

## СТЕНОГРАММА

заседания космического клуба по теме: "Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности в ОПК"

6 июня 2006 года

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Добрый день, уважаемые коллеги. Предлагаю начать, время уже начало четвертого. Кто-то из коллег позвонил, будет чуть-чуть попозже и вольется в наши ряды.

Уважаемые коллеги, многие из здесь сидящих мне лично давно знакомы по совместной деятельности. Эта деятельность в сфере интеллектуальной собственности, коммерциализации технологий, инновационной работы. Сегодня в зал мы пригласили специалистов и руководителей предприятий, научно-технической сферы российской ракетно-космической промышленности, Российского космического агентства, Федерального космического агентства. Мы пригласили коллег из Роспатента, Правительства Российской Федерации, Министерства образования и науки Российской Федерации, из департаментов и соответственно из министерств промышленности Москвы, Московской области, банкиров, представителей страховых компаний, Федерального агентства по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного двойного специального назначения, Европейского космического агентства, Министерство обороны, конечно. Если я кого-то забыл, прошу меня простить.

Сегодняшний "круглый стол" подготовлен Московским космическим клубом при поддержке межфракционного депутатского объединения "Авиация и космонавтика" Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. И посвящен теме, которая всех нас, конечно, волнует. Это вопросы "Коммерциализации результатов научно-технической деятельности". По этому поводу ходит много разговоров и проходит, конечно, много различных форумов. Мы сосредоточились на той отрасли, в которой работаем, ракетно-космической промышленности. И тематика актуальная, она тесно связана с созданием и правовой базы, и инфраструктуры, национальной инновационной системы и, конечно, его отраслевого звена.

Тема актуальная сейчас в период, когда ракетно-космическая отрасль готовится к значительной реструктуризации, структурной перестройке, акционированию. И, видимо, поэтому вы так легко откликнулись на наши приглашения. Практически всегда, когда мы спрашивали людей: будут ли они заинтересованы в этом "круглом столе", практически всегда мы получали положительный ответ.

Мы рассчитываем на то, что сегодня состоится конструктивный разговор. Но, конечно, очень приятно, что мы встречаемся в разных местах. И сегодня мы создали повод для встречи. Повторяю, со многими из сидящих здесь в зале у нас связаны приятные воспоминания и годы работы. Надеемся, долгие годы впереди. Дай Бог, всем и нам здоровья. И, конечно, удачной деятельности.

Я передаю слово Валерию Михайловичу Петухову, заместителю председателя исполкома МДО "Авиация и космонавтика России" Государственной Думы.

**В.М.ПЕТУХОВ**

Уважаемые коллеги,

Наверное, все вы знаете, что тема, объявленная в качестве главной повестки нашего "круглого стола" очень важна. Почему? Потому что где-то в последние 15-20 лет у нас, в основном, шли разговоры о нашей нефти, о нашем газе, о тех природных ресурсах, которые, к сожалению, невосполнимы. И как-то не было разговора о том, что за годы сосуществования был создан колоссальный научный потенциал.

К сожалению, этот научный потенциал не всегда на 100% использовался. Сейчас мы живем в новых условиях, в условиях рынка, когда, прежде чем что-то создавать, нужно думать, а куда мы это будем реализовывать. И кому это нужно? Я не имею в виду, естественно, фундаментальные науки, которые всегда должны финансироваться государством. Фундаментальные науки это основа на будущее, на десятилетие и на 100-летие. И здесь, наверное, правы те ученые, которые говорят: я хочу удовлетворить свое любопытство и хочу посмотреть, а что там есть. И здесь они правы. Но все-таки авиация и космонавтика, особенно ракетостроение, здесь значительную роль играют прикладные науки. Что мы будем создавать, что мы будем запускать, какие новые технологии открывать и какие новые продукты создавать. Здесь необходимо думать, кто будет потребитель. Это не означает, что мы вынесли товар на прилавок и все бросились его покупать. Необходимо

потребителя завоевывать. А это тоже своего рода мастерство и тоже школа. Потому что уметь завоевать покупателя, здесь необходима и поддержка государства, и необходима поддержка высшего звена нашего руководства, включая и президентов. Пожалуйста, я могу напомнить случай, который произошел несколько лет тому назад, когда мы пытались Малайзии продать наши самолеты МИГ-29.

Американцы для того, чтобы вопрепятствовать этой сделке, через Сороса организовали финансовый банковский кризис. Туда приезжали высшие руководители США, и мы в ту пору, я не помню сейчас, лет 5 или 6 назад было, мы так и не продали это.

Поэтому мы с большой готовностью откликнулись на предложение Сергея Александровича, считаем, что это очень важный вопрос. Особенно вывод на рынок нашей наукоемкой продукции. К сожалению, сейчас только 1% наших высоких технологий экспортируется Россией. Я не имею в виду военную отрасль, авиацию и т.д. И это катастрофа, вообще. Поэтому мы обязаны срочно менять структуру нашего экспорта. А самое главное обязаны давать возможность нашим предприятиям развиваться, давать возможность нашим ученым создавать новые технологии, новые продукты.

Поэтому приглашаем вас принять активное участие в дискуссии. Вопросы, объявленные в программе, достаточно интересны и даже, может быть, спорные. И здесь есть, о чем поговорить.

Тоже вопрос или же идти единым кулаком и, продавая наши технологии, воссоздать Техмашэкспорт, который был когда-то в Советском Союзе. Или же вести такую грамотную, целенаправленную штучную работу с нашими потенциальными потребителями.

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Валерий Михайлович.

Уважаемые коллеги, мне осталось прежде чем мы начнем работать, сказать о регламенте. Вот здесь вы получили папки, в которых мы пометили программу, указали заявленные выступления, желательное время для них, учитывая то, что выступающих много. И также то, что, наверняка, захотят выступить с репликами, а, может быть, и с более развернутыми словами сидящие здесь, в зале, всем есть, что сказать. Мы просили бы придерживаться этого регламента.

Я бы предложил, если возникают попутные вопросы, вопросы обсуждения, задавать их сразу и двигаться именно в режиме "круглого стола", а не конференции.

Хочу сказать, что здесь есть стенограмма, мы ее обязательно расшифруем. Мы предполагаем вместе с МДО в их очередном бюллетени опубликовать материалы нашего "круглого стола", и стенограмму, и проект решения, который мы подготовили и раздадим, наверное, ближе к концу или после кофе-брейка. Поэтому, пожалуйста, высказывайтесь. Этот проект решения мы предполагаем, как общественная организация, разослать в Госдуму, в Совет Федерации, в Роскосмос, естественно, ну, и посмотрим по ходу, как это пойдет.

Вот, если такой регламент принимается, движемся? Спасибо.

Тогда предоставляем слово Александру Викторовичу Наумову, заместителю директора Департамента Государственной научно-технической и инновационной политики, Миноборнауки.

#### А.В.НАУМОВ

Спасибо большое за предоставленную возможность выступить и немного осветить тот вопрос, который как раз Миноборнауки занимается очень плотно. Другой вопрос, насколько результативно?

Пожалуйста, следующий слайд. Основные главные конкурентные преимущества российской экономики, в общем-то, общеизвестны - высокий образовательный уровень, развитая сеть научных исследовательских организаций, в том числе академических, и запасы разнообразных ресурсов. И вот в рамках вот этих конкурентных преимуществ мы и должны реализовывать проекты программы, создание конкурентоспособных товаров и услуг. А в области ракетно-космической техники, это та область, которая является, на наш взгляд, наиболее конкурентоспособной.

Важнейшей задачей государственной инновационной политики является повышение использования результатов научно-технической деятельности. Это то, о чем говорил, Валерий Михайлович, тот научный багаж, тот задел, который мы имеем, воплотить в реальную товаропродукцию.

Пожалуйста, следующий слайд. В данном процессе задействовано очень большое количество федеральных органов исполнительной власти. Это, безусловно, не полный перечень тех функций, которые возлагаются на федеральные органы, которые приведены на данном слайде. Безусловно, здесь еще должны быть показаны и таможенные органы, и правоохранительные органы, то есть, весь набор фактически в вопросах участия, в продвижении научно-технических разработок, в реализации задействованы все органы власти.

Пожалуйста, следующий слайд. Главные подходы к решению задач развития инновационной деятельности закреплены в стратегии развития науки инновации в Российской Федерации на период до 2015 года.

В декабре 2005 года в основном данная стратегия была одобрена Правительством и 15 февраля 2006 года утверждена Межведомственной комиссией по научной инновационной политике.

И главная задача в рамках вот этой стратегии, это опережающее развитие среды генерации знаний, обеспечение конкурентоспособности сектора исследования разработок на ограниченном числе приоритетных направлений, ориентировочно до 7 уменьшается количество приоритетных направлений. Создание эффективной инновационной инфраструктуры и стимулирование технологической модернизации отраслей экономики.

Важным шагом в отношении государственной поддержки инновационной деятельности, пожалуйста, следующий слайд, стали основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Были утверждены председателем Правительства 5 августа 2005 года. И основные направления по развитию инновационной системы - это создание благоприятной экономической правовой среды в отношении участников инновационной деятельности. Дальше я более подробно остановлюсь на вот этом вопросе, поскольку, на наш взгляд, этот вопрос краеугольный, один из основных вопросов развития инновационной деятельности. Также формирование инфраструктуры инновационной системы, создание системы государственной поддержки, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

Вот в данном документе, в общем-то, впервые нормативно, в принципе, конечно, это не совсем нормативный документ, я имею в виду это не закон, не постановление Правительства, это распоряжение, но приведены такие понятия как инновационная деятельность, наукоемкие высокотехнологичные отрасли, инновационная инфраструктура.

Пожалуйста, следующий слайд. Распоряжением правительства от 7 февраля 2006 года утвержден план мероприятий по реализации в 2006 году основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Основные моменты - это развитие системы центра трансферы технологий, создаваемых на базе ГМЦ, высших учебных заведений и институтов РАН, совершенствование порядка формирований реализации

важнейших инновационных проектов государственного значения, меры государственной поддержки малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере и формирование реализации пилотных проектов по созданию инновационной деятельности субъектами Российской Федерации.

Кстати, в плане участия субъекта Российской Федерации в 199 ФЗ законе 2005 года были вот эти вопросы, связанные с их участием в этом направлении деятельности внесены изменения в закон о науке и государственной научно-технической политики.

Следующий, пожалуйста, слайд. Один из наиболее базовых элементов развития инновационной деятельности, это формирование и развитие нормативно-правовой базы Российской Федерации. Вот на этом слайде приведены как бы основные из законов и постановлений, нормативных постановлений Правительства, которые регулируют сферу этой деятельности. Почему я хотел обратить внимание на этот слайд. Когда говорят о том, что можно инновационную деятельность взять и вытащить каким-то одним нормативным актом, пусть на уровне закона, в общем-то, это, на наш взгляд, заблуждение. Поскольку инновационная деятельность регулируется таким набором, большим набором законодательных актов, что без комплексного взаимоувязанного их изменения добиться реальных хороших результатов вряд ли удастся.

Важным направлением одним из элементов в развитии нормативной базы должен стать проект части 4 Гражданского кодекса - это права на результат интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации. Подготовлен он рабочей группой и образован администрацией Президента, прошел обсуждение недавно на совете по кодификации и в ближайшее время будет вноситься в Федеральное Собрание в Государственную Думу.

Пожалуйста, следующий слайд. Особую роль в развитии инновационной деятельности призван сыграть принятый в июне 2005 года федеральный закон об особых экономических зонах. Образовано Российское агентство по особым экономическим зонам. И данным федеральным законом условия и порядок создания ОС ориентированы как на российских, так и на иностранных инвесторов и производителей.

Предусматривается налоговая преференция за счет налога на прибыль, единого социального налога, региональных и местных налогов. Это для резидентов именно особых экономических зон. Единственное, что сразу хотел бы обратить внимание. Президентом особой экономической зоны может быть лишь коммерческая

организация, причем, находящаяся на территории особой экономической зоны, осуществляющая деятельность именно на этой территории. Здесь никаких ..... быть не может, то есть, зарегистрировался на территории ОЭЗ, а осуществляешь деятельность в другом месте. Этот вопрос однозначно решается в данном законе.

Существенные таможенные преференции, режим свободной таможенной зоны и упрощен административный режим принципа "одного окна".

Пожалуйста, следующий слайд. До конца 2006 года планируется до 10 таких особо экономических зон. В настоящее время создается 4 технико-внедренческих особых экономических зоны - Санкт-Петербург, Зеленоград Московской области, в Томске, в Томской области и город Дубна Московской области. И две промышленно-производственные - это в Татарстане, Елабуга, и в Липецкой области.

Среди проектов законов, которые, проектов актов федеральных законов, предполагаемых к разработке и принятию в 2006-2007 годах особо я хотел бы остановиться, пожалуйста, следующий слайд, на законопроекте о внесении изменений в законодательство с целью стимулирования инновационной деятельностью и внедрение производственных наукоемких технологий. Данный законопроект планируется оформить в виде двух частей. Первая часть - это о внесении изменений в федеральный закон о науке и государственной научно-технической политике, дальше я поясню, что именно будет там.

И вторая часть - о внесении изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, направленных на стимулирование инновационной деятельности. Тоже дальше поясню.

Пожалуйста, следующий слайд. Для того, чтобы заработал механизм налоговых льгот для инновационной деятельности, нам необходимо законодательно закрепить такие понятия как технологическая инновация, малое инновационное предприятие, инновационная деятельность. Примерный перечень видов этой деятельности и ряд других. Это как бы на первую прикидку, потому что в процессе работы у нас появляются все новые и новые вот эти моменты, которые должны быть определены. И эти определения будут базироваться на терминах, которые использованы в основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года, о которых я упоминал в начале выступления.

Определить понятие субъектов малого предпринимательства, причем, инновационное предпринимательство научно-технической сферы, безусловно, это понятие планируется, чтобы оно соответствовало понятию малого предпринимательства. Но самое трудное, конечно, будет привязать вот этот вопрос к научно-технической сфере, поскольку здесь есть определенные разные подходы у Министерства экономического развития и торговли, у Министерства образования и науки, поскольку многие считают, что делить малое предпринимательство на вот эти части нецелесообразно, а надо оказывать поддержку общую, независимо от сферы деятельности малого инновационного предпринимательства.

Пожалуйста, следующий слайд. Особо трудный вопрос связан с вопросами налогового стимулирования. Причем сейчас мы очень плотно работаем с Министерством экономического развития торговли. И в части налоговых стимулов для выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в части списания затрат на эти работы, в части освобождения от налогов, от НДС всех видов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не только тех, которые выполняются за счет бюджетных средств.

Следующие моменты. Налог на прибыль малых предприятий в первые 5 лет с нулевой ставкой или с освобождением от налога на прибыль. Снижение НДС для организаций, научной сферы, выполняющих работы. И, естественно, вопрос, связанный с применением упрощенной системы налогообложения.

В том числе планируется освободить от налогообложения все добровольные средства, направляемые как гранды на поддержку научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, а не только те гранды, которые предоставлены организациям и ученым, утвержденным Правительством перечня. Плюс вопросы, связанные с патентно-лицензионными операциями, кроме посреднических, связанных с объектами интеллектуальной собственности. Данная льгота существовала в российской законодательстве, то есть, мы хотим ее вернуть. Естественно, процесс этот очень не простой. И в этом процессе задействована администрация Президента, созданная межрегиональная группа, в которую входят представители Государственной Думы, участвуют Министерства образования и науки, широкое достаточно представительство и регионов в этой рабочей группе. И по линии Государственной Думы инициативная группа создана. Подготовлен вот такой законопроект, который уже до конца июня планируется внести по

линии вот этой депутатской группы в Государственную Думу. И в процессе отработки законопроекта наше Министерство принимало самое активное участие. И в дальнейшей работе, когда законопроект придет на заключение Правительства Российской Федерации мы тоже планируем очень активно в нем участвовать.

Пожалуйста, следующий слайд. И в завершении я хочу выразить надежду, что реализация вот этих рассмотренных мер будет способствовать изменению структуры российской экономики, развитию выпуска конкурентоспособной продукции, в первую очередь, в высокотехнологичных отраслях промышленности, создание в стране цивилизованного рынка интеллектуальной продукции, привлечение в эту сферу средств инвесторов, особенно частных, повышение престижа научно-технической и инновационной деятельности. В общем-то, в конечном итоге это будет способствовать переводу российской экономики на инновационный путь развития.

Спасибо большое.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо, Александр Викторович, за выступление.

Уважаемые коллеги, как вопросы сразу или мы и Корчагина послушаем? Лучше сразу? Давайте, прошу вас.

**П.М.ПРОВИНЦЕВ** - Российский фонд развития высоких технологий.

Скажите, пожалуйста, есть ли какие-то меры, направленные на поддержку государственных научных центров, их у нас, по-моему, 58? И фактически они являются основными базовыми точками, где рождаются прикладные технологии. На сколько мне известно, с 2006 года они, например, стали платить налог на землю, да?

Спасибо.

#### **А.В.НАУМОВ**

В отношении, ГНЦ - это государственная научная организация. Начнем как бы с этого момента. Для государственных научных организаций планируется освобождение от уплаты налога на землю, как тот элемент. Планируется.

И второй момент. Значит, мы подготовили проект концепции о внесении изменений в закон о науке, государственной научно-технической политике в части государственных научных центров.

Концепция представлена на утверждение Правительства. И мы планируем расширить возможности. Сейчас ГНЦ может находиться только в ведении федерального органа исполнительной власти или Академии наук, имеющих государственный статус. Здесь мы вносим изменения, это субъекты Федерации должны быть и плюс предоставление право Правительству более четко установить критерии уже в нормативном акте Правительства на уровне Постановления Правительства, то, что касается присвоения статуса ГНЦ, прекращение статуса ГНЦ и вопросы, которые связаны с требованиями в рамках законных, тех, которые прописаны в законах, но более детально развить.

Вот то, что мы планируем.

Н.Н.ЯКОВЛЕВ - директор ТК "Союз".

Скажите, пожалуйста, Александр Викторович. Вот вы совершенно справедливо 685 постановление отнесли к числу основополагающих нормативных правовых актов. Но в этом постановлении содержался ряд поручений Министерства, которые надо реализовать. Может быть, вы проинформируете? Всем присутствующим, наверняка, интересно знать, исполнены ли те поручения, которые были записаны вашим министерством?

А.В.НАУМОВ

Но те поручения, которые были записаны в 685 постановлении, предложения по их выполнению были доложены Правительству, получены конкретные указания по форме документов и по срокам. До конца июня месяца уже в завершающей стадии согласования с Минфином, как всегда, это то, что касается определения размера компенсационных выплат за передачу прав на результат научно-технической деятельности, созданных за счет бюджетных средств, порядок расходования и учета этих средств, формы типового договора между распорядителями бюджета и федеральными государственными учреждениями, это три документа на уровне постановления Правительства, естественно, пока они как проекты постановления, будут внесены до конца июня в Правительство Российской Федерации. Два следующих момента, это то, что касается о порядке принятия государственным заказчиком закрепления прав на результат научно-технической деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета, до конца июня принято решение подготовить в форме методических рекомендаций и приказом Министерством образования и

науки, как Министерства, ответственного за данную сферу деятельности и осуществляющего нормативное правовое регулирование в этой сфере, мы планируем, широко согласовав со всеми государственными заказчиками, со всеми без исключения приказом Министерства утвердить и разослать по всем заказчикам для того, чтобы они работали.

И самый трудный вопрос, это тот вопрос, который связан с проведением конкурсов на передачу прав, принадлежащих Российской Федерации, когда права закреплены за федеральными органами исполнительной власти в рамках государственного контракта на конкурсной основе передача, вот этот документ у нас до выхода Гражданского кодекса части 4, где вот эти процедуры, связанные с предоставлением Правительства регулировать этот вопрос, прописаны, но до этого момента мы просто готовим вот этот документ и согласовываем. После выхода закона будем его запускать.

Спасибо.

**Н.Н.ЯКОВЛЕВ**

Скажите, вопрос закрепления за государством прав на старые результаты научно-технической деятельности так опять и повис в воздухе?

**А.В.НАУМОВ**

Значит, вопросы, связанные с закреплением прав мы только на те результаты, которые вновь создаются.

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Есть ли, уважаемые коллеги, еще вопросы?

**А.Г.ГОНЧАР** - КБ транспортного машиностроения.

Можно? Александр Викторович, вот один вопрос. Зонирование, вот выделение зон особых, по-моему, 10 вы назвали, это как проверка, потом по результатам всех инновационные зоны включить. Или это ограниченное число и все остальные в этих зонах работать не будут.

**А.В.НАУМОВ**

Ситуация следующая. Был проведен конкурс, вот эти 4 технико-внедренческие и 2 производственно-промышленные зоны представляли материалы на конкурс. Есть очень жесткие ограничения к территории

для технико-внедренческих, это, по-моему, километр квадратный вот этой зоны. Это участок территории километр, причем, субъект Федерации выделяет эту территорию для размещения, для строительства в начале инфраструктур.

А.Г.ГОНЧАР

Нет, это я все понял. Я просто хочу понять принцип. Это как для проверки проверяется, если будет эффект, то все будут в зонах. Все правила, которые..... Или это только инновации будут там, а остальные будут жить по старому.

А.В.НАУМОВ

Нет, ситуация такая. Вот эти технико-внедренческие зоны должны дать импульс. То есть, дать реальную отдачу. Но многие из тех принципов, которые заложены, не все, конечно, а часть принципов по представлению преференций для технико-внедренческих зон, я именно об этом говорю, потому что мы именно этим направлением, в основном, занимаемся. Мы планируем применить в этих изменениях налоговое законодательство.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Движемся дальше, уважаемые коллеги.

В.В.БОРИСОВ - НИИМаш

Вот по этим зонам особым, на сколько я понимаю, они находятся в ведении экономического развития, да? Поэтому, действительно, надо дальше совершенствовать тот механизм, о котором только что говорили. Иначе получится, что внутри этих зон, а вот предприятия ракетно-космической промышленности, которые не зарегистрированы в этих зонах, вряд ли будут заинтересованы что-либо передавать из тех технологий, которые создают.

А.В.НАУМОВ

Дело то в чем? Вы зарегистрироваться там не сможете так.

В.В.БОРИСОВ

Да я знаю, я закон внимательно смотрел, даже готовили ответ от города Королева наукограду по этому делу.

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Есть ли еще вопросы, уважаемые коллеги? Если нет, тогда я предоставляю слово Александру Дмитриевичу Корчагину, первому заместителю руководителя Роспатента.

### А.Д.КОРЧАГИН

Уважаемые коллеги, я немножко скорректирую тему выступления, поскольку Александр Викторович здесь достаточно подробно рассказал о законодательных всяких инициативах и направленности работы в этой сфере. И хотел бы, хотя у меня есть тут материал, я его передам, можно его раздать, больше написано, чем сказал Александр Викторович.

Но дело в том, что сегодня есть ключевой вопрос, который не требует никаких законодательных, вообще, решений. Этот вопрос связан с правоохранной результатов научно-технической деятельности как основы для их коммерциализации. Дело в том, что всем прекрасно известно, а, если кому не известно, то очень жаль. Для того, чтобы заниматься коммерциализацией результатов научно-технической деятельности, надо сначала закрепить на них права. Права в Российской Федерации, так же как и во всем мире закрепляются двумя путями на результаты. Либо это должен быть получен патент, либо это должна быть коммерческая тайна. А вот теперь что на сегодня на самом деле мы имеем в России и потом поговорим, что же нам, вообще, делать? Дело в том, что за последние 8 лет финансирования прикладной науки из бюджета увеличилось практически в три раза. И в дальнейшем такая тенденция сохраняется. А вот количество результатов научно-технической деятельности, которые могут быть коммерциализованы, то есть, которые..... увеличилось всего лишь на 15%. То есть, получается, что эти результаты из бюджета финансируются на основе госзаказов, в основном. А также по сметам, там, где распределители бюджета, это Академия Наук, вы знаете, государственная, то результаты, в общем-то, практически те, которые можно, вообще, реализовывать в дальнейшем путем продажи прав, лицензий и уже материализации конкретных объектов техники и технологии, то прямых основ здесь нет. К чему приводит такая, вообще, ситуация?

На сегодня особенно, если говорить об оборонно-промышленном комплексе, о ракетно-космической, об авиационной технологии, это самая значимая часть вот этого направления. И не только направления, но и продукция этого комплекса сегодня, всегда, вообще, была

высокотехнологичной, она реализуется, действительно, на мировых рынках.

Так вот, смотрите, если мы сегодня, если выделите все там, ежегодно выдаем российским нашим организациям порядка 27 тысяч патентов, остальное иностранцам, порядка 6-7 тысяч, то, если взять оборонный комплекс, то количество патентов где-то составляет менее 5 тысяч ежегодных патентов. А, если взять за рубежом патентование, патентование за рубежом - это основа экспорта, а экспорт ОПК, вы знаете, он сегодня основной. Порядка 5 млрд. долларов ежегодно мы зарабатываем, продавая наше оружие. Так вот, Российская Федерация за рубежом патентует всего на всего чуть больше 700 патентов. То есть, если сравнить, что делают другие страны, то Сингапур примерно также, как Россия. Сингапур - город-государство, 2 млн. жителей, вы знаете, какая там наука, какая там, вообще, эта самая инфраструктура.

Соединенные Штаты Америки ежегодно за рубежом патентуют порядка 35 тысяч своих изобретений, разработано.

ФРГ патентует порядка 18-20 тысяч, Китай - больше 10 тысяч уже и 700 разработок, которые патентуют. Все это не оборонно-промышленный комплекс. Если посмотреть, что патентуется в оборонно-промышленном комплексе, то назову такую цифру. Уже три года, как действует патентный закон, и можно на то, что создано за счет средств бюджета и служит интересам национальной безопасности патентовать на имя Российской Федерации, то за три года мы всего на всего выдали 156 патентов, из них 124 патента - это Росатом, 3 патента Минобороны получил. То есть, у нас практически, если говорить открыто, серьезно, отсутствует правовая охрана результатов и в России, и за рубежом на то, что мы продаем. Говорить о коммерциализации здесь, в общем-то, мягко говоря, очень сложно. Вот пример такой. Вы знаете, в Совете Федерации есть экспортный совет, экспертный совет по оборонно-промышленному комплексу. В прошлом году вышел сборник в конце года. И там представители авиационной промышленности, проектных предприятий крупных говорили, что сейчас мы на рынках наблюдаем такую ситуацию. Здесь можно прочитать, все это опубликовано. Что, например, мы продаем самолеты, кстати, ни МИГ, ни Сухой ничего не патентуют за рубежом, ни одного патента нет, а эти самолеты, вы знаете, по своим характеристикам представляют собой очень самые передовые научно-технические достижения. Так вот, уже сегодня есть факты, когда запасные части к нашим самолетам не у нас покупают, а покупают в Польше, покупают в Латвии. То есть, начали

страны, учитывая, что правоохраны никакой нет, но основные узлы, которые можно тиражировать, ну ..... там двигатели - это особая, поэтому не говорим, но есть масса оборудования, которая входит в состав запчастей. И вот сегодня руководители предприятий говорят: что делать? Давайте примем закон в России, который запрещал бы вот этим странам копировать то, что мы продаем. Честно говоря, не хочу обижать никого из руководителей, но надо не закон в России принимать, а, если принимать, то вот такой, чтобы руководители, которые продают, вообще, и занимаются этой проблемой, они прекрасно понимали, что продажа одного самолета высокотехнологичного, это тысяча автоматов Калашникова. Вот мы помним с Калашниковым, да, хотели права на него устанавливать, вообще-то глупость чистой воды была, потому что то, что было 60 лет назад создано, даже, если бы были патенты за рубежом, то они уже давно прекратили действие. И это уже было общедоступное использование. Но мы сегодня на самом деле эти ситуации с Калашниковым, я не знаю, возводим в какие степени. И не исключено, не исключено, что в ближайшее время мы будем иметь от этого проблему. Не только уровень продажи запчастей будет падать, но и, вообще, вряд ли нам можно будет удержаться на рынке, потому что вторая фаза наступит в отношении того, извините, а что же это за новые технологии в основе нашей ракетно-космической техники, там есть специфика, там очень много закрытых, вы знаете, передача ..... Там есть специфика. Немножко другие цифры, статистика есть, я передам, можете с ней ознакомиться. То, что за рубежом все зафиксировано и у нас. Возникает, вообще, простой вопрос, что делать, вообще вот в такой ситуации.

На нашу службу возложили, вы знаете, надзор и контроль за охраной использования, вот ..... начал в начале работать, сейчас другой руководитель. И начали мы проводить проверки организаций, пока не можем госзаказчика, потому что надо, вообще, госзаказчика, потому что здесь вина тех, кто выделяет деньги. Что мы видим в контракте? Причем эти контракты по всем нашим агентствам, в том числе оборонные: и ракетной, и Роскосмос, и Роспром, и Роснаука гражданская, Росатом. Практически никто контракты не заключает так, чтобы они соответствовали действующему законодательству в области ..... Российской Федерации. Никто, ни один.

И вот мы пишем там эти акты, документы, никакие там требования правоохраны, чтобы было обеспечено, это редко, вообще, в самом контракте есть. А, когда берем результаты, результаты, вообще,

плачевные. Поэтому сегодня, я не знаю, мы пытаемся уже договориться со Счетной палатой, с прокуратурой, вообще, надо что-то делать. Здесь не надо никаких законодательных решений. И то, что, когда нам говорят: у нас нет денег на патентование, извините, все эти деньги в суммах контрактов, вот эти деньги, они это должны, заложены финансировать. Поэтому сегодня все разговоры о коммерциализации при отсутствии прав, это нелегальный оборот, понимаете, другого в мире нет. Поэтому я думаю, что здесь ни фискальная, ни надзорная функция, а, прежде связано с тем, что специалисты в этой сфере либо они, вообще, отсутствуют, и руководители слабо об этом думают, надо привести в чувство просто соответствующих руководителей. Потому что будущее в России сегодня, все это прекрасно понимают, и мы с вами тем более, не в сфере сырья, сырье всегда, пока цены высокие, надо продавать, потому что это ресурс исчерпаемый, правильно совершенно. А интеллектуальный продукт, результат неисчерпаем. И, если мы здесь, вообще, не наведем элементарного порядка, то этот потенциал, мы им гордимся все время, но он, понимаете, он неисчерпаем всегда будет, но он питает совершенно экономики других стран. И, в конце концов, наносит и всегда наносил нам прямой ущерб, когда мы торгуем продукцией, особенно оборонного комплекса.

И вот последнее. Смотрите, в прошлом году вышли там указы Президента, вы знаете, Военно-техническое содружество, там Минюст очень важную функцию, да, права и защита за рубежом, никакая защита интересов невозможна, если нет правоохраны. Понимаете? и я удивляюсь, почему фактически такой вопрос не ставится тем органам, которые указом Президента, вообще, должен этот вопрос поставить. Невозможна защита, нет прав, что защищать-то? Мы отдаем в открытое пользование по существу все наши технологии, а технологии заложены во всех истребителях, во всех этих объектах. Поэтому, наверное, вот, если все мы об этом хорошо понимаем и решение зависит не только от руководства, а вот высшее руководство, такие решения будут приняты, и ситуация будет меняться.

В противном случае не вот эти хорошие законы, что стимулировать, понимаете? Вот мы стимулируем, а нет этого результата, который легально может быть, он существует, но его нет легально.

Поэтому вот, может быть, такая не мажорная, а минорная несколько тональность, но это факт. И, если он не будет исключен в ближайшие годы, год-два, то я думаю, что вот эти все законодательные инициативы, проекты, Оксана Генриховна бьется вот за этот комплекс

этих законов, там депутатам она будет вносить, и там налог на землю. 16, вообще, таких законодательных актов. Все это будет питать, ну не терапию селена, это нам не ту задачу, которую мы должны решать.

Поэтому, вот я призываю вас всех все-таки сначала начинать с начала, а потом уже все остальное в системе.

Я дам материалы, их можно будет раздать. У меня вот есть "Анализ патентной инновационной ситуации по приоритетным направлениям космической инновационной технологии", здесь все - как мы в России, как за рубежом. Мы такие исследования проводим, чтобы знать, вообще, куда идет все то, что должно использоваться в соответствии с законом.

Спасибо.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо, Александр Дмитриевич.

Кроме публикаций в сборнике мы могли бы разместить эти материалы на нашем сайте, может быть, и на других сайтах. И таким образом сделать их широко доступными и раньше этой самой публикации, которая, скорее всего, может быть, только осенью.

А вопросы возникают. Вон там Андрей Борисович сначала, а Николая Петровича, может быть, потом реплику. Да, Андрей Борисович, сначала вы.

А.Б.ЦВЕТКОВ - компания ".....инженеринг"

Вы сказали, что отсутствие денег - это не истинная причина отсутствия работ в области охраны прав. А вот, по вашему мнению, какая истинная причина? Это что, невежество руководителей или, может быть, отсутствие интереса, потому что нет прав собственности.

А.Д.КОРЧАГИН

Я думаю, что первая причина в том, что руководители вообще не понимают, те, которые политику определяют в сфере технологического развития - Совет ....., что нужно им делать, для того чтобы эти приоритеты российские были за Россию, просто не понимают, как это делается. И отсутствуют специалисты.

События, конечно, уже давние. В Советском Союзе была хорошая вообще структура - министерства, которые занимались технологиями, созданием новой техники, так называемые отраслевые, были технические управления, были специалисты.

Был Госкомизобретений, который работал с этими техническими специалистами, с этими управлениями. И рекомендации, как патентовать, как проводить патентную чистоту. Люди были, они работали. Сегодня этих людей практически в министерствах нет, не осталось, а руководители далеки от этой проблемы. Потому что, конечно, всегда текучка время много отнимает. А здесь вопрос принципиальный.

---

Можно добавить. Мне кажется, мы сейчас путаем немножко причину со следствием. Следствие абсолютно правильное, у нас нет специалистов, которые бы делали, это Вы все правильно сказали, но все-таки причиной во многом является отсутствие у предприятия тех самых оборотных средств, которые необходимы для того, чтобы от патента дойти, по крайней мере, до хотя бы первого продукта, который можно где-то показать.

Надо и защищать патент. Сегодня я патент или за РНТД, который регистрируется как положено на учете в бухгалтерии, эти материальные активы, это и налог, и сначала надо оценить ее, независимый аудит, сколько она стоит.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Извините, я Вас сразу поправлю. Нематериальные активы от налога на имущество освобождены уже, дай Бог, два года.

---

Но они до этого велись, теперь для того чтобы эти два года, что было потеряно, получить специалистов, которые знают, где, как, что, чего и вспомнить то, что было 2 года назад, директору надо этим делом заниматься постоянно. Но для того чтобы заниматься, надо видеть, что он от этого имеет.

Если от этого увеличивается цена контракта, который он получит,  
...

---

Нет, но вы можете списывать стоимость нематериального актива на себестоимость продукции.

А.Д.КОРЧАГИН

Подождите до нематериального актива, надо стать нематериальным активом. Патент, который не реализуется, не используется, это не актив, это пассив вообще-то.

Поэтому здесь опять причины и следствия. Вы правильно говорите, есть патент, где найти денег, чтобы все это заработало и была реализация продукции. Я сейчас говорю совершенно о других вещах, я говорю о бюджетном финансировании и говорю о госконтрактах. Я читаю госконтракт, права сегодня отдают исполнителю, это правильно. Но дело в том, что ни в одном контракте, ни в одном отчете, что мы 20 предприятий проверили, нигде нет плана использования. И когда вопрос задаешь: слушайте, а вы зачем эти результаты, вы что с ними дальше будете делать? Нигде, актом списывает бюджетные деньги, и конец, дальше работа.

А для того чтобы стимул был, Александр Викторович сказал, налоговые, всякие будут послабления, но этим надо заниматься. И это не ученый, не разработчик, это люди совершенно другой, специалист инновационной сферы. Он должен знать, где взять кредит, потому что государство профинансировало первую фазу, все время всем напоминаю, для того чтобы РНТД на стадии НИР получше довести до техники для промышленной реализации, на рубль затрат, вложенных в НИР, нужно в 10 раз в УКР, ПКР и в 100 раз в освоение. Бюджет вложил рубль, а надо найти в 10 раз и 100 раз. И это частный капитал. Но это должен быть интерес, это работа серьезная, она не менее важна, чем создание результата.

Кто будет этим заниматься? Если мы говорим о том, что все, нам заказали, мы разработку сделали и все, тогда не надо заказывать. Зачем? Это же бюджетные деньги. Давайте отдадим пенсионерам эти деньги и все, потому что парадокс в чем, что нет таких планов. И смотрят как: нас всего в патентном отделе один человек. Так это же не патентный отдел должен заниматься, понимаете.

Да, искать, может быть, в доверительное управление отдавать права. Есть сегодня 150 центров инновационных, все-таки они существуют, может быть, значатся на бумаге. Но дело в том, что когда нет процесса, то результата быть не может. Вот о чем я говорю.

Поэтому причины и следствия, здесь все понятно. Но для того чтобы шевелиться, взять кредит, надо иметь права. Кто же вам даст кредит, если вот у меня тут. - А что ты принес, дорогой? - А я тут наколбасил. - А, может быть, ты украл, может быть, есть еще 20 владельцев. Понимаете, чем подтвердить?

И опять подтвердить не только патентами, потому что можно патенты, а чтобы их использовать, там есть такое понятие, как чистота, там еще пять патентов, надо лицензии купить.

Поэтому знание этих основ руководителем, и я считаю, вы увидите, в ближайшие годы Президентом будут приняты меры, будут создаваться при министерствах, которые ответственны за работу, службы специальные, иначе это просто-напросто в большинстве своем деньги на ветер летят, деньги колоссальные. Говорю, потому что читал эти контракты. Нигде там вообще не ставится задача, чтобы где-то кто-то куда-то полетел или поехал. Это решается, это уже совершенно в других, я не знаю в каких, рамках.

А.Н.УТИН

Буквально два слова добавлю.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Андрей Никитич, Вы представьтесь, пожалуйста.

А.Н.УТИН

Утин Андрей Никитич, Департамент оборонной промышленности и высоких технологий Правительства Российской Федерации.

Когда мы писали 685 постановление, сейчас мои коллеги немного молчали об этом, может быть, они забыли, но я помню, мы настаивали на том, чтобы была прописана ответственность федеральных органов исполнительной власти, которые выступают в качестве госзаказчика за использование результатов.

И просто в силу определенных обстоятельств, поскольку много было проблем с выпуском 685 постановления, я не буду сейчас загружать ваше внимание, и мы решили, что это будет, скажем, вторым шагом в этом движении. И в общем-то мы актуальность ответственности вопроса не снимаем. И я думаю, что, как только Минобр разберется с проблемами финансовыми, какие отчисления и как, когда до 1 июля они представят нам соответствующие проекты постановлений, то развитием 685 это будут вопросы и контроля за использованием прав, и соответственно ответственности руководителей, потому что контроль без соответствующих санкций бессмыслен, как вы сами понимаете.

А.Д.КОРЧАГИН

Вы знаете, и последнее. Просто почему так остро стоит вопрос. Сказать, что нет коммерциализации, того, что создано за бюджет, я про это говорю здесь, потому что частный - это отдельный вопрос. Понимаете, в этой схеме почему постановка такая. Вопрос: а нужно ли из бюджета финансировать эти прикладные исследования, если в большинстве своем никто и не ставит задачу коммерциализации? Зачем из бюджета финансировать такие разработки? Не нужно их финансировать.

Если вы хотите найти такого частного чудака, который вам будет платить миллионы, а вы на полку и все, тогда ищите такого чудака. Здесь поддержка науки никакого отношения не имеет, совершенно, это разные вещи.

Поэтому здесь просто, извините, раз ты занимаешься этим делом, так ты уж будь добр занимайся, а не делай вид. Сегодня это основная проблема.

Я не хочу про все коллективы, потому что просто времени нет. Есть в прекрасные, в сложных условиях сохранили людей, пытаются делать, в том числе в космической отрасли, НПО "Энергия", нам известны вообще-то все эти вещи, но все равно уровень, который сегодня требуется вообще для того, чтобы коммерциализация стала эта на такой же основе, как во всех развитых странах, результатов РНТД, у нас просто не соответствует совершенно, понимаете.

И пока мы говорим годы об этом, пишем бумаги, пишем всякие, не хочется. Сейчас Счетная палата, она к нам, давайте, мы с вами будем, но просто не хочется этого делать, понимаете. Если увидит Счетная палата, что видели мы, там будет Прокуратура работать уже сразу. И это касается военно-технических, там где без правоохраны дается разрешение на экспорт продукции высокотехнологичной. Это то же самое. Как можно давать разрешение, если за рубежом... Патентная охрана - это защита экспорта, все, кто знает, а ее тут нет. Экспорт есть, а охраны нет. На что надежд? В общем, когда-нибудь мы вляпаемся в большую историю и сразу. Это не фирма "Нога", это будет получше.

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Николай Петрович Капран, доктор экономических наук, советник генерального директора "Фабрида".

**Н.П.КАПРАН**

Спасибо.

Я хочу сказать, что я хочу выступить сейчас не как представитель "Фабрида", а как представитель Госдумы.

В июне прошлого года состоялось совместное заседание двух экспертных советов, двух комитетов: Комитета по экономической политике и Комитета образования и науки. Там был сделан вывод о том, что необходимо подготовить федеральный закон "О передаче федеральных технологий".

Грызлов подписал распоряжение, была создана межфракционная группа, возглавил депутат Лихачев Алексей Сергеевич, заместитель Комитета экономической политики.

В рамках этой межфракционной группы была создана рабочая группа, я являюсь ее руководителем.

При работе над федеральным законом о передаче федеральных технологий пришли к выводу следующему.

Анализ зарубежного опыта показывает, что основная проблема, конечно, которая у нас есть, например, со Штатами по сравнению, это отсутствие законодательства. Причем в трех сферах вообще как бы ...

## С МЕСТА - НЕ СЛЫШНО

### Н.П.КАПРАН

Законодательства я сейчас поясню какого. В трех сферах: первое - это когда НИОКРы заказываются и принимаются результаты, решается вопрос о распределении прав между государством и всеми остальными исполнителями контрактов, авторами этих результатов.

Второе - о передаче федеральных технологий. Это то, что осело у государства, как их быстрее запустить в коммерцию.

И третье - как вообще весь этот процесс поддерживать законодательно с государственной стороны, т.е. необходима поддержка инвестиционных процессов.

Поэтому было принято решение о подготовке таких трех законопроектов. На сегодня они подготовлены, и сейчас решаются вопросы организационные о внесении этих проектов для рассмотрения.

### А.Д.КОРЧАГИН

Год тому назад в мае распоряжением Медведева, руководителя Администрации Президента, была создана межведомственная рабочая группа, которая также занималась этими вопросами, и работа эта закончилась.

Но должен вам сказать, что на самом деле законы, о которых вы говорите, ничего не дают такого вообще, чего сегодня у нас не существует в законодательной базе. Объясню почему, кроме одного.

Первое. Во-первых, что такое технология?. Если мы возьмем, как определяют американцы, технология - это патенты на изобретение, РНТД, имеющее правовую охрану, потому что технология вообще-то имеет и другое понятие. Технология, которая на заводе - это станки, оборудование, связанная с природным циклом вообще, понимаете.

Поэтому мы говорим, технология - это понятие условное. То, что используют за рубежом, там есть по технологии, если у вас нет, я могу дать эти книжки, это патенты на изобретение промышленные.

---

Я прошу прощения, Александр Дмитриевич, Вы сейчас комментируете то, о чем я говорю. Я это могу сам прокомментировать.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Коллеги, только, пожалуйста, через ведущего и по очереди.

#### А.Д.КОРЧАГИН

У нас есть 685 постановление. Почему мы хотели сделать законом, я Вам объясню. Может быть, у вас другая идеология, но это обсуждалось в НВК, там и депутаты, и Сергей Иванович Колесников, кстати, там член этого...

Дело в том, что мы хотим, чтобы те нормы, которые есть в 685 постановлении, имели бы статус закона. Закон - это более стабильно, это раз.

Во-вторых, неизбежно, когда мы начинаем распределять права на технологии, на РНТД, созданные на бюджетные деньги, возникает какая проблема - проблема в том числе, возможно, и отчуждения этих прав, если они отдаются исполнителю, а он не использует, понимаете. Вообще, это можно только законом сделать, не постановлением Правительства, потому что это отчуждение имущественного права.

Поэтому хотели, чтобы эти нормы из 685 постановления были прописаны в наших законах и чтобы частный капитал, частные партнеры, видели, как все-таки, по каким принципам устанавливается государственное частное партнерство, когда за бюджетные деньги создается результат в государственной науке, как правило, и какие

правила передачи частным лицам. И они тогда будут уверены, что можно вкладывать капитал. Ничего больше в этом законе нет.

И там несколько статей, которые создают основу, а они фактически поднимают на уровень постановление Правительства до закона.

А последний закон - это то, что экономическая заинтересованность стимулирования, это пакет законов. Поэтому везде и с Лихачевым, мы говорим об одном и том же.

Сегодня, кстати, в 4-й части ГК 77 глава, но там, правда, в таком виде написано, это кошмар. Это все нашло отражение, в ГК включено, в каком виде, не буду говорить, но это уже в ГК есть.

Поэтому сегодня в ГК уже передача технологий, условно попала 77 глава, 16 законодательных актов - это то, что Оксана Ельникова будет вносить, потому что депутатам проще. Все.

Поэтому мы говорим об одном и том же, но все на самом деле, одни и те же люди, одни работы. Но я еще раз вам говорю, то, о чем говорил я, чтобы решить эту проблему, не надо никаких законов, для этого законы не нужны, потому что нет правоохраны.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Хорошо. Представляйтесь, пожалуйста, у нас стенограмма идет.

#### Е.Ю.АРХИПОВА

Архипова Елена Юрьевна, страховая компания "Мастер- Гарант".

Александр Дмитриевич, скажите, пожалуйста, насколько мне известно, в различных отраслях экономики сейчас создаются альтернативные системы сертификации и регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности, в основном на те, которые в соответствии с законом не требуют регистрации в Роспатенте. И, насколько мне известно, в таких организациях существует упрощенная система сертификации и регистрации прав. Это упрощение в первую очередь в основном проистекает из учета специфики деятельности.

Как вы относитесь к созданию такой системы, возможно, при активном участии Роспатента в ракетно-космической отрасли?

#### А.Д.КОРЧАГИН

Во-первых, если говорить о результатах научно-технической деятельности, то никаких структур иных, кроме патентного ведомства, не существует, это в мире так. 12-я статья Парижской конвенции,

Парижской конвенции 100 с лишним лет, и только это. Никакие общественные и все.

Единственное, что бывает, у нас РАО занимается, это авторские права, потому что авторские права возникают, для их возникновения не требуется регистрации, они возникают силой обнародования произведения.

Поэтому некоторые общественные организации регистрируют у себя, для того чтобы подтвердить, что обнародование состоялось. Извините, это не касается ракетно-космической и вообще научно-технических результатов.

Поэтому если кто этим занимается, это либо обманывают, вообще, как мы вам выдадим патент. И куда он с этим патентом придет вообще? Патент во всех странах, есть структура одна - это так называемое патентное ведомство. Поэтому сотрудничать мы готовы со всеми, если дает пользу для общества, для каждого члена, только чтобы не было иллюзий, а то сейчас вы по просчетной процедуре патентов навываете вообще, а потом с этим патентом куда. Патент дает имущественные права, т.е. право запрещать или право разрешать, продавать лицензии. Выдайте патент, лицензия должна быть зарегистрирована в Роспатенте, поскольку без нее юридически не действует договор. Придете к нам, мы вам не регистрируем: что это за бумага-то, какой патент? Это закон, в законе все это написано.

А общественная деятельность поощряется, только не та, которая противоречит действующим законам и Конституции Российской Федерации, потому что там к федеральному ведению регулирования законодательно отнесена, и законы существуют.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Александр Дмитриевич.

Есть ли у нас дальнейшие докладчики? Я не вижу Олега Федоровича Очина и Андрея Борисовича Ушакова.

У нас есть еще несколько минут. Вообще говоря, они подтверждали, что они будут у нас сегодня.

Я бы тогда попросил в развитие этой части, этого блока выступлений высказаться со своими комментариями представителя государственных заказчиков.

Михаил Владимирович Загодик, скажите несколько слов.

М.И.ЗАМОДИК

Замодик Михаил Владимирович, Минобороны России.

По затрагиваемой тематике здесь Александр Дмитриевич привел цифры, привел цифры в том числе по трем патентам, которые были оформлены Минобороны России на государство. Но я хочу сказать, что вопрос не совсем так прост, как кажется в оборонной сфере.

Да, патентным законом определено, что правовую охрану осуществляют за средства государственного контракта. Но у заказчика в настоящий момент отсутствует код расходов бюджетной классификации на оформление, поддержание патента в силе. Это первое.

В связи с этим Минобороны было принято решение об оформлении на охрану способных результатов патентов совместно за государством в лице Минобороны России и исполнителем.

В настоящее время эти заявочные материалы оформляются, с Роспатентом мы в этом плане, как мне кажется, более или менее нормально работаем, у нас уже есть доверенность на право ведения переписки. И по итогам прошлого года и этого года такие заявки будут оформляться.

Но заканчивается контракт, заканчивается НИОКР. Из каких средств платить деньги за поддержание патента в силе в последующем? Этот вопрос тоже не решен в настоящее время и требует своего решения.

И я еще раз говорю, этот код бюджетной классификации расходов. Потому что патентование за рубежом, те технологии, которые выходят за рубеж на экспорт, требуют совершенно другой стоимости, совершенно других денег.

И как другие моменты хотел бы отметить, что у нас не установлена до сих пор минимальная ставка вознаграждения за служебные изобретения, это у нас патентным законом, по-моему, 8-я статья определена.

Еще хочу сказать, что касается инновационной деятельности, мы, на мой взгляд, забыли о премии за действие. Я думаю, что здесь чиновники тоже должны получать деньги, должны получать поощрительные вознаграждения за те разработки, которые с их помощью будут выходить на рынок, которые будут коммерциализироваться. Спасибо.

А.Д.КОРЧАГИН

Очень короткий. Да, бюджетная классификация, такие есть предложения, в Миннауке я не знаю, они там очень давно лежат, но мы давали эти предложения больше года тому назад, чуть ли полтора года.

Минимальная ставка вознаграждения, в проекте постановления тоже работа ведется, внесли такое предложение, но пока его нет.

Но дело в том, что на самом деле, я понимаю ситуацию, когда потом патенты поддержат и за счет каких средств. Вы их получите. Была с президиумом Академии наук примерно лет 7 назад такая ситуация: они получили, потом обращались в Правительство, выделяли деньги на поддержку зарубежного патентования из бюджета. Потому что как прекратить действие патента, охраняя? Но сегодня просить. Ведь когда просишь что-то, им надо показать, а что это. А ничего нет.

---

А когда показывать не дают?

А.Д.КОРЧАГИН

Еще раз вам говорю, здесь опять такая статистика. По контрактам говорили, совместные, да, правильно. У предприятий нет оборотных средств. Еще раз вам говорю, поверьте мне, если у него будут эти патенты, не один в год патент, потому что разработку годовую института, институт работает, и один патент защищает все результаты. Я не знаю, на что это? Если посмотреть, на что выдан патент и заявлен, и сравнить с названием разработки, то вообще вы будете смеяться. А что про это говорить.

---

Еще надо добавить. Когда мы получаем патент, мы предполагаем экспорт, как правило. Или в данном случае ваша идея не реализуется, она не коммерциализуется, и тогда вам действительно, может, и не нужен патент, может, в данном случае прекратить патентование и поддержку его в силе. Но я никогда не поверю в данном случае, что не хватит несколько тысяч долларов на поддержание патента у организации, которая занимается экспортом.

А.Д.КОРЧАГИН

Вы знаете, история такая. Сейчас Минюст правовую защиту обеспечивает, до этого Роспатент был. Это было где-то в 90-м, примерно 6-7 года. И к нам пришло на заключение, а там нужно было согласовать

программу охраны и защиту соцпакета, с Омского танкового завода пришла бумага согласовать программу, как будет экспорт охраняться. Я написал: патенты получите на основные узлы, которые обеспечивают технико-тактические характеристики, и тогда мы вам согласуем этот план. Потому что иначе, что же на экспорт будет продавать, извините.

После этого Роспатент перестал заниматься тем. Одно у нас пришло, и после этого...

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Да, Николай Николаевич.

## Н.Н.ЯКОВЛЕВ

Если можно, я скажу несколько слов. Яковлев Николай Николаевич, НТК "Союз", поближе к трубе что ли.

Надо сказать, что Александр Дмитриевич абсолютно прав в чем, что до сознания руководителей должно дойти то, что необходимо обеспечивать правовую охрану.

Не все руководители предприятий осознали важность закона "О коммерческой тайне", потому что это введение режима правовой охраны как коммерческой тайны на самом деле, и я с этим столкнулся сам, перейдя на работу на предприятие, это проблема, потому что есть определенная специфика у каждого предприятия, которое является разработчиком. И типовое положение вообще сделать довольно сложно. Я бы вообще оценил затраты на создание своего положения "Об организации работ по коммерческой тайне", по крайней мере, в несколько тысяч долларов во внутренних наших расходах предприятия.

И теперь я более четко понимаю, что там надо прописать, чем когда работал чиновником.

Что дальше? Дальше следующий момент. Действительно, по целому ряду направлений деятельности нам не надо дополнительных нормативных актов, это тоже следует ясно понимать, в частности, в отношении коммерческой тайны. Тут нет проблем.

Что же касается депутата Лихачева, то я так припоминаю, что в той статье, которую он писал, он сказал: да в сентябре внесем. Имеется в виду сентябрь прошлого года. - Что там этот закон о передаче технологий? Не вопрос.

Но оказалась проблема-то посерьезнее. Но это говорит не о том, какой Лихачев самоуверенный, а о сложности проблемы. Там не так просто слова писать без ошибок. Я уже не буду говорить о том, что

правовую защиту и правовую охрану путает 95% населения и людей, которые считают себя экспертами.

А чтобы система понятий встроилась в рамки гражданского права, она такая весьма тонкая вещь. И надо сказать, что вопрос авторского патентного права законодателями и теоретиками относится к числу сложнейших в гражданском праве. Поверьте, это действительно так.

Возвращаюсь к некоторым производственным моментам. Смотрите, я вам докладываю. На конец 2003 года нематериальные активы в ГУП "РСК "Миг" были равны нулю. Почему? Как мы можем вообще говорить о создании инновационной инфраструктуры и о повышении капитализации наших предприятий-разработчиков без адекватного учета интеллектуальной составляющей?

Я, может быть, с упорством, достойным лучшего применения, уже говорю об этом третий или четвертый год. Давайте вспомним, как появилось ПБУ 14-2000.

ПБУ 14 2000 в 2000 году было принято в ответ на следующие действия изобретательного российского народа. Регистрировалась фирмочка, в уставной капитал которой вносились права на результаты научно-технической деятельности, скажем, в полмиллиона долларов, которые были оценены в соответствии с законом в оценочной деятельности, который был принят в 95 году. Потом приходили в банк в 98-99 гг. и говорили, смотрите, у меня уставник полмиллиона, дайте 100 тыс. долларов кредит. Кредит давался, и фирма исчезала.

Государство что сделало в лице Минфина. Недопустимо так делать, давайте будем прикрываться наличием охранного документа, выдаваемого от имени государства, а именно Роспатентом, который был подтверждал, что действительно данный результат получил правовую охрану.

И тенденция развития должна быть следующей. На мой взгляд, ровно такую же силу охранного документа будет иметь решение государственного заказчика о передаче прав на результаты научно-технической деятельности, которые, кстати, должны охраняться в режиме коммерческой тайны, конкретному юридическому лицу.

И та проблема, которую сейчас решает славно Минобрнауки, состоит в том, как цивилизованно организовать этот процесс.

Но теперь у меня возникает как у директора следующий вопрос. То финансирование, которое замечательно увеличилось за последние 8 лет, как сказал Александр Дмитриевич, не идет ни в какое сравнение с огромными затратами Советского Союза на создание тех, как я их

назвал, старых результатов, которые на самом деле имеются на предприятии. На моем предприятии есть результат, на которое государство в свое время истратило более миллиарда советских рублей. Этот результат лежит пока мертвым грузом, тут мы начали немножко шевелиться.

Вы понимаете, что если пересчитывать по ППС, то это больше миллиарда долларов. И получается, что сегодня мы, Российская Федерация, настолько богаты, что эти результаты легально вводить в гражданский оборот мы не считаем целесообразным, потому что как только задаешь вопрос о принадлежности прав на эти результаты, сразу возникает некий тупик. Теперь этот тупик предлагается решить в виде четвертой части Гражданского кодекса, насколько я понял. То есть вопрос состоит в следующем: необходимо принять закон Российской Федерации о закреплении прав на результаты научно-технической деятельности, созданной до 1998 года, до момента принятия постановления 1132.

Но наше государство всячески отлынивает от этого вопроса, то ли не понимая важности, то ли по каким-то другим причинам.

Дальше. Я сказал про нематериальные активы РСК "Миг". А знаете вы, какие нематериальные активы Лукойла? Я вам могу сказать, что по итогам прошлого года 640 млн.долларов. Как так оказывается, что высокотехнологичные предприятия у нас, оказывается, совершенно не имеют интеллектуального капитала, а нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании имеют?

Или же, например, тот же ЮКОС. Примерно 400 млн.долларов, при этом на них было начислено амортизации более 100 млн.долларов. И эти 100 млн.долларов, кстати, об этом нигде в прессе почему-то не прозвучало, были убраны из налогооблагаемой базы в соответствии с законом, но только никто об этом не говорит и никто не помогает.

Вот она реальная поддержка для высокотехнологичных предприятий в том случае, если у них будут адекватно оценены нематериальные активы. Почему получается так, что Министерство варится в собственном соку? Кстати, должен сказать, что, наверное, Александр Викторович один из немногих специалистов, которые действительно в Министерстве понимают в данном вопросе, а те люди, которые принимают решения, не осознают государственной важности принимаемых мер и пишут про изобретателя.

Вы знаете, я должен сказать, что на производстве слово "изобретатель" и "изобретательство" отнюдь не всегда имеет

положительный смысл, точно так же, как в ракетно-космической технике ее порядок ее создания определенный 10-летиями успешного развития, точно так же, как в авиации есть порядок создания авиационной техники. А когда говорят: что ты так изобретаешь? Это означает, что человек идет с сомнительным результатом. Я прошу извинить.

Но я, подводя итог, хотел бы сказать, что надо срочно ставить вопрос о закреплении прав на эти старые результаты, о внесении изменений в ПБУ-14 2000 и о ликвидации противоречий между Бюджетным и Налоговым кодексами, о чем сегодня сложно говорить в этой аудитории, там разные тонкости есть. Спасибо за внимание.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Николай Николаевич представляет собой редкий пример представителя как такого управленческого корпуса, я имею в виду чиновников российских высокого уровня, так и корпуса генеральных директоров.

И я чувствую, что эта практика последних 6 месяцев очень много дала Николаю Николаевичу.

Н.Н.ЯКОВЛЕВ

Да, это уж точно.

---

Можно один вопрос Николаю Николаевичу? Николай Николаевич, а 982 постановление разве не решает ту проблему, о которой вы говорите, о правах в данном случае на результаты научно-технической деятельности, созданные до 1998 года? Какая проблема.

Н.Н.ЯКОВЛЕВ

Отвечаю. Основную ценность представляют результаты военного, специального и двойного назначения, а отнюдь не те, которые 982. Не может оно иметь обратную силу. Вы на Александра Дмитриевича посмотрите, он же кивает, не может.

А.Д.КОРЧАГИН

Да, это правильно. Они были разделены как указы. Мы считаем всегда, что это неправильно сделано было. Нельзя правоохрану

интеллектуальной собственности делить вообще по принадлежности, какого назначения, тем более, что все знают, что то, что сегодня в оборонной промышленности, завтра это гражданского назначения. И всегда это был паровозик для развития народного хозяйства в Советском Союзе, все это знают. Поэтому и это действительно так.

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Уважаемые коллеги, очень интересный разговор, но у нас выделилась группа наиболее подготовленных специалистов, это очень чувствуется. Все-таки я полагаю, что было бы желательно здесь на "круглом столе" высказаться всем. Я хотел бы попросить с репликой выступить перед перерывом Сергея Викторовича Колчина, Роскосмос.

### С.В.КОЛЧИН

Сергей Александрович почувствовал, что здесь есть моменты, которые должны нас вернуть под наш заголовок. Мы же все-таки должны оценить деятельность ракетно-космической промышленности.

И те вопросы, которые озвучивал Николай Николаевич, нам были созвучны в плане совместной работы, когда само ведомство у нас называлось Росавиакосмос.

Те вопросы, которые сейчас здесь звучат, естественно, являются болью, которая заложена и в рамках, как правильно сказал Александр Дмитриевич, самих государственных контрактах, когда начинается сама работа, но и дальнейшая деятельность уже самих предприятий показывает, что те недостаточно проработанные места наших нормативных и законодательных документов повергают руководителей в тупик: а как мне дальше поступить?

Правильно сказал тот же самый опять же Николай Николаевич, что здесь, столкнувшись с деятельностью самого руководителя на предприятии, он видит, а что делать с тем багажом, который был создан раньше. Здесь идут противоречия, различные нормативные акты, которые появились не сейчас, а значительно раньше.

Поэтому есть некоторая особенность обсуждаемой нашей деятельности в том, что, видимо, надо действовать, как говорят, степ бай степ.

Давайте сначала определимся, а какие же результаты у нас подлежат соответствующей правовой защите, охране, потому что есть и наши гражданские результаты, и очень многие технологии, как правильно было подмечено, носят характер двойных технологий. И тут

распадаемся мы на две ветви, а на самом деле интеллектуальный потенциал как был, так он и остается единым.

Поэтому здесь немаловажное значение являет та деятельность, которую начинали разные ведомства по инвентаризации соответствующих результатов.

И здесь мы сталкиваемся с достаточно сложным понятием, а как будут оцениваться и кем будут оцениваться те результаты, которые были созданы не сегодня, а значительно раньше, и где взять соответствующие кадры.

Поэтому я, может быть, понимаю вопрос со стороны страховиков, когда говорят, а вот к нам пришли и сказали: мы можем оценить этот результат, можем ли мы действительно верить этой оценке?

И тут мы сталкиваемся уже с интересной позицией: а где нам взять соответствующие кадры? Если окинуть оком тех, кто сидит за этим столом, мы увидим, что люди у нас достаточно зрелые.

И тут я обращаюсь уже сразу же к представителю Минобрнауки: а как нам за деньги, которые заложены в федеральных целевых программах, готовить соответствующие кадры, которые бы нам помогали действовать в данном направлении? Мы зажаты в рамки достаточно жестких целевых программ, которые, как Александр Дмитриевич сказал, а вы заложите эти деньги в ту сумму, которую записали в госконтракте, и дальше вы сможете реализовать данное изобретение, вы сможете защитить его, и патент у вас будет, а дальше приходят проверки с КРУ и из Счетной палаты и говорят: на каком основании вы пустили эти деньги, предположим, на соответствующую работу?

Поэтому здесь давайте идти по ступенькам. Соответствующий сбор сегодня различных представителей показывает, что мы вступили в ту стадию, которую, даже не будем говорить, что это правильно сделал Президент, поднимая этот вопрос, видимо уже мы подошли к такому рубежу, когда мы съели весь наш научно-технический багаж, потенциал, и теперь мы должны сделать следующий кардинальный шаг: правильно оценить то, что у нас есть, дальше понять, как этим правильно пользоваться и сохранить ту инфраструктура, которая еще способна создавать высокотехнологичную продукцию.

Видимо, кажется, этот сегодняшней сбор должен быть одним из первых, может быть, даже регулярным, который, может быть, даже раз в полгода нужно проводить, может быть, даже не только под эгидой Московского космического клуба, а здесь все-таки, я думаю,

высокотехнологические отрасли есть у многих, и постараться сделать это постоянно действующим органом, тем более что у нас получается инициатива иногда бывает наказуема. Если ты поднял этот вопрос, ты дальше веди его и дальше действуй. Но не всегда удастся за таким "круглым столом" сформировать достаточно, даже, может быть, объективную позицию всех представителей. Видимо, целесообразно создавать какие-то рабочие группы, которые в дальнейшем будут готовить соответствующие предложения.

Достаточно свою реплику такую экспромтом я завершаю. Спасибо Сергею Александровичу за приглашение. И я думаю, что здесь лучше считать, что это не разовая встреча, которая позволит достаточно сложную проблему. Даже интересно у нас как-то с Валерием Владимировичем состоялся обмен мнениями на "круглом столе", который проходил в организации "Агат".

Там в завершение этого "круглого стола", который касался космического рынка, я задал вопрос: а как же нам дальше действовать с нематериальными активами? И я совершенно неожиданно получил через две недели приглашение поучаствовать уже в другом "круглом столе". Этот вопрос, видимо, созревает. И я считаю, что сходу какие-то объективные рекомендации мы сейчас, наверное, не сможем сформировать. Видимо, целесообразно это решать группой специалистов, тем более, как раз и Николай Николаевич показал, что здесь есть люди, которые далеко продвинулись в этом направлении, они схватывают достаточно быстро все эти цифры, а есть те, которым это достаточно важно в дальнейшей деятельности. Спасибо за внимание.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Сергей Викторович.

Ваше выступление показывает еще раз, сколь материальны мысли в нематериальных активах.

Я хотел бы с вами посоветоваться о дальнейшем ведении. Я бы предложил сейчас перерыв на 15 минут, после чего уже в более таком быстром темпе выступающие сосредоточились, я бы пригласил их сосредоточиться на уже внутриотраслевых проблемах и, может быть, на обсуждении хотя бы неких таких реперных точек создания отраслевой инновационной системы.

Сейчас же во время перерыва мы разложим у вас на столах проект всех таких рекомендаций. Давайте подумаем, если он не годится, совершенно не будем принимать. Мы же вольны в этом.

По возможности просил бы уважаемых коллег не разъезжаться, если вам интересна мысль об общении на фуршете, мы вас обязательно покормим после этого заседания. Перерыв до без пятнадцати.

## П Е Р Е Р Ы В

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Уважаемые коллеги, прошу вас рассаживаться, давайте продолжать.

Уважаемые коллеги, я позволил бы себе выступить по возможности коротко с объявленной репликой, причем сказать о двух моментах.

Опыт передачи прав на результаты научно-технической деятельности от государства предприятию-разработчику, конечно, скорее такой опыт фрагментарен, во всяком случае так, как мы это понимаем. И если вспомнить историю, он не очень веселый.

Мы помним, как в свое время права на РНТД передавали Туполеву по постановлению Правительства, мы помним ту историю, ту битву, которая разворачивалась вокруг "Пермских моторов", можно вспомнить отдельные примеры внесения прав на РНТД в уставные капиталы предприятий, например при акционировании ГУП "Вымпел" им.Торопова, когда была проведена инвентаризация прав на РНТД, были выявлены 3,5 тыс.результатов. Вопрос этот согласовывался с Росимуществом, не согласовывался с Минобороны, насколько мы знаем, и ФАПРИДом.

Росимущество по непонятным основаниям из этих 3,5 тыс.объектов военной техники выделило 500, права на которые могли быть внесены соответственно в приватизационную ведомость и затем в уставной капитал предприятия, и процесс был осуществлен.

Мы сейчас видим формирование холдингов, допустим, "Алмаз-Антей", когда приходится инвентаризацию прав на РНТД, принадлежащих государству, и соответственно потом, по всей видимости, с целью последующего внесения в уставный капитал проводить уже после акционирования и формирования этой интегрированной структуры. Допустим, нам приходилось иметь дело достаточно подробно с одной структурой "Алмаза-Антея", а именно Московским научно-исследовательским радиоэлектронным институтом

"Альтаир", где приватизация прошла без учета прав на РНТД. И таких примеров великое множество.

Формально законодательная и нормативно-правовая база дает основание для того, чтобы была проведена эта инвентаризация прав, и все действия осуществлены до внесения их в уставные капиталы акционерных обществ. Но правоприменительная практика пока очень и очень невелика.

Инвентаризация, как правило, ведется с целью определения прав государства при экспорте продукции, а, повторяю, самой практики такой, к сожалению, нет. Я бы скорее пригласил коллег к разговору на эту тему, может быть, Инна Васильевна Бриндикова что-то скажет об этом, она работала в Минимуществе в свое время, потому что грядет крупномасштабное акционирование отрасли. И этот вопрос ясности, во всяком случае, одинаковых позиций мы здесь в отрасли не видим это точно. Это первая реплика, первая тема из моей реплики, о которой я хотел бы сказать.

И второе приглашение к разговору следующее. Мы полагаем, что в рамках тех разговоров или выполнения решений Президента, Правительства Российской Федерации о создании национальной инновационной системы и мы должны вести разговор о создании отраслевой инновационной системы. Что мы здесь видим?

Конечно, в отрасли существует и заложен был, нашими отцами научно-технических сегмент этой системы, прежде всего, это конструкторские бюро, научно-исследовательские институты и наши заводы.

Что же касается инновационного сегмента, то мы видим отдельные элементы. Мы видим, что ЦНИИМаш, в числе прочих своих задач, начинает выполнять задачу учета прав на РНТД, полученный за счет своих бюджетов, во исполнении 131 постановления Правительства. Юрий Александрович Мирошниченко здесь присутствует, которому это поручено.

Мы знаем также, что по работам ЦНИИМаш по контракту с Европейским космическим агентством был создан "Интернет-портал" по рекламированию продвижения коммерческо-значимых разработок, соответственно, в ЦНИИМаше в течение длительного времени велся отбор, в том числе и коммерческо-значимых разработок.

Такой же работой, в определенной степени, занимается организация "Агат" и патентный отдел, который в "Агате" есть. Мы знаем "ЦНТИ и поиск" - это наш отраслевой научно-исследовательский

информационный центр, вернее, Центр научно-технической информации. Это осколок единой системы информационной, которая осталась нам в наследие от девятки.

Центр передач технологий вместе с "Агатом" обеспечивает методологические работы по инвентаризации прав на РНТД. Существуют отдельные попытки создания отдела трансфертехнологий на крупных, предприятий нашей отрасли. Допустим, мы берем прибористов, в этом плане я считаю, что они продвинулись вперед. Это не РКП, не ЭФИ, и есть у них практические примеры коммерциализации, которые связаны просто с переработкой, допустим датчиков-преобразующей аппаратуры под нужды атомной промышленности, железнодорожного транспорта, коммунального хозяйства и поставки серийного этой продукции.

Это, мы полагаем, конечно, примеры коммерциализации. Но все эти примеры носят отдельный характер единой идеологии в отрасли, в инновационной, именно, идеологии, не выработана. Об этом, конечно, нужно разговаривать.

Вот, как вариант-набросок, такой философии мы здесь попытались изложить.

Пожалуйста - презентацию. Там, буквально, несколько слайдов.

По сути, о чем я говорю, о том, что во исполнение постановления Правительства - это 284, 685. Целесообразно было создать уполномоченную организацию при агентстве, которая занималась вопросами в рамках своих полномочий. Распоряжение правами на РНТД, в том числе гражданского назначения, да, наверное, гражданского и двойного назначения.

Если более детально рассмотреть этот вопрос, вполне возможно, в структуре агентства имело бы смысл создать подразделение, которое бы занималось координацией вопросов "Распоряжение правами", "Учет прав", "Контроль за, их использованием" и "Координация взаимодействия с отраслевой инновационной системой".

Тогда, вполне возможно, одной из структур агентства могла бы быть создана уполномоченная организация или на одну из действующих структур, функции этой уполномоченной организации могли быть возложены. По сути дела ее задачей - нужно формировать отраслевую политику, развивать нормативно-правовую базу в той части, в которой необходимо ее развивать на отраслевом уровне.

Нужно заниматься вопросами передачи прав, пусть скажем, лицензионные договоры, и договоры об уступке прав подписывает

руководитель агентства или заместитель руководителя, кто-то должен, какой-то аппарат, причем высокопрофессиональных специалистов должен это готовить. Нужно заниматься вопросами привлечения инвестиций, нужно заниматься вопросами подготовки кадров.

Следующий слайд, пожалуйста.

Во всем мире, выдумывать нечего, существует, допустим, при космических агентствах все эти трансферты технологии - это именно сетевые организации, которые работают по отраслевому и региональному принципам. С одной стороны изучают предложения, т.е. те разработки коммерчески значимые, которые могли бы быть предложены другим отраслям промышленности.

Мы знаем, что не только внутриотраслевой, особенно межотраслевой обмен информацией не налажен. Не далее, как в Берлине на ИЛе господин Федоров - президент Объединенной строительной корпорации, генеральный директор МИГа, рассказывал о том, что они привлекают институт "Шергородского" для решения оптических задач, говоря что оптика в космонавтике лучше сделана, чем у нас, и для оптиков рынок узкий в космонавтике.

Такого плана вещи, как обмен информацией, могли бы быть налажены: изучение спроса от промышленности, оказание информационных услуг, различные публикации - вот это те задачи, которыми нужно заниматься, в рамках одной структур или нескольких.

Пожалуйста, следующий слайд.

Мы позволили себе показать, некий такой региональный размах, даже Дальний Восток указали, учитывая, что там есть свободный, хотя мы знаем, что космических предприятий нет. Это, по сути дела, просто приглашение к разговору.

Спасибо. Я закончил. Готов передать слово - Владимир Алексеевич Пивнук не подъехал? - Инне Васильевне Брындиковой - советник генерального директора ФГУП РНИИКП.

**И.В.БРЫНДИКОВА**

Добрый день.

У меня, конечно, такая достаточно сложная задача сейчас после всех этих бурных дебатов, по поводу государственного регулирования отдельных вопросов, с которыми, естественно, мы тоже боремся и на уровне предприятия сейчас говорить о практической части вот этой деятельности.

Александр Дмитриевич Кольчагин тут много говорил о том, что коммерциализации, как таковой цивилизованной сегодня нет, много вопросов государственного регулирования остается, и законодательного, нормативного, конечно, мы все это прекрасно понимаем. Но предприятие не стоит на месте, деятельность предприятия, таким образом, все таки, осуществляется, что хотим мы того или нет, коммерциализировать эти результаты цивилизованно или нецивилизованно, мы должны.

В частности, хочу сказать, что когда речь идет о коммерциализации предприятия, то речь идет об использовании любых результатов, независимо от того на какие деньги они созданы и коммерциализация - это практически использование результатов научно-технической деятельности, которое создает предприятие. То есть речь идет о получении прибыли. С точки зрения, тех позиций, которые сегодня высказывают государственные заказчики, наверное, можно рассматривать коммерциализацию на предприятии, как вторичное использование, вторичное, третичное и т.д. Точнее, использование результатов научно-технической деятельности в целях отличных от целей их создания.

Для предприятий, в любом случае, это получение дополнительной прибыли от их коммерциализации.

Сегодня тут много говорили о том, кто же этим будет управлять, как будут управлять этим процессом. Я что хочу сказать - единственный субъект, который, действительно, заинтересован в коммерциализации результатов, а точнее в получении прибыли, реально, не просто на уровне каких-то выявлений о том, как надо этот процесс регулировать - это предприятие.

Поэтому, когда мы сегодня говорим о позиции заказчика, кому же будет принадлежать право распоряжаться этими результатами реально. Конечно, нужно исходить из того, что мы хотим получить, если реально использовать, значит должны принадлежать предприятию. Могу сказать, что сегодня Роскосмос пошел по пути закрепления патентных прав или право получения на охранный документ за все-таки предприятием, исполнителем.

Это, наверное, шаг вперед, учитывая то, что уже многие годы этот вопрос обсуждается и никаким образом не решается.

Все эти постановления, 685 в том числе, дает право, но сотни ограничений, которые запрещают, все-таки, реально использовать этот объект и т.д.

Мне бы не очень хотелось сегодня об этом говорить, хотелось, действительно, привести некоторую практическую сферу вот этой нашей беседы.

Мы подготовили некую презентацию с примерами реальных проектов, которые мы предлагаем, кстати, и для предприятий Роскосмоса, поучаствовать в этих проектах. Могу сказать, что в рамках Роскосмоса, я считаю, что эти программы, по которым мы идет, это большие, глобальные программы коммерциализации результатов, полученных под заказы Роскосмоса.

Поэтому, я не могу это называть, как только частной деятельностью предприятий, это все-таки работа вместе с Роскосмосом.

Перед примерами, я хотела бы сказать, что если говорить об объектах коммерциализации, мы не делим на объекты, созданные за какие либо средства. Есть результат научно-технической деятельности, есть предмет или объект для коммерциализации, а далее, когда мы находим, куда можно его, а мы находим, у нас есть целая система: привлечение инвесторов, поиск заказчиков, поиск контрагентов - мы в этом работе. И когда, мы находим куда надо его и можно коммерциализировать, но я говорю все-таки использовать, коммерциализировать не люблю, то тогда мы в этой ситуации начинаем работать и с заказчиком. Определяем отдельными соглашениями право на использование тех или иных объектов, и с самими результатами, потому что чего говорить, нет у нас прямого заимствования этих результатов, если говорить о научно-технической деятельности.

Никто напрямую их не использует, нужно приложить еще море усилий и средств, чтобы довести его до коммерческой этой реализации

Я могу привести из нашей практики только один объект, который, действительно, мы взяли даже с теми десятичными номерами, отдали в производство и использовали потом его в коммерческой деятельности.

Не просто продавали, а в систему поставили.

Он один.

Потом, по результатам уже его практического использования, мы пришли к тому, что мы вложили свои средства и изменили его от потребителя.

Потом, речь идет о финансировании - бюджетное не бюджетное. Опять я хочу сказать, что при реализации этих проектов нет одного финансирования, как такого, как правило. Источников финансирования может быть много.

Чем определяются права на результаты этих работ ниокровских?

Как правило, конечно, договором на их использование. Сложная, достаточно, сложная схема, но по ней идем потому, что другого пути просто нет сегодня. Ждать пока государство решит каким-то законодательным или другим порядком эти вопросы, просто нет возможности и времени нет. Еще неизвестно что решит, может мы еще окажемся, в тяжелой ситуации.

Теперь, по поводу некоторых механизмов урегулирования этих взаимоотношений правовых, которые возникают. Конечно, это договоры, непосредственно договоры на использование этого результата. Это условие контрактов, госконтрактов. Могу сразу сказать, мы ведем достаточно серьезную работу с госзаказчиками на всех уровнях. В случае, когда мы не можем включить условия в госконтракт, мы заключаем соглашение, либо получаем хотя бы разрешение на этом этапе от госзаказчика, используя те или иные результаты собственной разработки.

Могу сказать, что Роскосмос на это как бы идет, такие соглашения мы заключаем. В случае получения охранных документов, мы также спрашиваем у них, особенно, по старым контрактам, в соответствии со старыми общими условиями. Мы спрашиваем у них разрешение на получение охранного документа. Мы это делаем, получаем разрешение, получаем патенты на свое имя.

Независимо от того, что у сегодня у Роскосмоса нет счетов, нет еще чего-то и т.д., в принципе, по условиям договора мы получаем эти охранные документы.

Я могу сказать, что их не так много, поэтому тут особенно беспокоиться Роскосмосу нечего.

Теперь, что касается самой системы, как таковой, подготовки коммерциализации, результатов на предприятии.

Действительно, у нас работает система, т.е. мы начинаем анализ некоторые возможности. Я согласна с Александром Дмитриевичем. Немножко, отступлю от этого, такое у него было эмоциональное выступление. Согласна с ним, что конечно, госзаказчик должен здесь играть такую определяющую роль, но коль нет сегодня этой определяющей роли, предприятию нужно трудиться. Поэтому мы начинаем на этапе формирования технического задания, требований технического задания, заключения договора с заказчиком, анализировать объект ниокровской работы для того, чтобы можно было определить у него вообще перспектива коммерческого использования или нет. И, что нам делать дальше с госзаказчиком на этом этапе? Что

нам делать с госзаказчиком - определять ли в контракте какие-то условия, дополнительные соглашения? Что нужно делать, для того чтобы мы эту перспективу потом смогли реализовать. Это, начиная на этом этапе.

Конечно, мы провели одну из таких направлений провели, инвентаризацию. Не потому, что нам так хотелось, потому что было предписано, мы готовили приватизацию. Мы провели эту инвентаризацию. Одним из условий, конечно, было использовать ее результаты для выявления этих объектов, которые коммерчески могут быть в перспективе.

Могу сказать, что мы их выявили. Ведется работа очень медленно, очень тяжело для того, чтобы дальше продвигать. И вообще, она ведется пока больше под субъективным давлением, чем объективной необходимостью.

Есть и проекты, которые действительно объективно являются коммерческими проектами, это является коммерциализация результатов научно-технической деятельности, полученной по госзаказу.

Вот я сейчас хочу немножко про них сказать.

Будьте добры, первый слайд.

Все эти результаты, там плохо, наверное видно, мы разделили.....

В левой графе приведены наименований конкретных работ по использованию результатов. В правой стороне они как бы сгруппированы немножко по таким направлениям, то есть это глобальные, региональные и включая международные проекты соглашения Роскосмоса по использования космических технологий, по оказанию услуг на основе космических технологий.

Проекты большие, серьезные, но подписаны эти соглашения Роскосмосом, но как бы инициатором, координатором этих всех работ по подготовке таких соглашений, по разработке идеологии, являлся РНИИКП. Там дальше будет слайд, который показывает некоторую такую позицию.

Этот слайд мы пропустим.

Я буду к нему возвращаться постоянно, просто по этим направлениям.

Давайте следующий слайд, пожалуйста.

Здесь на этой карте, просто показано, какие соглашения, с помощью РНИИКП были заключены. Сразу могу сказать, что, наверное, плохо видно, по отдельным из них ведется конкретная работа, по отдельным

соглашениям пока только некоторые переговоры, но работа глобальная, серьезная.

Естественно, РНИИКП все эти задачи решить не может.

Покажите, пожалуйста, следующий слайд.

Здесь перечислены все направления по регионам. Это регионы России, по которым заключались эти соглашения о совместном сотрудничестве.

Я сейчас не буду, тем более что отсюда не всем видно, не буду говорить, по многим из этих направлений ведутся работы достаточно серьезно с отдельными регионами. Ведет пока РНИИКП эти работы.

Я хочу сказать, что, конечно, нам не под силу эти системы все, эти комплексные программы поднять самим. Безусловно, мы сталкивались даже на уровне отдельных регионов, решение отдельных задач с такими вопросами, как привлечение предприятий, либо результатов научно-технической деятельности, созданными предприятиями Роскосмоса для выполнения этих задач. Но, к сожалению, не смогли найти информации по этим результатам, как таковой.

Не в обиду будет сказано ЦНИИМашу по организации учетов результатов ниокровским работ, выполняемых по заказу Роскосмоса, оттуда никакой информации подчеркнуть конкретно по продукции нам не удалось. Может быть, не так искали, а может быть не так сформулированы требования по представлению информации.

Я еще скажу по информационному обеспечению - это отдельная головная боль, и это отдельная проблема.

К сожалению, мало времени выделено. Поэтому так в спешке все.

Следующий слайд, пожалуйста.

На следующем слайде мы постарались показать роль РНИИКП, в заключение этих договоров, чтобы было видно, что все таки как бы роль заказчика здесь, точнее нашего заказчика Роскосмоса, является определяющей, как таковой, но все практическую работу и по реализации, по заключению договоров ведет непосредственно предприятие с регионами, с потребителями, непосредственно.

Это и участие в конкурсах, и подготовка договоров, и заключение этих договоров и даже в выполнении, на данном этапе, даже выполнение условий этих договоров.

Следующий слайд, пожалуйста.

Это уже пилотные проекты, наименование пилотных проектов, которые мы ведем в рамках вот этих соглашения, непосредственно по регионам.

Не знаю, вам видно или нет, но могут сказать, что наиболее продвинутое направление - это Ярославская область, с ней удастся быстрее и проще работать. Пока, к сожалению, не могут назвать ни одного проекта, где бы мы выступали в какой-то кооперации с предприятиями отрасли.

К сожалению, вот это то о чем я говорю, что отсутствие информации, отсутствие каких-то возможных взаимодействий.

Необходимость есть, потребитель есть, может быть, недостаточное финансирование, т.е. потребитель сегодня в регионах хочет получить готовую продукцию, а не разработку, как таковую.

Нельзя взять эти результаты. Мы тут много говорим о правах, но нельзя их взять один к одному такие, какие они есть, и продукцию эту нельзя взять. Нужно разрабатывать, нужно разрабатывать систему, нужно вести ниокровские работы. Денег у регионов нет.

Много говорилось на предыдущих совещаниях по поводу приглашения бизнес сообщества, и бизнес сообщества много говорил о том, что у них тоже нет информации, они готовы участвовать в этих проектах.

К сожалению, они тоже не хотят участвовать, потому что риски большие, каких-то схем по объединению финансовых усилий различных регионов пока тоже предложить не может. Может быть, действительно, как Сергей Александрович говорит, что нужно создавать некоторые структуры, которые помогали бы, у предприятий другой головной боли полно, которые помогали бы вот эти схемы: финансовые схемы, административные схемы, все таки выстраивать в отдельные проекты.

Я думаю, что нельзя это определить нормативными документами. Нельзя. Это можно решать только в рамках выполнения конкретной задачи, по конкретному проекту.

В рамках вот этих проектов мы пытаемся каким-то образом решать, но может быть все таки более мелкие задачи, не такие большие глобальные, системные.

Следующей графой в первом слайде, там была как бы группировка коммерческих проектов по созданию целевых систем. Это отдельные какие-то целевые системы.

В качестве примера я хотела бы привести создание системы высокоточного спутникового позиционирования. Я не буду объяснять ее, не будут говорить, это просто ее некоторые описания по движению этой системы.

Следующий слайд, пожалуйста.

Мы просто так посмотрим с вами.

В Ярославской области может быть это более характерный пример, потому что мы достаточно хорошо там продвинулись и удовлетворили ни одного, а многих потребителей. В принципе нашли возможность финансовой схемы, т.е. и финансирования.

Могу сказать сразу, что вот эта работа она финансировалась... Это не одна работа их несколько, это создание целой системы: несколько работ, несколько договоров, несколько этапов этой работы.

Я хочу сказать, что она финансировалась во многом изначально предприятием из собственных средств.

Колоссальные усилия предприятием предприняты для того, чтобы, во-первых получить разрешение у Роскосмоса на такие вещи, как финансирование таких проектов из собственных средств, и во-вторых, конечно, собственных средств не всегда хватает. Мы выкручивались, как могли вот в этой ситуации.

Тем не менее, я могут сказать, что сегодня этот проект уже коммерчески привлекателен.

Можно было бы показать еще второй слайд. Там есть еще некоторые предложения, которые может быть для ..... Речь идет о том, чтобы мы выходили с проектом создания системы видео контроля параметров дорожного полотна. Это тоже как один из интересных проектов, выходили непосредственно в Москву. Это тоже реализации уже существующих разработок у нас. Более того, они реализованы даже в некотором материальном исполнении. Существует некоторая лаборатория, которая ..... Госзаказчик, кстати, не очень заинтересовался. Мы создали ее за средства, в свое время, выполняя договоры с Госзаказчиком, но не очень заинтересовался для практической реализации. Нашли ей практическую реализацию. Кто хочет, тот всегда найдет.

Так как средства на доработку нужны большие, у нас не очень это получается, достаточно быстро, как хотелось бы.

Сюда входит в эту группу создания целевых систем и разработка технологического нана спутника. Я хочу сказать, что это наша головная боль, потому что мы создали его за собственные средства, потратили на это не мало средств, а теперь ищем средства на развитие этого проекта. И также обращались в бизнес-сообщество, которое, кстати, вроде как бы сначала заинтересовались, потом посмотрели, что коммерческая перспектива получения прибыли от реализации этого проекта, настолько

эфемерно, настолько далека, что коммерческое сообщество не очень-то заинтересовано.

С точки зрения перспективности научно-технического использования, отработки технологических различных проектов, он нам самим очень интересен, он мог бы быть интересен и предприятиям отрасли, безусловно. Для этого, естественно, нужно объединяться, чтобы его реализовать уже в другом виде. Вот это, так называемый, технологический нана спутник № 1.

Не будут напоминать, вы, наверное все знаете, он был запущен очень красиво, с руки, запущен красивый, но такая вот игрушечка.

Хочу еще сказать об одном направлении, которое мне самой, достаточно, интересно. Я бы сказала так, это социально коммерческий проект. Это тоже реализации результатов научно-технической деятельности, которые созданы, были в свое время за госсредства.

В свое время - это 90-е годы.

Мы поставили оборудование, так называемый научно-познавательный, развлекательный комплекс космовизр, для малых планетариев. Этот комплекс был поставлен в планетарии Московского городского Дворца пионеров. Они сегодня вышли к нам с письмом о том, что он очень интересен был, и использовался. Сегодня он пришел в негодность, потому что очень активно использовался пионерами, в свое время. Нужно было бы его, каким-то образом, реанимировать.

Сегодня мы с разработчиками посмотрели его, действительно, можно реанимировать. Это уже, практически, новая разработка на новых принципах, совершенных принципах, использование информационной технологии.

Кстати, используя, опять же потенциал предприятий не только нашего, а предприятий других нашей отрасли, он мог бы получиться очень интересным. Безусловно, инвестиционный, интересный проект.

Более того, провели мониторинг по предприятиям регионов страны нашей и даже за рубежом. Он может быть интересен для малых планетариев, не только у нас Москве. Опять же вопрос стоит о том, что не хватает не столько может быть средств финансовых, сколько человеческих в этой ситуации.

Мы пробовали организовать привлечение студентов

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Инна Васильевна - время, регламент.

И.В.БРЫНДИКОВА

Практически, вот все, что я хотела сказать по проектам.

Единственное, что хотелось обратиться к органам государственного управления. Акцентировать свое внимание не столько на распределение прав, закрепление прав, кому, как и что, а на поддержание самих разработчиков. Скоро нам не на что будет определять права.

Нужно все таки акцент на создание конкурентоспособной, высокотехнологичной продукции.

Да и коммерчески перспективной может быть. Но сегодня, по моему, этому как раз меньше всего уделяют внимание и Роспатент, и Роскосмос, в том числе.

Вот все, что я хотела сказать.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Инна Васильевна.

Уважаемые коллеги,

У нас есть несколько выступающих, и есть желающие выступить с репликами, большая просьба говорить суть до 5 минут.

Андрей Фионов - технический представитель постоянного представительства Европейского космического агентства в России.

ФУРНИЕСИМЕР

Позвольте, мне несколько слов.....

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Господин Фурниесимер - руководитель представительства ЕКА.

ФУРНИЕСИМЕР

Андрей будет делать презентацию.

Я хотел, во-первых, сказать спасибо большое за то, что вы пригласили нас на этот Форум, который мне очень интересен.

Развитие инноваций - это важно, сложно, но будет и удобно и выгодно для исполнителей. Это очень важно.

Я хотел только сказать, что для нашей организации, в которой участвует 17 стран, это будет сложно сначала, но для интеллектуальной собственности у нас все нормально и давно. Почему? Потому что, в конце концов, мы даем право фирмам, институтам, которые работают по этим направлениям, которые создали инновацию.

Я думаю, что наш подход очень хорошо описан на нашем веб-сайте. Вы можете проверить на нашем веб-сайте все подробно описано. Для международных соглашений у нас есть специальная....., которая ее определяет как мы должны заниматься интеллектуально со всеми.

На самом деле последнее соглашение, которое мы подписали с Россией - это партнерство между Россией и ЕКА. Очень детально даем информацию для будущих контрактов с Россией, вы должны использовать как можно эффективнее эти соглашения.

То, что очень важно это не организовать защиту только за счет защиты. Это бесполезно. Это должно быть организовано, таким образом, чтобы защита - это развитие бизнеса. Это очень важно. Надо организовать эту защиту тогда, когда это выгодно для предприятий и институтов.

Я даю слово Андрею Фионову, который будет описывать, как мы создали с фирмой ЦНИИМаш витрину инноваций, которая может быть интересна и со стороны России, и со стороны Европы.

#### А.ФИОНОВ

Спасибо, что дали возможность выступить мне на этом "круглом столе".

Я сделаю краткое сообщение по базе данных ЮРИТЕКС, с таким интересным названием, как информационных инструмент коммерциализации технологий.

Интерес взаимного сотрудничества России и Европы может быть во взаимном проникновении продуктов на европейские, российские рынки, и разработки совместных технологий, которые могут использоваться на европейских, российских и других рынках.

Необходимо обеспечить оперативный обмен информацией, которая способствовала бы данному развитию и снижала бы расходы на проведение презентации, консультаций, транспортировку и т.д., специалистов которые обращаются друг с другом.

С такой целью Европейское космическое агентство создает базу данных в интернете с таким адресом [vvURITEX.@.info](mailto:vvURITEX@info), вы может зайти и поинтересоваться для обмена информацией.

Эти работы проводятся в контакте с Российским космическим агентством и обсуждаются на научно-технических советах, в "рабочих столах" по сотрудничеству, и международных конференциях.

Целью этого портала или базой данных служит, как я уже сказал, обмен информацией с целью коммерциализацией технологий и

сообщений потенциальным потребителям этих технологий и разработок проверенной информацией.

В базе данных есть возможность проводить поиск инноваций, есть двухуровневая система доступа к базе данных, обратная связь с пользователем.

Можно сказать, что база данных позволяет координировать деятельность по поиску партнеров. Необходимо отметить, что база данных может являться лишь частью инструментов, или частью общей системы взаимного сотрудничества Европы и России в области технологий.

Необходимо осуществлять поиск партнеров и обеспечение защиты интеллектуальной собственности, и экспортного контроля в рамках системы, в том числе и с государственными органами.

Я предложу вашему вниманию примеры возможного сотрудничества с помощью базы данных ЮРИТЕКС, это, в частности, система жидкостного дыхания. Это технология российского разработчика, которая была представлена европейским потребителем, как система преодоления высоких перегрузок.

Заинтересованным лицом выступает Европейское ЕАДС "Спейтранспартейшн" для создания транспортной системы с электромагнитным запуском. То есть это новая система, которая сейчас находится в разработке, в стадии разработки, но полученные возможности запускать объекты с удельной стоимостью запуска до 500-600 долларов за килограмм, что лучше нежели, чем перспективные даже аэрокосмические системы. В плане видения нано спутников также система может быть интересной.

В перспективе с жидкостным дыханием планируется проведение экспериментов на центрифугах с целью определения уровней воздействия перегрузок на животных и определения возможных областей применения данной технологии в космонавтике.

Проведены различные консультации, как с российской промышленностью, так и с европейской. По данному направлению ведутся исследования.

Я бы хотел также сказать про тот нано спутник, о котором говорили уже, говорила Инна Васильевна.

Совместно с разработчиками нано спутника, мы представили эту разработку в базе данных и взаимодействовали с потенциально заинтересованными лицами, как в ЭСТЕКЕ - это технический центр ЕКА, так и с промышленностью.

В данный момент идут переговоры, ведется работа по возможному обеспечению сотрудничества со шведской космической корпорацией, российским научно-исследовательским институтом космического приборостроения в плане использования микродвигателя на базе МЭМС технологий для выведения и доведения этого космического аппарата на более высокую орбиту. Так было сказано, что он был с международной космической станции запущен уникальным методом, с помощью космонавта.

Рассматриваются варианты запуска с международной космической станции с помощью микродвигателя. Использования этого микродвигателя для спутника ТНС-1.

Показан взаимный, потенциальный интерес европейских и российских предприятий, и необходимо наращивать такие взаимные связи, взаимно интересные, в том числе, как я уже сказал, государственным заказчиком.

В настоящее время база данных развивается в плане программного обеспечения, будет добавлен русский язык. И ЕКА сейчас сотрудничает с компанией "Эраспейстехнолоджи", которая будет заниматься доработкой программного обеспечения.

Я бы хотел дать слово представителю "Эраспейстехнолоджи", чтобы он мог рассказать свои планы по реализации этого проекта.

\_\_\_\_\_ - представитель "Эрайспейстехнолоджи"

Я буквально, в двух словах дополню сообщение, которое сделано моим коллегой.

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

**Цветков Андрей Борисович - генеральный директор "Аэропейсинженеринг".**

**А.Б.ЦВЕТКОВ**

У нас несколько компаний, они между собой связаны, и все работают в одной направлении, но занимаются несколько разным бизнесом.

В частности, сейчас мы занимаемся доработкой вот этой системой, чтобы я хотел сейчас добавить, учитывая присутствие здесь представителей Роскосмоса, и наших ведущих предприятий.

Это нонсенс, что в наше время мы не имеем нормального портала, через который можно было общаться, получать информацию, в т.ч. в

области коммерциализации информационных технологий. Это есть во всех нормальных развитых странах, учитывая то, что работа уже шла несколько лет по этой системе. Она сделана на очень хорошем уровне: техническом, технологическом, со стандартами ЕКА, практически это готовое решение, которое в этом году уже будет руссифицировано на двух языках. Для доступа любых российских пользователей, европейский, любых. Я казал не совсем точно, поскольку требуется авторизация, т.е. портал. Что такое портал? Это вэб-сайт для специальной аудитории, которая в принципе не предназначена, как таковой для того, чтобы заниматься какой-то рекламой, саморекламой какой-то компании, а именно, для какой-то команды ассоциации пользователей, где информация дополнительная, например, по законодательству, где есть обратная связь.

То есть такой портал создан, он будет работать на двух языках, в ближайшие месяцы, и есть предложение, как бы использовать этот опыт для того, чтобы Роскосмос, европейские агентства, которые ведут переговоры о сотрудничестве в области инноваций, уже достаточно давно, могли воспользоваться этим инструментом.

Второе, что я хотел бы сказать, может уже настало проработать вопросы создания может быть российско-европейского консорциума, который бы занимался вопросами передачи технологий с участием наших российских компаний. Тот же Центр передачи технологий Жукова. Здесь нет конкуренции, у нас эта инфраструктура очень бедная, слабенькая, поэтому если есть возможность объединять усилия европейцев, которые достаточно опытные и наших российских партнеров, то я думаю, мы можем получить достаточно неплохую организацию, которая будет на современном уровне продвигать эту работу.

Хочу вам доложить, что год назад Украина создала такое предприятие вместе с ЕКА. Руководитель офиса коммерциализации Кир Брюсон из ЭСТЕКа был на Украине, и вот они договорились о создании вот такой структуры.

Вот у меня такое короткое добавление о перспективах этой системы.

#### ФУРНИЕСИМЕР

Только буквально два слова по итогам нашей презентации. Я думаю, что, конечно мы дали только два примера. Есть много других

примеров, которые могут быть полезны и для российских предприятий, и для европейских предприятий.

ЦНИИКАПЕ только что говорил о том, что для навигации это было бы интересно развивать бизнес по этому направлению.

Я даю только один простой пример.

Вы знаете, АШАН, они хотят организовать в других регионах России, они хотят следить за их грузовиками. Это очень важно для них. Такое предприятие с удовольствием поддерживает такие практические программы развития технологий.

Спасибо большое за внимание.

Извините, если мы больше времени использовали.

---

Спасибо Вам огромное.

Как раз это конкретный проект, нам чрезвычайно и ценно знать позицию космического агентства.

Мне на выставке в Берлине довелось разговаривать с коллегами из офиса ЕКА по трансферу продвижению этих технологий, и они приводили целый ряд примеров, что за последние 16 лет порядка 200 технологий этим офисам было продвинуто в гражданский сектор промышленности в Европе, это очень хорошие результаты.

Уважаемые коллеги,

Мы продолжаем.

Может, я вот сейчас несколько неожиданно для Сергея Михайловича Зинченко, хотел бы предоставить и попросить сделать его реплику - он генеральный директор пусковых услуг и это один из вполне реальных, причем уже много лет, назад начатых в начале 90-ых годов проектов по коммерциализации, в данном случае наших услуг по выведению.....

---

В какой части?

---

В части означаемой тематики.

---

Поскольку данный вопрос имеет для нас практическое значение, мы находимся в своей деятельности, как бы вот уже на той финальной части этого большого процесса, который сегодня обсуждался и для нас он имеет вполне прикладное значение.

Мы провели очень большую работу с заказчиком - Министерством обороны, поскольку та деятельность, которой мы занимаемся, она, безусловно, базируется на той продукции, на том научно-техническом продукте, который был получен не то, что до 1998 года, а значительно раньше.

Поскольку ракетно-космический комплекс, который создан для коммерческого применения, это ракета "Старт-1-Старт". Они создавались не на пустом месте, на основе тех технологических процессов и расчетных материалов и методиках, которые были отработаны в ходе создания боевых ракетных комплексов.

Здесь, безусловно, крайне важно было определить то чем владеет государство в лице заказчика Министерства обороны, и тот продукт, который был научно-технический, который был создан уже по доработке и использованию тех составных частей и технологических процессов, которые были созданы ранее.

Эта работа в течение, практически года, была проведена на основе указаний, которые мы получили при подготовке очередного запуска космического аппарата, который был успешно запущен 25 апреля. Это космический аппарат Эрас-БИ израильский.

Там нас обязали провести эту деятельность и была создана комиссия приказом по предприятию по проведению инициативной инвентаризации, которая была осуществлена. Эти материалы были представлены для подтверждения Министерству обороны.

Здесь в тесном взаимодействии, с Михаилом Владимировичем Жамойников мы работали, достаточно, продолжительно время. В результате этой работы появилось соглашение с заказчиком о взаимном использовании этих результатов, в приложении к которому были два акта. Эта та собственность интеллектуальная, которая была создана предприятием, и та, которая владеет государство.

Но при этом, конечно, есть ряд проблемных вопросов, вполне практических и конкретных, потому что получается следующая интересная ситуация. Значит, важно понять, для чего это все как бы делается?

Но, во-первых, чрезвычайно интересно с точки зрения капитализации. Но при этом, значит, если идти дальше, мы подходим

уже к вполне практическим вопросам балансов и налогов. Если ставить по той оценочной стоимости, которая может быть сделана, но явно, что создание ракетного комплекса, это даже, безусловно, не на пустом месте, эта стоимость свыше миллиарда рублей в нынешних ценах наших. И это, наверное, тот минимум, который можно себе позволить. Если брать ту ставку налога на имущество, то она, в общем-то, небольшая, казалось бы, 2,2%. При этих условиях мы должны порядка, вот, если в долларовом эквиваленте, платить свыше 700-800 тысяч долларов ежегодно налога только на имущество. Поэтому важно понимать ту финальную точку этого процесса, куда мы идем. Не только важно коммерциализировать, но еще важно и понять, а из чего потом еще и платить. Это вот те балансы, которые необходимо в этой деятельности как бы соблюдать.

И, безусловно, в процессе, как я упомянул, здесь мы получили достаточно серьезную большую поддержку и понимание со стороны заказчика, но далее здесь уже несколько иные стороны роли государства в лице своих федеральных органов и законодательной базы.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Сергей Михайлович. У меня два момента я бы хотел вам сказать.

Но, во-первых, с нами сейчас Вячеслав Геннадьевич Цветков, председатель исполкома межрегионального депутатского объединения "Авиация и космонавтика России". Я надеюсь, он пару слов при завершении скажет, Госдума России.

Теперь вот нам нужно посоветоваться. Без пятнадцати шесть, есть несколько человек, которые хотели бы высказаться. Мы договорились, что мы в 18 закончим с обсуждением рекомендаций, может быть, мы продлим на 15 минут, никто нас особенно не гонит, не более чем на 15 минут. Как вы полагаете, коллеги?

Давайте так сделаем, тогда все успеют высказаться. Если нет возражений, пожалуйста, Валерий Викторович Борисов, зам. директора ЦНИИМаш, заместитель генерального директора ЦНИИМаш, а далее по списку объявленных.

#### В.В.БОРИСОВ

Постараюсь очень коротко и тезисно буквально. Мне кажется, вот следующее наше собрание должно собрать больше представителей промышленности, которые прошли хоть какой-то путь по вопросам

коммерциализации. Мне очень понравилось выступление Инны Васильевны в этом плане.

В общем-то, я убежден, что нам есть, о чем поговорить, потому что в отрасли многие предприятия сегодня имеют свою программу коммерческого продвижения своей продукции. Я могу просто навскидку перечислять, начиная от ГК МПЦ Хруничева, от МПО Маша, "Энергия" - все. И вот сегодня понял, окончательно у меня сформулировалась в голове мысль, она и раньше, в общем-то, возникала, что предприятия надо делить. Одни выпускают финишную продукцию, другие, допустим, научно-исследовательский институт. Что является для него коммерческим продуктом для научно-исследовательского института? С точки зрения государственного заказчика - это конечный результат, получение результата поставленной задачи. А инструмент, который создается для получения этой задачи, грубо говоря, топор, которым плотник делает, что для института? Сегодня для нас это, к сожалению, для всех контрактов - это не коммерческий продукт. Он интеллектуальная собственность конкретного человека - доктора наук там, профессора, еще кого-то. И для того, чтобы его оформить и сделать товарным продуктом на коммерческом рынке и использовать потом в контактах с другим заказчиком, на других потребителей, надо вложить дополнительные средства для того, чтобы потом уже не только этот доктор наук, кандидат могли пользоваться этой методикой и использовать ее для решения других задач. В этом проблема предприятия типа ЦНИИМаш, может быть, и ..... КП в какой-то степени.

Дальше. Очень интересный вопрос. Я убедился, что те проекты, которые показывают .....КП сегодня, в общем-то, фактически все предприятия в той или иной степени по этим же направлениям что-то сделали. ЦНИИМаш сделал систему мониторинга муниципального транспорта и система образовательная, стереовидение. Там целая цепочка, по каждой клеточке. Точно также работает коммерческая часть ГК МПЦ Хруничева. Но я бы хотел задать вопрос. А источник финансирования вот этих разработок, кто покупатель? Это опять то же самое государство, это муниципальные органы, это территориальные органы, это бюджет. Можем ли мы называть эту продукцию продукцией коммерческой в настоящем смысле слова? Создаем ли мы рынок потребителей? Вот в этом плане рынок потребителей мы не создаем. А в него надо вкладывать деньги, надо создавать, ну, что ли, систему, образ

потребителя, который привык к тем услугам, которые мы должны продвигать на рынок, а это требует упреждающих затрат.

Простейший пример. Создали систему "Гланас", ну, в полном объеме, не в полном, неважно. А разрешение на пользование ее не действует, нет, что? Рынок пустым не бывает. Сегодня даже я, извините, вынужден покупать не нашу продукцию, носимый аппарат, а зарубежный. Тоже пользоваться подпольно, по закону не имею права с той точностью, с которой они работают.

Почему бы не продавать, вот "Гланас" доведен до конца, государство по льготной цене не дало бы возможность на рынке купить лицензию на операторские услуги этой системы "Гланас". И без контроля со стороны агентств, потому что обещал нам Министр обороны снять ограничения по определению целеуказания, и рынок сам собой начнет подниматься. Другой вопрос - сумеем ли мы туда попасть? Это уже вопрос конкуренции. Попадет ли туда ..... КП, попадет ли туда "Аэроспейсинженеринг" или еще кто-то, это уже вопрос коммерции.

Еще вопрос, который оказался. Для нас ключевыми проблемами, действительно, являются информационные. То есть, обмен информации, получение какой-то информации без затрат дополнительных усилий личных, собственных предприятия, той, которая является общедоступной. Для этого и порталы нужны в интернете, и все остальное. Я очень настороженно отношусь к контролю за этой информацией, ответственностью, скажем, за представленную информацию государственных органов. Но, в частности, тот портал, который здесь показывался, который разрабатывался, в том числе сотрудниками ЦНИИМаш, я бы не взялся сейчас быть полностью ответственным за абсолютную достоверность информации, размещаемой там на уровне государства, в том числе, по одному из тех планшетов, плакатов, которые сегодня показывали. Но она необходима, нужна такого рода информация. Она говорит о том, что мысли работают, люди работают, исследуют различные процессы. Не везде эти процессы доведены до уровня, скажем, сертификационного, то есть, гарантирующего результат, но продвижение там есть. Поэтому при агентстве ли или под ответственностью агентства создавать такие информационные системы, я не знаю, это надо еще подумать. Ну, и последний момент.

Есть вопрос, связанный с уполномоченной организацией, о которой вот Сергей говорил здесь. Тоже давайте отдельно подумаем,

посмотрим, не будет ли она являться в определенном смысле, я не хочу сказать тормозом, а еще дополнительной ступенькой или попыткой желая контролировать процесс коммерциализации разработок над предприятиями. У нас есть и ассоциация этих самых космических предприятий, которое тоже берет на себя какие-то функции и еще кто-то. Но не надо вот в лоб предприятие заставлять. Надо ставить их в условия, когда они ищут рынок свой. К сожалению, сегодня для институтов, вот нашего института, может, еще отдельного, который не выпускает конечную продукцию, для "Агата" тем более, расширению рынка это в основном за счет бюджетных средств либо регионов. Мы тоже в регионе Краснодарском делали пилотные проекты, делали в Ростовской области по .....бюджетным проблемам. Также получили, но коммерческая выгода - это не та выгода, которая долгосрочная перспектива - выпуск серийной продукции. Поэтому информационная задача первая.

Вторая задача - это все-таки создавать рынок потребления внутри страны, а не только ориентироваться на зарубежный рынок, зарубежный рынок имеет свои проблемы - проблемы законодательного обеспечения, о чем сегодня в первой половине мы говорили. Их надо решать.

Но давайте думать о стране. У нас потребитель в стране не привык пользоваться теми услугами, которые могут и должны оказывать космические средства в полном объеме. Центральный регион я не беру в пример. Это одно, а территория страны какая огромная.

Спасибо.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Валерий Викторович. Я позволю себе два комментария.

Первый. О достоверности информации. Может быть, тут имеет смысл изучить опыт, в частности, НАСА, где НАСА подключает специальную компанию, которая занимается отбором коммерчески значимых разработок, а подготовкой рефератов и, так называемых, ....., согласует их с НАСА и вот на основе вот этой работы потом информации передаются дальше в разные информационные источники.

Что касается уполномоченной организации. Все функции, наверное, можно и не перечислять, но одну совершенно очевидно. Кто-то в Роскосмосе само ли агентство или какая-то структура должна осуществлять полученные порученные агентству полномочия по

распоряжению правами на РНТД, проще говоря, эти права надо передавать. Это может сделать либо аппарат агентства, либо ЦНИИМаш, либо кто-то другой. И без этой работы ничего не получится. Мы знаем пример, когда европейцы, в частности, "Еврокоптер" вышел из совместного предприятия "Евромилль" с казанским вертолетным заводом имени Миля только потому, что Росавиакосмос или другие структуры, государственный заказчик, но, прежде всего, Росавиакосмос тогда, не сумел передать хотя бы исключительную лицензию этому предприятию. А было это условием европейцев.

Уважаемые коллеги, ну, что продолжаем дальше? Александр Валерьевич Михайлов, управляющий директор первого управления по работе с крупными клиентами Внешторгбанка.

#### А.В.МИХАЙЛОВ

Под моей фамилией так что можно, в принципе, вывести на экран.

У меня достаточно время ограничено, да, Сергей Александрович? Но я постараюсь. Я тогда не буду вдаваться в такие подробности, которые, собственно говоря, хотел сегодня доложить уважаемым собравшимся.

Скажу, что в качестве представления, что Внешторгбанк на сегодня является одним из крупнейших российских единственный оставшийся в стране полностью государственным банком, 99,9% наших акций принадлежит государству. Поэтому, собственно говоря, являясь универсальным коммерческим банком, мы все-таки являемся государственной структурой и работаем практически во всех областях нашей экономики.

1 августа текущего года будет у нас первый даже не юбилей, а такое событие знаменательное. Год как мы подписали соглашение о сотрудничестве с Роскосмосом. Этому предшествовала достаточно длительная полугодовая работа, когда партнеры присматривались друг к другу, то есть, понимая, что в принципе предприятие ракетно-космической отрасли нуждается в заемных средствах в оборотных капиталах, тем не менее, значит, мы туда зашли не первыми. Естественно, пришли уже на занятую поляну. Космическая деятельность, вообще, для Внешторгбанка была не типичным явлением.

На этом слайде представлена структура акционеров банка. Мы пришли на занятую поляну, поэтому найти свое место под солнцем, тем не менее, понимая всю значимость этой отрасли и проведя некую

аналитическую работу, исследование рынка, мы поняли, что отрасль многообещающая. Этот бизнес перспективный. И таким образом было принято решение начать разработку этой темы.

Прошел определенный этап согласования, как я сказал, полугодовой с Роскосмосом, когда определялись программы, направления, степень участия Внешторгбанка, условия работы с предприятием, потому что первой, самой главной особенностью с этой отраслью является то, что практически все предприятия отрасли являются федерального подчинения. А что это значит? Нет залогового обеспечения в том плане, в котором мы привыкли видеть. То есть, грубо говоря, ни сооружений, ни зданий, ничего не передается, это все как бы государственное. Но, тем не менее, имея за плечами большой опыт работы с предприятием оборонно-промышленного комплекса, мы нашли необходимые инструменты, мы кредитуем, под так называемый, бизнес, под залог ..... на выручку, проходящую по государственным контрактам, под федеральную космическую программу, под ГОСТ оборонзаказы, практически не требуя материального, я имею в виду, традиционного залога.

Свидетельством тому, что мы, наверное, нащупали правильный механизм работы с предприятием, является то, что у нас за год, я отсчитываю именно между августом и августом, это плодотворный год, когда, действительно, было закреплено соглашение, мы вошли на этот рынок. За это время наш портфель кредитный увеличился в 3,6 раза. Общий объем, установленный кредитно-документарных лимитов на предприятиях отрасли составляет уже свыше 6 млрд. рублей. Из них большая часть уже использована, то есть, деньги находятся в обороте, работают. Мы расширяем круг наших, это просто демонстрация того, как динамично развивается общий бизнес банка за год, не в разрезе отрасли, а просто за год.

Что удалось и что не удалось сделать за этот год? Мы поняли, что отрасль, как я сказал, помимо своей основной специфики, что она вся практически федерального подчинения. Есть следующее отличие.

Первое - то, что при стабильном в принципе, слава Богу, стабильного финансирования со стороны государства, все равно существуют кассовые разрывы за счет дискретности этого финансирования и, скажем, недостатка авансирования. Но вот, значит, возникает кассовый разрыв, который предприятие не может покрыть иначе, как за счет кредитов.

Второй момент то, что предприятия Роскосмоса, как правило, те, которые называются, так называемыми, головными исполнителями, процесс цикл изготовления финальных изделий занимает до 3-х лет. Но это вы прекрасно знаете, любой космический корабль, спутник он до 3-х лет строится. Работая в рамках только бюджетного года, они вынуждены привлекать больше средств, нежели чем им дается в пределах бюджетного года в качестве аванса. Но вот такие примеры. Это и РКК "Энергия", это МПО "Решетнево", это МПО "Энергомаш", это Хруничево предприятие. Вот, собственно говоря, те крупные предприятия, которые являются центрами не только отраслевой специализации, но и центром привлечения денег. Дальше они разбегаются по смежникам, подрядчикам, но, тем не менее, они аккумуляторы вот этих средств. В разрезе сегодняшней темы я еще раз прошу прощения, я готовил немножко иной доклад, такой, знаете, презентационный, вот Внешторгбанк, вот он такой весь из себя благополучный, замечательный, что он очень заинтересовался работой с космической отраслью, что, действительно, есть реальные успехи, реальные достижения, мы просто гордимся этим, то, что отрасль нас приняла, что мы нашли общий язык и полны энтузиазма продолжать, развивать это сотрудничество. Тем более, что не только на уровне вот просто кредитование, мы стараемся теперь принимать участие и в тематических мероприятиях отрасли, имея в виду там празднование знаменательных дат. Все-таки эта отрасль, как никакая другая, богата своими традициями и, собственно говоря, позиционирование банка среди предприятий, оказываем соответствующие заслуженные ими знаки внимания. Потому что на самом деле я, как давно работающий в отрасли, или, скажем так, с отраслью, я прекрасно понимаю, что есть, есть, я ни от одного директора предприятия слушал, когда уже все: подписанные контрактные соглашения с ним, мы уже работаем, обнимаемся, встречаемся, нет и нет. Иногда проскочит это: а где же вы были 10 лет назад. И мне вот запомнился, я не буду называть фамилию этого директора, но все его знают. Ты знаешь, у меня 10 лет назад, это областное крупное предприятие региональное. Ты знаешь, у меня 10 лет назад был такой коврик специальный, вот знаешь, как перед дверями раскатывают, я вот, когда в Москву ездил, я его под мышку брал с собой в тубус, привозил и начиналось перед дверями Минфина, Минобороны, раскатывал, становился на коленях и ждал, когда же мне деньги-то дадут. Тем не менее, за эти 10 лет отрасль еще раз продемонстрировала высочайший потенциал выживания. И все предприятия, которые сейчас

работают и выпускают конкурентоспособную продукцию, они единственные, может быть, оставшиеся те, которые, действительно, составляют гордость и опору нашей промышленности высокоточного машиностроения, приборостроения лицензионного. Поэтому мы, конечно, гордимся, что мы работаем с этой отраслью и гордимся тем, что она нас приняла как своего полноправного партнера.

А что касается темы сегодняшнего выступления, я бы все-таки хотел сказать, что коммерциализация в нашем понимании, я все-таки свою такую жизнь прошел практически все этапы - от передачи технологии на уровне, как сегодня говорили, до разработчиков и, кончая работой с крупными предприятиями, как сейчас это наукоемкие, высокотехнологичные предприятия. Я могу сказать, что коммерциализация в ракетно-космической отрасли, но с такой большой буквы коммерциализация, не так вот по карманам где-то там удачный патент или там еще что-то, а вот коммерциализация на высоком уровне она уже существует, она идет полным ходом. И мы, как банк, в ней участвуем.

Примеры сегодня звучали уже. Это РКК "Энергия". Мы начали с морского старта. Это ли не коммерциализация их разработок в виде величайшего замечательного проекта, который по началу казался авантюрным, а на самом деле оказался мощнейшим прорывным моментом. Да, вот морской старт реализован. В нем сосредоточие целого сонна научно-технической мысли, разработок и прочее. Помимо этого, РКК "Энергия" оно же использует еще протезное производство. Я тоже так думал, а почему протезами-то занялись? Оказывается протезное производство требует малого того, что высокотехнологичных материалов, которые не отторгаются человеческим организмом, да плюс еще высочайшей степени механики, плюс оно очень дорогое. Продажный продукт очень дорогой. Поэтому они им занимаются весьма успешно.

Что касается упомянутой системы "Гланас", да, пора уже, конечно, вводить, но это тоже пример коммерциализации. Спутники, которые делает Решетнево, это спутники с телевизоровещания, те связные знаменитые экспрессы, это тоже пример коммерциализации.

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Однако время.

**А.В.МЕДВЕДЕВ**

Последнее слово. Николай Николаевич Севостьянов говорил, что сейчас пора уже говорить и ввести такое понятие, но сам он давно уже его ввел, как космический промышленный объект. То есть, объект, способный после выведения на орбиту генерировать прибыль. И мы, как банк, в строительстве и в эксплуатации таких объектов, безусловно, принимаем участие.

Спасибо за внимание.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Гончар, следом Архипова. Алексей Григорьевич Гончар, генеральный директор КБ транспортного машиностроения.

А.Г.ГОНЧАР

Спасибо.

Уважаемые коллеги, я хотел бы маленькую реплику бросить для обсуждения. Здесь уже возникал несколько раз вопрос, связанный с финансами в части того, что их недостает для решения многих проблем.

Нужно отметить, что зачастую политика, которая ведется на уровне государства, это касается космической деятельности, она не способствует коммерциализации.

Если вы обратите внимание, то в наших основах политики по космической деятельности записано, что за счет коммерческих проектов решать государственные задачи, строго наоборот. Это в условиях, когда у нас средств, вообще говоря, не хватает для того, чтобы направлять на коммерциализацию результатов деятельности. И при этом коммерческие организации уходят. Пример, наверное, все знаете, когда для НТВ был заказ изготовить спутник, в конце концов выставили такие цены, что оказалось выгоднее делать этот спутник в США, и коммерсанты ушли.

Поэтому, я думаю, что одним из моментов, который необходимо отразить, может быть, и в решении - это вопросы, связанные, что говорили, вроде бы все хорошо, и законодательства у нас хватает, тут все вроде нормально, только чего-то не получается в конце концов, результата.

Я думаю, необходимо отметить факт, что это стимулирование, привлечение коммерческих средств в нашу отрасль, к сожалению, не происходит. А почему не происходит дальше на уровне предприятий, здесь со стороны Минобороны прозвучала такая небольшая фраза, что чиновники, которые содействуют продвижению результата, тоже должны получать вознаграждение, я полностью согласен с этим, что все

участники этого процесса должны получать, естественно, вознаграждение, поскольку, если помните, фраза такая была, по-моему, у Владимира Ильича Ленина, не помню у кого, который сказал, что если бы интересы людей задевали законы физики, люди бы нашли способ, как от них избавиться.

Поэтому, я думаю, что это один из самых главных моментов, который, вообще говоря, не позволяет эффективно решать весь комплекс проблем, связанных с вовлечением результатов деятельности в хозяйственный оборот.

Поэтому здесь нужно искать основное звено или кирпичик, для того чтобы все двигалось. Спасибо.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо, Алексей Григорьевич.

Елена Юрьевна Архипова, заместитель гендиректора страховой компании "Мастер-Гарант". Просьба по возможности сжато.

Е.Ю.АРХИПОВА

Я постараюсь с ускорением завершить наш день, прекрасно понимаю, что все устали, поэтому очень тезисно.

В нашей компании есть лицензии на два вида страхования, которые близки к теме сегодняшнего "круглого стола": это страхование объектов интеллектуальной собственности и страхование нематериальных активов. Они именно так и называются.

Поскольку время ограничено, разница небольшая есть, но останавливаться на месте сейчас не буду.

Когда мы разрабатывали эти виды страхования, ими на российском рынке страховом практически никто не занимается, есть четыре компании, у которых есть лицензии на страхование объектов интеллектуальной собственности, но они у них лежат мертвым грузом.

Нам эта тема показалась очень интересной, и мы ее активизировали и достаточно серьезно.

Страхование нематериальных активов. Этот вид писался с учетом, во-первых, западного опыта страхования и, во-вторых, с учетом российского законодательства. Мы постарались его адаптировать к нему, насколько это было возможно.

Поэтому по объектам своим оно писалось на основании ПБУ-14 2000. И то, что может быть застраховано, вы легко можете в этом документе найти. Это, во-первых.

Во-вторых, что возмещается при наступлении страхового случая? Возмещается два вида убытков. Во-первых, это убытки страхователя от нарушений его права третьими лицами. И во-вторых, это возмещение судебных расходов.

Возмещение судебных расходов в западной практике является, даже превалирует в большинстве случаев над страхованием, на возмещение собственно убытков. И поскольку наша адвокатская деятельность в последнее время тоже не является, я имею в виду высокопрофессиональную, такой уж дешевой, то эта статья расходов для предприятия может быть достаточно существенной.

Одним из ключевых моментов при страховании является определение страховой суммы. По закону мы имеем право застраховать нематериальные активы либо по его балансовой стоимости, либо по рыночной стоимости. И применяется то или иное исчисление страховой суммы в зависимости от той ситуации, для чего, собственно, страхование и осуществляется.

И последнее, что важно, страховая премия, т.е. те деньги, которые вы платите в страховую компанию, они относятся на затраты предприятий в соответствии с Налоговым кодексом, т.е. точно так же, как страхование зданий, сооружений и т.д.

И еще один момент мы имели в виду, когда разрабатывали этот офит, это то, что нематериальные активы могут являться предметом залога, и по этим правилам могут быть застрахованы так же, как по нашему законодательству любой предмет залога должен быть застрахован.

И в заключение мне хотелось бы, так сказать, немножко, может быть, это не по теме моего выступления, а по теме нашего "круглого стола", мне кажется, что, занимаясь коммерциализацией результатов научно-технической деятельности, невозможно достичь каких-то более или менее внушительных успехов, не применяя технологии коммерческие, потому что большинство вопросов, которые сегодня поднимались, мне кажется, что в большей степени не достигнуты были ожидаемые результаты именно по понятным причинам: в силу недостаточного финансирования, несовершенства законодательной базы. И тем не менее, предприятия в большинстве случаев занимаются тем, что изобретают велосипед.

Эта вещь совершенно неблагоприятная, на мой взгляд, во-первых, и абсолютно бессмысленная.

Ко всему прочему, когда речь идет о таких серьезных вещах, как объекты интеллектуальной собственности, этим должны заниматься не просто профессионалы, т.е. не просто юристы, например, а юристы, специализирующиеся на патентном праве. И решить все вопросы собственными силами, может быть, они и будут решены, но, к сожалению, скорее всего за этим последует количество проблем не меньше, чем то, которое было решено в самом начале пути.

Поэтому в заключение я хочу вас призвать работать все-таки с профессионалами, затраты окупятся, поверьте мне.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое.

С краткой репликой Горелов Ян Александрович, Поволжский венчурный фонд, затем Алавердов.

#### Я.А.ГОРЕЛОВ

Спасибо, Сергей Александрович.

Коллеги, очень много было всего сказано. Две минуты займу. Я представляю приборостроительную корпорацию, .....приборостроительное объединение "Сигнал", но это к слову. Мы просто очень много занимаемся и датчиками систем для авиации.

И недавно мы пошли в инвестиционный бизнес, работая с профильными предприятиями, пока с профильными предприятиями, инвестируя различного рода УКР.

Позволю себе такое сравнение. Здесь Николай Николаевич Яковлев и господин Зинченко говорили очень много о большом количестве интеллектуальной собственности, которая не подсчитана, не учтена, не оценена.

Во всем мире космические корпорации авиационные работают не на максимизацию текущего дохода, а на максимизацию текущей капитализации.

Если сравнить авиакосмическое предприятие с нефтяной компанией, как здесь было сказано, не добытая нефть, но содержащаяся и оцененная на балансе нефтяной компании оценивается во всем мире по 6 долларов за баррель. Теперь представьте, сколько у вас на балансе разработок недооцененных, которые можно оценить так или иначе.

Инна Васильевна здесь продемонстрировала 14 или 16 проектов, которые имеют так или иначе коммерческий потенциал. Все проекты долгоиграющие. Если каждый проект в среднем будет приносить каждый год в течение 10 лет по 10 млн.долларов, то сейчас, разместив 10% ваших акций на бирже, можно получить 100 млн.долларов в ваше бюджетное развитие.

На самом деле можно сколько угодно улыбаться и смеяться, но мы идем именно по такой технологии, вкладывая сейчас венчурные деньги в высокотехнологичные компании, в том числе которые работают на двойные технологии с последующей целью именно роста стоимости интеллектуальных ресурсов. Ваши станки сейчас, может быть, недвижимостью хоть чего-то стоит, в основном ваш бизнес не стоит ничего, кроме тех интеллектуальных заделов, которые 10-летиями были созданы. Работать нужно сейчас с этим. Спасибо. Я, может быть, немножко сумбурно сказал, у меня большого опыта выступления на столь серьезных мероприятиях. Спасибо.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Ничего, ничего, некоторые любят погорячее.

Валерий Владимирович Алавердов. Валерий Владимирович, наверное, прокомментирует выступление предыдущего оратора по поводу стратегии космических предприятий. У меня просьба, давайте потом пообщаемся, ладно.

#### В.В.АЛАВЕРДОВ

Я не прокомментирую, все сказано уже. Я одно хотел сказать, что сейчас, конечно, настала необходимость качественного и нового подхода вообще к формированию и обеспечению космической деятельности.

Мы что друг друга уговариваем: замечательные станки у нас, у нас технологии, в космос запускаем и на коллегиях там, на совместных заседаниях. Это все уже мало играет роли. Почему? Сейчас должен быть примат потребителя. И когда выходил Коптев, Пермина выходит, уже дрожь вызывает и раздражение сам выход руководителей космической промышленности: опять этот космос, мы великие.

Знаете что, для потребителя иной раз какой-нибудь будет для подводника, такой же датчик, как космический аппарат: сложный, дорогой. Никого это не волнует.

Поэтому командовать парадом должны те, кто потребляет информацию.

Поэтому коммерческие, некоммерческие. Что сейчас коммерческие, если серьезные дела, коммерция должна быть где? Для рыбного хозяйства, чтобы не 9 месяцев плавали, а быстренько ловили, лесное хозяйство, пожары, там все сжигает, она знает, другие потребители, такого масштаба, у них денег нет сейчас, допустим. Первое.

Второе. Они должны понять значимость этой космической ...Какой там, раньше колхоз, ферма - не ферма, они шарахаются от одного слова "космос", хотя это важно, потому что обманывают государство, не те посеы, не та геометрия. Даже чисто аппаратом заснять, колоссальная польза для этого.

Поэтому нужно, чтобы первую скрипку играли и на заседаниях Правительства, и у Президента, у кого угодно не создатели, а те, кто потребляет. Скажем, я не смогу, кроме как за час представлять погоду без космического сегмента, а с космическим сегментом за месяц и т.д. И это очевидная вещь, но этого нет, потому что они все помалкивают, их нет.

Поэтому должен быть этот самый так называемый примат потребителя, с ними работать.

И другой вопрос, что, конечно, должна быть государственная поддержка, я думаю, для серьезных коммерческих программ. Все равно без государственной поддержки никуда не денешься, эта такая область радиотехники нашей. Какие? Вплоть до того, что формально записан какой-нибудь коммерческий проект в федеральную космическую программу. Это уже поддержка, это невольно берет государство в некую заботу о себе. Таким образом надо поступать.

Я думаю, об этом хотел сказать, что именно потребители должны играть роль, то есть найдем какого-то, что там фитюльку запустили. Вот с кем надо работать, вот кого надо воспитывать, доказывать, это серьезная работа, кропотливая. Но для начала и государство должно поддержать, и Роскосмос, поддержит, покажут, но метеорологи никуда не делись, занимаются - занимаются, связь мы видим.

И последнее. Надо знать границу, где играть кончается промышленность ракетно-космическая и где отдавать эту информацию или работу с ней потребителям, потому что если мы будем вторичную информацию как-то синтезировать Госцентрприроды, где какой овес, где, чего там, мы далеко зайдём, провалимся, и так у нас и денег нет, и сил нет.

Поэтому надо очень четко, не хватать это и определить, где поставить грань, где начинает работать потребитель и отвечать полноценно. Пусть даже обидно, потому что вроде мы делали, а с флагом носится, с конечной информацией кто-то. Ничего страшного, иначе просто завалимся и потонем в этой самой своей же выходной информации. В двух словах я хотел на эту тему.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Валерий Владимирович, я анализировал, почему пользуется сельское хозяйство спросом, а у нас вроде бы нет. Даже понятия не имеют, а что вообще могут. Очень просто, у них работают сельхозбиржи, для которых космическая информация не то, что посевы правильные или неправильные, они поэтому оценивают, куда вкладывать.

И точно так же по многим другим. У нас рыночные механизмы не работают, биржи отдельные и т.д., поэтому продукт не востребован. Он будет востребован, видимо, когда инфраструктура рыночная будет развита.

#### С МЕСТА - НЕ СЛЫШНО

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Да, именно так.

---

Я знаю конкретный пример в Канаде, когда фермер землю закладывал под кредит, он получил значительно больший кредит по сравнению со своими соседями, потому что у него была зарегистрирована и сертифицирована карта и договор с космическим агентством, не агентством, а конторой, которая получала эту информацию, которая 4 раза в год давала оценку засоленности его почвы по снимкам из космоса и т.д. То есть эта информация поднимала цену собственности потребителя.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Коллеги, по короткой реплике. Терещенко, Провинцев и Цветков еще не договорил, может быть, тогда будем подводить итоги.

---

Я хочу вспомнить, когда в Правительстве Москвы был Евтушенков, и было там Научно-техническое управление, которое действовало, распоряжалось муниципальными средствами, но на хозрасчетной основе. После этого Евтушенков вошел в восьмерку наших олигархов, т.е. научился, и у нас были контракты. То есть это именно.

При Гаврииле Попове был такой тезис, что чиновник должен быть заинтересован в результатах своего труда, заинтересованность эта прямая.

Потом такой инструмент, нет Бекиева А.....Исуповича, может быть, кто-то может прокомментировать. У нас где-то года 3-4 назад в дополнение к федеральным космическим программам были ВИПы порядка 10-12 штук. Там был и водородный двигатель, и ЖКХ. По водородному двигателю, там участвует Норильский никель, .....нет тоже, он финансирует эту программу, а наши предприятия туда не попали то ли за счет ведомственных барьеров, у вас есть Федеральная космическая программа, вам там делать нечего, это для других. Но однако же существующие уже серийные комплекты, которые сделаны по водородному двигателю, по НАСА-приставке к дизельному, которые увеличивают чуть ли не в 3 раза мощность, досжигая дизельное топливо, продаются уже в Штатах, т.е. Япония уже на водородный двигатель переходит, Германия, а наши разработки как были, так и остались невостребованными. И нет информации, а что делается в этом важнейшем инновационном проекте по водородному двигателю. Тоже могли бы там наши технологии применяться.

Потом нам сказали, что особые экономические зоны без нас, теперь говорят, что инвестиционный фонд тоже без нас, там инфраструктура будет, ГС достраивать и т.д., дороги, аэродромы строить.

Буквально неделю назад Шаронов заявил, что мы создаем ОАО "Российские венчурные компании" со 100-процентным государственным капиталом. И обещанные государственные 500 миллионов будут распределены через этот создаваемый инвестиционный фонд. И как же они будут распределяться? Опять на конкурсной основе будет отобрано порядка 8-12 действующих венчурных фондов, опять у нас действующего венчурного фонда нет. То есть мы должны прислоняться со своими разработками к какому-то из этих фондов, то ли пытаться. То есть, может быть, нам в решении записать: проработать с МЭРТом этот вопрос по венчурному фонду, т.е. нужно морковка.

То есть то, что предприятия делают, это хорошо, но мы все-таки возвращены к централизованной системе. И когда у нас будут

ежегодные гранты, то это заставит предприятия простимулировать каким-то образом, прикинуть, придумать технологию или продукт на ее основе, оценить пути коммерциализации, привести в порядок патенты, о чем мы здесь говорили уже и выйти с этим проектом через инвестиционный фонд и привлечь частный капитал. Причем здесь как это дело Шаронов трактует? Что 3-процентная ставка будет, 1/5 ставки рефинансирования. И участие государства при наличии...

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Может быть, кратко идею, тут уже нет времени, к сожалению.

---

При наличии с рубля уже перерастает до 50% финансирование этих разработок. То есть я за различные инструментари поддержки инновационных проектов.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое.

Павел Михайлович Провинцев, директор Российского фонда развития высоких технологий.

#### П.М.ПРОВИНЦЕВ

Уважаемые участники "круглого стола". Я в своем коротком выступлении хотел бы подчеркнуть важность работы с регионами, с субъектами Российской Федерации.

Собственно говоря, региональная компонента коммерциализации технологии сегодня во всех странах мира играет очень большую роль. Регионы - это, во-первых, рынок, во-вторых, все предприятия, все потребители находятся, собственно говоря, в субъектах федерации. Сегодня у нас выпала тема № 2, не пришли Ушаков и Очин, кто отвечает на инновационную стратегию в Москве и Московской области. Они хотели быть на самом деле, причина объективная. Через неделю состоится заседание Правительства Москвы, где будет рассматриваться новая инновационная стратегия Москвы. Если она будет принята, будут выделены очень серьезные финансы.

Поэтому, мне кажется, сейчас нужно на чем сосредоточиться. Мы сейчас работаем по созданию Межрегионального совета по инновационной технологической политике. Работать с этим Советом изъявили желание 12 крупнейших субъектов Российской Федерации. Я

думаю, что такая неплохая административная крыша могла бы четко наладить сотрудничество с тем инновационно-технологическим центром, или инновационно-внедренческим центром, который можно было бы создать при Роскосмосе.

И мое предложение такое. Может быть, действительно на следующую встречу с регионами специально обозначить космическую тематику - возможности Роскосмоса по технологиям, по конкретным инновационным проектам, в которых были бы заинтересованы регионы.

Я с интересом услышал, что НИИ КП работает с Ярославской областью, наверняка эту работу можно было бы проводить и централизованно. Спасибо.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Спасибо большое, Павел Михайлович.

Обязательно воспользуемся этим предложением и доведем его до предприятий.

Андрей Борисович Цветков сам себя подвел, выступив с ремаркой. Я, честно говоря, понял, что уже выступил, сократил свое выступление. Просьба тогда, Андрей Борисович, чтобы не задерживать.

А за это время, уважаемые коллеги, я прошу вас еще несколько минут. Может быть, водка дополнительно остынет, если она еще не выставлена на столы, в холодильнике.

#### А.Б.ЦВЕТКОВ

Я так и понял, что ты ошибся, но не стал прерывать ход заседания, ничего страшного.

Поэтому я постараюсь коротко, поскольку времени не осталось. Я не профессионал в области интеллектуальной собственности, в основном я занимаюсь международным бизнесом уже где-то лет 15. Естественно, занимаясь этим вопросом, мне приходится много работать с контрактами, с соглашениями, договорами, встречаться с людьми, которые руководят этими работами, в том числе и со стороны международных партнеров, зарубежных партнеров.

Поэтому я бы хотел высказать тут две вещи.

Первое. Хотел бы затронуть такой дискуссионный вопрос, он, естественно, не будет рассматриваться, я просто его подниму, у меня вопросов больше, чем ответов, по результатам этого совещания.

Второе. Я хотел бы сделать несколько предложений.

Первый вопрос касается коммерциализации. Хочу зачитать вам небольшую цитату известного нашего академика Николая Добрецова - вице-президента РАН, руководителя Сибирского отделения: "Создание национальной инновационной системы, которая, кстати, была создана и остается под общим руководством НАСА - Американского космического агентства, - самое важное научное достижение США в XX веке, и коммерциализация является экономической сутью инновационной системы".

Я хочу, что сказать.

Я, слушая эти выступления, понял, кстати, из выступлений Борисова Валерия Викторовича, что иногда из непонимания терминологии или неточного различения, понимания терминологии, возникает некие коллизии, когда мы говорим на разных языках. Поэтому, что такое коммерциализация?

Прошу, следующий слайд.

Это не просто мое мнение, или мои домыслы, это то, что я знаю из контактов с моими западными партнерами, читая соответствующую литературы.

Коммерциализация это, в принципе, создание условий для инвестирования частного капитала. У нас, в основном, разговоры ведутся о передаче технологий.

Передача технологий, это часть задач коммерциализации. Это принципиально важный момент, потому что, почему я процитировал Добрецова, действительно, эта система, которую в 80-ых годах начала американцы реализовывать, она просто перевернула экономику. То, что сейчас требуют от нас руководство партии и правительства, создание системы национальной, инновационной системы, которая базируется на коммерциализации.

Что это значит? Это не просто передача технологий, эта значит, что.....

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Андрей Борисович, просьба очень кратко, лапидарно без обоснований.

**АНДРЕЙ БОРИСОВИЧ**

Частные компании получают права на результаты, и дальше она ими распоряжается, она их продвигает и развивает. Нужен собственник. Поэтому в России задача коммерциализации, насколько я понимаю, это не ближний период, это постепенный процесс, а в российской космической отрасли это будет возможно после акционирования, после приватизации в дальнейшем, как следующий шаг. Вот тогда появится собственник, тогда будет интерес к реализации этой собственности, тогда будет расти рыночная стоимость.

Microsoft стоит 5 млрд. по бухгалтерскому учету и 200 млрд. рыночная стоимость. Недавно по Газпрому были данные, вот это все пойдет, но не сейчас. А что сейчас можно сделать, я считаю, это в рамках тех задач, которые решает отрасль по передаче технологий, конечно, внедрить, как минимум..... Если можно второй, третий, следующий слайд - это я тоже не успеваю. Еще следующий слайд, а нет, значит я его выкинул, случайно, когда корректировал в перерыве.

Конечно, это надо внедрить в портал, информационную систему, создать региональную сеть. Есть такое понятие эффект масштаба, экономики, когда мы создаем сеть, мы делимся методиками, опытом, мы делимся знаниями, специалистами. Вот когда, это будет создано, тогда те работы, которые сейчас намечаются в области, хотя бы передачи технологии, будут продвигаться достаточно успешно.

Такие вещи, как создание сети информационных систем отраслевых, в том числе и корпоративных, я считаю, это нам сейчас уже по силу, предлагаю это внести в наши рекомендации, которые, возможно, дойдут и до руководства Роскосмоса, и куда-то еще.

Спасибо.

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ**

Спасибо большое, Андрей Борисович.

Уважаемые коллеги,

Есть предложение подвести черту, мы уже перебрали время.

Вы прочитали проект рекомендаций? Я хотел бы задать общий вопрос. Как вы считаете, нет ли возражений у участников "круглого стола", уважаемых участников, о том, чтобы рекомендации вообще вышли?

Нет ли возражений эти рекомендации принять, за основу?

---

Не получится.

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Не получится?

---

Они написаны только под одни проблемы и отсутствие, вообще, у нас порядка. Поэтому, видимо, для первого "круглого стола" не надо пугать всех, а лучше сказать, что у нас есть состояние с развитием этого направления. Дальше обозначить, какие-то общие направления, которые нужно рассматривать. Иначе сразу всех руководителей.....

---

Можно проще сказать, Сергей Александрович.

Понимаешь, первый абзац, констатация - отсутствие целостной, нормативно-правовой базы.

Дальше пишется: пакет законов, определяющих.....

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Неправильно. Не законов, постановлений правительства, 685 - читай.

Люди, которые писали, они знакомы с этим документом.

Не законы будут приняты, а постановления.

---

Потом, последний абзац на первой странице на Минобрнауки возложены эти функции, а здесь написано, что не выполняет ни один государственный орган. Это тоже совершенно неправильно. На счет того, что, значит объединить научно-технический, коммерческий потенциал, что надо сделать Роскосмосу. Это, какая-то журналистика, низкопробная.

А насчет конкретных рекомендаций, не будет уполномоченная организация. От имени Российской Федерации может только госзаказчик распоряжаться, а какая уполномоченная организация.

Один процент федеральной космической программы, ну ребята, вы не лезьте...

## ОБЩИЙ РАЗГОВОР

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Есть два предложения. Вот все, что это, можно как информационные документы разослать.

---

Я думаю, что из двух пунктов есть предложения Сергей Александрович.

Пункт 1. Все подсчитали, что проблема актуальная.

Второе, на этом не ограничиваться, собираться регулярно, для того чтобы обсуждать.

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Таким образом, уважаемые коллеги, сама по себе идея написать некий итоговый документ, она не остается. Можно его переработать, существенно сократив.

Я хотел бы сразу признаться в том, что писал это я, вчера ночью. Мой соавтор Николай Николаевич, по многим документам дал мне совершенно справедливую оценку. Тем не менее, я бы все-таки просил вас не выбрасывать идею документа, как таковую, а мы ее с вами согласуем, во всяком случае с большинством.

Ваши координаты есть? Мы пришлем, что-то.

---

К следующему заседанию, Сергей Александрович.

Сергей Александрович, вот тут предложение было очень интересное, к следующему заседанию предварительно разошлете все, что здесь говорили, потом собрались, обсудили, может быть еще новое что-то появится,

### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Считаю мнение участников "круглого стола" о следующем заседании вашим заявлением о вступление в Московский космический клуб.

Уважаемые коллеги,

Тогда, если это вызывает много возражений, давайте перейдем к фуршету. Это, наверное, будет самое правильное.

Спасибо большое всем за участие.

Прошу меня простить, одну секунду.

Я тут сделал еще одну ошибку, я не предоставил слово Вячеславу Геннадьевичу Цветкову.

В.Г.ЦВЕТКОВ

Добрый вечер.

Председатель исполнительного комитета межфракционного депутатского объединения в Госдуме авиация и космонавтика России.

Мы явились у этого заседания партнерами и надеюсь, помощниками руководства клуба, за что и благодарны ему, за приглашение.

Я извиняюсь, опоздал. Мы с темой похожей, но по совершенствованию законопроекта работы просидели весь день на конференции в ЦАГИ и очень многие вопросы, они где-то идут в створе.

Хотя, замечательная совершенно дискуссия. Я понимаю, что многое пропустил, очень жалко, надеюсь, стенограмма нам будет полезна.

Вот некоторые противоречия.

Алексей Григорьевич Гончар говорит, что нам законодательство достаточно. Если в количественном я понимаю. Пятнадцать с лишним тысяч законов, которые мы за пятнадцать лет настрогали, это достаточно много. Это достаточно, мутно, и достаточно, непонятно, как это хорошо или плохо, или еще надо пятнадцать тысяч и тогда будет хорошо.

С другой стороны, если я правильно понимаю, Юрий Николаевич сказал, там большие пробелы, чего-то не хватает. Вот здесь мы ваши полные партнеры. Мы подготовили то, что обсуждали сегодня в ЦАГИ - это совершенно, как для авиационной деятельности, так и для космической, проблема и попытка найти выход из этой проблемы, что касается этого совершенствования законодательного процесса.

Я не буду останавливаться сейчас в чем там подробности, но мы открыты, в этом смысле, для общения.

Я бы только напомнил, что вот это обсуждение в последние годы, как нам дальше законодательство развивать и как это делать, мне здорово понятно. Потому что, если смотрим на США, то когда в 20-ые годы они выбирались из кризиса, глубокого, системного, со своими особенностями, примерно, как мы сейчас. Президент Рузвельд закрылся с конгрессом на месяц, не подпуская к общению никого, и сам, никуда не отвлекаясь. Они наработали 20 законов, которые и создали вот эту великую экономику этой страны. Они работают до сих пор. Мы скоро подойдем к 20 тысячам, но пока не видно какого-нибудь толкового результата.

Скажем, за три месяца одной сессии, в работе находится 800-900 законов. Вот можете себе представить, что это такое? Это мутная вода, можно ли там здоровый смысл поймать.

При отсутствии госполитики, практически во всех отраслях, что тогда говорить о стратегии, которую Правительство одобряет. Тогда, что мы обеспечиваем законами?

Вот в этом смысле, мы готовы к любой дискуссии, к диалогу, к любым действиям для того, чтобы мы могли здесь здоровый смысл найти.

Второй момент, мне показалось, очень важным. У нас отсутствует толковая информационная система. Видимо, она была, но мы недавно, по-моему осенью, столкнулись с очень интересным случаем.

"Стучится в дверь человек, заходит и обращается. Скажите, пожалуйста, я недавно был принят на работу зам. главного конструктора, в какой-то фирме. Вы можете мне подсказать, меня главный погнал найти решения новые, что мы выдали новую продукцию, такую, такую, такую. Мы ищем новые решения. У меня волосы слегка зашевелились, а Вы точно попали по адресу - это Госдума. А я все обошел, нигде, может у вас чего есть".

А где все ВИНИТИ, где наши институты, где это все?

Это же не случайный человек зашел.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Уважаемые коллеги,

У нас идет штраф за платное время, мы перебрали, а риски по продлению не застраховали.

В.Г.ЦВЕТКОВ

Спасибо большое всем участникам.

Самых наилучших пожеланий.

Всего доброго.

#### ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ

Анкеты, коллеги уважаемые,

Я прошу вас заполнить анкету перед тем, как мы нальем, и сдать.

см

