

Кризис изобретательства

К. Прудков

Есть ли свет в конце туннеля?

Стоит ли говорить об изобретательстве, если на российском “дворе” сегодня установилась погода, замораживающая все творческие начинания в научно-технической сфере, сводящая судорогой любые порывы творческого человека? И дело даже не в отсутствии или крайне скудном финансировании научно-технических разработок, а в полном невосприятии государством научно-технического продукта. Результат же плачевен: значительная часть изобретателей и ученых потеряла интерес к научно-техническим разработкам, утрачены лидирующие позиции в престижных направлениях науки и техники и, что самое страшное, нанесен непоправимый ущерб экономической безопасности страны. Попробуем вместе с автором статьи разобраться в причинах кризиса изобретательства и поразмышлять о путях выхода из него.

Экономическая модель взаимодействия сторон при выполнении инвестиционного проекта, основанного на инновациях, в сущности очень проста. Любая продукция появляется на свет как результат взаимодействия трех сторон: разработчика, инвестора, производителя. Разработчик — главный идеолог создания новой продукции. Как правило, именно он предлагает производителю организовать выпуск нового товара и предложить его на рынке. Убедившись, что проект должен принести предприятию прибыль, производитель подыскивает инвестора, который его профинансирует. Если проект оправдывает ожидания участвующих в его выполнении сторон и созданный товар находит своего потребителя на товарном рынке, полученная прибыль делится между участниками проекта в соответствии с вкладом каждого. Если в качестве разработчика и производителя одновременно выступает изобретатель (работник), а в качестве инвестора и покупателя — работодатель (чаще всего предприятие, на котором работает изобретатель), схема в значительной степени упрощается и сводится к взаимоотношениям двух сторон: работника и работодателя. Эти взаимоотношения могут быть оформлены, например, коллективным договором между администрацией предприятия и его работниками или договором подряда, в нашем случае договором на разработку научно-технической продукции между администрацией предприятия и творческим коллективом.

Если предприятие, на котором работает изобретатель, фактически банкрот, а другие аналогичные предприятия, расположенные поблизости, также пребывают в лежачем состоянии, изобретатель становится никому не нужным. При отсутствии матери-

ального интереса он вряд ли будет что-либо творить для развития родного производства. Да и зачем быть альтруистом, когда на филиале западной фирмы, находящемся на одной из соседних улиц, он, в принципе, может получить за свое изобретение несколько тысяч долларов помимо ежемесячной зарплаты?

Итак, истоки кризисной ситуации всем понятны. Чтобы найти выход из нее, надо самым тщательным образом проанализировать взаимоотношения изобретателя, инвестора и производителя.

Не вызывает сомнений, что коммерческие структуры, даже очень мощные, пока не могут всерьез рассматриваться как инвесторы проектов, связанных с созданием и организацией производства новых объектов техники. Отложенный спрос и высокий риск инвестиций еще многие годы будут сдерживать их активность в этой области. При крайне ограниченных бюджетных возможностях государственное финансирование все-таки возможно, но реалии таковы, что конкретные изобретатели эти деньги вряд ли когда-либо получают. По многолетней традиции, основанной на убеждении, что создать что-либо существенное может только крупный творческий коллектив, достижения изобретателя рассматриваются как достояние всего института (предприятия, НПО). Это приводит к существенному ущемлению авторских и имущественных прав изобретателя, которому, как правило, отводится последнее место в списке многочисленных разработчиков. В соответствии со ст.8, п.2 Патентного закона РФ имущественные права на созданное изобретение практически без вариантов отдаются предприятию, на котором изобретатель работает. В такой ситуации ему достанется лишь некая доля от общественного пирога — в лучшем случае премиаль-

ные в несколько сотен, а то и десятков тысяч рублей.

Позиция государственного заказчика, который потенциально может профинансировать научно-техническую разработку, чрезвычайно проста. В соответствии с договором на создание научно-технической продукции он должен получить в полном объеме имущественные права на созданное изобретение. При этом вариант, предусматривающий выделение доли имущественных прав изобретателю, никогда не обсуждается даже в том случае, если автор фактически сам инвестировал научно-техническую разработку.

Есть еще один значимый момент во взаимоотношениях заказчиков и изобретателей. В большей степени он касается заказчиков систем вооружения и предприятий ВПК, но широко распространен и в других отраслях нашей промышленности. В соответствии с Законом об оборонном заказе заказчик не имеет права заключать прямой договор с изобретателем, даже если его разработка носит стратегический характер и может существенно повлиять на оборонный потенциал России. Нормальные взаимоотношения между заказчиком и изобретателем, обладающим патентом, т.е. исключительными правами на использование своего изобретения, возможны лишь в том случае, если последний войдет в состав коллектива, имеющего государственную лицензию на право разработки систем вооружения. Только с такой структурой заказчик может заключить договор на использование изобретения. НИИ (предприятие, НПО) в данном случае выступает в качестве промежуточной структуры, которая заберет на свое содержание существенную (иногда до 100%) часть прибыли. Так что и здесь изобретателю ничего не светит. Конечно, можно попытаться

обойтись без НИИ и заключить договор с заказчиком через свою небольшую научно-исследовательскую фирму. Но в этом случае вам придется получить у государства лицензию, на что уйдет масса времени, денег и нервов, которые, как известно, не восстанавливаются. Чуть позже к разрушению ваших призрачных надежд на получение прибыли приступит налоговая инспекция, для которой научно-исследовательская фирма — обычная коммерческая структура, обязанная заплатить государству все налоги сполна, без всяких льгот. В результате вы скорее всего опять окажетесь в проигрыше.

Вывод из сказанного таков: заказчик даже при крайне высокой заинтересованности в изобретении не имеет возможности работать непосредственно с изобретателем, а изобретатель, лишенный какой бы то ни было материальной заинтересованности и даже морального удовлетворения, скорее всего по дешевке предложит результаты своего труда западным фирмам, чтобы получить средства на новые разработки. Они тоже окажутся ненужными в собственном отечестве, и круг вновь замкнется.

Патентный закон РФ (ст.13, п.4) предлагает еще один механизм взаимоотношений изобретателя с государством — изъятие приоритетной разработки у изобретателя “в интересах национальной безопасности ... без согласия патентообладателя с выплатой ему соразмерной компенсации”. Порядок выплаты такой компенсации не определен ни Патентным законом, ни каким-либо другим нормативным актом. Однако исходя из тщательно отработанного механизма зачета текущих расходов при расчете размера налога на полученную предпринимателем-изобретателем прибыль можно предположить, что на практике он будет выглядеть следующим образом. Как уже говорилось, государственные налоговые органы не делают никаких различий между изобретателем, у которого оборот инвестиций достигает 5—10 лет, и коммерсантом, оборачивающим денежные средства за два-три месяца. Иными словами, ему не зачтут расходы, связанные с разработкой изобретения, подачей заявления на получение патента, проведение экспертизы по существу, оплатой пошлин, если они были произведены ранее чем за год до факта изъятия патента в пользу государства. Творческий труд и инвестиции изобретателя, связанные с созданием и защитой изобретения, по мнению государства, ничего

не стоят и потому не могут быть компенсированы более чем в размере оплаты текущей патентной пошлины (за тот год, когда произошло изъятие). Ну а если изобретатель все-таки получит несколько сот тысяч рублей, ему придется заплатить максимальный налог без учета многолетних инвестиций в научно-исследовательскую разработку.

Сегодня предлагают еще один вариант регулирования взаимоотношений изобретателя с государством — создание федерального фонда изобретений, который приобретал бы права изобретателя на основании волеизъявления заявителя. Идея эта хороша только на первый взгляд. Ее сторонники прекрасно знают, что фонд будет осуществлять свою деятельность только на прибыль, полученную от использования изобретений. Принципы работы самых разных фондов, действующих сегодня в России, уже ни для кого не секрет: полученная прибыль должна быть полностью израсходована на нужды исполнительной дирекции и учредителей. С ростом прибыли структура фонда будет расти, а расходы на ее содержание — увеличиваться еще быстрее. К этой кормушке не допустят никого, в том числе и изобретателя, даже если ему будут предоставлены устные и письменные гарантии в красивой упаковке. Единственная возможность для создателя изобретения получить какую-то часть прибыли от фонда — заключение грамотного составленного договора типа лицензионного. При этом фонд должен гарантировать определенный минимум вознаграждения в процентах от объема продаж, а не от годовой прибыли. По большому счету фонд — это некая промежуточная структура, которая даже при высокорентабельном инновационном проекте не сможет без изобретателя решить и части проблем внедрения и использования изобретения.

Очень осторожно начинает пробивать себе дорогу еще один механизм взаимоотношений изобретателя с государством, рожденный в недрах налоговых органов и местных администраций под благовидным предлогом минимизации налогообложения изобретателей, занимающихся творческой деятельностью без образования юридического лица. Нам все настойчивее предлагают получить патент (лицензию) на право заниматься научной деятельностью. Смысл этого предложения по-своему страшен и изощрен до предела. Фактически у изобретателя отнимают право творчески мыслить, и только патент, полученный из рук го-

сударственного чиновника, позволит ему при определенных условиях быть Homo sapiens.

Есть ли выход из сложившейся ситуации? На мой взгляд, есть, и очень простой: изобретателя нужно сделать равным партнером с инвестором и производителем в разработке и производстве новой продукции. Он должен иметь право не на вознаграждение, соразмерное выгоде, полученной работодателем (ст.8, п.1 Патентного закона РФ), а на долю в прибылях, равноценную вкладу в инвестиционный проект. Изобретатель, получивший на основании трехстороннего договора право выступать в качестве предпринимателя (с образованием или без образования юридического лица), может привлекать собственные творческие или финансовые ресурсы для реализации своей части инвестиционного проекта и, тем самым, стать наконец обеспеченным человеком, способным самостоятельно инвестировать создание научно-технической продукции.

Если речь идет об изобретателе и работодателе, схема их взаимоотношений может быть такова: работодатель (предприятие), который не в состоянии выплачивать изобретателю заработную плату, соразмерную рыночной цене созданного изобретения в течение всего срока разработки научно-технической продукции в соответствии со служебными обязанностями, должен отказаться от монопольных прав и иных имущественных притязаний на созданное изобретение. Изобретатель же получит долю прибыли от реализованной продукции, эквивалентную недоплаченной сумме за создание научно-технической продукции.

Введение такого механизма не только не потребует никаких затрат от государства, но и даст значительную экономии инвестиционных ресурсов. Нет необходимости и в длительной подготовке к его введению. Вместе с тем определенные условия для того, чтобы он эффективно работал, причем не только на личный карман, но и на благо государства, все-таки нужны. И касаются они всех участников инвестиционного проекта.

Прежде всего российских изобретателей, как в старые добрые времена, нужно объединить одной идеей, например идеей национальной экономической безопасности страны. Великая Россия должна быть мировым экономическим лидером, а не влачить жалкое существование на задворках третьего мира. И вклад изобретателей в достижение этой цели не оценим. Сегодня нам предстоит бороться за собст-

венные перспективные товарные рынки, отвоевывая на них место для отечественной продукции. Западные фирмы практически на 100 процентов монополизировали российский рынок компьютерной техники. Почти нет продукции наших фирм на рынке бытовой техники. Нас активно вытесняют с рынка строительных материалов. Мы не в состоянии конкурировать на рынке автомобильной промышленности, в области производства качественного инструмента, не можем высококачественно перерабатывать сельскохозяйственную продукцию. Нам в значительной степени недоступны современные телекоммуникационные технологии. Благоприятные возможности для извлечения на российском рынке сверхприбылей западным фирмам открывает наша абсолютная пассивность, чаще всего элементарная неспособность оказать им даже простейшее противодействие. Между тем именно в борьбе за внутренний рынок изобретатель очень нужен обществу, именно здесь он может реализовать свой научно-технический продукт и получить достойное вознаграждение за свои труды, ибо во всем мире суперинтеллектуальные технологии — общепризнанное и наиболее действен-

ное средство конкурентной борьбы.

Задача государства — четко определить приоритетные научно-технические направления, имеющие принципиальное значение для обеспечения устойчивого роста промышленности и укрепления позиций российского производителя на внутреннем рынке. Думаю, эта работа не повлечет за собой больших затрат. Определенных расходов потребует, правда, широкая пропаганда научно-технических и экономических приоритетов с тем, чтобы вызвать в обществе массовый интеллектуальный и творческий подъем.

Серьезная разъяснительная и просветительская работа потребует и в отношении руководителей предприятий и крупных коммерческих структур. Сегодня большинство из них абсолютно не понимает сути и предназначения такого интеллектуального товара, как патент, рассматривая его как некую бесполезную грамоту, которую невозможно использовать для получения реальной прибыли. Особенно ярко такое негативное восприятие выражено у руководителей банковских структур. Потенциальным инвесторам и производителям товарной продук-

ции важно понять простую истину: используя грамотно скомплектованный пакет патентов, можно сформировать принципиально новые сектора товарного рынка и тем самым существенно потеснить конкурентов.

И еще одна не менее простая истина, которая, тем не менее, почему-то непонятна нашим ведущим экономистам и коммерсантам: невозможно обеспечить устойчивый рост промышленности без инвестиций в создание новой товарной продукции, защищенной патентами и способной на равных конкурировать с продукцией западных фирм. В противном случае все разговоры о стабилизации экономики и о возможном росте производства будут выглядеть сплошным лукавством. Если не задействовать все еще мощный потенциал российских изобретателей и ученых, через два-три года наш внутренний рынок полностью монополизируют западные фирмы. А все мысли и чаяния о прекрасном будущем сведутся к ежедневному тупому телевосприятию прокладок с крыльшками как прекрасного способа выживания в критические дни нашей жизни.

Выставки, ярмарки, конференции 1997 года

(июнь—август)

<p>ЭКСПОЦЕНТР, Москва Безопасность-ЭКСПО-97 Международная выставка “ Технические средства охраны правопорядка и обеспечения безопасности” <u>16–20.06</u></p>	<p>и научно-техническому сотрудничеству (пав. «Космос») Июнь</p>	<p>НИЖЕГОРОДСКАЯ ЯРМАРКА, Нижний Новгород Вычислительная техника. Радио, телевидение, связь. Электротехника. Кино-фото-видео-техника. Музыка-шоу-техника. ИЮНЬ</p>
<p>ВЦ “СОКОЛЬНИКИ”, Москва Медицина для вас IV Международная выставка- ярмарка медикаментов, медицинской техники, изделий медицинского назначения, а также медицинских технологий <u>3–9.06</u></p>	<p>СОВИНЦЕНТР, Москва VIII Международный компьютерный форум и выставка современных информационных технологий <u>4–6.06</u> III Международная конференция по современным компьютерным технологиям <u>11.06</u> Планирование глобальной радионавигации. Международная конференция <u>17–20.06</u></p>	<p>ОМСКАЯ ЯРМАРКА, Омск Кино-фото-видео-97 <u>24–27.06</u> Омск-связь, <u>19–22.08</u></p>
<p>ВСЕРОССИЙСКИЙ ВЫСТАВОЧ- НЫЙ ЦЕНТР, Москва ДОМОТЕХ-ЭКСПО-97. III международная торговая выставка Салон “Веление времени”. Конгресс Международного агентства содействия экономическому</p>	<p>Русская инновация. Международная выставка- ярмарка <u>2–4.07</u> КубаньЭКСПО, Краснодар ТЕХНО СТИЛЬ. Выставка-ярмарка бытовой техники <u>29.05–1.06</u></p>	<p>СОУД, Сочи Безопасность-97. Международная выставка- ярмарка. Пожарная безопасность. Системы охраны и безопасности. Безопасность транспорта. Безопасность спасательных работ. <u>18–21.08</u></p>

Лицензионные соглашения на патенты РФ в области электроники

Вид сделки	Объект сделки	№ патента	Лицензиар	Лицензиат	Территория действия	Срок действия
НЛ	Способ определения местоположения и идентификации подвижных объектов и система для его осуществления	2013785	Виноградов А.Д.	АО "Дозор"	РФ	10 лет
УП	Устройство для ввода информации	177478	СКБ "ОРИОН"	Максимов Б.П. Кочанов Ю.Н.	РФ	СДП
УП	Амплитудный селектор	600725	Ермаков В.Ф.	Хозр.центр "Интеграл"	РФ	СДП
НЛ	Блок магнитной головки	1714669, 70,71, 72, 73	Пикман Я.М.	Совм.сов.-герм. пр-е "Магнит"	РФ	1 год
УП	Датчик видеосигнала на приборе с зарядовой связью	2012156	Шаевич В.Е.	Морозов А.Ю.	РФ	СДП
НЛ	Радиоприемник	38609	Бердское СКБ	Сузунский з-д "Транзистор"	РФ	до 30.12.97
НЛ	Способ передачи цифрового линейного сигнала в волоконно-оптических системах передачи	Положительное решение по заявке 5055294	НТЦ ВС ВОСР "Супертел ДАЛС"	ТОО "Новтек, лтд."	РФ	5 лет
УП	Устройство для сопряжения ЭВМ с телефонной линией	Положительное решение по заявке 4919200	Международная электронная биржа технологий и инвестиций	Финанс.-пром.объедин. "Развитие"	РФ	СДП
УП	Приемо-передающая станция	2000635	НПЦ "ЭЛАС-Полет"	Копылов А.А., Олесов С.И., Сбитнев Г.В.	РФ	СДП
УП	Антенна станции спутниковой связи	2006997	НПЦ "ЭЛАС-Полет"	Копылов А.А., Жданов В.С.	РФ	СДП
УП	Способ изготовления параболического рефлектора	Положительное решение по заявке 50199917	АО "Радиофизика"	Теленков Е.А.	РФ	СДП
НЛ	Печатающее устройство	1050895	Резников В.В.	АОЗТ "Родити-Москва, лтд."	РФ	СДП
НЛ	Способ идентификации транспортного средства и его частей	Положительное решение по заявке 94013903	АО "ЛИТЭКС", Осипов И.А., Чаплыгина Л.Е.	1.Юнион оф мотор карз 2. АОЗТ "Кола-ЛИТЭКС" 3."Альтернатива ЛИТЭКС" 4. Автотранскомплект 5. Норд-ЛИТЭК 6. Приор.Сервис 7. АОЗТ "Хобот" 8. ЛИТЭК-Восток 9. Транс-ЛИТЭКС 10. Петро-ЛИТЭКС	Улан-Уде Мурманск Самара Москва Архангельск Москва Москва г.Жуковский МО г.Дубна МО Санкт-Петербург	1 год 1 год 1 год 1 год 1 год 1 год 1 год 1 год 1 год 1 год

Принятые сокращения: УП – уступка патента; НЛ – неисключительная лицензия; СДП – срок действия патента