возможно ли на нормативном уровне полностью упорядочить отношения по коммерциализации интеллектуальной собственности, создаваемой в университете или на базе университета. В современных условиях на основе уже полученного мирового опыта трансфера технологий, коммерциализации внутриуниверситетских РИД, развития экономических отношений нельзя дать положительный ответ на поставленный вопрос, что логично. Охрана интеллектуальных прав, способы защиты, передачи прав, режимы трансфера технологий, созданий спин-офф- и смежных моделей инновационных предприятий на базе университетов, стимулирующие коммерциализацию РИД инструменты могут и должны быть регламентированы на нормативном правовом уровне. При этом важно понимать, что сами отношения по коммерциализации университетских РИД носят экономический, предпринимательский характер, зачастую высокорисковый. Обязать потенциальных индустриальных партнеров на нормативном уровне приобретать у университетов права на объекты интеллектуальной собственности по общему правилу невозможно. Нецелесообразно трансформировать рыночные отношения, которые по определению должны быть правомерными, т.е. не выходить за правовые рамки, отдельными нормативными требованиями,

ориентированными на ограничение свободы предпринимательской деятельности, обязательное, по сути, в ряде случаев искусственное сотрудничество с университетами, если таковое нерентабельно, неэффективно, не оправдано иными экономическими основаниями. В обозначенном контексте актуальной траекторией развития системы трансфера технологий из университетов в промышленность представляется системная выработка мер поддержки инновационных предприятий на базе университетов, стимулирование разработки в университетах не теоретических, а прикладных, рыночных решений, которые нативным образом будут востребованы на рынке, интеграция университетов в рыночные, конкурентные отношения, развитие университетских брендов на основе уже существующей инфраструктуры и наработок, формирование университетских витрин продуктов и вузовских маркетплейсов.

С учетом мощной инфраструктурной базы современных университетов, зачастую успешных фандрайзинговых проектов, эффективно функционирующих эндаумент-фондов, различных мер государственной поддержки инновационной деятельности университетов (в России это, в частности, предполагающая регулярное финансирование программа стратегического академического лидерства Минобрнауки России «Приоритет-2030», проект «Передовые инженерные школы» и др.) у университетов имеются актуальные возможности интеграции в различные рыночные отношения, в том числе на трансграничном уровне. Современный университет с возможностью создания малых инновационных предприятий в условиях действия нормативных основ деятельности малых технологических компаний, а также проекта по созданию научно-производственных объединений (которые ориентированы на осуществление опытно-конструкторской и производственно-внедренческой деятельности) действительно может позиционироваться в качестве ведущего участника рынков технологий и конечной продукции. При этом специфика разнонаправленной (образовательной, научной, технологической, производственной, экспертной) деятельности университетов позволяет говорить и об их возможности выступать локомотивом консорциумных форматов взаимодействия академического сообщества с индустриальными партнерами. Верификацию

⁷ См.: *Ulrichsen T. C., Roupakia Z., Kelleher L. Op. cit.*

и сопоставление новых научных данных, теоретических знаний с рыночными факторами, современными условиями производства и внедрения технологий действительно оптимально осуществлять с учетом передовых результатов и опыта современных университетов как визионеров, продюсеров и сервисных игроков текущих экономических отношений.

Представляется, что инновационные компании, создаваемые на базе университетов, содержат и потенциал преодоления современных проблем и вызовов, связанных, в частности, с развитием информационных технологий и общества, с процессами геополитической трансформации, ограничительными мерами экономического характера, поскольку именно университеты всегда были неотъемлемым элементом, а иногда и двигателем международной экономической кооперации, распространяя знания во всем мире, осуществляя трансграничные образовательные и научные программы, реализуя обмен опытом, студенческий и преподавательский обмен и т.д.

В лоне университетских лабораторий зачастую ведутся ключевые технологические и производственные разработки, именно университетские кадры в первую очередь способны стоять у истоков современных научных знаний, решений и проектов, а форматы инновационных компаний на базе университетов гармоничным образом позволяют интегрировать внутриуниверситетские результаты в рыночные отношения, финализировать академические исследования в конкретную технологию или ее элемент, позиционировать университет как полноценного участника рынков технологий, товаров или услуг.

Терминологическая неопределенность зарубежных структурных моделей трансфера технологий из университетов, связанная с использованием форматов спин-офф и спин-аут, носит скорее структурный, чем случайный характер, и в этом контексте существуют взаимодополняющие логики. Правовая и статистическая логика, примерами которой являются соглашения об отчетности AUTM и давно существующие регламентирующие рамки ОЭСР/ЕС, максимизирует измеримость и правовую определенность, связывая отнесение к тому или иному формату выделяемых университетом компаний с вери-

фицируемыми действиями, такими как лицензирование, передача прав или долевое участие.

В мировой практике коммерциализации университетских разработок действительно происходят трансформационные процессы, связанные с той или иной логикой отношений в сфере трансфера технологий. Так, в Европе зачастую констатируется переосмысление понятия «интеллектуальная собственность» как «интеллектуальные активы», в то время как анализ британских компаний, занимающихся выделением активов, и соответствующие меры правительства предполагают пересмотр подходов и норм в сфере акционерного капитала и практики соответствующих сделок. Трансформационные процессы могут проявляться в следующих элементах: блоке операций по передаче технологий (ТТО, лицензирование, патенты); подходах к университетским экосистемам (классические высшие учебные заведения; «третья миссия» — социально-экономическая роль университета, следующая после первых двух миссий: образовательной и научной; сети; управление знаниями; интеллектуальная собственность как основной ресурс университета); блоке финансовой политики и политики развития (венчурный капитал, инвестиции, политика, региональное развитие/планирование); терминологических подходах (спин-офф; предпринимательский университет; тройная спираль — университет как центр образования, науки и технологических инноваций на основе сотрудничества «государство — бизнес — университет»; предпринимательская ориентация); блоке предпринимательства/инноваций в сфере высшего образования. При этом можно констатировать снижение интереса к чисто патентоориентированным проблемам развития трансфера технологий после 2020 г. и относительно более позднее внимание к экосистемам, сетям и финансированию, в то время как трансфер технологий остается центральным элементом⁸.

Для обеспечения информативности, ясности, прозрачности и эффективности отчетности о коммерциализации РИД и трансфере технологий в университетах в зарубежной литературе предлагаются следующие две организационные категории⁹. Во-первых, это академическая спин-офф-модель — специально созданная

⁸ См.: Paluch P., Skala A. Op. cit.

⁹ См.: Paluch P., Skala A. Op. cit.

коммерческая организация, предназначенная для коммерциализации охраняемой интеллектуальной собственности, разработанной в высшем учебном заведении или государственной научно-исследовательской организации, в отношении которой такая компания приобретает права посредством лицензионного договора, договора об отчуждении исключительного права (уступки права) или внесения вклада в натуральной форме; по крайней мере один из учредителей должен быть связан с высшим учебным заведением или соответствующим НИИ на момент основания, и отношения между высшим учебным заведением и предприятием прослеживаются в соответствующем договоре или структуре собственности. Во-вторых, академическая спин-аут-модель, предполагающая специально созданную коммерческую организацию, основанную действующими или бывшими членами академического сообщества, чье преимущество в первую очередь обусловлено знаниями, возможностями или творческими результатами, полученными в высшем учебном заведении или соответствующем НИИ. При ее создании не требуется формальной передачи прав на объекты интеллектуальной собственности от вуза или НИИ, и доступ к институциональным ресурсам (оборудование, данные, программное обеспечение) может осуществляться на рыночных условиях. Эта категория допускает использование программного обеспечения, баз данных с минимальным объемом прав на объекты интеллектуальной собственности.

В обозначенных моделях реализованы, как представляется, основные актуальные форматы создания инновационных предприятий, деятельность которых так или иначе связана с университетами и НИИ, различающиеся по уровню зависимости от университета и, по сути, автономности деятельности таких предприятий. Эта классификация дает членам академического сообщества адекватный выбор форматов реализации отношений по трансферу технологий в зависимости от достигнутых договоренностей, целей и задач взаимодействия.

Сложность процессов интеграции университетов в рыночные отношения, проблематичность коммерциализации РИД университетов

без поддержки индустрии порождает необходимость такой дифференциации показателей, индикаторов и соответствующих условий организации и функционирования инновационных предприятий на базе университетов или при взаимодействии с ними.

Как и при выборе организационно-правовых форм юридических лиц, у университетских предприятий, представителей академического сообщества, инвесторов должна быть достаточная вариативность. Нормативные режимы релевантных процессов развития инноваций, технологий, науки в рамках конкретного государства могут быть правовой основой реализации такой вариативности. Здесь стоит привести в пример опыт Российской Федерации, где создание малых инновационных предприятий регламентируется, в частности, Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»¹⁰ в редакции Федерального закона от 02.08.2009 № 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»¹¹, а деятельность малых технологических компаний — иным отраслевым законодательством, в частности Федеральным законом от 28.12.2024 № 523-ФЗ «О технологической политике в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»¹², Федеральным законом от 04.08.2023 № 478-ФЗ «О развитии технологических компаний в Российской Федерации»¹³, постановлением Правительства РФ от 02.11.2023 № 1847 «Об отнесении технологических компаний к малым технологическим компаниям и о прекращении статуса малых технологических компаний, формировании и ведении реестра малых технологических компаний и об информационном взаимодействии»¹⁴.

Действительно, важной представляется гармоничная интеграция на правовом уровне инновационного, научного и технологического потенциала университетов в различные обще-

¹⁰ СЗ РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.

¹¹ СЗ РФ. 2009. № 31. Ст. 3923.

¹² СЗ РФ. 2024. № 53 (ч. I). Ст. 8533.

¹³ СЗ РФ. 2023. № 32 (ч. I). Ст. 6210.

¹⁴ СЗ РФ. 2023. № 46. Ст. 8248.

ственно значимые процессы развития государства, от импортозамещения до технологического лидерства. Преимущества университета как участника рынка, обладающего высоким кадровым, исследовательским, экспертным, научным, технологическим потенциалом, могут быть реализованы посредством создания новейших РИД, их усовершенствования, а также мониторинга нарушения интеллектуальных прав с учетом того, что соответствующую функцию могут выполнять офисы (центры) управления интеллектуальными правами университетов, офисы коммерциализации РИД, офисы технологического лидерства, принимая во внимание ключевую роль РИД в продвижении инноваций. Обозначенные структурные подразделения, если таковые имеются в университете, могут стать ключевым звеном во взаимодействии с инновационными предприятиями, создаваемыми на базе университетов. Здесь важно первоначально обеспечить решение вопросов учета интеллектуальной собственности и, соответственно, интеллектуальных прав университета, оформления этих прав, фиксации фактов передачи, ограничений, обременений исключительных прав, инвентаризации всех релевантных договоров, предусматривающих в том или ином объеме права на объекты интеллектуальной собственности, прозрачного распределения интеллектуальных прав между университетом, работниками, государственным заказчиком, индустриальным партнером, собственно университетским инновационным предприятием на основе принципов справедливости, соразмерности, целесообразности, добровольности и достижения баланса интересов всех релевантных сторон. Помимо учета интеллектуальных прав, важна такая составляющая деятельности университета, как управление интеллектуальными правами, когда на профессиональной основе интеллектуальная собственность не просто фиксируется, но и позиционируется, предлагается к продаже как рыночный актив через витрины РИД, университетские маркетплейсы; осуществляется мониторинг нарушения интеллекту-

альных прав, подбор и аналитика возможных контрагентов, покупателей интеллектуальных прав, партнеров, готовых выступить соправо-обладателями исключительных прав, а также индустриальных партнеров, готовых к внедрению соответствующих РИД.

Если рассматривать опыт Китая, где констатируется высочайшая динамика технологического развития, то в условиях экономической трансформации некоторые компании, созданные на базе университетов, начали вносить существенный вклад в технологическую модернизацию экономики страны¹⁵. В обозначенных условиях создание дочерних предприятий на государственных основаниях оказалось подходящим решением для трансфера технологий в китайских университетах. Однако многие из созданных таким образом компаний столкнулись с проблемами, связанными с дефектными системами стимулирования и низкой эффективностью. После отмены или смягчения ограничительных мер ранее уникальная модель формирования китайских дочерних предприятий была дополнена всплеском создания предпринимательских дочерних компаний на базе университетов.

С деятельностью высших учебных заведений, научно-технических институтов, а также результативностью научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ тесно связан подъем Азии в глобальной экономике знаний: первоначально Япония, а затем Китай, Сингапур, Южная Корея и Индия продолжают играть доминирующую роль в формировании технологического облика XXI в. как «азиатского века»¹⁶. В последние несколько десятилетий подъем КНР захватил воображение людей и правительств по всему миру, что произошло не только благодаря производственному потенциалу и навыкам, которые страна освоила за десятилетия, но и в силу ее способности развивать человеческий капитал, проводить обучение, продвигать знания и внедрять инновации, оказывающие влияние на национальную экономику.

¹⁵ См.: Kroll H., Liefner I. Spin-off enterprises as a means of technology commercialisation in a transforming economy — Evidence from three universities in China // *Technovation*. 2008. № 28. P. 298–313. URL: https://www.researchgate.net/publication/222955978_Spin-off_enterprises_as_a_means_of_technology_commercialisation_in_a_transforming_economy_-_Evidence_from_three_universities_in_China (дата обращения: 09.03.2026).

¹⁶ Krishna V. V., Zhang X., Jiang Y. The Rise of Chinese Universities: Research, Innovation and Building World-class Universities // *Science, Technology and Society*. 2025. № 30 (1). P. 162–180. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09717218241257716#core-fn1-09717218241257716-1> (дата обращения: 10.03.2026).

Китайские транснациональные корпорации, такие как Alibaba, Tencent, Huawei и другие, за последние два десятилетия превратились в конкурентов японским, американским высокотехнологичным компаниям. Всё это стало возможным благодаря развитию образования на всех уровнях, но особенно университетского, стимулирующего прогресс в научно-технических исследованиях.

Современные университеты играют особую роль в научно-техническом развитии КНР, конкурируя на мировом уровне как с зарубежными университетами, так и с промышленными партнерами, НИИ, лабораториями. Такому положению дел способствовали как особая эффективность диалога государства с бизнесом, частными инвесторами, так и соответствующие исторические предпосылки.

Один из проектов поддержки деятельности университетов, Проект 985, был официально запущен в 2004 г. вместе с Планом действий по возрождению образования на 2003–2007 гг. Основное внимание уделено созданию национальной инновационной системы. Важной частью Проекта 985 стала инновационная платформа, развернутая в 2006 г. и совместно управляемая Министерством образования и Министерством финансов. Главная задача Проекта заключалась в концентрации внимания на ключевых областях и основных потребностях страны и промышленности. Сосредоточившись на национальной стратегии развития науки и технологий и передовых дисциплинах, Проект стремился укрепить национальный потенциал ведущих отраслей знаний у университетов, ориентированных на промышленность, и создать ряд академических групп мирового уровня. Университеты для этого Проекта отбирались из числа участников одного из предыдущих проектов — Проекта 211.

Действительно, без системных и последовательных мер государственной поддержки, без четких дорожных карт реализации проектов поддержки науки и инноваций в университетах представляется затруднительным достижение высокого уровня технологического развития и научно-технической кооперации в государстве.

Так, в рамках масштабной программы развития образования в Китае на рубеже веков, в 2000 г., 10 университетам, участвующим в Проекте 985 (включая Пекинский университет, Фуданьский университет, Чжэцзянский университет и Нанкинский университет), были выделены бюджетные средства на повышение каче-

ства образования на три года в размере более 30 млрд юаней. Второй этап Проекта 985 начался в 2004 г. и завершился в 2007 г., охватив 39 университетов, расположенных в 18 провинциях и муниципалитетах; 11 ведущим университетам (включая университеты первого этапа) было выделено 17,43 млрд юаней. Целью второго этапа было активное изучение новых механизмов привлечения академических руководителей и научных групп к созданию инновационных платформ. Будучи высшим уровнем элитных университетских групп в системе высшего образования Китая, Проект 985 сыграл ведущую роль в подготовке высококвалифицированных специалистов, запустив множество передовых научно-технических инновационных исследований, содействуя сотрудничеству между промышленностью, университетами и научно-исследовательскими учреждениями, а также поддерживая развитие университетов в менее развитых регионах и отраслях знаний.

Меры, принятые в рамках Проекта 985, оцениваются положительно, а сам Проект признается высокорезультативным. Благодаря созданию Всемирного университета науки и техники, а также инновационной платформы был достигнут рост в развитии университетов и их отраслевых направлений деятельности, что приблизило вузы страны к передовому международному уровню и позволило некоторым достичь таковой. Формирование университетских команд и коллективов вышло на новый уровень, объединив ряд международных академических представителей, а также молодых и опытных ученых. Поддержка и модернизация кадрового потенциала имели огромное значение для Китая и продолжают играть особую роль в функционировании государственной системы научно-технического развития и сотрудничества.

Таким образом, инфраструктурные, кадровые решения, а также восприятие программно-проектного подхода к поддержке университетов в Китае явились основой для последующего стремительного научно-технологического развития университетской среды, получения высоких научных и технологических результатов проектов, реализованных с участием университетов, по их инициативе или на их базе.

Отмечается, что в последние годы китайские инкубаторы инноваций в значительной степени следуют североамериканской модели, в которой высокотехнологичные стартапы получают поддержку за счет внутреннего обуче-

ния, наставничества, венчурных инвестиций и других мер, необходимых стартап-компаниям, разрабатывающим новые потребительские технологические продукты или передовые услуги для бизнеса (McCuaig-Johnston & Zhang, 2015)¹⁷. В 2017 г. пятью регионами с наибольшим количеством инкубаторов были Гуандун, Цзянсу, Шаньдун, Чжэцзян и Шанхай. С географической точки зрения Пекин, Шанхай и Шэньчжэнь являются единственными по-настоящему глобальными стартап-экосистемами в Китае. Шэньчжэнь часто называют Кремниевой долиной аппаратного обеспечения, поскольку он превратился в мощную инновационную экосистему. Наличие предпринимателей и талантливых специалистов в сочетании с поставщиками и производителями делает его идеальной экосистемой для стартапов в сфере аппаратного обеспечения. Инновационное сообщество города привлекает большое количество стартапов, и многие из них добились глобального успеха. Компания Tencent, владеющая WeChat и социальной сетью QQ, одной из крупнейших интернет-компаний в мире, была основана в этом городе. В районах города расположено множество успешных высокотехнологичных компаний, включая BGI (крупнейшая в Китае компания по геномике), BYD (электромобили и аккумуляторы), телекоммуникационные конгломераты ZTE, Huawei и Shunfeng (электронная коммерция и логистика). И на протяжении последних 11 лет Шэньчжэнь сохраняет лидирующую позицию в качестве столицы патентных заявок Китая: в 2017 г. было подано почти 20 тыс. заявок РСТ, что составляет около половины от общего числа патентных заявок в стране.

В период с 2013 по 2015 г. Государственный совет Китая объявил о различных политических мерах по развитию инкубаторов и акселераторов в стране. 13-й пятилетний план Китая (2016–2020), нацеленный на превращение в «инновационную нацию» к 2020 г., включил акселераторы в национальную систему инкубаторов. В 1987 г. был официально создан первый в Китае технологический бизнес-инкубатор — Уханьский центр пионеров Дунху. С тех пор бизнес-инкубаторы появились по всей стране. В Китае технологические бизнес-инкубаторы

владеют сотнями тысяч прав на объекты интеллектуальной собственности.

Кроме того, в Китае университетский научный парк сыграл важную роль в ускорении трансфера технологий, содействии развитию проектов, воспитании инновационных талантов и стимулировании местного экономического развития. На первый взгляд, университетский научный парк существует как дочерняя структура университета и выступает проявлением перехода университета на новый этап развития, но по сути это инновационная сеть, представляющая собой сетевую организационную среду, состоящую из социальных сетей, коммерческих сетей и профессиональных сетей. Первые национальные высокотехнологичные парки в Китае появились в 1988 г., когда китайское правительство запустило программу «Факел». Научный парк Чжунгуаньцунь (1988) — это центр высокотехнологичной промышленности Пекина, расположенный в районе Хайдянь, недалеко от Пекинского университета и Университета Цинхуа. С 2022 г. в Пекине действуют 16 субпарков этого парка. В Научном парке Чжунгуаньцунь размещается около 20 тыс. высокотехнологичных предприятий.

Помимо того, что университеты являются центральным источником новых знаний, они обеспечивают высококвалифицированными кадрами, а научные парки привлекают новые таланты и идеи для инкубации и запуска стартапов¹⁸. Научно-технологические парки, основанные университетами в Китае, демонстрируют динамичное развитие и высокую результативность, чему способствует национальная политика. Университетские научно-технологические парки приобретают особое значение в ускорении трансфера технологий, инкубации проектов, росте предпринимательства, создании рабочих мест и экономическом развитии регионов.

Стоит отметить, что уже в период с 1980-х гг., когда на базе Китайской академии наук была учреждена дочерняя компания Lenovo Group, в Китае началось динамичное развитие потенциала университетских компаний. При этом институциональная структура такого рода предприятий сформировалась после 2001 г., когда

¹⁷ См.: McCuaig-Johnston M., Zhang M. China's innovation incubators: Platforms for partnerships. Asia Pacific Foundation of Canada. 2015. URL: https://www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf (дата обращения: 10.03.2026).

¹⁸ См.: Tabanelli V. Science parks and their role in Chinese economy // European Guanxi. 2020. URL: <https://www.europeanguanxi.com/post/science-parks-and-their-role-in-china-s-economy> (дата обращения: 10.03.2026).

Государственная экономическая и торговая комиссия, а также Министерство образования совместно создали первую группу национальных центров трансфера технологий в шести университетах.

В Китае действует специальный правовой режим — «предприятия, принадлежащие университетам», представляющие собой компании, контролируемые университетами, к которым они относятся. Это уникальное явление для сектора высшего образования Китая, а легитимность соответствующего контроля обусловлена тем, что многие университеты выступают крупнейшими акционерами этих предприятий. Некоторые из таких предприятий стали ключевыми участниками рынка в высокотехнологичных отраслях экономики Китая, как, например, Founder Group, Weiming Group, Beida Jade Bird Group, Pulead Technology Industry Co., Ltd и Virtus Group, которые были созданы и развивались на основе результатов исследований и деятельности Пекинского университета.

Кроме того, китайские предприятия передают задачи фундаментальных исследований университетам и государственным научно-исследовательским институтам или решают их совместно с внешними научно-исследовательскими учреждениями. В условиях роста затрат на НИОКР и постоянного расширения научных исследований эта модель пользуется популярностью как у компаний, так и у университетских исследовательских групп. Например, в 2015 г. Китайская корпорация коммерческих самолетов (COMAC) подписала Рамочное соглашение о стратегическом сотрудничестве с Шанхайским университетом Цзяотун с целью укрепления сотрудничества и инноваций между университетами и промышленностью, а также развития карьеры в сфере пассажирских перевозок.

Лаборатория Чжэцзян была создана при совместном финансировании правительства провинции Чжэцзян, Чжэцзянского университета и Alibaba Group. Учреждение проводит фундаментальные исследования и совершает ключевые технологические прорывы на основе больших данных и облачных вычислений в таких сферах, как сетевые вычисления, искусственный интеллект, безопасность данных и интеллектуальное производство.

В последние годы китайские университеты всё активнее сотрудничают с крупными компаниями, особенно в области технологий, инно-

ваний и аэрокосмической отрасли. Например, Университет Цинхуа, Пекинский технологический институт и Харбинский технологический институт наладили партнерские отношения с ведущими китайскими компаниями, в том числе и в технологическом и аэрокосмическом секторах, а цель такого сотрудничества часто заключается в преодолении разрыва между академической средой и промышленностью, содействию инновациям и передаче знаний¹⁹.

Таким образом, рассмотренный зарубежный опыт организационно-правового обеспечения создания на базе университетов или во взаимодействии с ними инновационных компаний может быть оценен как успешный и заслуживающий внимания с точки зрения модернизации российских подходов к рассматриваемой проблематике.

Российские малые инновационные предприятия, которых на 2025 г. насчитывалось около 1 100 и которые призваны служить эффективной организационно-правовой основой трансфера технологий из университетов в промышленность, придания соответствующим отношениям рыночного характера, в современных условиях нуждаются в развитии и возможной трансформации. Актуальной, с учетом развития упомянутого выше законодательства о технологических компаниях и технологической политики в целом, решения задач достижения российскими предприятиями технологического лидерства, представляется и проблематика трансформации малых инновационных предприятий и иных организационных инициатив университета в технологические компании с потенциалом обеспечения требуемого уровня технологической, а также уровня рыночной готовности соответствующего решения. В России на законодательном и подзаконном уровнях (Закон от 04.08.2023 № 478-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 02.11.2023 № 1847) реализована возможность создания технологических, в том числе малых технологических, компаний с предусмотренными мерами государственной поддержки.

Современное законодательство о технологической политике и технологических компаниях, в частности с детализированным инструментарием их создания, развития и поддержки, представляется способным к восприятию с точки зрения трансформации уже традиционного для университетов формата создания малого

¹⁹ См.: Krishna V. V., Zhang X., Jiang Y. Op. cit.

инновационного предприятия в направлении технологизации университетских исследований и науки в целом, ориентации их на нужды промышленности и рынки товаров и услуг во взаимодействии с индустриальными партнерами. Взаимный интерес в таком сотрудничестве может быть обеспечен специальными налоговыми режимами, особенностями статуса таких технологических компаний, упрощающими формальные процедуры, программами субсидий и грантов, поддержкой витрин и маркетинговых университетских технологий и продуктов, репутационным фактором при должном рыночном позиционировании и использовании университетской инфраструктуры и исследовательского потенциала.

Еще одной перспективной траекторией поддержки и развития университетского предпринимательства с учетом рассмотренного зарубежного опыта видится возможность создания, развития и поддержки предприятий на базе университетов с участием государства, когда государство имеет долю / акционерный капитал в таком предприятии, объединяет инфраструктурные и иные организационные возможности с университетами (в том числе частными) для эффективной реализации избранной бизнес-модели.

Для того чтобы избранная бизнес-модель реализации университетской технологии, проектных и продуктовых решений была максимально эффективной, для митигации рисков предлагается рассмотреть возможность функционирования вузовских технологических предприятий на основе экспериментального правового режима. Обозначенное решение создаст условия для проведения предварительной оценки правового обеспечения бизнес-модели, ее результативности, апробации соответствующего решения на пилотном университетском проекте с учетом экономической среды реализации проекта. Такое тестирование университетами технологически ориентированной деятельности на основе новых организационных форм технологических компаний посредством экспериментального правового режима позволит выявить оптимальную структуру университетского инновационного предприятия, эффективные виды и форматы партнерств, а также наиболее действенные меры государственной и частной инвестиционной и организационной поддержки.

Стоит одобрить инициативу Минобрнауки по поддержке, развитию формата научно-производственных объединений и их деятельности.

Так, в феврале 2026 г. Минобрнауки опубликовало проект постановления «О реализации пилотного проекта по созданию и функционированию научно-производственных объединений (НПО)» (реализация данного проекта запланирована на 2026–2036 гг.). Пилотный проект в сфере НПО направлен на развитие, в том числе на основе мер государственной поддержки, взаимодействия науки и предпринимательства, а также обеспечение использования изобретений в производственных цепочках, технологиях, реализуемых в продуктовых решениях, в целях достижения технологического лидерства.

Научно-производственное объединение представляет собой коммерческие организации в организационно-правовой форме АО или ООО, созданные государственным вузом или федеральной государственной научной организацией, образовательной или автономной некоммерческой научной организацией (одним из учредителей которых является Российская Федерация) вместе с организациями, действующими в реальном секторе экономики, институтами развития и иными организациями.

Участники пилотного проекта, индустриальные партнеры и научно-производственные объединения имеют право на получение господдержки, включая налоговые льготы, государственные гарантии, льготное кредитование и иные меры поддержки, предусмотренные законодательством. Минобрнауки и Минпромторг будут предоставлять субсидии участникам пилотного проекта на срок от года до трех лет. Размер софинансирования из внебюджетных источников должен составлять не менее 100 % общего размера господдержки на реализацию одной стратегии НПО.

Требование о софинансировании выглядит совершенно логичным, однако практика осуществления соответствующих отношений показывает риски реализации таких проектов с «искусственным привлечением партнера» в целях получения государственной поддержки, а также формирования эффективной отчетности. В обозначенном контексте особое значение приобретает совместное учреждение такого рода организаций предпринимателями и университетами, солидарная ответственность и реальная рыночная мотивация осуществления совместной инновационной и технологической деятельности.

Кроме того, представляется целесообразным продолжать деятельность, направленную на поддержку университетских РИД, выработку

эффективных систем распределения интеллектуальных прав, когда РИД так или иначе связаны с университетской деятельностью; поддержку инновационной деятельности молодых ученых, преподавателей, включая льготы, биржи университетских РИД, упрощение процедур истребования охраны на РИД, созданные молодыми учеными, работниками университетов (в частности, сокращенные сроки рассмотрения заявок); развитие консорциумных форматов взаимодействия университетов и промышленных партнеров, апробацию технологических решений бизнеса на базе университетской инфраструктуры, в том числе с использованием организационного и репутационного потенциала ассоциаций выпускников.

Необходимо и дальнейшее формирование восприятия университетов как полноценных и, возможно, приоритетных участников рынка современных технологий. С учетом рыночного

характера отношений по введению технологий и готовых продуктов в оборот особое значение приобретают РИД, в большей степени ориентированные на защиту решения на рынке, такие как секреты производства, программное обеспечение (программы для ЭВМ) и др. Так, университетские ноу-хау могут быть эффективным инструментом не только реализации инновационного потенциала, но и охраны уникальных технологических решений университетов, а также позиционирования рыночных возможностей университета именно на основе деятельности университетских предприятий, которые имеют высокий потенциал преломления внутривузовской исследовательской, инновационной и технологической деятельности в направлении формирования экономического, бизнес-позиционирования и востребованности их технологий и продуктов на соответствующих рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Audretsch D. B. From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society // *Journal of Technology Transfer*. 2014. № 39 (3). P. 313–321. URL: <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9288-1>.

Krishna V. V., Zhang X., Jiang Y. The Rise of Chinese Universities: Research, Innovation and Building World-class Universities // *Science, Technology and Society*. 2025. № 30 (1). P. 162–180. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09717218241257716#core-fn1-09717218241257716-1>.

Kroll H., Liefner I. Spin-off enterprises as a means of technology commercialisation in a transforming economy — Evidence from three universities in China // *Technovation*. 2008. № 28. P. 298–313. URL: https://www.researchgate.net/publication/222955978_Spin-off_enterprises_as_a_means_of_technology_commercialisation_in_a_transforming_economy_-_Evidence_from_three_universities_in_China.

McCuaig-Johnston M., Zhang M. China's innovation incubators: Platforms for partnerships. Asia Pacific Foundation of Canada. 2015. URL: https://www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf.

Paluch P., Skala A. Spin-Off vs. Spin-Out: A Dual-Category Approach and Minimal Descriptors for Comparable Research and Policy // *Marketing of Scientific and Research Organizations*. 2025. Vol. 56. P. 86–112. URL: https://www.researchgate.net/publication/399163208_Spin-Off_VS_Spin-Out_A_Dual-Category_Approach_and_Minimal_Descriptors_for_Comparable_Research_and_Policy.

Tabanelli V. Science parks and their role in Chinese economy. European Guanxi (2020) // URL: <https://www.europeanguanxi.com/post/science-parks-and-their-role-in-china-s-economy>.

Ulrichsen T. C., Roupakia Z., Kelleher L. Busting myths and moving forward: the reality of UK university approaches to taking equity in spinouts. Policy Evidence Unit for University Commercialisation technical report. University of Cambridge, 2022. URL: <https://doi.org/10.17863/CAM.118883>.

REFERENCES

Audretsch DB. From the entrepreneurial university to the university for the entrepreneurial society. *Journal of Technology Transfer*. 2014;39(3):313-321. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9288-1>.

Krishna VV, Zhang X, Jiang Y. The Rise of Chinese Universities: Research, Innovation and Building World-class Universities. *Science, Technology and Society*. 2025;30(1):162-180. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09717218241257716#core-fn1-09717218241257716-1>.

Kroll H, Liefner I. Spin-off enterprises as a means of technology commercialisation in a transforming economy — Evidence from three universities in China. *Technovation*. 2008;28:298-313. Available at: https://www.researchgate.net/publication/222955978_Spin-off_enterprises_as_a_means_of_technology_commercialisation_in_a_transforming_economy_-_Evidence_from_three_universities_in_China.

McCuaig-Johnston M, Zhang M. China's innovation incubators: Platforms for partnerships. Asia Pacific Foundation of Canada. 2015. Available at: https://www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf.

Paluch P, Skala A. Spin-Off vs. Spin-Out: A Dual-Category Approach and Minimal Descriptors for Comparable Research and Policy. *Marketing of Scientific and Research Organizations*. 2025;56:86-112. Available at: https://www.researchgate.net/publication/399163208_Spin-Off_VS_Spin-Out_A_Dual-Category_Approach_and_Minimal_Descriptors_for_Comparable_Research_and_Policy.

Tabanelli V. Science parks and their role in Chinese economy. European Guanxi. 2020. Available at: <https://www.europeanguanxi.com/post/science-parks-and-their-role-in-china-s-economy>.

Ulrichsen T, Roupakia Z, Kelleher L. Busting myths and moving forward: the reality of UK university approaches to taking equity in spinouts. Policy Evidence Unit for University Commercialisation technical report. University of Cambridge. 2022. Available at: <https://doi.org/10.17863/CAM.118883>.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Шахназаров Бениамин Александрович, доктор юридических наук, профессор кафедры международного частного права имени Г.К. Дмитриевой, профессор кафедры интеллектуальных прав, руководитель Центра правового обеспечения внешнеэкономической деятельности, импортозамещения и развития промышленности Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)
д. 9, Садовая-Кудринская ул., г. Москва 125993, Российская Федерация
ben_raf@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Benjamin A. Shakhnazarov, Dr. Sci. (Law), Professor, Department of Private International Law named after G.K. Dmitrieva, Professor, Department of Intellectual Property Rights, Head of the Center for Legal Support of Foreign Economic Activity, Import Substitution and Industrial Development, Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Moscow, Russian Federation
ben_raf@mail.ru

Материал поступил в редакцию 12 марта 2025 г.

Статья получена после рецензирования 14 марта 2026 г.

Принята к печати 15 июля 2026 г.

Received 12.03.2025.

Revised 14.03.2026.

Accepted 15.07.2026.