ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «СИРИУС»

Ежегодный международный саммит молодых ученых и инженеров

Большие вызовы для общества, государства и науки

БЛОК РАВИ

18 октября 2018 года

г. Сочи

12:15 - 14:00

Модуль

Изобретение на рынке: как создать и как реализовать.

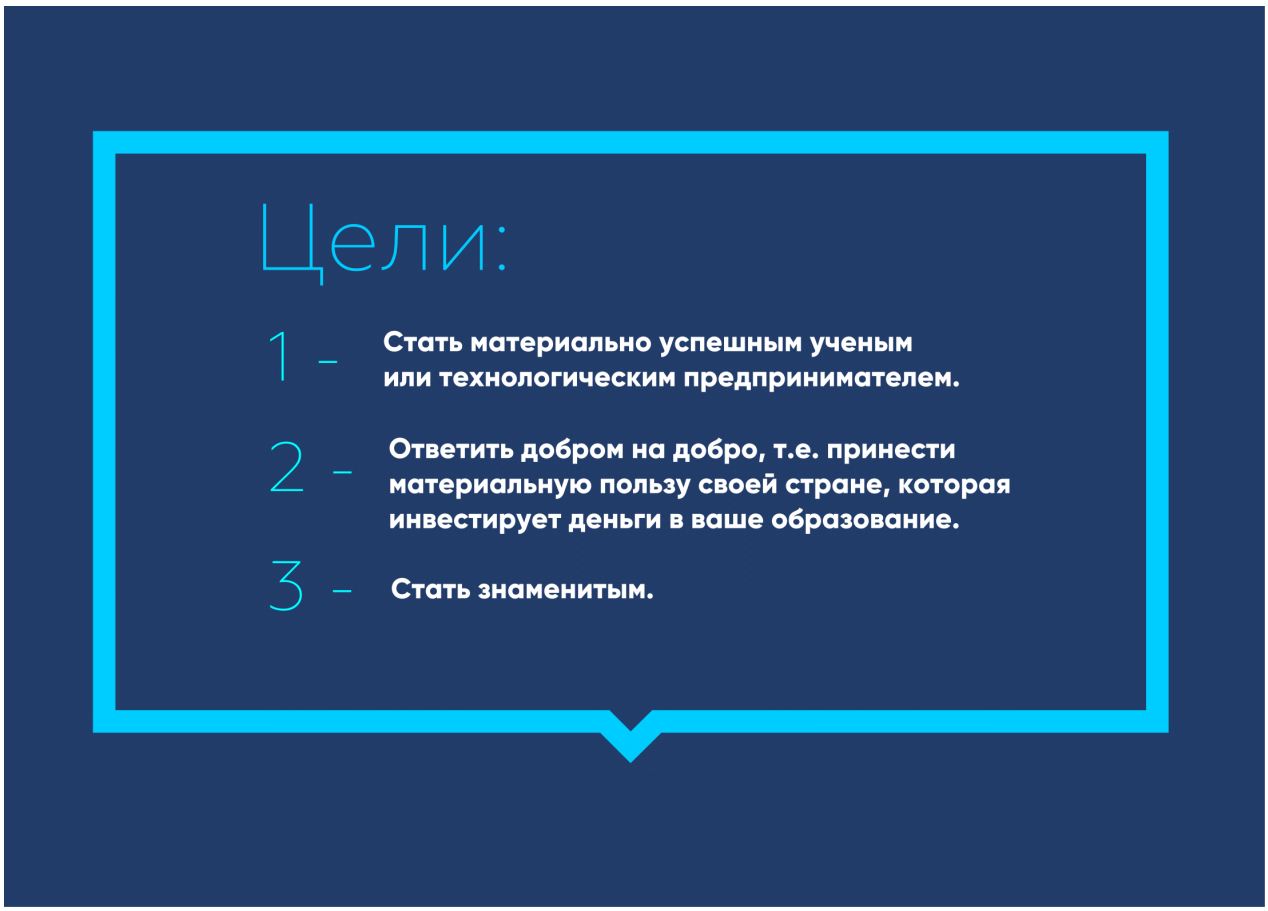
Основная цель - дать основы подхода к изобретательской деятельности как деятельности по созданию экономически состоятельных и востребованных другими участниками рынка решений. Как правильно создать, защитить и реализовать на рынке (капитализировать) своё изобретение? **Капитализация** объектов интеллектуальной собственности (ИС) – основной критерий оценки качества создания и управления ИС.

ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Здравствуйте. Меня зовут Юрий Ткаченко. Я более 20 лет создаю, продаю сам и помогаю продавать другим изобретателям патенты на изобретения, продал или лицензировал их на более чем $200 млн.

О чём вы узнаете из лекции:

1 - Почему лично вам важно знать о патентовании;
2 - Что такое патент на изобретение и для чего используются патенты;
3 - Как получить патент и заработать на нём деньги;
4 - Что можно сделать прямо сейчас, если вы уже что-то изобрели.



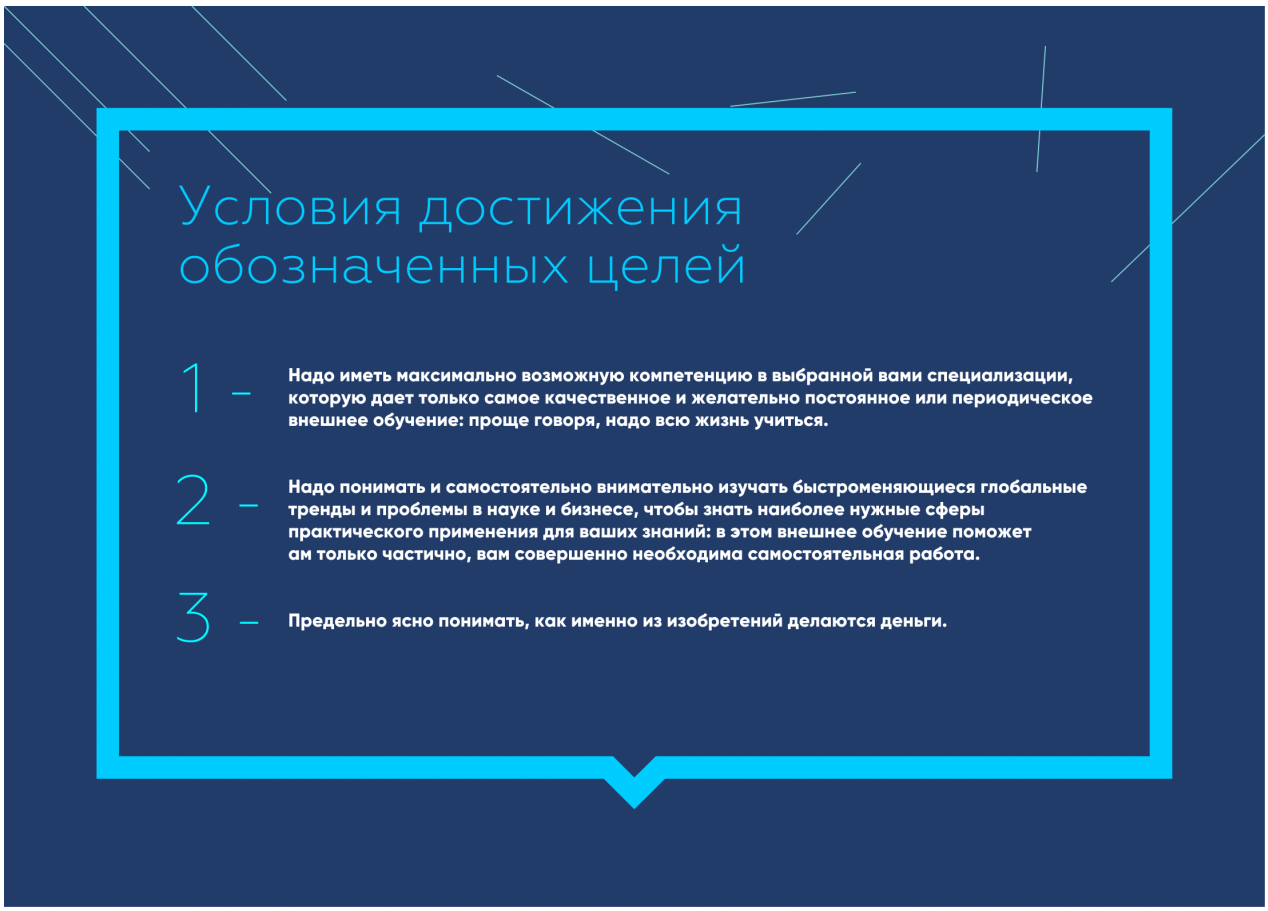
У вас, друзья, есть 2 личные цели:

Первая – стать материально успешным ученым или технологическим предпринимателем.

Вторая – ответить добром на добро, т.е. принести материальную пользу своей стране, которая инвестирует деньги в ваше образование.

И, скорее всего, есть и **третья** цель – стать знаменитым.

В эпоху глобализации выигрывает тот, кто уникален. Поэтому достижение этих целей возможно, только если вы сделаете что-то действительно новое, если вы изобретете новый, рыночно актуальный продукт или сервис. Только тогда вами будет создан прорывной продукт или сервис, который изменит мир в лучшую сторону.



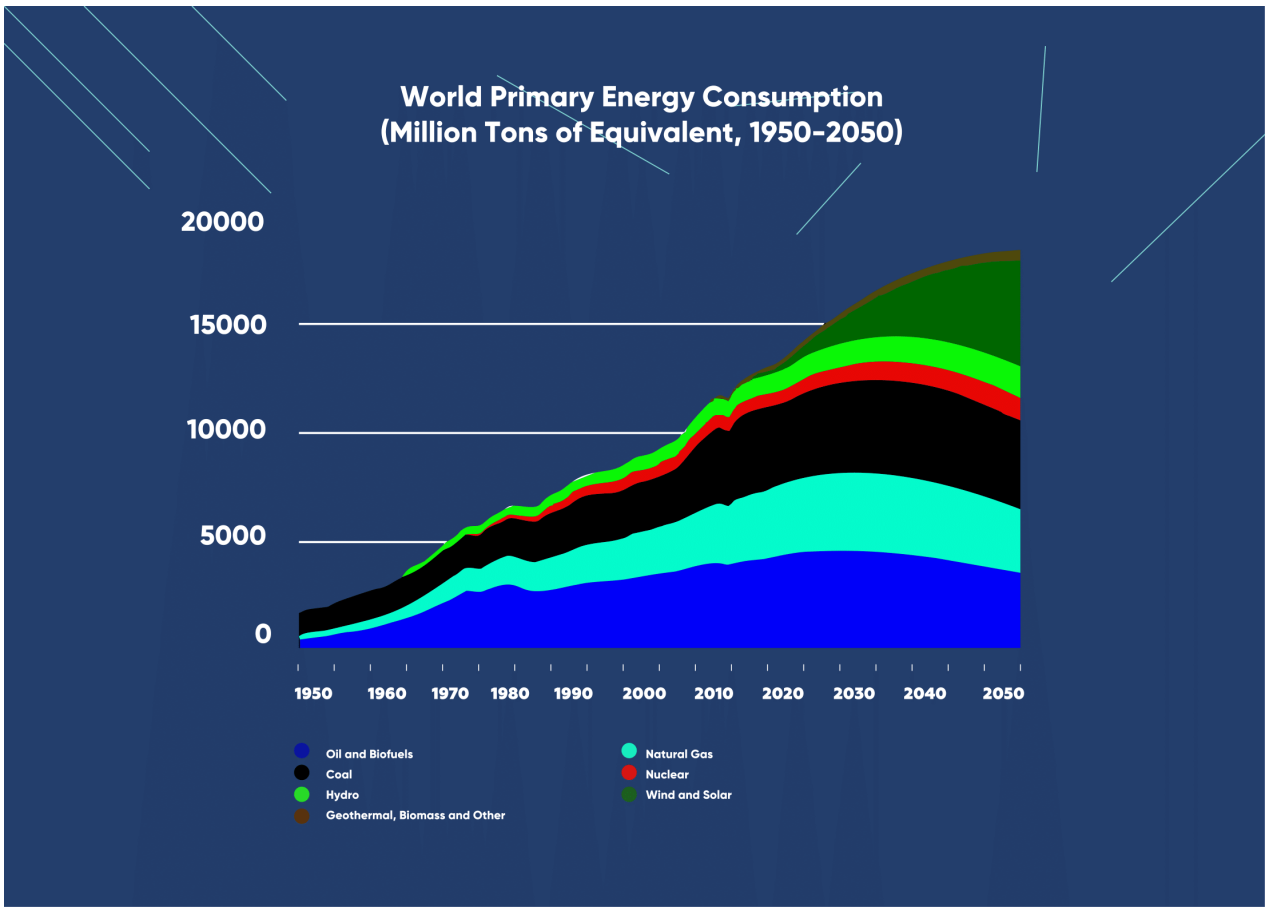
Как достичь ваших целей?
Первое условие – надо иметь максимально возможную компетенцию в выбранной вами специализации, которую дает только самое качественное и желательно постоянное или периодическое внешнее обучение: проще говоря, надо всю жизнь учиться.

Второе условие – надо понимать и самостоятельно внимательно изучать быстроменяющиеся глобальные тренды и проблемы в науке и бизнесе, чтобы знать наиболее нужные сферы практического применения для ваших знаний: в этом внешнее обучение поможет вам только частично, вам совершенно необходима самостоятельная работа.

Третье условие – предельно ясно понимать, как именно из изобретений делаются деньги.

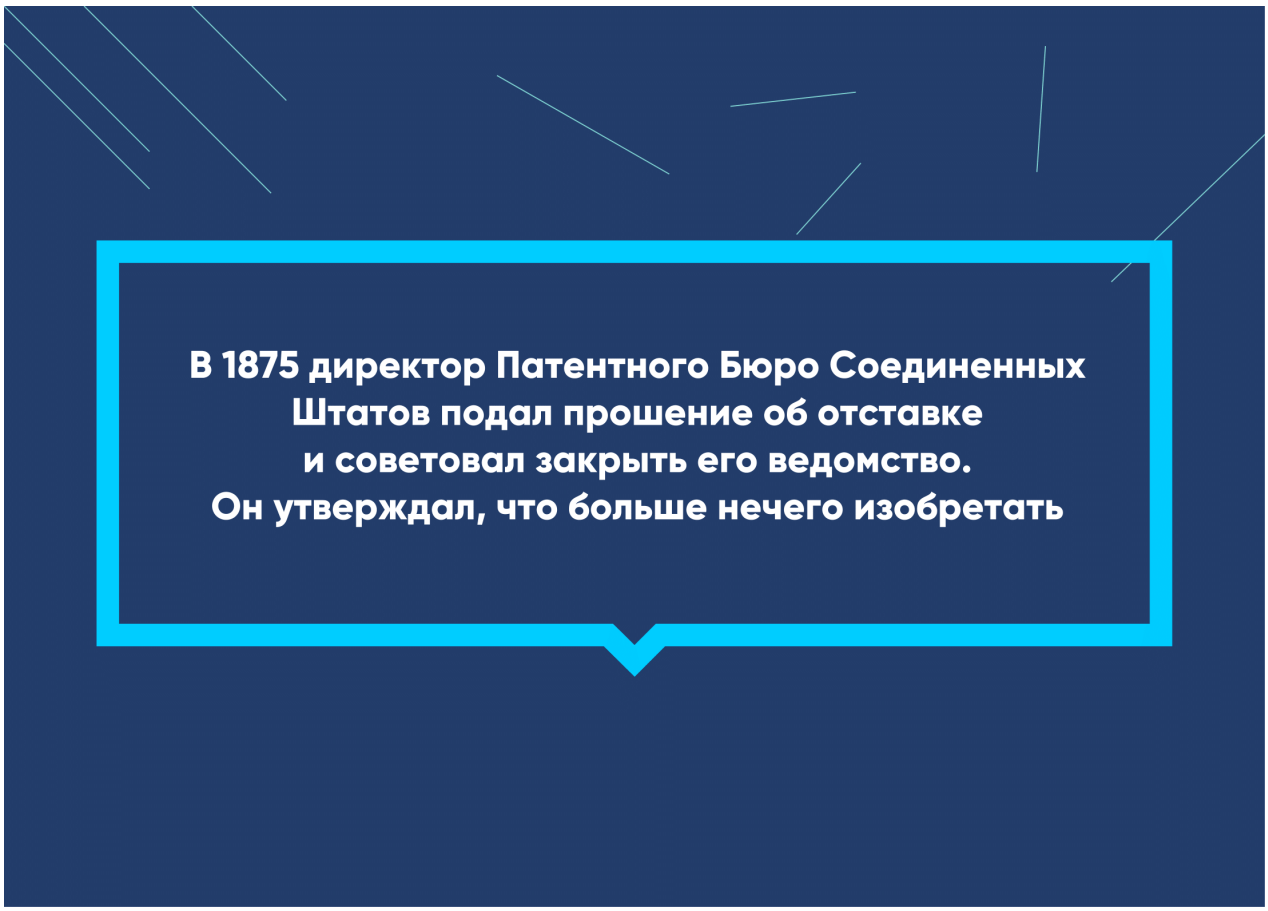
Так уж вышло, что, возможно, никто лучше меня в России этого не знает. К сожалению, я продал патентов и лицензий на изобретения больше, чем все ВУЗы России – и это не моя заслуга, а результат очень плохо организованной работы по коммерциализации технологий в нашей стране. Поэтому я кратко обучу вас этому не по принципу «сделай, как я сказал», а по принципу «сделай как я». Делай как я – это значит, что вы услышите от меня в основном мой личный опыт. С ошибками и победами.

Главная проблема нашей страны *– её зависимость от доходов от экспорта углеводородов, нефтегазовая «игла», на которой пока прочно сидит России. Технологическая зависимость нашей страны нарастает, и это главная угроза национальной безопасности. Нефть и газ – это не панацея навсегда. Дрова сменил уголь, уголь сменили нефть и газ, и их век не бесконечен – уже изобретаются и внедряются новые виды источников энергии, которые в значительной мере или почти полностью в обозримом будущем заменят нефть и газ. Только изобретатели смогут сделать так, чтобы наша страна смотрела вперед, а не назад.*



Друзья, вот перед вами прогноз о динамике изменения соотношения источников энергии в будущем.

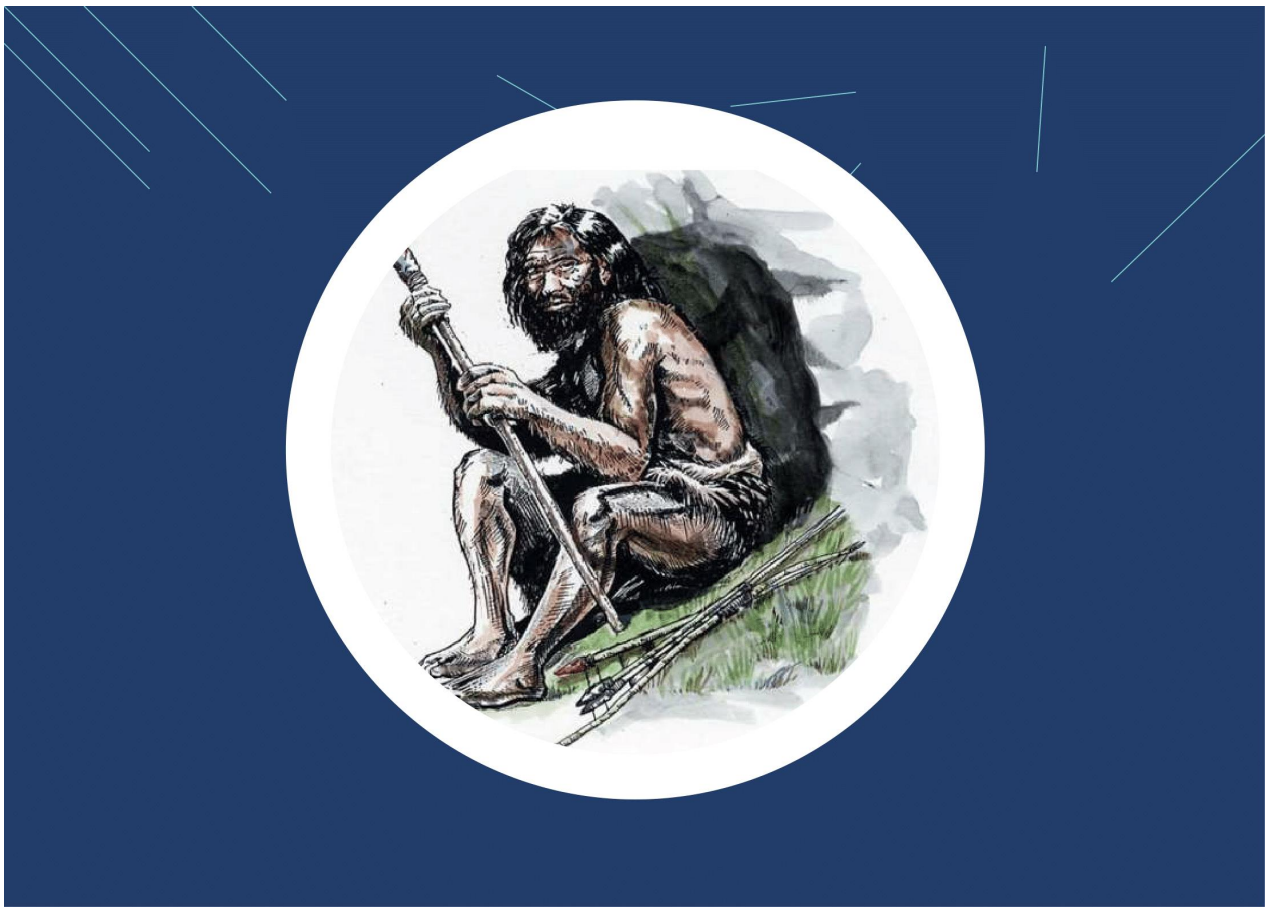
По нему нефть и газ, хоть и будут уменьшать свою роль, но, тем не менее, останутся одними из главных источников энергии на следующие 30 лет. При всем моем глубоком уважении к авторам данного документа, я, тем не менее, имею такое же глубокое сомнение в правильности этой диаграммы. Проблема в том, что человеческая мысль непредсказуема, новые виды энергии могут быть разработаны совершенно неожиданно и поломать всю эту условно спокойную для нашей нефтегазовой страны картинку.



В 1875 директор Патентного Бюро Соединенных Штатов подал прошение об отставке и советовал правительству закрыть его ведомство. Он утверждал, что больше нечего изобретать. Еще раз – это произошло больше 140 лет назад, в 1875 году. Это было до изобретения самолета, до использования атомной энергии, до интернета и до миллионов других изобретений. Как вам это?

Все мы сейчас пользуемся цифровой фотографией. А ведь совсем недавно это было не так. Долгие десятилетия фотография была пленочной, потом ее на короткое время полностью вытеснила технология Поларoид, которую, в свою очередь, полностью вытеснила цифровая фотография. И так происходит во многих областях нашей жизни. Процесс смены технологий становится все более быстрым, очень быстрым, драматически быстрым. Выигрывают те страна и люди, которые умело встраиваются в этот процесс – остальным уготована роль безнадежных лузеров.

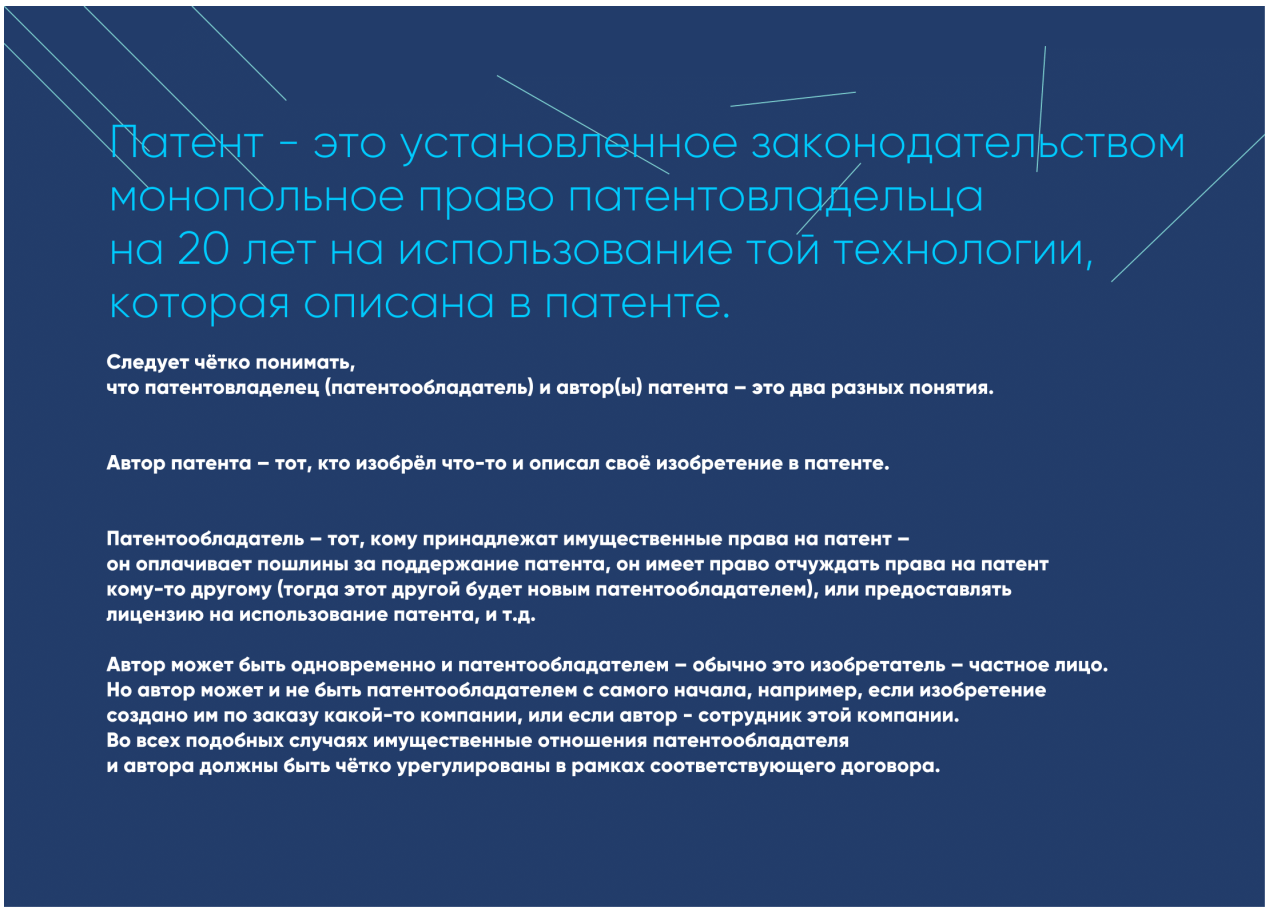
Изобретения меняют судьбы не только стран, но и судьбы изобретателей. Я давно работаю с одним из американских патентных поверенных в самых сложных случаях, когда сам не справляюсь с казуистикой американского патентного права. Его судьба чудесна и удивительна – он по базовому образованию химик и ведущий изобретатель технологии Поляроид. После оглушительного коммерческого успеха Поляроид он стал очень богатым, заработал состояние на выплате авторского вознаграждения по патентам на Поляроид и… решил сменить профессию – теперь он занимается только патентными делами, помогая другим изобретателям – и заработал на этом второе состояние.



Изобретатели – элита человечества. Все, что окружает нас, кроме природы, от шнурков на ваших ботинках и ложки на вашем столе до космического корабля и атомного реактора, создано изобретателями. Не было бы изобретателей – мы до сих пор бы бегали бы в шкурах с копьем за дичью. Впрочем, я неправ – и использование шкур убитых животных как одежды, и копье тоже придумали изобретатели. Но далеко не всегда изобретатель достойно зарабатывал на своем изобретении. Поэтому, чтобы заработать хорошие деньги на патенте – Вам надо знать о патентах и обязательно иметь профессионала в союзниках.

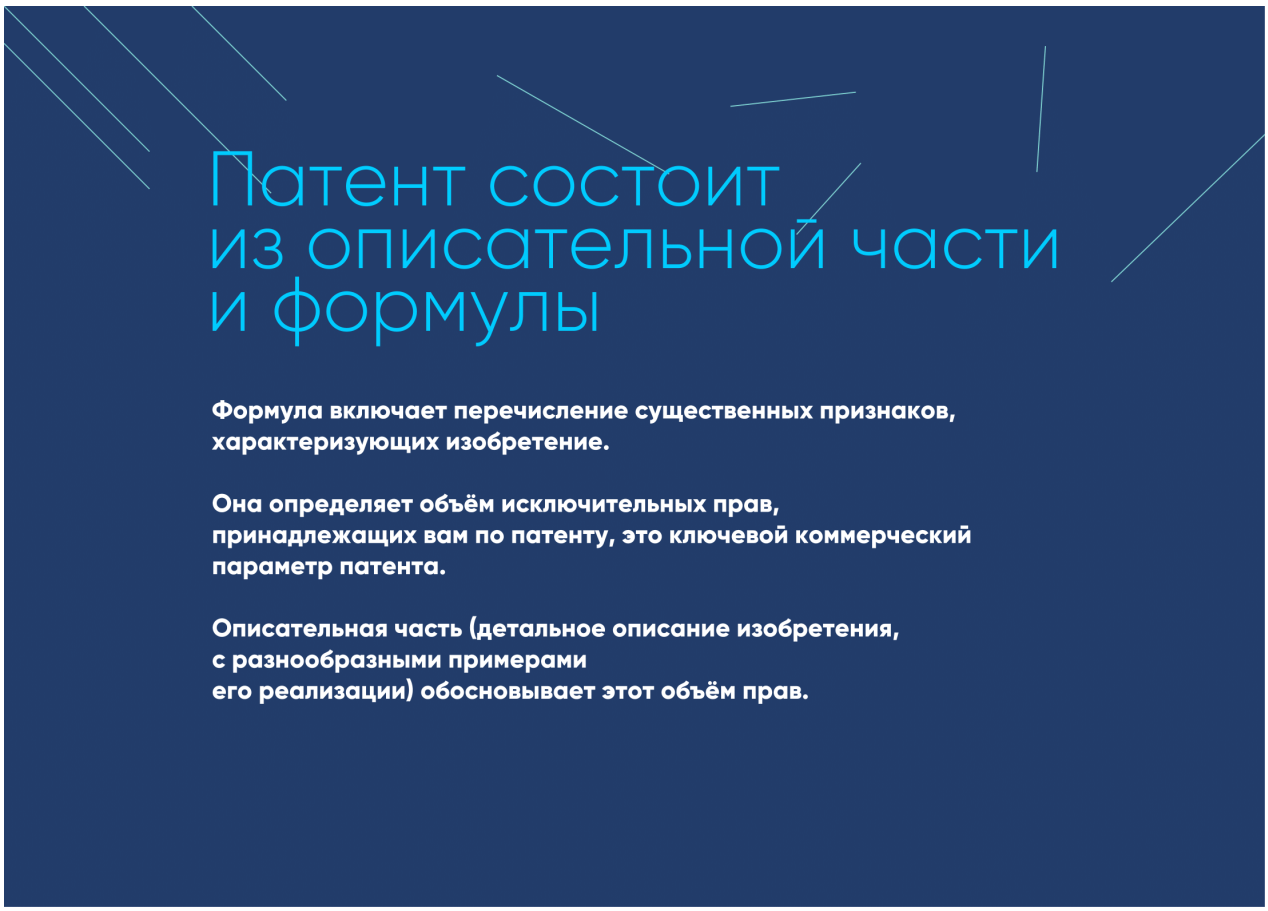
ВАЖНО!

Если вы не будете знать, что такое патент, как его правильно получить и что с ним делать, то вы не сможете достичь своих целей – ни добиться личного финансового успеха, ни принести ощутимую пользу своей стране.



Сначала о том, что такое патент на изобретение. Я не буду использовать юридических формулировок. Патент – это установленное законодательством монопольное право патентовладельца на 20 лет на использование той технологии, которая описана в патенте. Только патентовладелец имеет право на коммерциализацию того нового продукта или сервиса, на который выдан патент. Нарушение исключительных прав патентовладельца карается по закону – от административной и гражданской до уголовной ответственности.

Как получить патент на изобретение? Патент выдается уполномоченным органом конкретной страны (в России это Роспатент) и поэтому имеет строгую географическую привязку, т.е. действует только на территории страны выдачи патента, в остальных странах описанную в нем технологию можно использовать совершенно бесплатно, если патент в ней не получен. Будущий патентовладелец подает заявку на получение патента в конкретной стране и после экспертизы, прежде всего на абсолютную мировую новизну (эксперт патентного ведомства тщательно проверяет, не сделал ли кто-то аналогичное, описанное в заявке, раньше заявителя), ему выдается или не выдается патент. Все базовые вещи про патенты можно и нужно изучить с сайта ФИПС (Федеральный институт промышленной собственности).



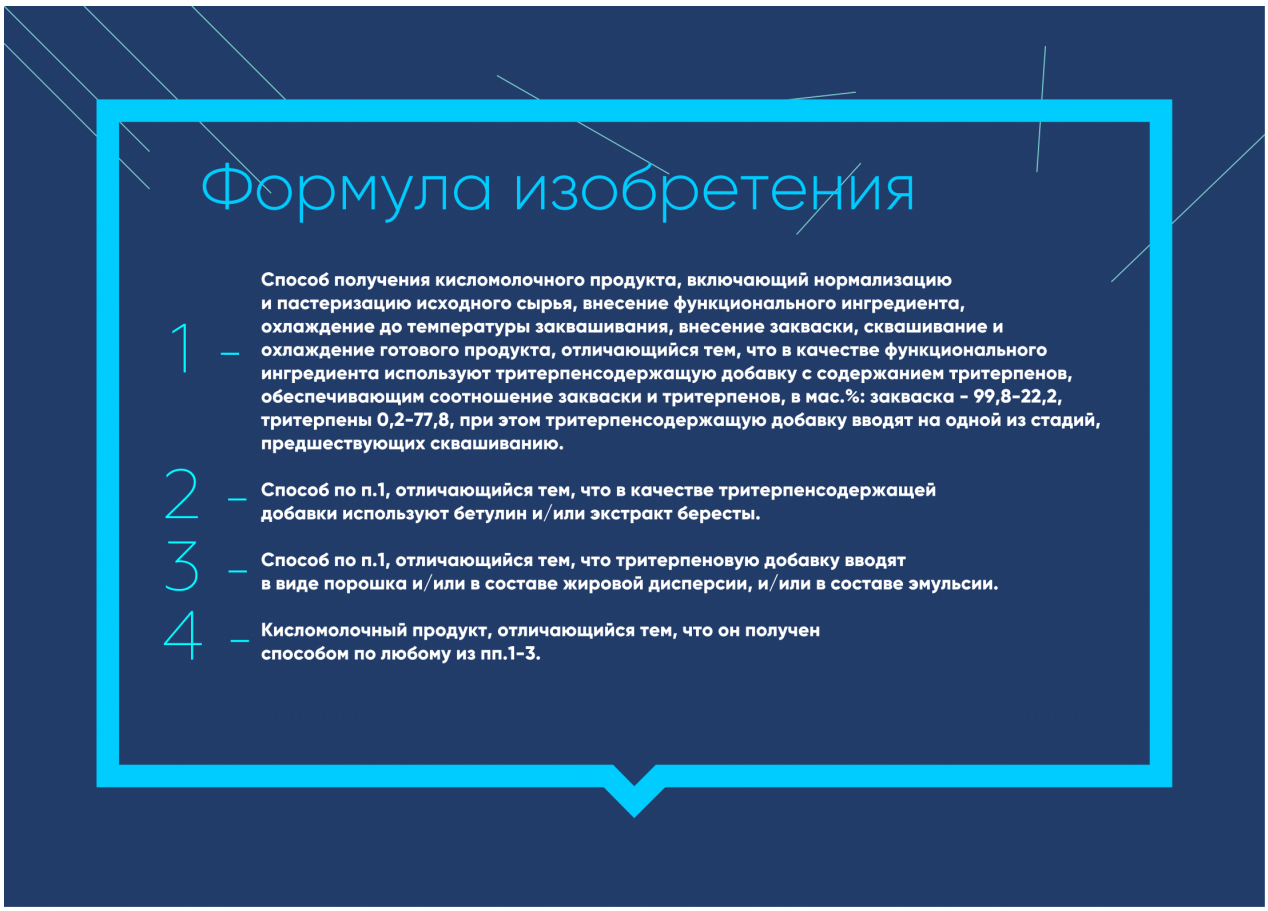
Что представляет собой патент? Патент состоит из описательной части, в которой детально описывается новая технология, и формулы патента, в которой кратко описывается юридически защищаемый объем исключительных прав.

Патенты разделяются на плохие и хорошие, середины нет. **Плохие** патенты имеют очень узкий объем защищаемых прав, поэтому легко обходятся другим патентованным или непатентованным техническим решением с достижением того же или близкого технического результата. Поэтому плохие патенты ничего не стоят. **Хорошие** патенты имеют широкий объем защищаемых прав, поэтому не могут «обойтись» другим патентованным или непатентованным техническим решением с достижением того же или близкого технического результата. Поэтому хорошие патенты стоят дорого.

Хрестоматийный пример хорошего патента, вот формула хорошего патента: «игла, отверстие для вдевания нити в которую расположено в нижней части иглы». Речь идет о швейной машинке Зингера, которая сделала революцию в швейном деле, сказочно обогатив патентовладельца. До швейной машинки Зингер шили обычными иголками, примерно в 1000 раз медленнее. Как можно обойти формулу этого патента? – никак. А вот если бы патентовладелец той же самой технологии написал в заявке на получение патента конкретный, пусть даже самый оптимальный размер иглы в миллиметрах, и то же самое сделал в отношении размера отверстия для вдевания иглы, и еще указал оптимальный металл для иглы – то ему и был бы выдан патент на заявленный им узкий объем патентной защиты. И он бы просто подарил миру свое изобретение миру, не заработав ни цента. Потому что обязательно нашлись бы способы обхода такого патента с получение того же или близкого результата, и швейные машинки производили бы все, кто бы захотел.

Биологическая активность	Бетулин	Бетулиновая кислота	Лупеол	Увеол	Олеаноловая кислота
Антиоксидантная	✓		✓	✓	
Антипеоксидантная	✓		✓		
Антигипергликемическая					✓
АнтиВИЧ	✓	✓			✓
Противовирусная	✓	✓	✓		✓
Противогрипозная	✓		✓		✓
Противовоспалительная	✓	✓	✓		✓

Друзья, вот еще пример зонтичных патентов. Но сначала немного о том, как они создавались. Мало кто помнит об этом, что мазь из экстракта бересты, изобретенная Вишневским, спасла миллионы жизней наших раненых во время ВОВ. Дело в том, что береста – это источник сильных природных антисептиков, также в ней содержится много других полезных для здоровья веществ. Недаром до изобретения холодильника молоко в России хранили только в берестяной посуде – и оно не скисало много дней, при этом обогащаясь полезными веществами из бересты. Вот я и задумался, а можно ли создать лечебное молоко, тем более, что береста – это многотоннажный отход фанерного производства.



Был создан пул патентов с использованием экстракта бересты для разных пищевых продуктов, разберем один из них. Нижняя граница содержания активного вещества бересты (бетулина) соответствует нижней границе по лечебному эффекту, верхняя граница – соответствует границе по токсичности и сохранению органолептических свойств молока. Обойти такой патент нельзя. Я продал эти патенты фирме Березовый Мир, и очень надеюсь, что скоро в наших магазинах наконец-то появится лучшее в мире молоко под брендом "Сила Бересты". Такое молоко должно стать прекрасным экспортным товаром. Береста – новая нефть для России.

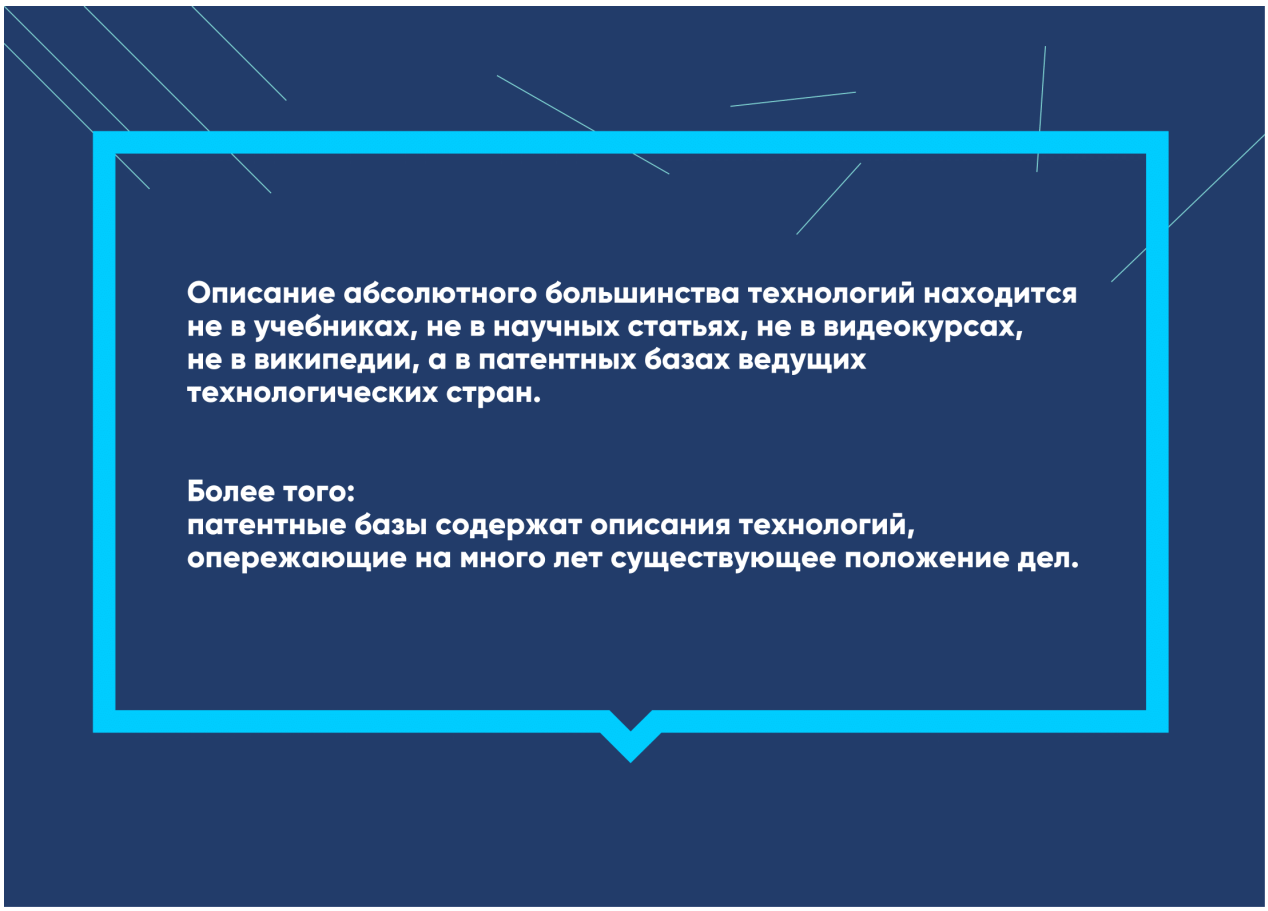
Патент – это не научная статья, а мощнейший бизнес - инструмент. Получить хороший патент – это лучший, а чаще всего единственно возможный способ быстро стать миллионером или миллиардером с нулевым стартовым капиталом. Миллионы ваших коллег - изобретателей в США и других технологических стран уже сделали это. Не всегда изобретатель хочет денег от его изобретения. Если изобретатель по моральным причинам хочет подарить свое изобретение миру – он это делает, такой выбор есть всегда.

К примеру, один из президентов Америки Франклин (чей портрет является более известным, чем портрет Моны Лизы или любой другой портрет, потому что он на 100 - долларовой купюре), сознательно отказался от получения патента на изобретенный им громоотвод. Потому что смертей и материального ущерба от молний было очень много, и он счел невозможным ограничивать патентом применение громоотвода. Но Франклин отнюдь не отказался от получения патента на изобретенное им кресло-качалку, заработав на этом хорошие деньги – легко поймете почему.

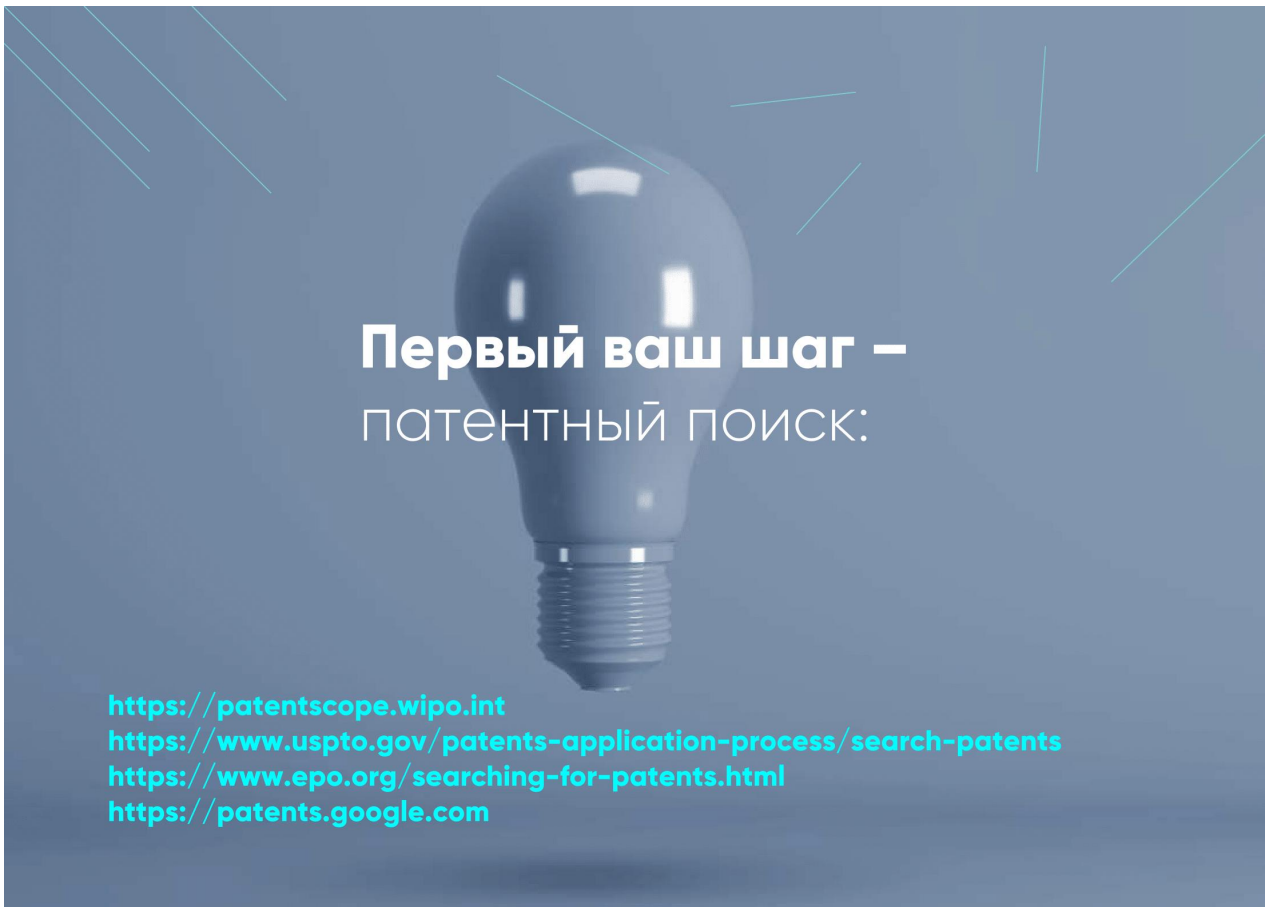
Продолжим, друзья.

Первое условие для вашего успеха – не бояться сделать ошибку. Цели достигает не тот, кто не ошибается, а тот, кто не останавливается и умеет учиться на ошибках. Многие гениальные изобретения, которые определили нынешнее лицо нашей цивилизации – начинались именно с ошибок. Например, Попов изобрел радио, пытаясь услышать голоса умерших в эфире, а вся современная химия выросла из алхимии – попытки превратить любой металл в золото. Я хоть и далеко не Попов и не Маркони, но собственных ошибок и у меня тоже было выше крыши, позже расскажу.

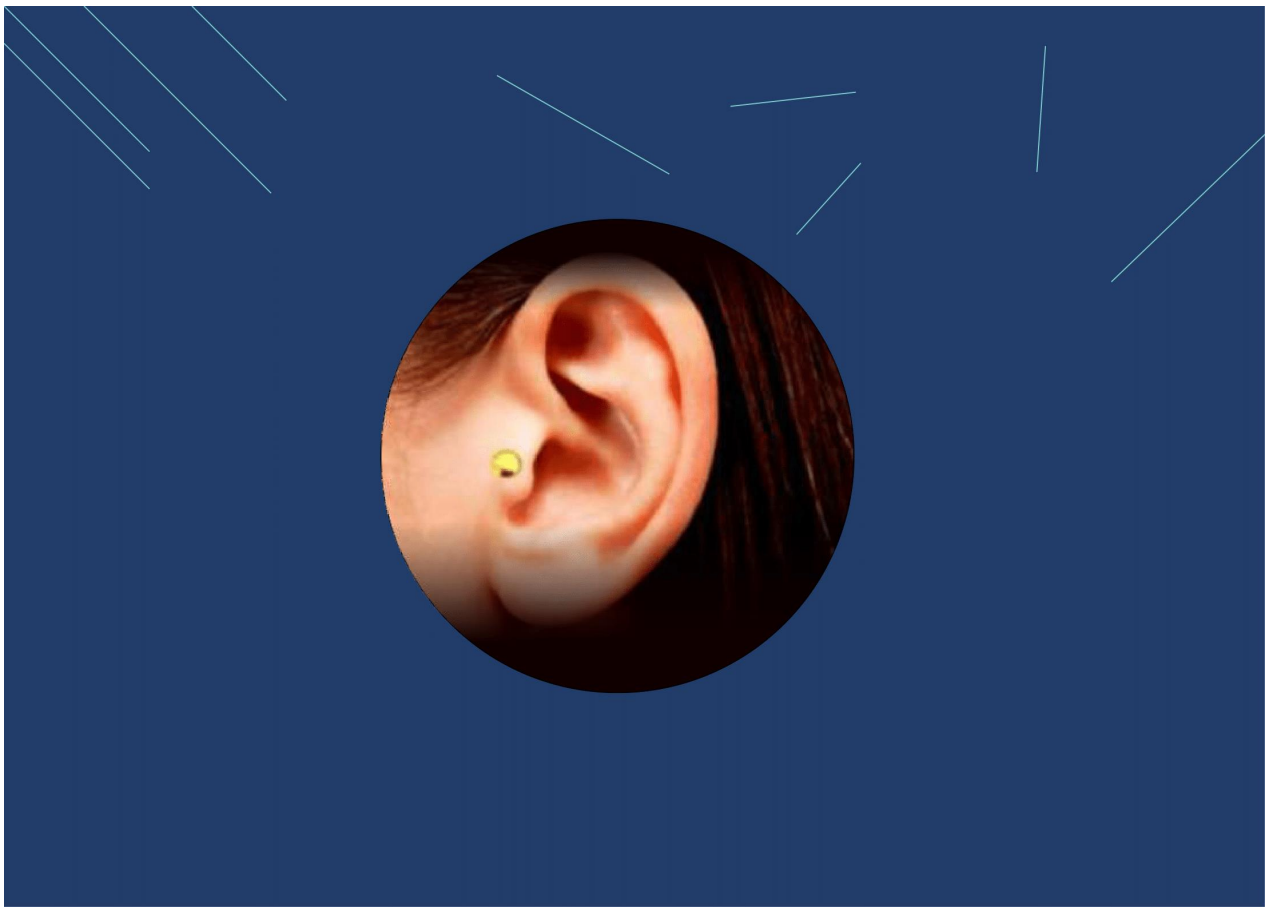
Второе условие – знать все в той области, в которой вы специализируетесь, т.е. быть неисправимым перфекционистом. Третье условие – уметь бережно, но жестко обходится с пришедшей к вам в голову идеей. Так, теперь включаем ваше внимание по полной программе: с этого момента мы непосредственно переходим к практике перевода знаний в деньги.



Итак, что делать с идеей? Вначале надо убедиться в том, что она действительно новая. То, что вы ничего не читали раньше о том, что вам пришло в голову – совершенно ничего не значит. Большинство якобы ваших идей уже давно или недавно получили охранный документ в виде в виде патентов – и значит, ваша идея и юридически (по закону), и фактически (по совести) – очень возможно, что не ваша. Описание абсолютного большинства технологий находится не в учебниках, не в научных статьях, не в видеокурсах, не в Википедии, а в патентных базах ведущих технологических стран.



Поэтому первым делом проведите тщательный патентный поиск – это несложно, даже зная только русский и английский язык. Займет времени не более 60-90 часов. Зато будете твердо знать – ваша идея или не ваша. Намного лучше доверить патентный поиск профи, но можно это сделать и самому, для начала. Если по результатам патентного поиска выяснится, что идея не ваша – это очень хорошо, сэкономите нервы, время, деньги, сразу отказавшись от попыток ее коммерциализации. Или – что очень часто бывает – сам процесс патентного поиска даст вам массу новых знаний и натолкнет вас на модификацию вашей бывшей не-вашей идеи. И эта уже реально новая, уже реально ваша модификация не-вашей идеи в виде уже действительно вашей идеи принесет вам и финансовый успех, и славу от вашего будущего патента, а нашей стране – налоги с ваших доходов от ее коммерциализации.



Если идея ваша – только вперед, не тормозя, но и без спешки. Почему не тормозя? – Так уж устроен мир – нередко хорошие, особенно простые, но прорывные идеи, приходят почти одновременно в голову нескольким изобретателям. … Около 25 лет назад мне пришла в голову блестящая идея – на стыке китайской медицины и электрохимии создать эффективный, простой и дешевый способ борьбы с ожирением. Италия, уже несколько лет работаю в одном из итальянских университетов по возможному патенту по ранней диагностике онкологических заболеваний, экспериментируем вместе с итальянскими инженерами с техникой для его реализации, работаю с итальянскими пациентами. Море, потрясающие пейзажи... Италия… «Тот, кто провел молодость в Италии, уже никогда не будет полностью несчастен» – совершенно правильно сказал классик.

В то время я был неплохо знаком с китайской медициной (был несколько раз в Китае, сам обучался). Знал, что на ухе человека есть много рефлекторных зон, через которые можно селективно влиять на органы и функциональные системы организма. В т.ч. есть точка голода, если ее подавлять, то аппетит вроде как должен уменьшаться, если теория акупунктуры не врет. Но как это сделать в домашних условиях?

Думал, думал и придумал. Если сделать клипсу на ухо из двух металлов с разной электропроводностью, то она будет давать слабый ток и подавлять активность точки голода. Обратился к знакомым продвинутым итальянским инженерам, и мы быстро сделали экспериментальную партию таких клипс. Раздали итальянкам с лишним весом попробовать. Результаты вполне приличные получились. Дамы теряли аппетит, худели и просили такие же клипсы для подруг.

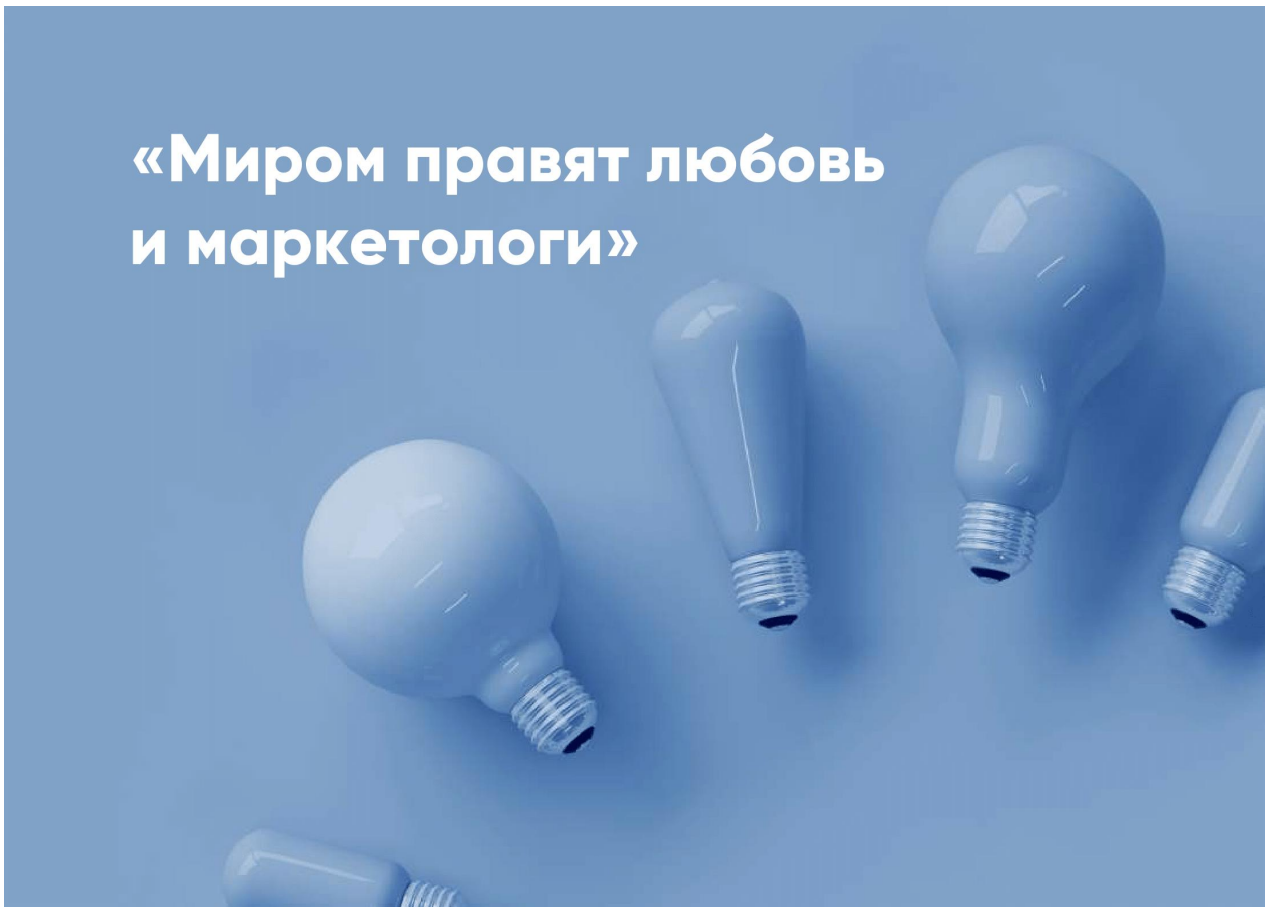
В изобретательской горячке я провел патентный поиск только на русском и итальянском. Быстро сляпали и подали заявку на получение патента на пару с итальянским инженером при участии

итальянского патентного поверенного. Уж очень были уверены, что никто до нас такого сногсшибательного изобретения на стыке абсолютно нестыкующихся наук придумать не мог – и жестоко ошиблись.

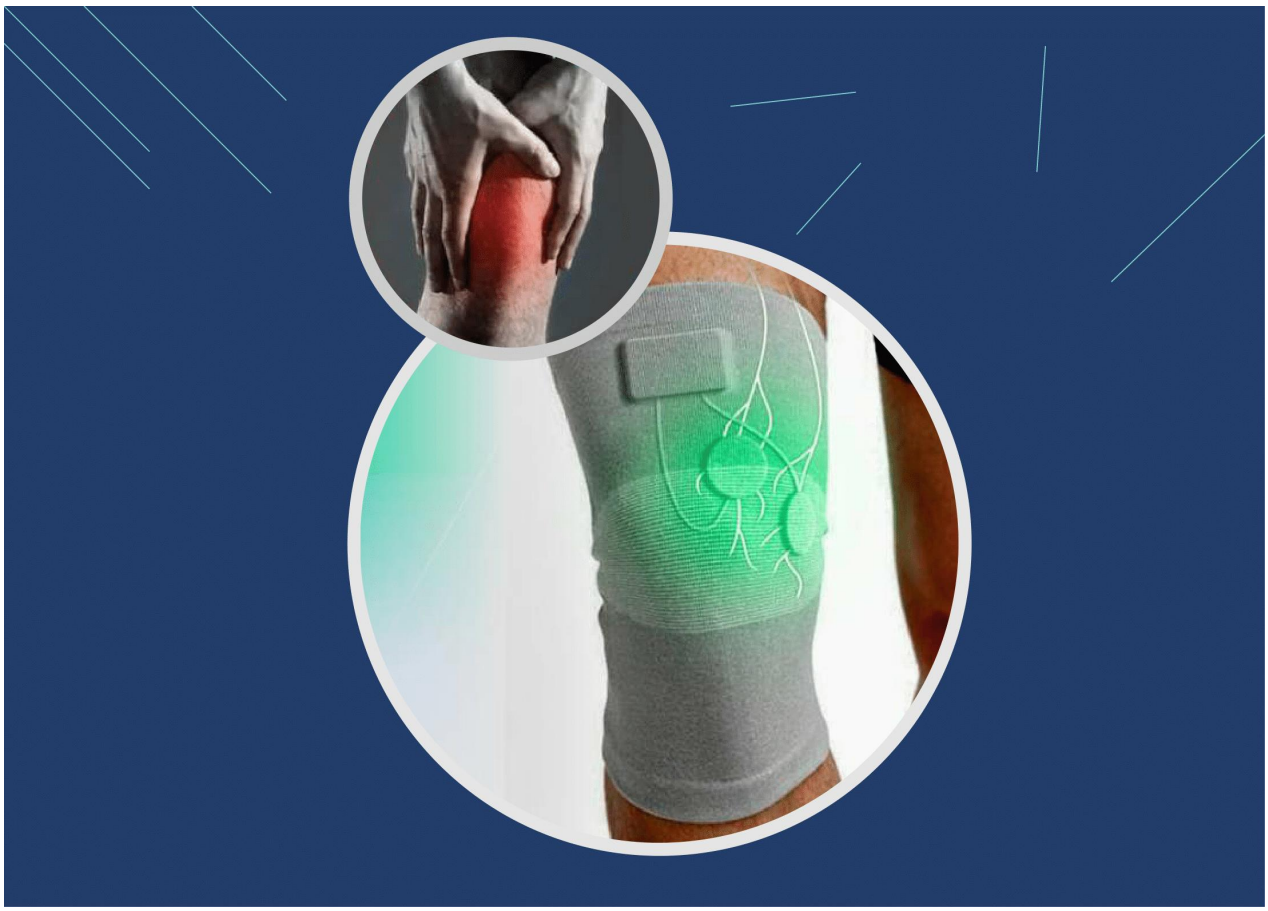
При экспертизе нашей заявке был противопоставлен свежеполученный японский патент – один в один как наша заявка. Как я потом выяснил, автор японского патента – студент-биолог третьего или четвертого курса. Понятно, мы получили отказ в выдаче патента.

Почему без спешки? Потому что написание качественной заявки на изобретение – это высокопрофессиональная работа, цель которой – не только защитить ваше изобретение, но и надежно перекрыть кислород всем близким будущим техническим решениям. Нужно забрать весь кислород из воздуха ваших будущих конкурентов. Как в патенте на иглу Зингер. Чтобы иметь максимально возможно широкую монополию на технологию на годы вперед. Этого вы самостоятельно не сумеете сделать – нужна помощь профессионала самой высокой пробы, их очень немного, и как минимум 1-2 мес. ему надо работать над заявкой на получение патента.

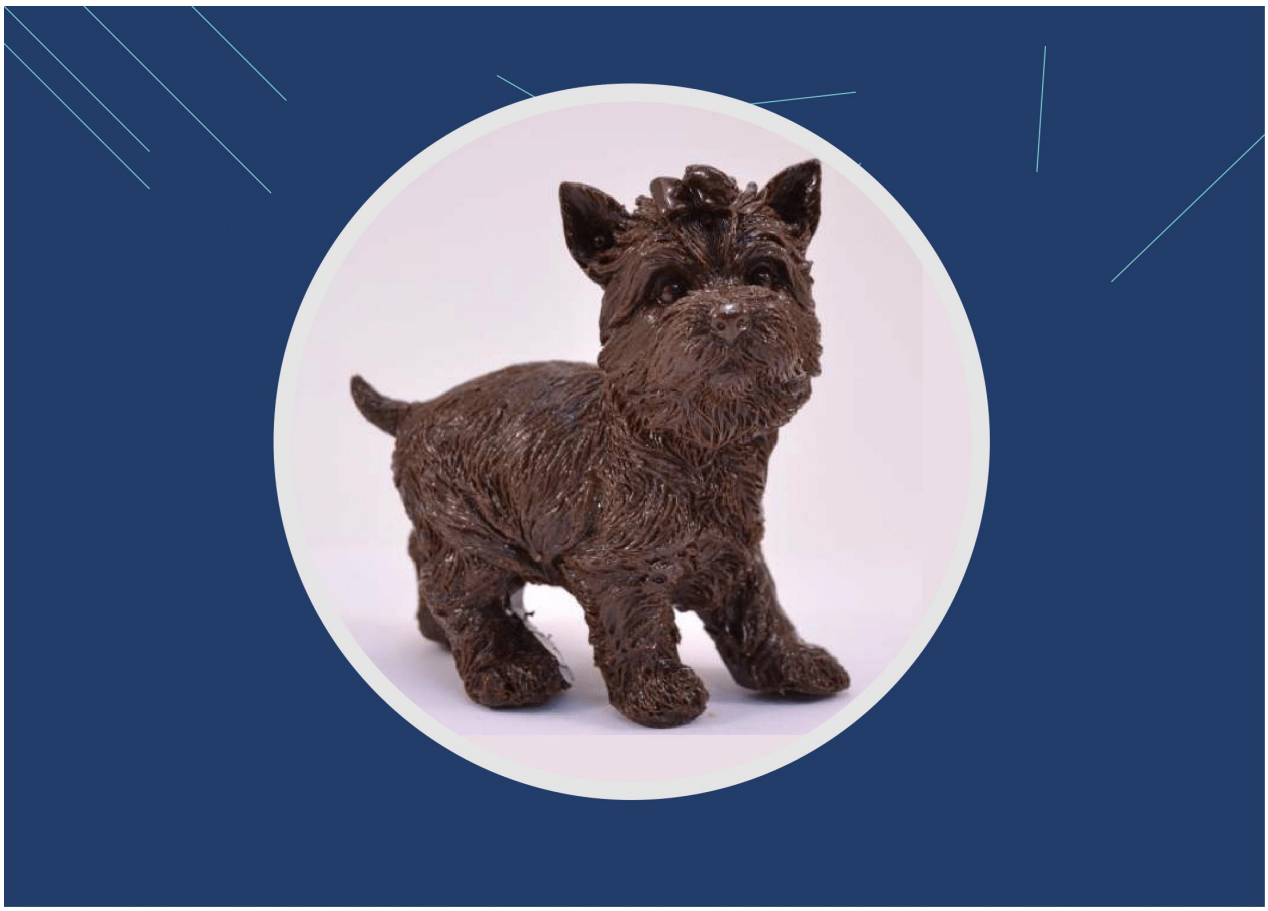
После подачи заявки в патентное ведомство предстоит еще большая работа по получению пула национальных патентов. Патенты надо получить во всех странах, где ваше изобретение будет востребовано – иначе в этих странах им будут пользоваться бесплатно, а Вы и Ваша страна не получите денег от лицензий (т.е. денег на право использования вашего изобретения). Деньги на получение пула национальных патентов (от 200 до 450 тыс. долларов обычно, включая изготовление прототипа) всегда найдутся от инвесторов, в т.ч. от меня (если проект будет мне интересен) – если до этого вами все было сделано правильно.



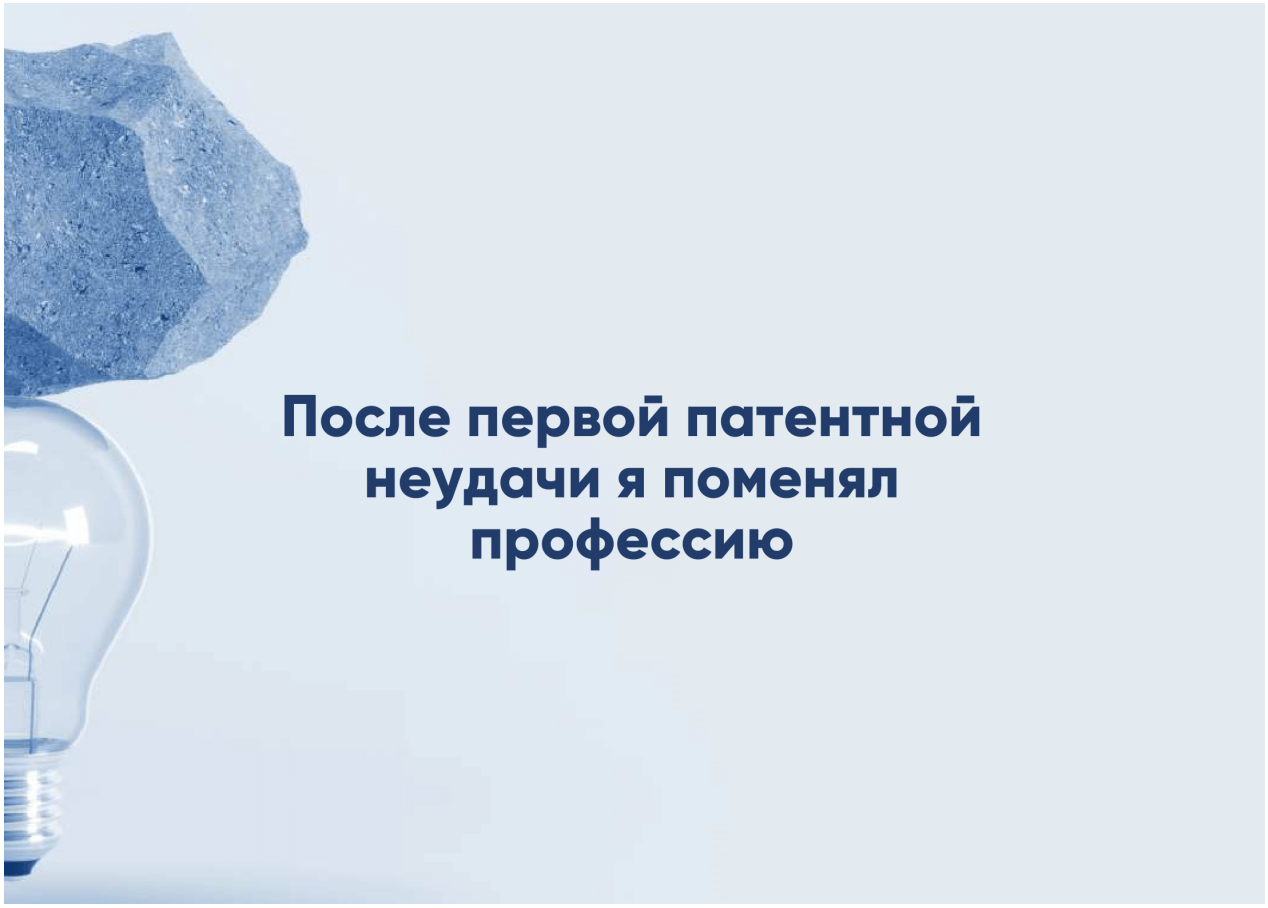
Потом, после получения патентов, надо тщательно упаковать изобретение – чтобы оно стало понятным для тех, кто захочет заплатить вам за право его использования. Надо сделать ясную презентацию, промо сайт, ролик и саммари, в которых именно рыночная (а не техническая) ценность вашего изобретения будет подана в самом выгодном свете для решения проблем тех, кто будет платить за лицензию на патент для их решения. Все ключевые решения в компаниях – от начала рассмотрения ваших презентационных материалов до решения об их покупке принимают маркетологи. Всегда помните знаменитую поговорку: «миром правят любовь и маркетологи». И еще надо сделать термшит – краткий проект соглашения на покупку или лицензирование патента на ваших условиях. Чтобы покупатель понимал, что он не один и что вы готовы продать патент тому, кто первым подпишет уже готовый термшит.



Патенты дорого продаются только при создании невроза среди потенциальных покупателей – его надо умело создать. Вот одно из актуальных изобретений, автор и патентовладелец – студент, недавно получил инвестиции на получение пула национальных патентов. Он изобрёл простой гениальный девайс для мгновенного снятия боли при коленном артрите, управляется смартфоном. Вы ничем не хуже – дерзайте.



Потом надо провести успешные переговоры с потенциальными лицензиатами до результата – в этом я вам помогу, как и во всем, о чем говорил ранее. *Потому что собаку на этом деле съел.* А теперь я еще немного расскажу вам о некоторых других своих и чужих патентных удачах и неудачах, которые более ценны для саморазвития, чем удачи.

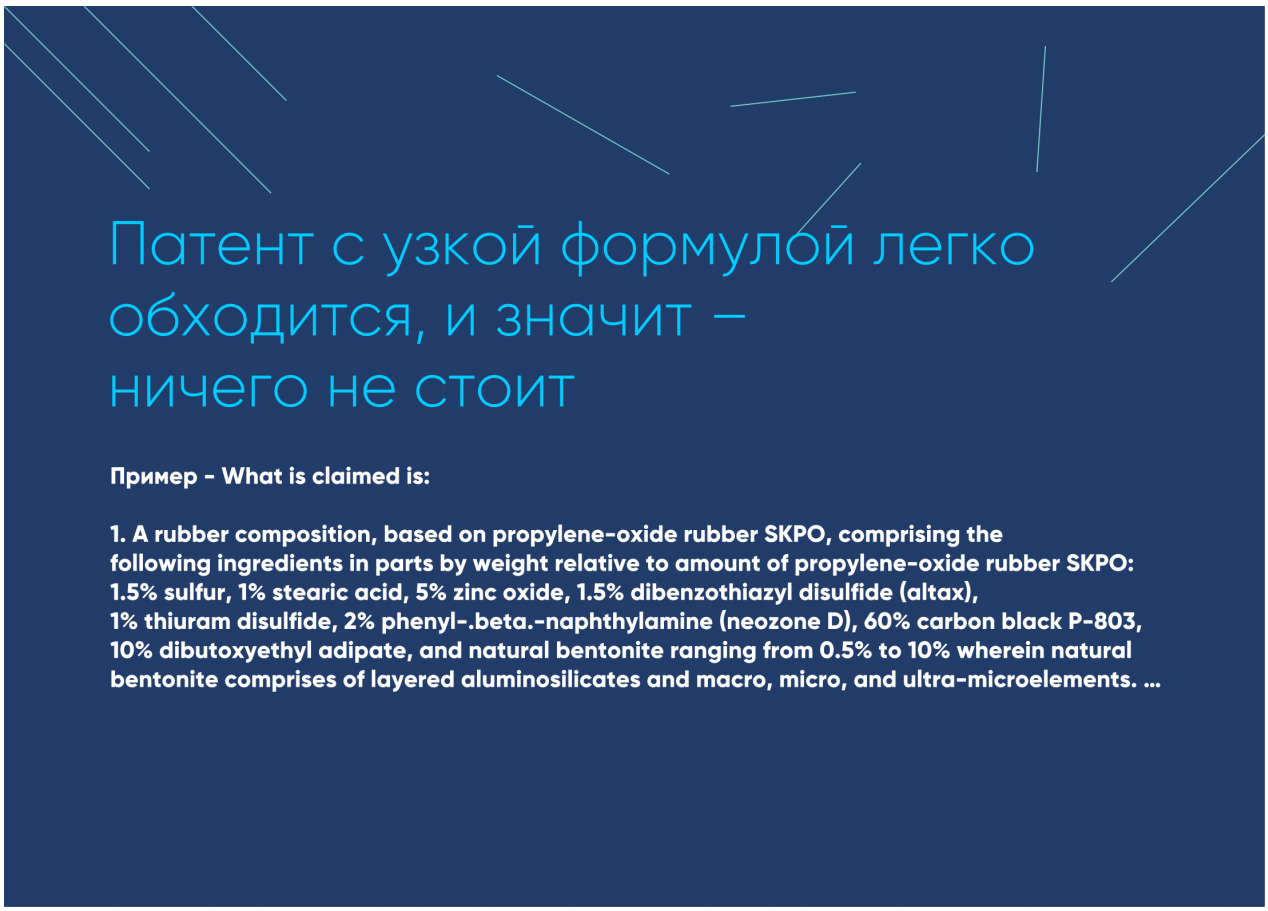


Позорная история с клипсами – не первая моя патентная неудача. Первая моя патентная неудача резко изменила мою жизнь. Середина 80-х годов, я с 4-го курса Горьковского медицинского института набираю клинический материал для будущей диссертации – успешно лечу по моей методике больных с хроническим лимфолейкозом. Прекрасные результаты, уважение врачей, подаю заявку еще студентом и сразу после получения диплома врача получаю и патент на изобретение. В далёком уже 1989 г., через 2 года после окончания института защищаю диссертацию. Перестройка – все вокруг деньги делают – и мне надо, тем более что уже был женат и дочка была, на ее одежду и питание денег категорически не хватало, пока наукой занимался. Хорошо, что жена понимала и помогала. В 1992 г. была запланирована защита моей докторской диссертации – но проблема докторской колбасы в моем холодильнике меня интересовала намного больше в то время.

Интерес к моей методике был огромный и среди врачей – онкологов и среди пациентов, пишут с разных концов тогда еще СССР – как попасть к Вам на лечение? – это пациенты. Как обучиться у Вас? – это врачи. На открытие частной клиники денег не было, и я решил продавать лицензии на использование патента на способ врачам и обучать их. При первых же переговорах о продаже лицензии быстро выяснилось, что мой патент можно легко «обойти», лишь слегка изменив параметры терапии по сравнению с теми, что в формуле патента. Без существенного ухудшения качества терапии.

Испытал шок – продавать нечего, значит и мой патент – пустая бумажка, годная только что на стенку кабинета повесить для понтов. Испытал приступ полезного бешенства – и твердо решил, что раз вокруг меня нет нормальных специалистов по патентам, которые мне такую подлость сделали – сам получу образование патентное, как только возможность будет.

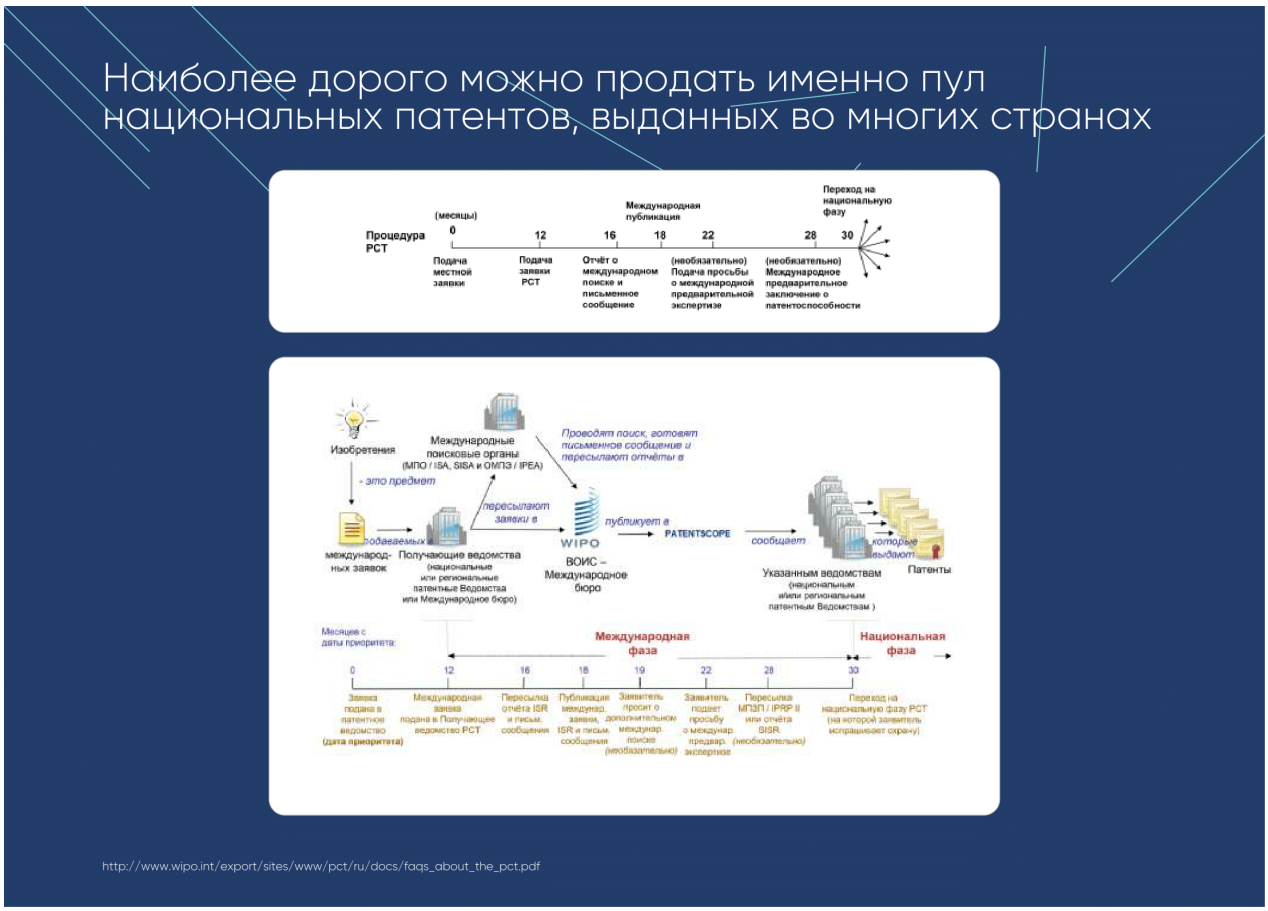
Искал возможность и сделал это только через 10 лет – и резко поменял карьеру.



Я за много лет изучил десятки тысяч патентов российских авторов. Редко видел истории успеха. Намного чаще видел исковерканные из-за чудовищного патентного невежества бизнесы и судьбы.

Выделю 2 главных патентных ужаса:

Первый патентный ужас – когда патентовладелец добросовестно, как в научной статье, честно описывает и, соответственно, защищает в патенте лишь свое великолепное техническое решение (это как в моем случае с лечением лейкоза). Это просто ужасно – ведь надо еще вместе с искусным патентным специалистом юридически корректно, с юридически допустимой долей фантазии в заявке на получение патента «перекрыть кислород» всем другим близким техническим решениям. Чтобы сделать зонтичный патент. Патент с узкой формулой легко обходится, и значит – ничего не стоит. Примеров могу приводить бесконечное количество, но ограничусь одним. Лучшая зимняя резина изобретена в России (конкретно – в городе Якутск), но дурно защищена патентами и в России, и вне России. Поэтому та большая часть населения Земли, где есть минусовая температура, бесплатно пользуется российской технологией, за которую при правильном патентовании и патентовладелец, и Россия с налогов на его доходы могли бы получать миллиарды долларов в год.



http://www.wipo.int/export/sites/www/pct/ru/docs/faqs_about_the_pct.pdf

Второй патентный ужас – пропущенный срок перехода на PCT – это фаза предпатентования вне России, которая замораживает на 18 мес. переход на очень недешевую зарубежную фазу патентования для поиска Вами инвестора – и пропущенный срок на зарубежные, т.н. национальные, фазы патентования. Если Вы пропустили эти сроки – Вы сделали роскошный подарок тем не-российским фирмам, которым интересна Ваша инновация. Они могут воспользоваться материалами Вашего российского патента совершенно бесплатно вне России – а сама Россия не является серьезным рынком сбыта. Я сотни раз наблюдал настоящие человеческие трагедии из-за патентного невежества изобретателей. Настоящей занозой в сердце навсегда останется особенно запомнившаяся история. Ко мне обратились 2 пожилых изобретателя, муж (академик РАН) и жена (профессор), очень приятные и умные люди, с нежданной радостью – сразу после публикации их российской заявки к ним обратилась одна из двух крупнейших мировых авиастроительных фирм с предложением купить права на все международные заявки на основе опубликованной российской, за $5 млн. Я спросил про переход на PCT, получил ужасный ответ (переход не осуществлялся), подождал, поговорил о пустяках и лишь потом мягко сообщил им, что им нечего продать. Они не поверили, пришлось объяснять несколько раз, это было чрезвычайно мучительно.

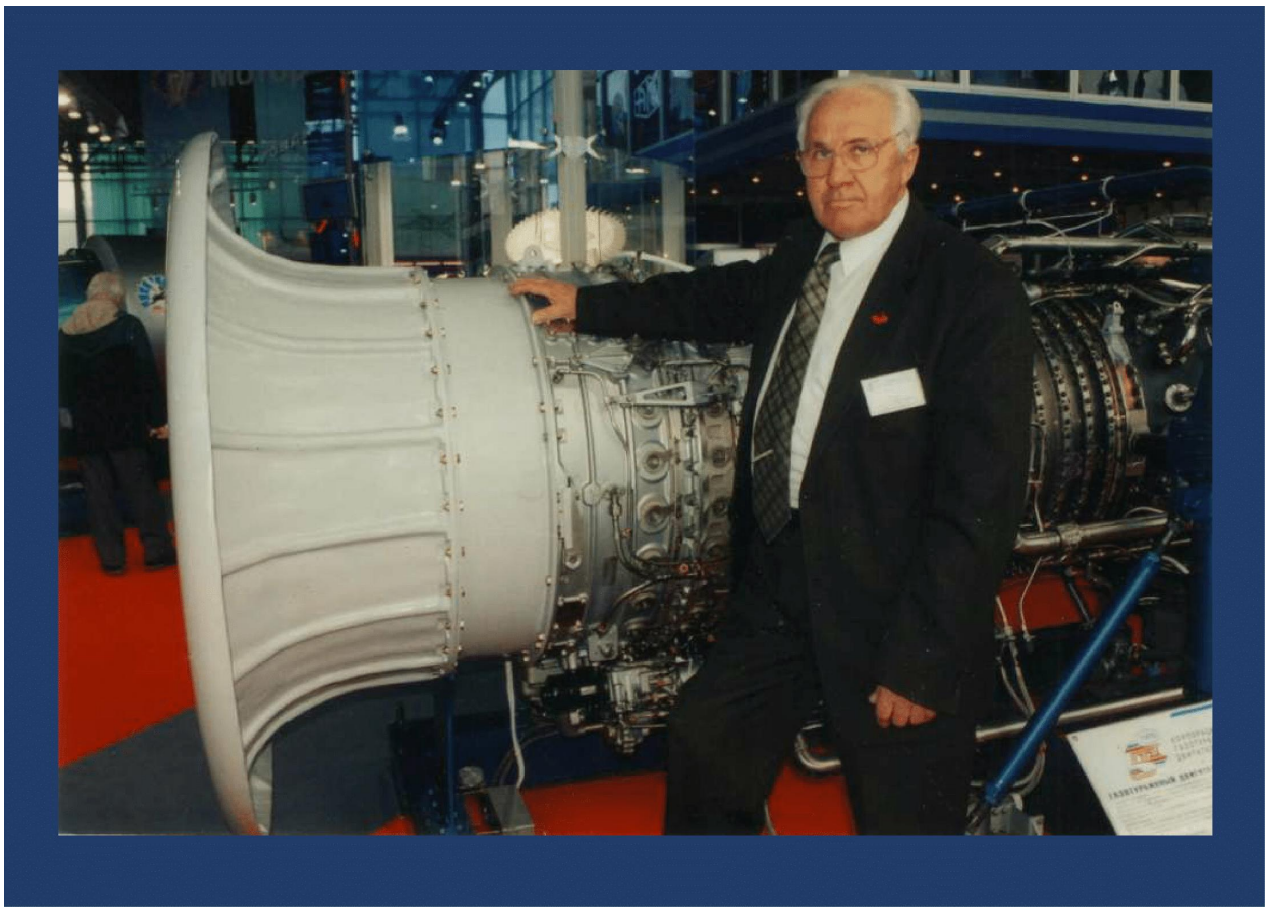
Первый проданный патент запоминается так же хорошо, как и первая любовь. Есть такая технология – радиотермометрия. Классический радиотермометр определяет внешнюю и глубинную температуру далеких объектов, в т.ч. в космосе. Есть радиотермометры медицинского назначения для измерения температуры внутри тела в любом месте. Сам радиотермометр невозможно запатентовать ввиду общеизвестности технологии. Но мне можно было попытаться получить патент на актуальные области применения медицинской радиотермометрии – термографами и радиотермографами я торговал много лет на мировом рынке до этого и знал все о них. Я хотел получить патент на способ измерения температуры участков мозга: это мне было нужно для разработки технологии предупреждения инсульта и мониторинга постинсультных состояний. Принцип простой: чем ниже температура – тем хуже кровоток – тем выше вероятность инсульта. Я сделал патентный поиск, понял, что никто ранее этим не занимался, нашел исследователей, профинансировал эксперименты авторов технологии, подал заявку и получил патент.
После публикации патента и нескольких статей со мной связалась одна из крупнейших фирм из Юго-Восточной Азии, производящих мобильные телефоны. Тема разговора – а нельзя ли с помощью радиотермометрии опровергнуть публикации этих мерзких «зелёных» ученых о негативном влиянии на мозг излучения мобильных телефонов? Эти публикации негативно влияют на рост наших продаж и на капитализацию нашей компании – а можно ли эти злобные публикации научно опровергнуть с помощью методологии Вашего патента? Мой ответ: можно попробовать, почему бы и нет.

Мы заключили договор на покупку патента, но только после успешного проведения проверки концепта. В лаборатории протестировали мобильные телефоны не только компании-заказчика, но и всех ее конкурентов. Ибо лучший ожидаемый результат для заказчика был такой: у него телефоны безвредные, а у конкурентов – наоборот.

Результат: все мобильные телефоны, включая телефоны заказчика, начиная со второй минуты стандартного использования, примерно одинаково и сильно влияют на температуру мозга. Заказчик в шоке, а я доволен – понял, какую патентную бомбу я имею.

В результате рыночно актуальный и правильно сделанный за условно копейки патент был продан за весьма и весьма приличную сумму. Продан, понятно, «в стол» – не для использования и не для популяризации. Кому именно продан – не скажу, меня засудят за нарушение подписанного соглашения о конфиденциальности. Вот так у меня появился настоящий вкус к патентному делу.

Были в нашей стране времена, когда изобретательство было массовым. Как бы хотелось, чтобы сейчас было так же. Вот этот 18-летний паренек из украинского села – мой отец, призванный служить в авиационную часть, изобрел и сделал демонстрационный макет авиационного двигателя, который позволял обучать молодых солдат обслуживанию реального авиадвигателя за 3 дня, а раньше на это уходило более 2-х мес. Опыт был очень быстро распространен на все авиационные части СССР, что принесло много пользы стране. А судьба этого паренька на всю жизнь стала связана с авиацией, в т.ч. он получил более 20 патентов.



Друзья, я от всего сердца желаю вам успеха.

Вы сегодня усвоили только основы науки перевода идей в деньги. Еще много вам предстоит узнать или самостоятельно, или с помощью учебного курса по патентам, если такой будет в Сириусе. Пожалуйста, не становитесь последователями карго-культа. Это квазирелигия самолётопоклонников, почитайте об этом в Википедии. Для того, чтобы перевести ваши идеи в деньги, Вам обязательно нужен опытный проводник по этому опасному маршруту – сколько бы вы не знали о патентах.

Посмотрите материалы на моем сайте. Обращайтесь за помощью, если она будет нужна – моя работа полностью совпадает с моим хобби, я люблю свою работу и поэтому мы всегда найдем общий язык.

Эксперт
Ткаченко Юрий Александрович
Директор ООО "Управление интеллектуальной собственностью"

yury@ip-management.ru
+7 951 908 8798 & +7 910 477 6892