
Консервный нож как один из парадоксов развития производства в Украине

Автор: Зыбцев Евгений

В статье «Как защитить украинского производителя методами нетарифного регулирования?» [1] отмечалось, что «Если в эпоху существования СССР в 1987-1988 г.г. во ВНИИГПЭ подавалось около 170 тыс. заявок на изобретения [2] в год, и из них около 20% приходилось на украинских заявителей, что составляло порядка 35 тыс. заявок в год, то в 2009–2013г.г. число заявок, поданных украинскими заявителями в Украинский институт промышленной собственности (далее – Укрпатент), снизилось до объема - 2,6 тыс. заявок в год [3]. Как видно, активность патентования изобретений **национальными заявителями снизилась в 13 раз.**»

Сразу возникает вопрос – как повлияло на украинское общество падение отечественной изобретательской активности в 13 раз? Ответ на этот вопрос был получен путём решения такой житейской задачи. Дело началось с того, что на одном предприятии в последнее время возникла проблема в достаточно частом открывании жестяных консервных банок, а также стеклянных пол-литровых банок с зелёным горошком.

Для этого был приобретён на рынке консервный нож типа «бычья голова» [4] (см. патент ФРГ № DE1030713 от 1956г.), только более простой конструкции, а именно, без заточенного лезвия, ценой - 8 грн. (курс гривны к доллару на этот момент времени составлял 16,20 грн. за 1 доллар США).

Практика эксплуатации купленного консервного ножа сразу показала его недостатки. При открывании банок - нож сильно заминал бока и коробил жестяную банку, в особенности, при открывании банок, изготовленных из мягкого металла, при этом срезанная крышка банки имела острые края, о которые можно было легко пораниться. В то же время, при открывании стеклянной банки с жестяной крышкой, нужно было сделать от 8 до 12 попыток открытия, при этом упорная часть ножа пробивала жестяную крышку.

Видя существенные неудобства и бесперспективность использования приобретённого консервного ножа и вооружившись новыми представлениями о требуемых характеристиках консервных ножей, через неделю был сделан повторный выход на Центральный рынок г. Харькова. Там была найдена торговая точка, в которой продавали

три вида консервных ножей типа «бычья голова», на первый взгляд, одинаковой конструкции. Один нож, который был первоначально куплен за 8 грн., продавцы называли китайским, второй - по цене 10 грн. продавцы называли «украинским заводским», изготовленным в Харькове, а третий - по цене 25 грн. - называли «советским», он также был изготовлен в Харькове в середине 1980 годов, при этом цена на нём была выштампована тоже «советская» - 27 коп.

Из дотошных расспросов покупателя (*автора этих строк*) было установлено, что украинский консервный нож отличается от китайского наличием заточки нижнего лезвия и лучше открывает жестяные консервные банки, однако стеклянные банки с низкой закаткой жестяной крышки он также плохо открывает, как и китайский нож. При этом металл и китайского и украинского ножа был низкокачественным и недолговечным.

Что касается «советского» консервного ножа, то продавцы их скупали у местного населения. При этом, за очень редким исключением, у «советского» ножа заменялась деревянная ручка, но цена при этом оставалась неизменной. Что же касается качества ручки, то у «советского» ножа она была изготовлена из более твёрдых пород дерева. Использование «советского» консервного ножа не шло ни в какое сравнение с двумя другими: пользоваться им было приятно и удобно - стеклянные банки с низкой закаткой удавалось открыть с 1-2 попыток, а при открывании жестяной банки он не сильно деформировал ее металлическую крышку.

«Советские» ножи, по словам продавцов, пользовались и пользуются хорошим и стабильным спросом и фактически сразу же распродаются, так как покупатели понимают, что это фактически вечные ножи, способные прослужить 30 лет и более.

Потребительские качества консервного ножа типа «бычья голова» являются показательным примером для сравнения технологического уровня современного украинского и бывшего советского производства. Так как для рассматриваемого консервного ножа моральный износ не имеет никакого значения, то основное значение для него имеют эксплуатационные характеристики и физической износ.

Итак, повторим, что мы имеем на рынке три консервных ножа, один нож - «китайский» по цене 8 грн. (0,493 доллара США) за одну штуку, скорее всего заказанный местными коробейниками в Китае, требования которых к качеству изготавливаемых консервных ножей минимальны для уменьшения финансовых, затрат, второй нож -

Патентно-правовая компания «Инвента»

ул. 23-го Августа, 56, оф. 6, г. Харьков, 61000, Украина

Для корреспонденции: а/я 8762, г. Харьков, 61002, Украина



+38 (057) 761-04-12

info@inventa.ua

+38 (050) 343-34-94

+38 (063) 761-04-12

www.inventa.ua

«отечественный», изготовленный на производственных мощностях Харьковской обл. - 10 грн. (0,617 доллара) за одну штуку, и третий тип – «советский» по цене 25 грн. (1,543 доллара) за штуку, при номинальной цене 1980 года - 27 коп., также изготовленных в Харькове.

Известно, что при приобретении товара незначительной стоимости (особенно с низким показателем морального износа) большое внимание уделяют качеству приобретаемого изделия. Несмотря на то, что «советские» консервные ножи были изготовлены в середине 1980-х годов, по качеству и по эксплуатационным характеристикам они намного лучше «отечественных», изготовленных на тех же предприятиях спустя 30 лет.

При этом учитывая даже постоянный устойчивый спрос и высокую цену (1,543 доллара за штуку) отечественные производители не могут наладить производство консервных ножей подобного «советским» ножам качества, что свидетельствует о падении уровня производства и снижении требований к качеству продукции. При этом, как мы видим, отечественные производители не заинтересованы в поддержании и усилении на рынке торговой марки своей продукции и не дорожат собственной репутацией.

Как известно, описанная выше конструкция консервного ножа «бычья голова» была разработана в 50-е годы прошлого столетия. Это говорит о том, что непосредственных затрат на разработку его конструкции в 1980 году уже не было. Однако можно предполагать, что были понесены некоторые затраты на изготовление оснастки, которую потребовалось разработать, чтобы наладить серийное производство «советского» консервного ножа.

Сопоставляя цены указанного товара в разные периоды, можно установить, что покупательная способность одной «советской» копейки в 1980 году равняется сумме близкой 92 грн. в настоящее время (2500 коп. укр./27 коп. сов). Если же, в этой связи, мы сравним штатное расписание заводского конструкторского бюро (КБ) в 1980-е годы и размер нынешних заработных плат, то получим следующие данные:

Патентно-правовая компания «Инвента»

ул. 23-го Августа, 56, оф. 6, г. Харьков, 61000, Украина

Для корреспонденции: а/я 8762, г. Харьков, 61002, Украина

+38 (057) 761-04-12

info@inventa.ua

+38 (050) 343-34-94

+38 (063) 761-04-12

www.inventa.ua



№ п/п	Наименование	Сумма в рублях СССР	Эквивалент указанной суммы, в грн. на 2014 год.	Фактическая зарплата в 2014г., грн
1	Инженер с институтской скамьи	110	10185,12	3000,00
2	Конструктор 3-й категории	130-140	12036,96-12962,88	4000,00
3	Конструктор 2-й категории	140-160	12962,88-14814,72	4000,00
4	Конструктор 1-й категории	160-180	14814,72-16666,56	4000,00
5	Ведущий конструктор	180-210	16666,56-19444,32	6000,00
6	Начальник сектора	200-220	18518,40-20370,24	Нет данных
7	Начальник отдела	260	24073,92	9000,00

Из вышеприведенной таблицы видно, что труд работников конструкторских бюро (по отношению к реальной стоимости товаров) в настоящее время оплачивается значительно ниже, чем в 80-е годы прошлого века. Также следует учесть, что конструкторов в те годы в заводских КБ было значительно больше, из-за отсутствия компьютеризации и необходимости разработки большого количества сопроводительных документов.

Но, с другой стороны, в настоящее время отечественные производители могут пользоваться наработками своих предшественников и не привлекать специалистов к выполнению таких работ, как, например, проектирование консервных ножей и оснастки для их изготовления, которые давно уже разработаны и требуют только соблюдения технологических требований при их производстве.

Из вышеизложенного с очевидностью следует, что в Украине произошло падение уровня и культуры производства. При этом возникает вопрос - если не надо вести проектно-конструкторские работы и совершенствовать объекты техники, то как, в этом случае, будет осуществляться патентование новых технических решений и нужно ли что-либо изобретать вообще?

Ответ здесь прост. Да, действительно, можно ничего не изобретать и пользоваться консервными ножами, изготовленными в СССР. Но тогда о технологическом прогрессе в стране можно забыть и, как говорится, «плестись в хвосте» без надежды на какой-либо технологический прорыв.

О чем свидетельствует патентная статистика?

Известно, что исследование патентной статистики имеет важное значение для определения тенденций развития техники и общества в целом.

Количество выданных в различные годы патентов довольно точно коррелирует с темпами развития промышленного производства в Англии, Германии, Японии, Франции, США. Например, с 1870 по 1900 г.г., то есть в период, когда Германия обогнала Англию в промышленном отношении, число патентов, выданных в Германии выросло в 14 раз, тогда как в Англии - лишь в 6 раз. После первой мировой войны наибольший рост патентования наблюдался в странах с высокими темпами экономического роста.

Так, анализ патентной статистики за годы «великой депрессии» (1929-1933 г.г.) свидетельствует о том, что пик числа патентных заявок, поданных в 1925-1932 г.г., приходился на 1929 г. у Австралии, Англии, Италии, Норвегии, США, Финляндии, Швеции; на 1930 г. – у Австрии, Бельгии, Германии, Голландии, Франции, Чехословакии, Швейцарии; на 1931 г. – у Японии и Польши. Однако число заявок на патенты сократилось в 1932 г. по сравнению с периодом 1929-1931 г.г. во всех этих 16 странах, что явилось прямым следствием экономического кризиса.

Известно, что в ряде стран в эти годы наука подвергалась серьёзным гонениям, в парламенты вносились ретроградные законы о запрете изобретений, разработчики которых полагали, что отмена монополии на изобретения приведёт к их быстрому внедрению в производство. Но, в гораздо большей степени, развитию науки и техники вредило нежелание компаний внедрять имеющиеся изобретения. В 1931 г. Германский союз изобретателей указывал на постоянно растущие трудности внедрения новых патентов в производство.

Во многих случаях 99% фирм, которым было предложено новое запатентованное изобретение, отклоняли его, несмотря на несомненные и признанные достоинства, лишь по той причине, что им было невозможно заниматься чем-то новым из-за различных причин – нехватки средств на внедрение, необходимость обучения персонала, изменения отлаженного производственного цикла и т.д. [5]

На примере Франции видно, что падение числа выданных патентов на изобретения всегда приходилось на периоды кризисов в экономике, например, в 1857 г. было отмечено



уменьшение количества выданных патентов на 12% по отношению к предыдущему году, в 1891 г. - на 5%, в 1900 г. - на 4%, в 1907 г. – на 6%, в 1921 г. - на 11%. К началу второй мировой войны уровень выдачи патентов, максимум которого приходился на 1929г. так и не был достигнут, а в 1938г. общее количество выданных патентов в мире упало на 16% по сравнению с 1937 г.

Анализ, проведенный американскими исследователями, 12 тыс. патентов в области нефтепереработки, 83 тыс. патентов в области сельскохозяйственного машиностроения, 38 тыс. патентов в области бумажной промышленности и нескольких тысяч патентов в области железнодорожного транспорта, выданных в США с середины XIX по середину XX вв., показал, что динамика патентования в этих отраслях практически всегда совпадала с динамикой инвестиций и биржевых курсов ценных бумаг [6].

Таким образом, видно, что динамика патентования отражает спрос на научно-технические исследования и разработки. Спрос же, в свою очередь, связан с эффективностью новых разработок и их прибыльностью при использовании в производстве.

В свою очередь, выдаваемые патенты нередко позволяют предугадать дальнейшее направление использования результатов исследований в определённом производстве, и являются вестниками будущих сдвигов в обществе.

Следует также помнить, что увеличение доли патентованных товаров в общем объёме сбыта приводит к увеличению доли компании на рынке. Например, компания Дюпон предоставив американскому рынку в 1920 г. запатентованный искусственный шёлк добилась увеличения суммы продаж до 100 млн. долл. в год.

В следующие 10 лет компания Дюпон также выпустила на рынок запатентованные товары – целлофан, тетраэтилсвинец, ацетатные соединения, нитролаки и, в результате, стала лидером химической промышленности в США с ежегодным оборотом 200 млн. долл. К 1940 г. оборот компании возрос до 400 млн. долл за счёт использования патентованных товаров – нейлон, неопреновый каучук, фреон, к 1950 г. оборот был увеличен до 1 млрд. долл (орлон, дакрон, фторопластики, эпоксидные смолы, полиуретаны), затем происходило увеличение оборота за счёт использования новых патентованных товаров – кронара, мулара, дакрила, дельрина, нюлона и т.д.

Патентно-правовая компания «Инвента»

ул. 23-го Августа, 56, оф. 6, г. Харьков, 61000, Украина

Для корреспонденции: а/я 8762, г. Харьков, 61002, Украина



+38 (057) 761-04-12

info@inventa.ua

+38 (050) 343-34-94

+38 (063) 761-04-12

www.inventa.ua

Поэтому зарубежные корпорации заинтересованы в постоянном увеличении доли патентованных товаров в общем объеме продаж, что обеспечивает сохранение на высоком уровне прибыльность компаний, которая обеспечит выживание компаний, особенно в период кризисов.

Выводы

Падение изобретательской активности отечественных заявителей в последние годы более чем на порядок, по сравнению с 1987-1989 г.г., о чем свидетельствует катастрофическое уменьшение числа подаваемых заявок на изобретения в Украине, говорит об отсутствии заинтересованности в развитии науки и техники в нашей стране и неверии в возможность извлечения прибыли за счет инновационных разработок, а также о глубоком кризисе экономики, который может сравниться с «великой депрессией» тридцатых годов прошлого столетия.

Также из вышеуказанного следует, что падение изобретательской активности **отечественных заявителей** приводит к невозможности поддержания уже достигнутого технологического уровня и его неуклонному дальнейшему падению.

Список литературы

1. Стогний Е., Зыбцев Е. Как защитить украинского производителя методами нетарифного регулирования? «Інтелектуальна власність» № 11, 2014.
2. Народное хозяйство СССР в 1990 году, Статистический ежегодник, М., «Финансы и статистика», 1991.
3. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут промислової власності» за 2013 рік, К., 2014.
4. Фролов Ю. Консервный нож «Наука и жизнь», №6, 2007, с. 94-97
5. И. Хейвец. Основные проблемы изобретательства. Патентная охрана советского экспорта. М., Внешторгиздат, 1935, с. 75.
6. «The Rate and Direction ...», pp.201, 217, 220, 222.