**Проблемы российских изобретателей. Почему им так тяжело реализовать свои идеи?**

О взаимоотношениях между изобретателями и инвесторами, об ошибках той и другой стороны, которые мешают заключать соглашения. Как нужно представлять и рекламировать свое изобретение, чтобы найти инвестора?

Мохов Е. В., к.т.н.

В чем проблемы российских изобретателей? Почему им так тяжело реализовать свои идеи? Это проблема не только самих изобретателей, но и самой страны, которая стремиться стать передовой, опираясь на самые современные достижения науки и техники. Проблемы действительно существуют и причиной их наличия и нерешенности являются почти все заинтересованные участники ниши новаторства и внедрения перспективных разработок - изобретатели, предприниматели (инвесторы), государство.

С государством все ясно. Заниматься новыми идеями и помогать изобретателям их внедрять оно не собирается, перейдя на рыночные рельсы и предоставив наших "кулибиных" самим себе. Нужно сказать, что оно, по сути, этим и не занималось во времена социализма, хотя какие-то шансы у изобретателей реализовать свои идеи все же были. Для этого функционировали НИОКРы и БРИЗы, но под словом функционировали не нужно понимать, что они занимались каждым изобретателем и каждой его идеей. Если бы они это действительно делали, а не бросали новые изобретения даже без рассмотрения в "корзину", уровень развитости страны был бы такой, что никакой Японии и не снилось бы. Но у нашей страны свой особый путь. Мы всегда все делаем через…, короче не так как все нормальные страны. И это было, пожалуй, всегда, причем еще за долго до Петра Первого, который "прорубал окно в Европу, когда можно было бы просто войти через дверь". Однако, результат его деятельности, который как раз и можно было назвать рывком вперед к научно-техническому прогрессу, показывает четко и ясно, как всего за 20 лет страна из длиннобородой боярской оголтелой отсталости стала самым сильным и мощным государством мира. А из-за чего? Вовсе не из-за победы над Швецией под Полтавой, и вовсе не от отрезания бород у бояр и от завоза табака и кофе. Скорее это произошло потому, что государство в лице тогдашнего самодержавного монарха бросило все силы на внедрение передовых достижений со всей Европы, закупая новые приборы, станки, технологии. Это произошло потому, что государство призвало самых умных людей Европы, платя им больше, чем они смогли бы получать в любой европейской стране. Это произошло потому, что граждане страны, хотя и ограниченный их контингент в лице знатных особ, стали учиться европейским передовым наукам, повышая уровень грамотности руководящего состава страны. Здесь надо сказать, что данное обстоятельство в виде обучения именно "боярских сынков", а не "черного люда" сыграло важную роль в налаживанию структуры качественного управления на местах. Ведь от таких как Ломоносов, толку государству будет мало, поскольку не все были такими "лобопробивными" как он, и даже, может, он был такой один, кто смог достичь "всего" из ничего - с нуля. Причем, жил он уже в эпоху отлаженных механизмов обучения и воспроизводства новых ученых. Жил бы он, когда Петр только со шведами воевал, ничего бы ему, наверное, не удалось сделать дальше получения сана священника.

В итоге, обученные на европейский манер "боярские сынки", в последствии стали управлять на местах в качестве чиновников, развивая структуру управления страной с опорой на передовую научно-техническую базу, импортированную из Европы. Таким образом, реализовав сейчас аналогичную программу в нашей стране, можно получить эффект отдачи такой, что он будет не сравним ни с каким-либо, известным прорывом в развитии государств в истории. Причем, эффект будет не через 20 лет, а уже сразу, буквально через год - два. Но у нашего государства свой особый путь, для которого важнее развивать и умножать чиновничий аппарат. И ладно бы просто его развивать. На чиновничьи места (имеется в виду среднее и низшее звенья его аппарата) сажают людей с опорой на родственные и дружеские связи, у которых мозги варят только на операциях по умножению своего личного состояния. Такое развитие называется развитием коррупции и больше ничем.

Ну и ладно. Все равно решить государственные проблемы населению "с верху" не под силу, а потому нужно заниматься их решением "снизу".

"Снизу" тоже есть свои проблемы. Изобретатели в нашей стране и странах бывшего Союза обладают уникальным менталитетом, который коренным образом отличен от менталитета их коллег-ученых на Западе. Это наш советский менталитет очень сильно мешает большинству изобретателей внедрить свои идеи.

**Что же мешает изобретателям?**

Первое и самое основное препятствие - это боязнь заниматься и изучать экономическую составляющую своих изобретений. Почему-то наши изобретатели думают, что вся их задача сводится к тому, чтобы что-то придумать и все. А надо бы, еще было оценить перспективность и окупаемость проекта, соотнести его преимущества по сравнению с имеющимися аналогами. Это самое глубокое заблуждение, которое, вероятно, возникло и сформировалось в Советскую эпоху, когда каждому гражданину нужно было знать "свое место", и запрещалось "совать нос не в свои дела". Поскольку мы теперь развиваем и учимся развивать рыночные отношения, этот менталитет нужно ломать, поскольку он не совместим с рынком и капиталистической системой развития. Ломать свой характер тяжело, особенно тем изобретателям, которые прожили в ритме жизни социалистической действительности не одно десятилетие. Но иного выхода нет, если хотите реализовать свое изобретение.

Второе и не менее важное препятствие состоит в наличии в сознании изобретателя боязни и страха, за то, что украдут его идею. Причем основной страх лежит перед зарубежным инвестором. В принципе, с определенной точки зрения эта боязнь правильно обоснована. Бояться нужно тем, у кого идеи находятся в стадии проекта (не запатентованы) и могут быть легко украдены и реализованы на стороне. Но давайте разберемся, что можно украсть действительно. Вот изобретено некое устройство (способ). Если автор не подаст заявку на изобретение (полезную модель) и начнет рекламировать свое изобретение, то украсть его идею, конечно же, можно элементарно. Кто первый подаст заявку на изобретение (полезную модель) по тому или иному проекту, тот и будет автором и патентообладателем. Подав заявку на патент, или же уже получив его, автор защищает свои права на устройство (способ) от использования его полезных свойств кем-то в целях внедрения в производство, усовершенствования имеющихся технологий и получения прибыли. Авторские права будут защищаться во всех государствах (во всех развитых странах), входящих в пакетное соглашение о защите авторских прав. Многие скажут: практически в любом патенте можно легко обойти все пункты формулы изобретения и оформить свой другой патент и использовать его для внедрения в производство, усовершенствования имеющихся технологий и получения прибыли. Это так. Но не все так просто. Дело в том, что в таком патенте, который будет на 90% состоять или быть аналогичным с тем патентом, который получил автор на свое устройство (способ), то и авторских прав у первого лица (изобретателя) даже на чужой патент будет 90%. См. ПАТЕНТНЫЙ ЗАКОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Статья 10. п.2

Таким образом, обратившись в суд и проведя независимую экспертизу, автор легко докажет, что этот чужой патент, который был внедрен в производство и, от чего была получена прибыль, на самом деле взят на 90% у автора, из чего следует, что автору полагается компенсация, исчисляющаяся в процентах от полученной производителем прибыли. Многие опять скажут: да какой изобретатель пойдет в суд и будет тягаться с такими гигантами производства? Да его прихлопнут как муху, если посмеет на них "бочку катить". Так то оно так, но даже в нашей стране практически у любого производителя всегда найдутся такие же сильные как он конкуренты и в отличии от наших забитых и запуганных бандитизмом изобретателей, изобретатели в других странах обязательно воспользуются этим обстоятельством и сразу побегут к этим конкурентам, которые с большим удовольствием также воспользуются данным обстоятельством, чтобы нанести своему противнику максимальный ущерб. Для этого, конкуренты выкупят за очень хорошие деньги у изобретателя права патентообладателя, а дальше уже будут судиться своими силами с тем производителем, нагло укравшим теперь уже их идею. И, будьте уверены, они добьются своего, пусть даже судебные тяжбы будут длиться годами. В итоге, получится так, что и изобретатель будет доволен своими барышами от продажи прав, и конкуренты будут довольны тем, что хорошо растрясли своего противника и этот производитель, если не разориться после понесенных потерь от тяжб и компенсаций конкурентам, будет впредь учтивее, и не будет так поступать больше. А вообще, затевая какое-либо производство, с большими финансовыми вливаниями, производитель прежде много раз подумает, чтобы не возникло подобных эксцессов, поскольку появись такие проблемы, ему они выйдут боком. Таким образом, украсть идею с уже существующего патента практически невозможно (за некоторыми исключениями, относящимися к разработкам формул химических соединений тех или иных составов, использующихся в парфюмерии и химической промышленности, которые можно модифицировать).А наши изобретатели, получив патент на свое изобретение, настолько напуганы, что его украдут, что даже боятся кому-либо показывать текст с описанием своего патента. Ну и что они этим добьются? Да захоти, любой человек сможет при желании получить полное описание любого патента со всеми чертежами и схемами к нему. Это доступно каждому, причем по закону. Это во-первых. А во-вторых, его изобретение и так мало кому будет нужно, хотя может и будет интересно с точки зрения любознательности (дальше мы опишем о принципах интересов инвесторов при вложении средств).

Третье препятствие заключается в "гигантомании" или в мании величия. Это можно сформулировать следующим образом. Почему-то большинство наших изобретателей занимается суперпроектами. Если, например, изобретатель хочет придумать новый принцип получения энергии, то обязательно на базе суперэлектростанции, не меньшей, чем ДНЕПРОГЕСС. Спрашивается, кто будет финансировать его проект? Что мешает тому же изобретателю разработать проект на малую модель такой электростанции? Пусть она будет с батарейку и хотя бы питает простую лампочку, но будет работать и можно будет оценить ее эффективность при малых затратах на проектную модель. После чего инвестору станет ясно, стоит ли развивать этот проект дальше и строить большую электростанцию. Или еще пример, возможно, немного утрированный. Изобретатель придумал гравитационный двигатель. Это нонсенс, и если его проект - реальность, то он произведет революцию в науке и технике.

"Все замечательно", говорит инвестор изобретателю, "давайте показывайте свои проекты для создания пробной модели, я профинансирую ее создание".

Изобретатель показывает свои чертежи и... Что же видит инвестор? Автор предлагает создать действующую модель, которая по своим размерам будет никак не меньше, чем аэробус.

"Да ты что?", говорит инвестор, "нет у меня таких денег, а если и есть, то я не стану ими рисковать ради сомнительного проекта. Сделай миниатюрный летательный аппарат, размером с яблоко, или, в крайнем случае, с арбуз. Если полетит, я тебя деньгами осыплю".

"Нет", говорит изобретатель, "я тут такое открытие сделал, а ты мне каких-то мух делать предлагаешь! Давай финансируй мне проект на 50 миллионов долларов, я мелочью не буду заниматься. Не хочешь, я других найду, пощедрее тебя".

"Ну и ищи!"

Вот и конец деловым переговорам. Дальнейшие комментарии к подобным изобретателям и проектам излишни. В принципе и так все понятно. Ошибки такого подхода многих изобретателей состоят в том, что они считают себя "Эдисонами", и полагают, что финансировать их должен обязательно человек, не меньше, чем Билл Гейтс. На самом деле, поначалу никому их идеи и проекты, в принципе, не нужны. Да, не нужны! Редкие фирмы и компании в мире занимаются тем, что ищут и собирают все появляющиеся перспективные изобретения и внедряют их в производство. Можно даже сказать, что таких почти нет. Конечно, во многих компаниях, особенно в крупных есть специальные отделы, занимающиеся поисками тех или иных новшеств. Но их сфера поиска очень узконаправленна и не выходит за рамки их производственной сферы. Например, в зону интересов крупных автомобильных фирм попадают не больше 100 новых патентов в год со всего мира, причем, как правило, одних и тех же. Между тем, изобретений выходит десятки тысяч в год только в нашей стране. Поэтому, единственный шанс изобретателя найти себе инвестора для реализации проекта, это

либо ездить по выставкам, оплачивая места за свою рекламу, бегать по заводам и фабрикам и убеждать в перспективности своего изобретения,

либо использовать фирмы, которые рекламируют их новинки перед инвесторами, получая прибыль от посреднических услуг.

Большинство контактов и заключенных сделок идет вторым способом. Это и понятно, поскольку изобретателю никуда не нужно ходить, иногда ничего не нужно платить, и порой достаточно послать свою рекламу по Интернету электронной почтой. Но главное не в этом, а в том, что, посылая свое рекламное описание изобретения или технологии, изобретатели не учитывают всех вышеизложенных проблем, полагая порой, что достаточно будет сказать пару фраз и деньги потекут рекой. Это очень глубокое заблуждение, которое не дает эффективно рекламировать фирмой-посредником их новшества перед инвесторами. Например, изобретатель раскрывает перед инвесторами только одну фразу: "разработан механизм преобразования (А) в (В) за счет (С). Требуется финансирование – 1.500.000. у.е." и все. Спрашивается, кого заинтересует вложение в подобный сомнительный проект "кота в мешке", стоимость которого фантастически огромна даже по меркам западных инвесторов? Даже если у кого-то подобное “объявление” и вызовет интерес, то в первую очередь с точки зрения любопытства про - сроки реализации проекта, возможность получения продукции на имеющихся производственных мощностях и степень ее реализации на рынке, средства на рекламу, предполагаемые доходы, издержки, налоги, прибыль, и, наконец, про техническую сторону проекта - предполагаемые характеристики устройства, мощность, энергопотребление, отдача (КПД), число обслуживающего персонала, сроки износа оборудования, и т.п. Если автор не раскроет эту информацию (заметьте, что секрета ноу-хау от него не требуют), то с ним распрощаются и он не найдет инвестора никогда (разве что - сумасшедшего).Если раскроет всю запрашиваемую информацию, то тогда спрашивается, - а почему бы сразу не предоставить ее на всеобщее обозрение, вместо того, чтобы отвечать каждому интересующемуся потенциальному инвестору по сути одно и тоже? Предоставив же эту информацию сразу, изобретатель с одной стороны сразу же отсеивает тех, кто просто интересуется этой информацией, что экономит массу времени на ответы по большинству на пустые запросы, а с другой, не отпугнет множество потенциальных инвесторов, которые попусту не любят спрашивать.

Что же нужно самим инвесторам? Пожалуй, для того, чтобы вызвать первоначальный интерес к тому или иному проекту, - немного:

Что собственно представляет собой новая разработка.

Чем отличается от имеющихся аналогов (новизна, меньшая стоимость, большая производительность, лучшее качество, экологически чистая и т.п.).

Что даст использование или внедрение данной разработки (методики).

**Технические характеристики и описание разработки.**

Если есть - результаты испытаний, отзывы, патенты и т.п. рекомендации и сертификаты.

Ваши собственные запросы к инвестору (какие конкретные формы сотрудничества интересуют: продажа, совместное производство, инвестиции и т.п.).

Также желательно было бы приложить к материалам рекламные рисунки разработок. Можно также добавить схемы или графики.

В последствие нужно будет сделать бизнес-план, проработать техническую составляющую которого сможет сам изобретатель, а финансовую - понадобится помощь эксперта. Однако если первоначальное рекламное описание проекта будет интересно инвестору, то, возможно, что он и сам профинансирует разработку подробного бизнес-плана.

Наличие такого проработанного и детального бизнес-плана, в котором все разложено по полочкам на несколько лет по месяцам (инвестиционные вложения, сроки реализации проекта, получение готовой продукции и ее реализация на рынке, средства на рекламу, предполагаемые доходы, издержки, налоги, прибыль), позволит в случае привлекательности этого проекта (обеспечиваются высокие доходы или быстрая окупаемость, или проект реализуется на имеющихся производственных линиях без их перестройки, или это проект, не имеющий аналогов) найти инвестора можно очень быстро, причем почти гарантированно.

Для успешной реализации своего изобретения (технологии), изобретатели должны понять психологию инвестора и стараться мыслить с его точки зрения.

А она такова: у инвестора есть свободные средства, которые он хочет вложить, чтобы получить прибыль. Это основная позиция.

Второстепенные могут состоять в тех или иных сферах заинтересованности инвестора, а также в его подходе к инвестированию - краткосрочные вложения (предполагается вкладывать лишь в проекты, дающие быструю отдачу или окупаемость) или долгосрочные (предполагается вкладывать в долгосрочные проекты, которые потребуют многолетних инвестиций, но в последствии могут обернуться колоссальными прибылями).Без перспективы получения прибыли ни один проект инвестора не заинтересует. Даже если это вечный двигатель, но автор не проработал финансовую сторону своего проекта и не может показать возможность получения доходов от реализации, а, следовательно, и прибыли, он ни сколько не заинтересует инвестора. Про такой проект инвестор сразу думает, что - это "липа", хотя, на самом деле может оказаться, что проект рентабельный, просто автор поленился изучать финансовую сторону своей идеи. С этой позиции инвестор скорее заинтересуется простым, но стопроцентно окупаемым проектом, например, авторучкой, реализующей в себе новые возможности.

Изобретатель должен понять, что большинство инвесторов ни сколько поначалу не интересует, как там работает или будет работать то или иное устройство, в которое предлагается вкладывать средства. Его в первую очередь интересует отдача. Если она предполагается, то тогда дело очень быстро подходит к подписанию соглашения "о намерениях", после чего начинается детальная проработка проекта и рассмотрение всех сторон (инвестиционные вложения, сроки реализации проекта, получение готовой продукции и ее реализация на рынке, средства на рекламу, предполагаемые доходы, издержки, налоги, прибыль, и т.п.), на этапе которого и рассматривается принципы функционирования того или иного устройства. Поэтому, изобретатель не должен по началу "вдалбливать" инвестору детально как будет работать его устройство, поскольку он скорее всего не имеет ни малейшего понятия о той сфере, в которой работает автор изобретения. Подобные объяснения сродни тому, что повару будут объяснять квантовую физику. Они способны лишь заморочить голову и вызвать апатию к проекту. Между тем, очень важно вызвать именно заинтересованность у инвестора, а для этого нужно больше напирать на все плюсы финансовой стороны и возможностей имеющихся технических мощностей производства для реализации проекта, которые ему четко понятны и вызывают интерес в первую очередь.

Следует отметить и другой важный аспект, который также очень значим для инвестора. Это - степень реализации продукта. Воплотить в реальность (произвести) можно практически любую действующую модель устройства по чертежам. Это не главное. При желании, теоретически можно построить (собрать) что угодно (будет ли это функционировать - другой вопрос). Главное - это как потом продать то, что будет производиться? Будет ли спрос на эту продукцию? Если нет, то для чего тогда этим заниматься? Поэтому, автор изобретения должен продумать и эту сторону своей идеи, прежде чем заниматься ее рекламой впустую.

**В чем ошибка инвесторов?**

Ошибкой является завышенная самооценка собственной значимости и поведение в режиме - "у кого деньги, тот и музыку заказывает". На Западе уже давно отходят от подобной практики. Там идет конкуренция за идеи, а не как у нас - за деньги. И там изобретатель получает как правило от 50 до 90% доходов, а не жалкие 1-2% как у нас.

Инвесторы и производители должны понять, что рано или поздно спекулятивные преимущества накопления капитала уйдут (что уже и происходит) и выживут лишь те, кто опирается на передовые технологии и инвестирует в развитие своего производства.