

Здравствуйте. Юрий Ткаченко, юрист со специализацией в патентном праве, инвестор в инновационные проекты с качественным IP, и управляющий партнер в таких проектах. Первые 15 лет в бизнесе я продавал свои инновационные патентованные продукты, потом, после начала глобализации и начала высочайшей конкуренции на рынке ритейла, стал продавать только самое вкусное из инновационных технологий, только их сухой остаток – патенты. Действуя по принципу «дифференцируйся или умирай». Продаю патенты, а сами технологии переходят к новому правообладателю как мультипликатор их стоимости. Продаю патенты более 20 лет. Продал больше 100 патентов российских патентовладельцев на более чем \$200 млн. – свои и партнерские патенты, российские и зарубежные. Т.е., занимаюсь трансфером технологий.

О необходимости наконец-то наладить трансфер технологий в РФ говорят уже много десятилетий. К примеру, глава Роспатента Г.П. Ивлиев абсолютно обоснованно говорит в многочисленных интервью, цитирую близко к оригиналу - «в России очень тонкий слой людей, могущих помочь изобретателю внедрить свое изобретение, в этом причина того, что изобретения не внедряются». Григорий Петрович абсолютно прав, хотя формально это совсем не так: во многих ВУЗах, и не только, давно созданы оргструктуры по трансферу, формально трансфером технологий в России занимаются тысячи человек. Но толку от этого очень мало. Причин много, не одна – тут я не согласен с Григорием Петровичем – назову только 4 самые главные и тесно переплетенные между собой причины:

1. **Нет объектов для трансфера технологий.** Так уж сложилось в России, что главным заказчиком на прикладные НИОКР является федеральный бюджет. Но ВУЗы и др. получатели бюджетных денег на НИОКР производят почти исключительно патентный мусор (патенты с нулевой стоимостью) чисто для формальных отчетов заказчику. Почему? Потому что им не нужны качественные патенты – потому что раньше МинОбр, сейчас МинНауки, не ставило и пока не ставит главным критерием по выделению бюджетных денег на новые НИОКР ранее полученные и будущие деньги от коммерциализации РИД по НИОКР – деньги, которые могут быть только от продажи лицензий. А чтобы продать лицензию, надо иметь качественный патент. А их нет, потому что деньги от них не нужны заказчику.
2. **Слишком много бюджетных денег на прикладную науку.** Да, говорю это с полной уверенностью, ибо хорошо знаю динамику инновационной поляны уже без малого 30 лет. В 90-е годы, когда бюджетных денег на науку практически не было – хороших патентов было в разы больше, потому что ученым, как и всем, кушать хочется. А последние 15 лет самое простое и выгодное – не делать качественные патенты, а подсесть на немеренные бюджетные деньги на науку и заниматься бумагомарательством. Я, как и все мы, совсем не против больших бюджетных денег – но на правильные цели.
3. **В РФ нет внутреннего запроса на коммерциализацию патентов.** Надо наконец-то честно сказать – промышленность РФ в целом не заточена на инновации, и когда будет заточена – никому неизвестно. В любом случае – нескоро. За это время российская наука умрет от бумагомарательства, она уже быстро умирает сейчас. Умрет, если не продавать ее патенты за рубеж. Укрепляя тем самым, кстати, резко пошатнувшуюся дружбу со США и вообще с Западом на основе международного разделения труда. Технологическая взаимозависимость – лучшая основа для дружбы. Изобретательность в РФ – это такой же природный неистребимый феномен, как нефть, газ и алмазы. Сейчас единственным бенефициаром патентного бардака в России является Китай – все остальные страны, включая США и Евросоюз, не имеют ничего. Трансфер должен быть ориентирован на тех, кто реально хочет купить или лицензировать внероссийские патенты российских правообладателей, в т.ч.

созданные на российские бюджетные деньги. А это на 90-95% иностранные компании – и с ними работать надо уметь, это очень непросто. В первую очередь надо знать и постоянно мониторить их проблемы, о которых они совершенно открыто пишут, у многих есть открытые окна для предложений по решению их проблем – но почти никто этим не занимается в РФ – потому что и вчера и сегодня намного выгодней взять замшелые научные заделы, обернуть их в якобы новую упаковку и в очередной раз продать РФ пустопорожний отчет по якобы актуальной НИОКР.

4. **Да, очень мало квалифицированных кадров для трансфера.** А почему? А потому, что государству они абсолютно не нужны – я, к примеру, работаю с правообладателями только частной формы собственности – я им нужен. А для работы с ВУЗами и НИИ пока просто нет основы для сотрудничества. И я им со своим опытом не нужен, и продавать им просто нечего – нет качественных патентов для лицензирования или продажи прав – но есть патентный мусор. А так как им ничего не нужно в части реального трансфера технологий, то поэтому и их собственный уровень подготовки студентов на кафедрах инновационного предпринимательства (где якобы учат трансферу технологий) нулевой, и уровень их патентных отделов – ниже всякой критики. Ведь и патентное дело, и трансфер – реально сложная, требующая высокой квалификации и небыстрая работа. А пока всем получателям бюджетных денег на прикладные НИОКР для продолжения шикарного банкета за счет федерального бюджета надо быстрее флажок поднять и громко отчитаться за какой-то очередной никому реально не нужный результат, типа возросшего индекса цитирования.

Можно добиваться результатов по трансферу технологий и без копейки бюджетных денег – это трудно, но можно. Коллеги, представляю практическую бизнес - модель трансфера технологий для масштабирования. Как и любые бизнес - модели, она не подлежит правовой защите – пользуйтесь бесплатно, готов консультировать.

Как именно я и моя команда работаем, если коротко:

1. **Первый вариант. К нам обращаются те, у кого уже есть патент**, сделанный не нами, те, кто хочет не повесить его на стенку, а сделать из него деньги. Мы работаем так:
 - 1.1. **Первый этап** – экспертиза **коммерческого** качества предложенного для коммерциализации патента. Сам факт наличия патента, то есть выдача Роспатентом или любым другим патентным ведомством патента как такового – для меня пустой звук. Как и для многих других инвесторов в теме, и для всех покупателей патентов. Потому что часто патенты – это патентный мусор по многим причинам и поэтому не объекты для инвестиций или покупки. Моя команда анализирует коммерческое качество патента – его рыночную актуальность, зонтичность формулы (можно ли ее обойти или нет с получением такого же или близкого технического результата), какие есть дефекты в описательной части патента и как они сопряжены с формулой, т.е. с какой степенью вероятностью патент может быть аннулирован полностью или частично, и т.д. В итоге мы выдаем патентовладельцу многостраничный документ с моей подписью, в котором патент рассмотрен под микроскопом. В т.ч. определена примерная цена анализируемого патента. То есть мы делаем одновременно патентный дьюдил за будущего покупателя и инвестора, а для себя решаем – браться за продажу патента или нет. Этот этап работы для меня как владельца фирмы планомерно-убыточный, но без него не обойтись.

1.2. **Второй этап.** Зарабатываем на продаже или лицензировании. Если всё ОК с патентом, то согласовываем наш агентский % по договору, делаем презентационные материалы и продаем. Средний размер комиссионных – 20%, получаем деньги **после** поступления денег от продажи или лицензирования на расчетный счет патентовладельца.

Первое условие для успешной продажи – мы в умело сделанных презентационных материалах показываем не патент как таковой, а **правильное позиционирование** патента для решения абсолютно конкретной проблемы будущего нового патентовладельца (а для этого их надо абсолютно точно знать). **И второе:** развитой и постоянно нарастающий нетвёркинг, наработанный за 20 лет, у нас более тысячи горячих контактов в фирмах, которые покупают исключительные права на патенты или лицензии для решения своих **конкретных** проблем.

2. **Второй вариант, когда к нам обращаются в ситуации, когда вроде как инновация есть, а патента еще нет** – в этом случае наша команда нужна будущему патентовладельцу для выработки патентной стратегии под его конкретную инновацию. Мы правильно выращиваем только правильный (т.е. пригодный для продажи или лицензирования) российский патент, или, чаще, выращиваем пул правильных национальных патентов в актуальных для конкретной инновации странах, помогаем с правильным прототипированием и продаем.

Шаги к продаже:

- 1.1. **Первое:** сначала проводим патентный поиск по всем базам с абсолютной прилежностью. Как минимум на английском и русском языке. Нередко на этом этапе выясняется, что деньги на НИОКР были потрачены впустую – продукт или сервис неоригинальны, и патент не будет выдан или по новизне или по очевидности. На этом наше сотрудничество заканчивается. Мы не делаем патенты ради патентов, а делаем только патенты на продажу.
- 1.2. **Второй шаг:** если всё ОК с результатами патентного поиска для получения пула национальных патентов – делаем качественную первичную заявку или сами, или используем под нашим контролем лучших тематических патентных поверенных, если тема новая для нас. Хороших универсальных писателей патентных заявок на любые темы не бывает – это моё скромное, но твердое мнение.
- 1.3. **Третий шаг:** получаем пул национальных патентов – с использованием только лучших иностранных патентных поверенных, многократно проверенных в боях с их местными патентными ведомствами.
- 1.4. **Четвертый шаг:** делаем презентационные материалы и продаем пул национальных патентов.

Иногда для продажи делаем еще и регистрацию качественных **товарных знаков** в актуальных странах для повышения цены пула патентов – особенно если патент защищает продукт или сервис B2C. Чтобы новый патентовладелец имел не только действительно исключительные права на патентованную технологию, но и хорошее, цепляющее, запоминающееся название. Ибо – «как вы лодку назовете, так она и поплывет». Иногда удается поднять цену пакета интеллектуальной собственности из патентов и товарных знаков в 2 раза по сравнению с ценой только патентов.

Если патент хороший, по моей профильной области биомедтех и если патентовладелец/автор вменяемые – я нередко становлюсь инвестором.

Если патент хороший в любых других областях, то мы бесплатно работаем «сводниками» между патентовладельцем и инвесторами.

Конкретные предложения:

1. **Инвесторам:** посмотрите на возможность инвестирования по этой бизнес - модели. Я готов рассказать о рисках и возможностях и дать непрофильные для меня проекты с хорошим российским IP на фазе РСТ и потенциально хорошим пулом патентов зарубежных стран для рассмотрения возможности инвестирования, ROI в среднем больше 5, средний срок экзита – немного меньше 3-х лет.
2. **Стартаперам:** не стройте необоснованных иллюзий насчет успешных продаж в условиях глобализации – обычно это не убеждает частных инвесторов, инвестирующих не бюджетные, а свои деньги. Особенно в условиях санкций и постоянно нарастающего падения платежеспособного спроса в России. Мой совет – вам безопасней и выгодней продать свой патент (сухой остаток Вашей инновации) тому, кто уже рулит или просто замечен на глобальном рынке по вашей теме. Патентная монополия – это самое вкусное, что вы можете предложить рынку.
3. **Сотрудникам инфраструктуры поддержки инноваций:** настоятельно предлагаю не мучить стартаперов невыполнимыми в условиях очень низкого и постоянно падающего покупательского спроса в РФ и санкций вашими, увы, пока стандартными требованиями обязательно развивать продажи для бюджетного со-финансирования. Сделать и продать патент – реально, а вот самому стартапу системно продавать продукт на его основе – в абсолютном большинстве случаев нереально.
4. **ВУЗам, НИИ, структурам РАН и другим получателям бюджетных денег на прикладные НИОКР:** я отлично знаю, что те, кто сейчас дает вам деньги, с вас не спрашивают про действительно важные конкретные результаты. Которые могут быть только в денежном виде – в виде лицензионных договоров или договоров переуступки прав. И поэтому вы вынужденно создаете в основном патентный мусор, пустопорожние отчеты, всякие индексы цитирования и прочее нечто, не имеющее никакого отношения к деньгам. Вы живете в королевстве кривых зеркал. Но долго это просто не может продолжаться. Будет как во всех странах и как в обычном бизнесе: получил деньги на развитие – отчитайся деньгами за результат. Поэтому в очень недалекой перспективе тот, кто первый в России научится делать живые деньги из бюджетных денег, выделяемых на НИОКР – тот и будет «на коне».
5. **Пользуясь присутствием высоких гостей, влияющих на госполитику в области инноваций.** Будем откровенны – степень компетенции органов законодательной и исполнительной власти в РФ в отношении не интеллектуальной собственности вообще, а коммерциализации интеллектуальной собственности, равна или очень близка к нулю. Есть государственный запрос на радикальные действия, как и следует из названия нашей секции. Давайте обсудим эти действия.

Спасибо.