

С.И. Сухонос

Проблемы организации инновационной деятельности в России

Введение

Инновационная деятельность в будущем может стать для России одним из трех главных секторов экономики при условии, что Россия впишется в мировое разделение труда не только как «бензоколонка», но и как поставщик наиболее качественного инновационного ресурса. Инновационный сектор экономики будущей России будет опираться на высокий творческий потенциал народа России и на растущий в мире спрос на новые решения нарастающих проблем.

В России будущего инновационный сектор экономики должен стать одним из главных источников рабочих мест и дохода населения.

Для осуществления этого замысла предстоит создать принципиально новую (для России и частично для всего мира) систему отбора и продвижения новых идей со стадии «Эврика!» до стадии выпуска опытной партии продукции, готовой к масштабированию в серийном производстве. Эта задача отражена в проекте «Платформы Инновационного Развития (ПИРа)» (Приложение 1). Ее основная суть — заложить системную основу нового сектора экономики России и, обозначив принципиально важные ее аспекты, сделать хотя бы первые успешные с практической и финансовой стороны шаги.

Оценка текущей ситуации

В настоящее время в России доминирует ресурсный экспорт (рис. 1) и существенная часть населения получает доход именно от него. Это принципиально отличается от структуры экспорта западных стран (рис. 2).



Рис. 1

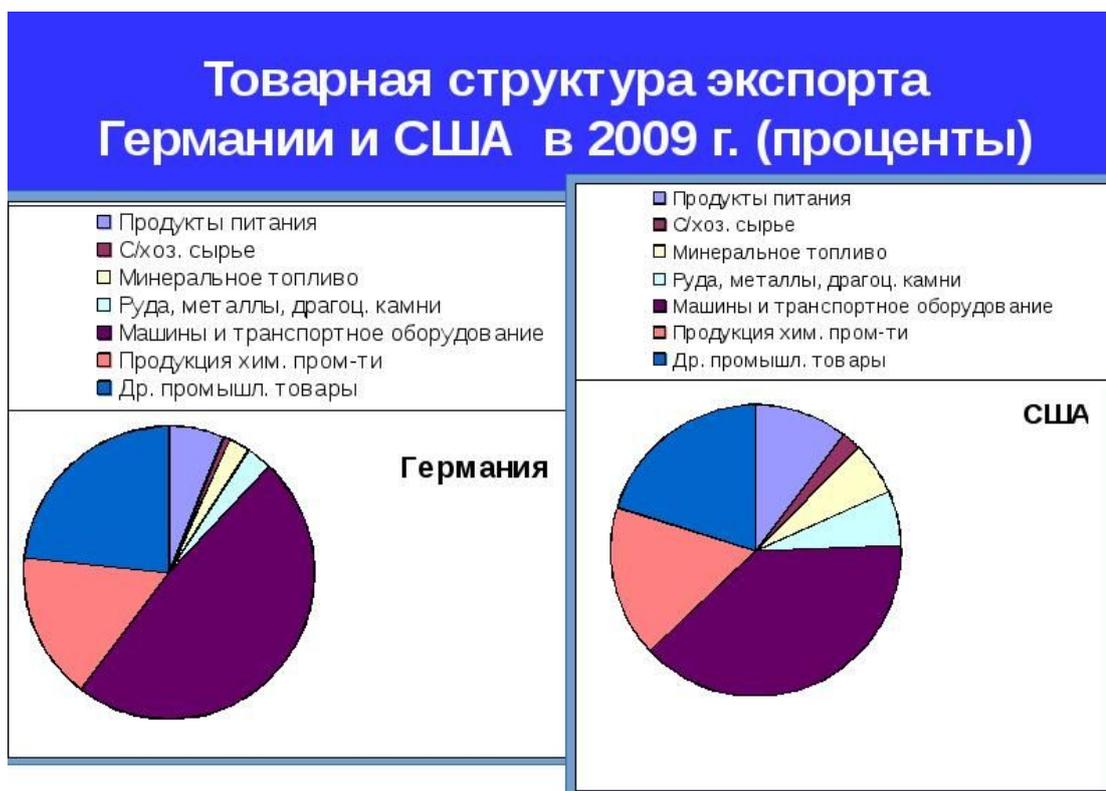


Рис. 2

Нельзя сказать, что сегодняшняя ситуация в России в чем-то очень уникальна для страны за ее тысячелетнюю историю (за исключением короткого периода во второй половине XX века). Россия всегда, начиная со своего формирования как Киевская Русь (рис. 3), была для Запада ресурсным придатком, в котором менялись только виды ресурсов (рис. 4).



Рис. 3

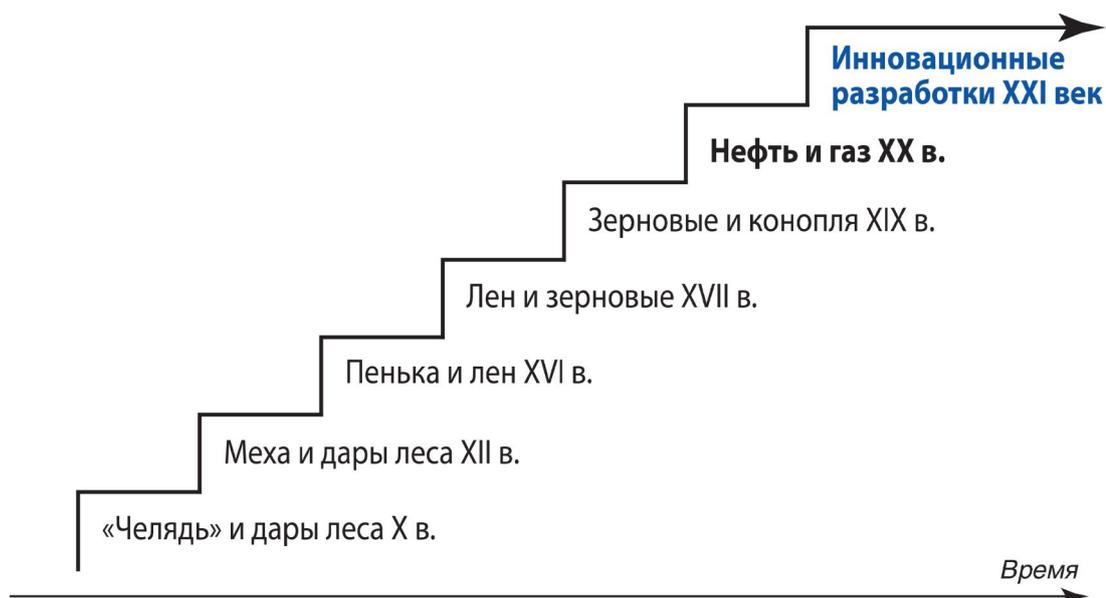


Рис. 4

Некоторые всплески роста промышленного экспорта, которые случались, как правило, после очередной авральной индустриализации, общую картину структуры экспорта из России не меняют. Промышленные товары выходили на значимые показатели в экспорте страны лишь на пиках промышленных подъемов России. Например, можно вспомнить успешный экспорт демидовского чугуна в Англию (XVIII в.), подъем экспорта на волне промышленного бума конца XIX начала XX века (рис. 5), рост промышленного экспорта на пике 30-х годов, когда экспорт из России вырос после спада, обусловленного революцией не только для сельхозпродукции, но и для промышленных товаров, что, видимо, связано было с успехами в промышленном производстве товаров во времена НЭПа (см. рис. 5).



Рис. 5

Уникальное (единственное) лидерство промышленных товаров в 60-е годы XX века (рис. 6), которое быстро, однако сменилось доминированием (начиная с 70-х годов) опять-таки сырья (топлива и электроэнергии).

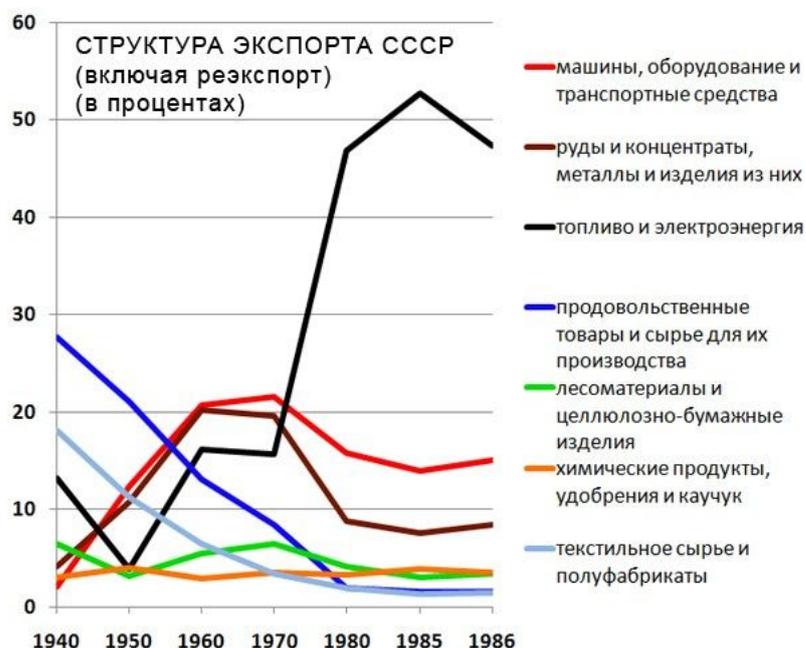


Рис. 6

Кстати, когда ругают власть РФ за то, что она превратила нашу страну в «бензоколонку» для всего мира, то стоит периодически посматривать на этот график (см. рис. 6), который характеризует переход в 70-е годы от лидерства промышленного экспорта к экспорту энергетическому и сырьевому, произошедшему в еще брежневские времена. Путин лишь подхватил эту тенденцию и вывел энергетической экспорт на более высокий уровень.

Анализируя всю историю России, можно уверенно сказать, что **Россия — не промышленная страна**. По своему природному положению и национальному менталитету Россия не была и никогда не будет промышленной экспортной страной высокого уровня. Вся ее промышленность — вынужденная реакция на угрозы извне и на 80 % (как правило) она оборонная. Короткие пусть и яркие вспышки успешного развития товарной промышленности были побочным результатом необходимости создавать свое производство оружия для защиты территории и ресурсов. Они базировались всегда на западных технологиях, оборудовании и специалистах, были непродолжительными и на фоне аналогичных подъемов в ведущих странах мира даже они выглядят блекло.

*Даже патриот-консерватор Данилевский вынужден признать, что в войнах рубежа XVIII-XIX веков армии, направлявшиеся петербургскими императорами на Запад, сражались «с разным успехом, не за русские, а за европейские интересы». ...Разумеется, «благородство» Петербурга было щедро оплачено британским золотом и теснейшим образом связано с общими торговыми интересами двух империй... **Даже прогрессивная часть русской элиты была твердо убеждена, что надо держаться за Англию.** «Разрыв с нею, — писал будущий декабрист М. Фонвизин, — наносил неизъясненный вред нашей заграничной торговле. Англия снабжала нас произведениями, и мануфактурными, и колониальными за сырые произведения нашей почвы. Эта торговля открывала единственные пути, которыми в Россию притекало все для нее необходимое. Дворянство было обеспечено в верном получении доходов со своих поместьев, отпуская за море хлеб, корабельные леса, мачты, сало, пеньку, лен и прочее.*

Высокий инновационный потенциал России не нужен сегодняшней РФ

В силу того, что во второй половине XX века власть в СССР активировала инновационный потенциал населения, власть в РФ его практически бросила на произвол судьбы (слишком была занята делом природных ресурсов), возник невероятный разрыв между потенциалом и реализацией. Поэтому существует невероятный парадокс. Россия по творческому потенциалу населения опережает весь мир (Приложение 3), а по объему инвестиций в эту область плетется в хвосте развитых стран (рис. 7).



Рис. 7

Творческий потенциал в России высок по двум основным причинам. Он имманентно и ментально является важнейшей чертой народов России¹ и он был активирован в середине XX века в полной мере по причинам вполне очевидным — СССР нужно было противостоять капиталистическому лагерю, а без оригинальных разработок для ВПК это было просто невозможно сделать.

Почему же он вдруг стал не нужен стране?

Ответ очевиден. Российская элита договорилась с Западом, что она будет снабжать его ресурсами, а Запад отдаст добычу от продажи этих ресурсов в руки национальной элиты. Такая политика — это вековая традиция для России, в которой «отечественная» власть обеспечивала Европу с самого начала формирования Киевской Руси транспортными услугами, природными ресурсами: пушниной, пенькой, лесом, льном, коноплей, зерном и др. Даже в советский период противостояния с капиталистическим миром СССР оставался крупнейшим поставщиком на Западе льна, конопли, зерна, руды, химического сырья, а потом и углеводов (см. выше).

В наше время, когда Запад целенаправленно превращает Китай и страны ЮВА в фабрику мира, смешно надеяться, что Россия в одиночку сможет противостоять тандему Запад-Восток и в каком-либо массовом производстве его превзойти. А все лозунги по импортозамещению и открытию гражданского производства на оборонных заводах — безграмотная маниловщина чиновничьего аппарата, который абсолютно не понимает, как устроена современная мировая промышленность.

¹ Сухонос С.И. Россия в XXI веке, М.: Агар, 1997.

Поэтому в России, если не предпринять титанических усилий в направлении производства «инновационного товара», то в ближайшем будущем останутся все те же три сектора промышленности:

1) оборонная (по геополитической необходимости),

2) создание уникальных крупных сооружений и аппаратов типа АЭС или космических кораблей (инерция советской эпохи),

3) местная промышленность, успешность которой обеспечивается гибкой близостью к потребителю, опорой на частную инициативу, дешёвую рабочую силу в провинции и скупку устаревшего западного оборудования.

Ни о каком серийном, а уж тем более массовом производстве товаров, которые бы вышли на мировой рынок и успешно на нем конкурировали с элитными товарами Запада или дешевыми товарами с Востока не может быть и речи.

Традиционное место приложения творческих сил России

Отметим, что вся блестящая история советского изобретательства была связана преимущественно с оборонной, энергетической (АЭС) и космической индустрией. Да и успехи двух последних направлений также во многом предопределялись потребностями оборонного сектора.

Если задать себе вопрос, а способны ли и сегодня эти три мощных сектора экономики стать локомотивами для развития всесторонней инновационной деятельности в стране, то ответ очевиден — НЕТ. В силу их бюрократической неповоротливости, стремлению к получению прибыли без каких-либо существенных инноваций и ориентацией ТОЛЬКО на СВОИ потребности.

Все призывы руководства страны стать локомотивом инноваций, обращенные к оборонному сектору, — это чиновничьи розовые воздушные замки, попытка вернуть прошлые советские времена с помощью «заклинаний», не производя при этом серьезной реорганизации в этой области. Да и некому наверху ее проводить! Такие же бесплотные потуги предпринимаются в направлении создания гражданских областей производства в недрах оборонной промышленности. Так называемая конверсия, идущая внутри неповоротливых оборонных предприятий, в лучшем случае заканчивается выпуском абсолютно неконкурентных аппаратов. А в худшем — закупкой в Китае дешевых аналогов, привинчиванием к ним отечественных шильдиков и продажей их государству в 3-5 раз дороже. Яркий пример — жуткая история с «отечественными» ИВЛ (закупленными в Китае) из-за возгорания которых погибло в 2020 году в больницах около десяти человек, или создание «собственных» дронов (из Китая) в аналогичном стиле.

Автор не видит НИКАКИХ перспектив в создании производства гражданских товаров в недрах оборонного, энергетического и космического сектора экономики России. Дай Бог им справиться с собственными проблемами по импортозамещению, используя инновационный потенциал народа России.

Другой потенциальный потребитель инноваций — местная промышленность. Но здесь ситуация еще более безнадежная, т.к. она вся вторична по отношению к мировой промышленности такого же рода.

Сегодня многие питают иллюзии, что РФ удастся возродить промышленное производство самолетов на советском уровне, сохранить пусть и слабый паритет в области автомобиле- и самолетостроения и т.п. С точки зрения автора — это тоже маниловщина. Скорее всего, сюда придут китайские самолеты и автомобили, как когда-то пришли французские, итальянские и американские авто, чем РФ сумеет создать что-то сопоставимое по технико-экономическим показателям.

Таким образом, спрос на высокий инновационный потенциал народа России теоретически может возникнуть лишь в **других странах**. А поскольку Запад по политическим причинам

запретил какие-либо действия в этом направлении для своих производителей, надежды остаются лишь на страны Азии и... очень слабые — на страны арабского мира.

Конечно плохо, что отечественная экономика не может стать впитывающей средой для отечественной же инноватики. Подобной ситуации раньше не было ни в одной стране мира. И поэтому необходим несимметричный ответ на этот вызов — **превратить инновационный продукт в экспортный товар**, который можно будет продавать на мировом рынке и сделать его столь же высокой статьёй экспортного дохода, как и углеводороды. А со временем вообще вывести «инновационные полуфабрикаты»² на первую строчку по доходности и сделать инновационный сектор экономики самым емким по трудовым ресурсам.

Ну, а как же такие структуры, как Сколково? Разве они не призваны стать главными двигателями инновационных процессов в стране? Да, призваны, но с системной позиции такие фонды — мраморные телефоны старика Хоттабыча. Внешне они выглядят как фонды, а по сути дела — бесполезные для России выдуманные чиновниками системы. Почему так грустно? Все дело в том, что они опять-таки чиновниками скопированы на Западе, где они отлично работают. Однако, перенос таких структур в российскую действительность — это как установка прекрасного автомобильного двигателя на телегу без лошади, стоящую на раздолбанной российской проселочной дороге. Такой двигатель может создавать на телеге лишь громкий шум и расходовать бензин без всякой пользы для телеги. Слепое копирование только части сложной инновационной системы Запада не может стать высокоэффективным, как бы это не называли и кого бы ни ставили этим руководить.

Какую роль подобные фонды играют во всем мире, в частности на Западе? Там все пилотные разработки ведутся в основном в университетах на их мощной базе и за счет самих университетов. В СССР во всех НИИ тоже велась подобная работа, но в РФ таких НИИ уже практически не осталось, поэтому условий для экспериментальных разработок в стране просто нет и любой новатор вынужден проводить эксперименты у себя в гараже, а то и на балконе³.

Далее. Подобные фонды на Западе поддерживают стартапы, после завершения которых, они очень часто находят спрос в западной промышленности, которая покупает разработку (иногда вместе с разработчиком) и дает ей жизнь на мировом товарном рынке. В России (как выше было отмечено) нет таких заказчиков ни в одном из трех секторов экономики. И, увы, судя по всему в таком же объеме как на Западе или в Китае в обозримом будущем не будет.

Пытаясь слепо копировать Запад, немногочисленные отечественные фонды (Сколково и др.), которые финансируют каких-то новаторов, если те соблюдают ряд чисто бюрократических условий, не несут бремя внедрения этих разработок в реальную промышленность. Т.е. они не обеспечивают новаторов главным — областью реального внедрения, предполагая, что с этой задачей могут справиться сами новаторы. Что абсолютно утопично! Такие фонды на Западе же успешны, но потому что там за новинками, как правило, выстроена очередь из реальных секторов экономики, что отсутствует в России.

Поэтому совершенно неважно, как работают фонды подобные Сколково, — успешно или не успешно. Результат будет в 90 % случаев пустым — внедрения в мировой рынок таких разработок нет, и, увы, не будет. А будет чиновничья имитация инновационной деятельности, очередные потемкинские деревни.

² Что это такое будет раскрыто в дальнейших разделах работы.

³ Автор когда-то давно купил такую экспериментальную установку у профессора А.Г. Ермилова, который соорудил ее для нас на своем балконе на базе старого холодильника «Саратов», хотя работал еще в Московском институте стали и сплавов заведующим лабораторией. Кстати, мы довели эту установку, и она уже 18 лет успешно работает на производство уникального алмазно-абразивного производства

Выход из тупика через ПИР

Как же можно решить эту проблему в будущем? Ведь реально самый высокий творческий потенциал мира находится именно в России (Приложение 2). Единственным решением, которое видит автор, является выстраивание цепочек: российская разработка — наш мигрант в одной из стран мира, желающий продвигать именно российский интеллект, — зарубежный партнер, готовый к внедрению российской новинки. Попытки вручную создать такие цепочки предпринимаются автором совместно с единомышленниками с нулевых годов. Успехи есть, но они мизерные. Нужна автоматизированная международная система продвижения новинок на мировой рынок, которой и призвана стать ПИР.

Итак, чтобы практически с нуля создать в России инновационную индустрию гражданского типа (оборонку мы оставим самим оборонщикам), необходимо параллельно решить три задачи.

Первая — найти заинтересованных в таких разработках покупателей-потребителей на просторах МИРОВОЙ экономики для чего в первую очередь использовать активных мигрантов из России, которые хотят и способны к такой деятельности.

Вторая — наладить системный сбор новаторов на одной площадке.

Третье — создать с нуля систему доведения новой идеи до «прилавка» в виде «инновационного полуфабриката», т.е. опытной партии товара, по которой можно оценить его рыночную перспективу и экономическую привлекательность.

Основная проблема решения всех трех задач заключается в том, что **их необходимо решать одновременно, параллельно**. Если представить, что собраны новаторы, но для них нет ни условий, ни заказчиков, то это будет провал. С другой стороны непонятно как собирать заказчиков, когда нет широкого предложения инноваций в готовом виде опытных партий. И зачем отдельно создавать систему превращения идеи в опытный образец, если нет заказчиков?

Подобного рода системные задачи в истории человечества всегда решались по одной и той же схеме — на коленке, «в гараже» фанатами какого-либо дела создавался первый экспериментальный образец, который мог «двигаться». Так начиналась автомобильная промышленность (Форд, Бенц и др.), так начиналось создание ПК (Джобс и Возняк), так начиналось авиастроение (братья Райт), вертолетостроение (Сикорский), так создавались первые мотоциклы (рис. 8).



Рис. 8. Первый образец Харлей-Дэвидсона 1903 года

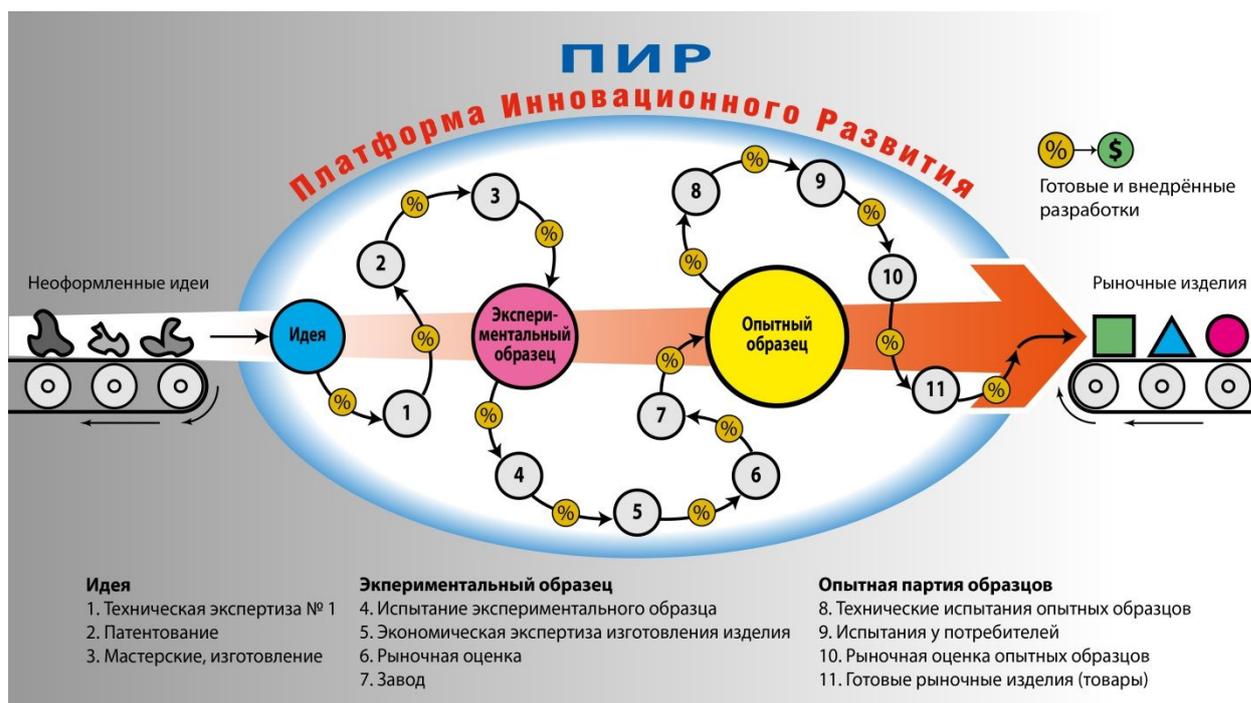
Отсюда следует системный вывод — невозможно решить до конца и в полной мере ни одну из трех задач, которые стоят перед создателями инновационного сектора экономики в России. Сначала необходимо создать *зародыш* — пусть он будет самого небольшого размера, как зернышко, но в нем уже будет геном будущего *Древа Инноватики*. И в него необходимо

заложить первый пул из новаторов с их идеями (пусть это будет 5-7 авторов), в нем должны быть и представители зарубежных сталкеров, готовые выводить опытные партии на рынки предложений в своих странах. И в нем должен быть пусть и самый простой, механизм системного взаимодействия в виде программы и интерфейса для соединения всех участников в команды действия.

Используя биологические аналогии, нам необходима «зигота», первичный зародыш с полной программой будущего развития.

Именно на создание этой стволовой клетки, этого трехчастного зародыша ПИРа и направлены будут усилия той команды, которая уже собрана вокруг проекта ПИРа.

Приложение 1



Платформа Инновационного Развития (ПИР)

И принципы ее работы

ИДЕОЛОГИЯ ПРОЕКТА:

Целью создания платформы «ПИР» является создание оптимальных условий для взаимодействия авторов идей и их потенциальных заказчиков: предпринимателей, руководителей предприятий, государственных систем и корпораций, обществ потребителей и т.п.

В настоящее время между изобретателями, авторами новых идей и потенциальными потребителями этих изобретений и идей в России возникла непреодолимая пропасть некомпетентности, которая препятствует отбору реально осуществимых наиболее экономически выгодных инноваций. Разрушена цепочка НИРовских и ОКРовских работ, существовавшая в СССР,

которая прокладывала надежную дорогу от идеи до ее промышленного освоения (впрочем только в оборонной промышленности). Появилось множество лже-инноваторов, которые дискредитируют само инновационное движение, стремясь не к конечному положительному результату, а к получению грантов и инвестиций.

При этом продолжают возникать действительно прорывные идеи и изобретения, которые остаются даже незамеченными из-за специфики менталитета истинных изобретателей, не умеющих находить путь к реальным заказчикам.

Создание государственных и полугосударственных структур, призванных на словах стимулировать инновационный процесс не приводит к ожидаемому эффекту из-за чрезмерной бюрократизации процедуры поддержки разработок и насыщению их пространства охотниками за деньгами.

Зарегулированность государственных систем поддержки, отсутствие прозрачности процедур и настоящей компетенции привело инновационный процесс в России к состоянию фирмы «Рога и копыта» Остапа Бендера. Есть конторы, есть вывески, есть видимость работы, есть «штат», но на выходе нет реальных успехов.

Авторы проекта видят решение в создании автономной самонастраивающейся на конечный результат платформы, в которой вместо сложных чиновничьих процедур будут работать некоторые правила «игры» (как на футбольном поле) за соблюдением которых будут следить вшитые в платформу механизмы регулирования.

Предлагается исключить внутри платформы любые финансовые взаимоотношения и всю деятельность перевести на условные «фишки», монетизация которых в реальные деньги будет происходить лишь на выходе из платформы, в момент завершения разработки. Идеальным финальным результатом разработки идеи считается опытная партия нового продукта, прошедшая все виды экспертиз от технических до коммерческих и маркетинговых.

Все риски за полученный результат по-прежнему будут у покупателя (заказчика), который по договоренности с автором будет расплачиваться за инновационную разработку на ее выходе из платформы. Степень ответственности за качество проведенной работы на платформе возлагается на цепочку от автора до эксперта, в которую будут включены патентоведы, мастерские по изготовлению экспериментальных образцов и опытных партий, технические и коммерческие эксперты. Успешные цепочки будут получать от заказчиков больше денег, а последующая судьба инновации, отраженная так же как и вся внутренняя деятельность в архиве платформы, будет поднимать или опускать рейтинг всех участников цепочки — от авторов до экспертов. Понимание этой зависимости создаст условия для внутренней ответственности всех участников процесса, которые будут работать не на отчеты, не на гранты, а на конечный успешный результат внедрения разработки в жизнь.

После начала работы на платформе будет постоянно накапливаться история с рейтинговой оценкой каждого из участников проектов. Для этого будет создан механизм регистрации всех физических лиц и всех результатов, который будет защищен от любых попыток исказить факты или внести в него фейковые события. Результаты деятельности будут абсолютно прозрачны и доступны для всех без исключения желающих с ними ознакомиться. Технические тайны будут при желании разработчиков оставаться и ноу хау до продажи могут оставаться в руках авторов. Их авторские права должны быть защищены не только патентами, но и специальной системой защиты, которая исключит (точнее минимизирует) возможность украсть идею у авторов.

Хронология действий на платформе будет вестись по заранее созданной процедуре и ее невозможно будет исказить или исправить постфактум.

Таким образом, основные принципы работы платформы сводятся к следующему:

- Абсолютная прозрачность для всех без исключения всех результатов деятельности всех без исключения участников платформы.
- Работа за доли от будущей продажи («фишки») с использованием своих внутренних ресурсов.
- Логическая процедура прохождения идеи через необходимые стадии разработки

- Коммерциализация разработки на выходе из платформы с фиксацией условий сделки на ПИРе (только по желанию сторон?).

Последнее условие привносит некоторую неопределенность, т.к. лишает возможности вести рейтинговую оценку участников работы всей цепочки. Но это неизбежная плата за взаимодействие с коммерческим старым миром, в котором существуют многие правила, которые будут препятствовать прозрачности инновационной деятельности.

ГЛАВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

Главная задача ПИРа — создать предельно открытые и благоприятные условия для доведения любой идеи до ее воплощения в виде опытного образца.

Идея в том, чтобы создать «реактор», внутри которого бы любые идеи проходили все стадии разработки и выходили из него в виде завершенных опытных образцов. Под опытными образцами понимается идея, реализованная в таком виде, что она уже может быть использована и проверена потребителями. Опытный образец на выходе из ПИРа должен пройти предварительные стадии испытания у потенциальных потребителей (чем больше их тем лучше, но минимум — 3 независимых потребителя).

Чтобы эта платформа (экосистема) заработала, необходимо создать потенциал между авторами и заказчиками разработок. Чем сильнее будет потенциал, тем быстрее будет идти процесс. Потенциал необходимо начать создавать с выхода платформы, со спроса. Сильный спрос привлечет много авторов, слабый — мало. Отсутствие спроса вообще не привлечет никого, сколь бы совершенной ни была платформа.

ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПИРА

В основу ПИРа заложены следующие принципы:

- Полнота структуры проведения разработки от идеи до опытного образца.
- Полная прозрачность всех участников и всех этапов работы (за исключением тех ноу хау, которые авторы не захотят высвечивать раньше времени)
- Полное сохранение всей истории взаимодействий внутри платформы и сделок на выходе с невозможностью исказить или убрать информацию.
- Полная финансовая стерильность — отсутствие расчетов внутри платформы за реальные деньги, только за доли в разработке. Причем у автора изначально должно быть не менее 50 % долей.
- Саморегуляция и самоорганизации работы на ПИРе

Что должно привлечь на ПИР изобретателей? Возможность довести свою идею до реализации или продажи предельно быстро и максимально выгодно. ПИР — по сути дела распределенная, самонастраивающаяся и самоорганизующаяся сеть-акселератор для идей.

Авторы должны увидеть, что именно здесь для них создана самая высокая степень защиты их авторских прав и их личных коммерческих интересов. Поэтому кроме традиционной защиты патентами, авторы должны здесь получать еще три степени защиты.

1-й — блокчейновская регистрация идеи на платформе (сохранение приоритета независимо от патентования) отв. Меркулов.

2-й — защита авторских прав с помощью венгерского «патентования» — отв. Шведов.

3-й — коллективная защита разработки и ее автора всеми участниками цепочки, которые создадут уже «массу» заинтересованных участников в правильном отношении к идее со стороны внешних «обитателей».

4-й — наличие профессиональных инновационных агентов (ИА) и агентов по продаже разработок, которые будут иметь свою нестираемую историю на ПИР и свобода выбора наиболее честных и наиболее успешных партнёров.

5-й — грамотный консалтинг-сопровождение после выхода разработки за пределы ПИРа, который позволит получить для автора наиболее цивилизованные условия дальнейшего участия в продвижении идеи (в случае такой необходимости).

Что должно привлечь на ПИР коммерсантов, предпринимателей и агентов по продаже разработок? Возможность получить предельно доведенную до окончательной стадии разработку. В виде, например, опытного образца, прошедшего все стадии проверок на техническую, коммерческую и потребительскую эффективность. И чем дольше будет работать ПИР, тем выше будет уровень успешности таких проработок, пока он не достигнет предельного уровня совершенства в мире. И доверие к работе ПИРа станет настолько высоким, что без него любую идею не станут рассматривать вообще.

По сути дела мы создаем сетевой всемирный институт со своими подразделениями, которые обеспечат проведение НИОКРовских работ на базе мировых центров и мировых же специалистов. Институт, который будет работать самостоятельно и без всякого вмешательства любых лиц и структур (исключение составят разработки оборонного сектора).

Введение рейтинга в виде баллов, которые будут легко переводимыми в конечные суммы, сделает работу агентов по продажам тем более успешной, чем больше сделок они проведут на выходе из ПИРа. Чем больше успешных сделок, тем выше рейтинг у агентов, тем чаще именно их будут выбирать и авторы проектов.

Попытки украсть разработку с платформы ПИРа нами не будут контролироваться и пресекаться. Однако, уведенные за пределы ПИРа разработки останутся не проданными, что снизит рейтинг авторов, а им это будет невыгодно в отделенной перспективе.

Аналогично и для агентов — если они не фиксируют сделки на платформе, то у них не накапливается рейтинг, и к ним меньше будут идти честные разработчики. А нечестные нам не нужны, ибо у них, как правило, за душой ничего серьезного нет. Кто прячет свои дела, тот имеет на то основания — дела не очень качественные во всех отношениях.

Что должно привлечь на ПИР других участников (экспертов, изготовителей экспериментальных и опытных образцов)?

Возможность участия в разработке под гарантии платформы об учете их вклада при распределении суммы вознаграждения от инвесторов или заказчиков в соответствии с тем долями (в %), о которых они договариваются перед началом работы с авторами. Используя простаивающие внутренние ресурсы, дополнительные участники могут получить в результате гораздо большую сумму вознаграждения, чем при прямом заключении договора об исполнении этих работ. Например, если патентовед составит заявку на патент и договорится с автором сделать это за будущие 0,5 % от общей суммы продажи, то он рискует сделать работу, которая стоит от 8 до 18 тыс. руб бесплатно. Но если автор продаст свою разработку за 500 000 руб, вознаграждение патентоведа будет равно 25 000 рублям. А если за 1 млн, то — 50 тыс. руб.

<https://cosmatica.org/projects/pir>

<https://cosmatica.org/news/1082-budet-pir-na-ves-mir.html>

Приложение 2

Каждый десятый россиянин является автором технологических инноваций, используемых в повседневной жизни. К такому выводу пришли Константин Фурсов и Томас Тернер в рамках исследования, проведённого для Высшей школы экономики. В других странах кулибиных насчитали существенно меньше. К примеру, в Британии их 6,1 %, в Финляндии — 5,4 %, в США — 5,2 %, а в Японии — 3,7 %. Мотивация у изобретателей может быть совершенно разная — от банальной попытки занять себя до развития новых навыков и перспективы облегчить свою жизнь.

По данным Фурсова и Тернера, чаще всего изобретатели в России усовершенствуют кормушки для домашних животных, доводят до ума транспортные средства и спортивный инвентарь, создают предметы для ведения домашнего или садового хозяйства, конструируют системы видеонаблюдения и бытовые электрогенераторы, а также дорабатывают компьютерную технику.

Наиболее активны инноваторы в возрасте от 25 до 34 лет, а более половины проживают в сёлах и небольших городах. Мужчины предлагают гораздо больше новинок, чем женщины, которые в основном специализируются на искусстве, творчестве и садовом хозяйстве.

— База для пользовательских инноваций была заложена в советские времена, — отмечает Константин Фурсов. — Они продвигались через журналы вроде «Юный техник» и «Наука и жизнь». Теперь на их место пришли соцсети и блоги.

Впрочем, «серийных инноваторов», которые делают на изобретениях деньги и строят с их помощью карьеру, в России меньшинство. Остальные даже не интересуются патентами.

— Большинство пользовательских инноваций — банальные доработки а-ля «Очумелые ручки», — говорит экономист Алексей Сытников. — И никаких патентов, разумеется, не заслуживают. Но есть и интересные экземпляры, которые могли бы выйти на рынок.

Как пояснили Metro в Роспатенте, число заявок на получение патентов в России в последние годы колеблется в районе 40–45 тыс. штук. В 2015 году их число выросло на 12 %. Выдаётся же документов 30–35 тыс. в год. В первой половине 2016 года зарегистрировано 16,2 тыс. изобретений, 4,4 тыс. полезных моделей и 2 тыс. промышленных образцов.

Патент выдаётся после того, как техническое решение будет проверено на соответствие условиям патентоспособности, к которым относятся изобретательский уровень, новизна и промышленная применимость, объясняет Любовь Кирий, заместитель руководителя Роспатента.

— Под последней понимается возможность использования технического решения в экономической или социальной сферах, — рассказывает она. — Только при соблюдении этих критериев изобретателю может быть выдан патент на изобретение.

В Роспатенте согласны с авторами исследования в оценке изобретательского потенциала в России, одновременно разделяя их наблюдение о низком уровне патентной культуры.

— Даже несмотря на то, что количество заявок и выданных патентов на изобретения растёт, мы считаем, что эти показатели не отражают в полной мере того изобретательского потенциала, который есть в нашей стране, — продолжает Любовь Кирий.

— Причём речь не только о бытовом изобретательстве, но и о разработках больших компаний, государственных корпораций, вузов и научно-исследовательских институтов. Роспатент, со своей стороны, выстраивает систему стимулов, которые должны помочь развитию сферы интеллектуальной собственности в нашей стране, росту изобретательской активности и повышению правовой культуры в сфере интеллектуальной собственности. И мы уверены, что с приданием ведомству более широких полномочий, созданием на базе Роспатента единого органа в сфере интеллектуальной собственности у нас появится гораздо больше рычагов для выстраивания эффективной системы не только правовой охраны результатов изобретательской активности, но и их успешной коммерциализации.