

# В авиапроме будет первый в стране отраслевой рынок интеллектуальной собственности

С 14 по 15 апреля в Жуковском пройдет 3-й Съезд авиапроизводителей России

Важное для всего авиационного сообщества и для нашего города событие — Съезд авиапроизводителей России — может стать знаковым и для самой отрасли. Научный руководитель Республиканского НИИ интеллектуальной собственности и генеральный директор Корпорации интеллектуальной собственности РНИИИС, доктор юридических наук, профессор Владимир Лопатин участвовал в работе прошлого Съезда и является руководителем одного из пяти круглых столов III Съезда. В его преддверии Владимир Николаевич ответил на вопросы корреспондента ЖВ.

— Что такое «интеллектуальная собственность» (ИС) и в чем ее значимость для будущего развития российской промышленности, и авиапрома в том числе?

— Если говорить в целом, то ИС — это индикатор, мерило экономической ценности того творчества, которым занимается человечество во всех отраслях, от культуры до науки и техники. ИС — это некий экономический показатель ценности того, что создал человек, и в этой части вопрос имеет свою историю. Россия всегда была и остается страной гениальных людей. Например, Александр Можайский, офицер российского флота и известный русский ученый, построил первый в мире летательный аппарат в XIX веке за 20 лет до самолета братьев Райт (в 1903 г.). Другой пример, за рубежом Маркони считается первым изобретателем радио — 1895 г., но за год до этого русский изобретатель Александр Попов сделал первый приемник. Электралампами А.Лодыгина и П. Яблочкова освещали столицы всех европейских стран, но приоритет отдали Т. Эдисону, который повторил этот опыт спустя десятилетие и получил патент в 1880 г. В итоге русский ученый получает в 1874 г. Ломоносовскую премию РАН, а западные страны развивают до мирового уровня новые отрасли промышленности, продукцию которых Россия уже вынуждена покупать. Это участь российского изобретателя и ученого — быть первопроходцем в научно-технических достижениях, но не иметь промышленной применимости и экономических доходов от использования своих достижений.

Сегодня в научных исследованиях, в развитие научно-технической мысли Россия ежегодно вкладывает 700 млрд руб. — это восьмое место в мире. Мы лидируем по числу ученых, работающих в различных сферах исследований, а по числу патентных заявок и патентов у нас 6-7 место в мире. Можно было бы радоваться, но если посмотреть, как это реализуется в цепочке от получения новых знаний и до превращения их в результаты, в опытные образцы и серийное производство продукции, то становится грустно. Автор, изобретатель, стараниями которого появляются новые технологии, новые решения, в этой цепочке совсем не участвует. Он не заинтересован, потому что ИС сегодня сводится к формальному получению патентов, а поскольку коммерциализация и продажи патентов нет, то нет и дохода правообладателю и выплат изобретателю, который не заинтересован в улучшении своей технологии, потому что не получает за это вознаграждения. А правообладатель в лице вуза, НИИ или КБ тоже не заинтересован в усовершенствовании этой технологии, потому что не получает за это роялти (вид лицензионного вознаграждения за использование объектов ИС). Сложилась порочная практика, когда происходит освоение бюджетных денег с получением неких результатов, которыми отчитываются за закрытие контрактов в виде патентов. Их потом кладут на полку, они, как правило, не участвуют в инновационном процессе, не используются и за них не получается вознаграждение. Правообладателю не выгодно платить за эти патенты. Первый год не платят — патент приостанавливается, три года не платят — патент прекращает свое действие, а как правило, за рубежом мы не патентуем. В результате, обнаружив свое техническое решение и через три года прекратив его правовую охрану в России, а за рубежом его не охраняли, мы даем возможность любому лицу бесплатно, без по-



Владимир Лопатин

лучения согласия со стороны авторов и правообладателей, использовать то, во что были вложены миллиарды бюджетных денег.

Вот свежий пример: недавно я прилетел из Красноярска, где мы подписали с правительством края соглашение о стратегическом инновационном сотрудничестве. В городе работает аэрокосмический университет, который в этом году включили в число опорных вузов России. Но нам представилась печальная картина с охраной результатов научно-технической мысли и коммерциализацией прав на них. При большом числе ученых и значительных деньгах на исследования этот вуз ежегодно получает 14-15 патентов. Срок действия патента 20 лет, и за последние 15-20 лет получено около 300 патентов, из которых сегодня действуют только 30. Т.е. университет имеет достижения, которые можно было использовать в инновационной цепочке, но авторы в них не заинтересованы, их правовая охрана прекращается — и бери, кто хочет. Кроме того, в университете прекрасные программисты, которые сегодня разработали более 250 программ для ЭВМ, официально зарегистрированных в Роспатенте. При этом секретов производства, ноу-хау в этих программах университетом не зарегистрировано, хотя они есть. Известно, что программа для ЭВМ охраняется как объект авторского права, как литературное произведение, как форма. А самое важное в программе, ее содержание — алгоритм, как выяснилось, не охраняется. В результате, в этом вузе практикуется «дырявая» учетная политика, когда ценное не охраняется, а значит, не может оцениваться и использоваться как актив при привлечении инвестиций в инновации. Это пример того порочного круга, к которому ведет сегодня подобная губительная для страны политика, когда, имея лидирующие позиции по расходам, по числу ученых и даже по числу патентов, мы имеем 0,3% отдачи от этой ИС в создании валового внутреннего продукта. То есть, при такой извращенной «экономике знаний» нет экономики интеллектуальной собственности, а значит, инновации превращаются в имитации.

— Почему пионером в создании первого в стране отраслевого рынка ИС стал авиапром?

— Корпорация РНИИИС предложила выбрать авиапром из 17 отраслей промышленности страны потому, что эта отрасль является наиболее конкурентоспособной по своему историческому заделу. Ведь еще 20 лет назад основными в российских авиакомпаниях были отечественные самолеты, а военные самолеты России до сих пор занимают лидирующие позиции в мире. Отечественная мысль в авиастроении жива и жить будет, но чтобы ей быть конкурентоспособной, нужно иметь экономические, правовые и организационные регуляторы, которые помогут создавать ИС, включать ее в оборот, сделают заинтересованными и авторов, изобретателей, работающих в НИИ и КБ, и предприятия, корпорации.

Наряду с историей вопроса есть экономические предпосылки такого выбора, например, федеральная целевая программа (ФЦП) развития гражданской авиации до 2015 г. имела

самую большую долю на НИОКР из всех ФЦП развития других отраслей. Потому в авиапроме был сделан огромный задел в разработку новых достижений и прорывных технологий. Например, по композитным материалам, или разработанная на АВИАСТАРе первая отечественная цифровая технология организации авиапроизводства, которая может заменить технологию СИМЕНСа. Но беда в том, что мы не умеем в массовом масштабе организовывать процесс формирования экономики ИС.

Другой предпосылкой являются истории успеха, которые мы имеем за 10 лет работы со всеми отраслями на разных стадиях инновационной цепочки: НИИ, КБ — завод, предприятие — отдельные корпорации.

В качестве примера, история одного из предприятий авиапрома, которое стало получать доходы от использования ИС там, где никогда доходов не имело. Это ПМЗ «Восход» в г. Павлово-на-Оке, состоящее из небольшого КБ и завода, на которых работают около 150 человек. «Восход» разрабатывает и выпускает гидроузлы для летательных аппаратов, и за 70 лет работы он не имел доходов от продажи своей ИС. В 2011 г. на нашей встрече с Павлом Редько, гендиректором и главным конструктором предприятия, мы договорились помочь найти способы и технологии, позволяющие получать доходы от продаж ИС, создаваемой на ПМЗ. За несколько месяцев РНИИИС помог на основе своих уникальных технологий (МКД) наладить учетную политику предприятия, оформить и оценить активы с использованием ИС, разработать две бизнес-модели ее коммерциализации.

Первая позволяла получать доходы в рамках военно-технического сотрудничества, по которому за рубеж была продана технология организации производства и сборки летательного аппарата, в состав которого входил гидроузел. Но для его использования необходимо получить письменное разрешение в виде лицензионного договора, по которому нужно платить деньги. Такой договор был заключен (впервые в истории ВТС), и предприятие как правообладатель получило первые доходы от своей ИС.

Вторая бизнес-модель была отработана по ремонтной документации «Восхода», которую в советское время бесплатно передали на десятки авиаремонтных заводов, в том числе за рубеж. Мы помогли вывезти в этой документации объекты ИС, подтвердить исключительные права предприятия на них, оценить эти права и заключить с заводами договоры на выплату вознаграждения. И «Восход» в 2012 г. получил дополнительный доход от продажи своей ИС в объеме 65 млн руб., в 2013 г. — около 70 млн, и выплаты ежегодно продолжают.

Становление схемы рыночных отношений по ИС важно для авиапрома и всех отраслей промышленности еще и тем, что прекращает систему откатов, когда деньги, выделяемые на НИИ, ОКР, нередко доходят с «потерями» и контракты закрываются в лучшем случае в виде заявок и патентов. Мы надеемся, что эффектом утверждения экономики ИС станет прозрачность и сокращение потерь от откатов, коррупции, а авиапром и здесь поднимется над другими отраслями российской промышленности.

Еще одной предпосылкой создания эконо-

мики по ИС в авиапроме является прекрасное понимание необходимости этого среди руководства госкорпораций, Союза авиапроизводителей России и руководства Минпромторга в лице замминистра А.Богинского, руководителя департамента С.Емельянова. Сегодня именно авиапром стал единственной отраслью страны, где есть понимание руководства, что нужно делать, и подготовлен пакет соответствующих документов.

— Что значит «создание рынка ИС»?

— Функционирование отраслевого рынка ИС предполагает наличие, как минимум, четырех условий.

1. Наличие стратегии инновационного развития авиапрома, в которую встроена программа рыночной экономики по ИС.

2. Наличие ИС как актива, объекта коммерциализации и продаж. Мы говорим, что продавать нужно то, что охраняется и признается как ИС во всем мире, и без патентования имеет экономическую ценность. Патенты — это вчерашний век, так как мировой кризис патентной системы и высокий уровень коррупции в патентных ведомствах ведет к потере технологических приоритетов, к отсутствию заинтересованности в их регулировании и продажах как ИС (в России их 285 тыс. действующих патентов за последние 20 лет продается только около 2% ежегодно). Поэтому изменились способы правовой охраны РИД, изменилась структура рынка, и сегодня более 80% всех продаж — это права на объекты авторского права, смежных прав, ноу-хау — производятся без патентов.

Задача состоит в превращении идеи (технического решения) в экономический актив, для которого нужны два пакета документов: юридический — подтверждающий наличие ИС и экономический — подтверждающий ее стоимость на этом секторе рынка. Именно с этими документами можно идти к инвестору: в банк за получением кредита под долгосрочный залог ИС, или на предприятие, где можно вкладывать в следующую цепочку инновационного производства, или к госзаказчику с предложением об использовании данного актива как средства финансирования.

3. Наличие правил (стандартов) как продавать и как коммерциализировать ИС. На базе РНИИИС мы обеспечиваем работу единственного в СНГ и на всем постсоветском пространстве Национального технического комитета по стандартизации в сфере ИС, и я — председатель этого комитета. Единственной отраслью, которая полностью вошла в его состав, является авиапром. Надеюсь, что в этом году процесс стандартизации отношений и правил, по которым нужно работать в связи с формированием и управлением ИС, будет продолжен.

4. Наличие профессиональных кадров в сфере ИС. Примеры А.Попова, А.Можайского, А.Лодыгина и П.Яблочкова и других показывают, что блестящие ученые, изобретатели не могут и не должны быть профессионалами в части, касающейся оформления, оценки и коммерциализации прав на свои научно-технические достижения. Случаи, когда это возможно, редки. Поэтому профессиональные кадры в области экономики, права и управления ИС нужны, и минимальная потребность России в них составляет 50 тыс. человек. Возможности академии Роспатента — 100 человек в год в последние 20 лет. Поэтому мы создали в ряде университетов базовые кафедры, основной из которых является базовая кафедра управления ИС в РЭУ им. Г.В.Плеханова. Сейчас в этих же целях идет «наладка» сетевого сотрудничества с ведущими вузами в регионах, на базе которых начинаем подготовку в приоритетном порядке специалистов в сфере ИС для предприятий и корпораций, в том числе для авиапрома.

Я надеюсь, что эти 4 условия обеспечат реализацию той самой амбиции, которая поставлена в качестве стратегической цели и приоритета развития авиапрома — это формирование первого в стране отраслевого рынка ИС.

Анатолий Смирнов