

**Малашенкова Е.В.,  
Пайсон Д.Б., к.т.н.,  
Урманов О.А.**  
ЦНИИмаш, г.Королев

**Институциональные проблемы коммерциализации результатов научно-технической деятельности, полученных при реализации космических программ <sup>1</sup>**

*В статье рассматриваются вопросы организации использования в экономике результатов научно-технической деятельности (РНТД), получаемых при реализации космических программ. Рассматриваются особенности коммерциализации РНТД в условиях конкурентной монополистической экономической подсистемы, ориентированной на реализацию государственного заказа.*

Вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот рассматривается Правительством Российской Федерации как одно из ключевых направлений подъема российской экономики, обеспечивающее реализацию национальных интересов России.

Основными целями государства при вовлечении в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности и других результатов научно - технической деятельности являются повышение уровня и качества жизни населения на основе развития производства конкурентоспособной отечественной продукции, работ и услуг с высокими техническими и потребительскими характеристиками.

Несмотря на то, что приоритетность вовлечения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот декларировалась на протяжении почти двадцати лет, эта задача по-прежнему стоит перед предприятиями инновационных отраслей России. Среди этих отраслей ракетно-космическая отрасль является одной из наиболее «прорывных». Отметим, что на первом заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России 18 июля 2009 г. президент страны Дмитрий Медведев отнес «космические технологии, прежде всего связанные с телекоммуникациями, включая, конечно, и ГЛОНАСС, и программу развития наземной инфраструктуры» к числу пяти направлений технологического прорыва.

В настоящей работе рассматриваются проблемы развития национальной системы вовлечения в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности как комплексного института с учетом взаимодействия основных участников космической деятельности, их интересов и особенностей правоотношений.

В ходе работ по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела, создаются уникальные объекты, включая комплексы производственных мощностей; уникальные объекты наземной космической инфраструктуры, орбитальные группировки космических

---

<sup>1</sup> Работа поддержана Российским фондом фундаментальных исследований, проект 09-08-13688-офи\_ц

аппаратов различного назначения [2]. Ряд прикладных направлений космической деятельности сегодня являются экономически эффективными и инвестиционно привлекательными направлениями капиталовложений. С другой стороны, наиболее «заметные», научно и политически значимые проекты изучения и освоения космоса, в особенности с использованием пилотируемых космических средств, являются «принципиально затратными», то есть не несут в себе механизмов, обеспечивающих в прогнозируемой перспективе прямой возврат затраченных на их реализацию средств.

Несомненно, затратная природа проектов освоения космоса не является абсолютной. Запуски в 1957 г. первых искусственных спутников Земли, на тот момент представлявшие собой преимущественно политический, пропагандистский и отчасти научный проект, всего через 10-15 лет привели к созданию вполне коммерчески окупаемых спутниковых систем связи, впоследствии – дистанционного зондирования Земли и навигации, однако получение соответствующих эффектов на момент создания первых простейших спутников никем не прогнозировалось и в общий расчет денежных потоков на реализацию проектов не включалось. Аналогично этому, в будущем, несомненно, человечество приступит к освоению внеземных ресурсов, создаст колонии-поселения на сколько-либо пригодных для этого небесных телах, научится добывать редкоземельные металлы из вещества астероидов – но эти перспективы лежат далеко за пределами поля зрения проектных аналитиков, рассматривающих потоки денежных средств по проектам освоения космоса.

Воспользовавшись простейшим экономическим подходом, можно сказать, что прямые экономические эффекты, которые будут в конечном итоге извлечены из программ, начинающихся в середине XXI века как проекты простой экспансии человечества в Солнечной системе, неразличимы в современных балансах хотя бы в силу того, что применение обычных коэффициентов временного дисконтирования приводит их к величинам, по порядку малости сравнимым со статистическими ошибками и расчетными неопределенностями.

Возможность извлечения такого эффекта не должна рассматриваться как самоцель. С макроэкономической точки зрения, наличие побочных «трансфертных эффектов» способно в определенной степени улучшить картину прибылей и убытков, например, по экономике в целом в части освоения космического пространства. С точки зрения космической деятельности, «трансфертные эффекты» переноса технологий способны повлиять на эффективность решения задач прикладного характера. Наконец, при технологическом взаимодействии на международном уровне неизбежная при совместной реализации проектов передача более совершенных технологий от стран-партнеров способствует развитию технологической базы государства в целом. Кроме того, перенос наиболее значимых результатов интеллектуальной деятельности, полученных в рамках космических проектов, может существенно повлиять на повышение конкурентоспособности продукции российских предприятий на мировом рынке.

Так почему до сих пор РКП не извлекает заметной прибыли из интеллектуальной собственности, и что мешает развитию этого процесса?

Можно выделить три основных причины:

1. Отсутствие правовой защиты технических решений.
2. Недостаточное знание коммерческого потенциала интеллектуальной собственности, накопленного на предприятиях.
3. Отсутствие систематизированных данных (базы данных) по разработанным и разрабатываемым технологиям и техническим решениям сопоставленных с уровнем аналогичных разработок в мире.

Казалось бы, в создание эффективной связки между участником КД, получившим в ходе выполнения космического проекта РНТД и заинтересованным в его передаче третьему лицу по лицензионному соглашению, и субъектом хозяйственной деятельности, готовым приобрести объект ИС, заинтересованы все ее потенциальные участники. Однако до настоящего времени реально работающей модели по передаче объектов ИС, полученных в ходе осуществления КД, в нашей стране не существует.

Это объясняется как общими негативными факторами, характерными для современного этапа развития российской экономики в целом, так и тем, что «наукоемкий сектор российской промышленности был в основном ориентирован на оборону, а потому кадровый состав его менеджеров не был приучен и подготовлен к принятию самостоятельных хозяйственных решений в соответствии с условиями и требованиями рынка» [7].

Предприятия РКП не уделяют достаточного внимания вопросам маркетинга, как процесса выявления, максимизации и удовлетворения возможного спроса на результаты интеллектуальной деятельности, полученной предприятием.

Однако создание эффективного механизма передачи и использования РНТД от разработчика к возможно заинтересованному (и что самое главное – готовому использовать разработку) субъекту хозяйственной деятельности – является на сегодняшний день одной из наиболее актуальных. Ведь «из-за недостатка внимания и опыта решения проблем, связанных с использованием интеллектуальной собственности, российское государство несет значительные убытки. Во-первых, потому, что многие научно-технические достижения по разным причинам не используются в практической деятельности, не востребованы обществом. Во-вторых, значительная часть достижений бесконтрольно уходит за рубеж, не принося должного дохода их разработчикам» [7].

В силу особенностей осуществления космической деятельности в Российской Федерации, большая часть результатов РНТД, полученных на предприятиях РКП, создается в ходе выполнения государственных контрактов (то есть на средства федерального бюджета).

В соответствии с требованиями российского законодательства и с практикой заключения госконтрактов между Роскосмосом и предприятием-исполнителем, права на РНТД (включая право на получение охранного документа на РНТД и свидетельств об их официальной регистрации), полученные в рамках выполнения государственных контрактов, принадлежат Исполнителю (разработчику). Однако при этом право на использование объектов интеллекту-

альной собственности Исполнитель может передавать третьим лицам (в том числе из других государств) по лицензионным и иным договорам только с письменного разрешения Заказчика.

Кроме того, исполнитель по требованию Роскосмоса предоставляет указанному им лицу (лицам) на основе соответствующего договора неисключительную безвозмездную лицензию на использование РНТД в целях выполнения работ (оказания услуг, поставок продукции) для государственных нужд.

Таким образом, под субъектами, заинтересованными в передаче объектов ИС третьим лицам следует понимать как непосредственно разработчика РНТД, так и федеральный орган исполнительной власти в области КД.

В связи с тем, что в соответствии с госконтрактом исполнитель обязан по требованию Роскосмоса предоставить третьему лицу неисключительную безвозмездную лицензию на использование РНТД для государственных нужд, то вполне понятно, что в случае заключения госконтракта с другим разработчиком Роскосмос может существенно снизить свои затраты и сократить срок исполнения, заключаемого контракта в том случае, когда имеющиеся наработки по уже исполненным госконтрактам могут быть использованы при реализации новых проектов.

В то же время, предприятие, создавшее перспективный РНТД, должно быть заинтересовано в его коммерциализации. За ним законодательно закреплено право на передачу полученного в рамках госконтракта, РНТД третьему лицу (в том числе из других государств) по лицензионному соглашению. Таким образом, заключив лицензионный договор с заинтересованным хозяйствующим субъектом, разработчик может получить существенный доход в бюджет предприятия в виде паушальных платежей<sup>2</sup> или роялти<sup>3</sup> при заключении лицензионного соглашения.

В получении новых, прорывных технологий и РНТД должны быть заинтересованы и третьи лица – хозяйствующие субъекты, как осуществляющие свою деятельность в сфере высоких технологий, так и работающих для обеспечения потребностей конечных потребителей.

Ведь, как совершенно верно отмечает С.И.Карпухина: «Сегодня выигрывает не тот, кто раньше утвердил приоритет, запатентовав свое изобретение,

---

<sup>2</sup> Паушальный платеж (Pauschalgebühr - нем.; Lump sum—англ.) – т.е. «выплата одним куском». Является единовременным, однажды согласованным и зафиксированным вознаграждением за право пользования предметом лицензионного соглашения. Фактически выплата этого согласованного между сторонами вознаграждения может быть разделена на 2 и даже 3 части. Обычно первая выплата осуществляется через несколько недель после дня заключения лицензионного соглашения. Вторая – после предоставления лицензиату со стороны лицензиара необходимой технической документации для производства промышленной продукции, выпускаемой в соответствии с лицензионным соглашением. Третья часть – после начала массового производства продукции. [5]

<sup>3</sup> Роялти (Royalty – англ.) – лицензионное вознаграждение, выплачиваемое лицензиатом в соответствии с условиями лицензионного договора. Объем, как правило, устанавливается в зависимости от размера экономических (коммерческих) результатов использования предоставленной лицензии в процентах от общей валовой суммы продаж лицензионной продукции, от суммы чистых продаж, от суммы прибыли, с единицы выпущенных и реализованных лицензионных изделий или в соответствии с другими формами периодических расчетов, установленных между лицензиаром и лицензиатом. Выплаты обычно начинаются с момента выпуска готовой продукции, производимой по лицензии, в соответствии с оговоренной в лицензионном соглашении ставкой роялти, и осуществляются через определенные согласованные между сторонами соглашения промежутки времени. [5]

сколько тот, кто быстрее других освоит нововведение, развернет крупномасштабное производство новой продукции и выйдет с ней на рынок»[6].

Однако очень часто, получив РНТД, имеющий хорошую коммерческую перспективу, предприятия РКП даже не считают нужным оформить на него охранный документ или иным образом обеспечить защиту полученного результата. Эксперты в области интеллектуальной собственности часто связывают это с двумя факторами: слишком большими финансовыми затратами по получению охранных документов или осуществлению защиты РНТД в режиме ноу-хау и отсутствием на предприятиях специалистов, способных грамотно провести операцию по коммерциализации РНТД.

Рассмотрим особенности взаимоотношения хозяйствующих субъектов, участвующих в реализации космических программ, с точки зрения заинтересованности в передаче прав на использование РНТД.

1. Субъекты КД, реализующие общий проект освоения космоса (в том числе и международный) и обладающие правами на РНТД, которые можно использовать при осуществлении этого проекта. Вполне понятно, что реализация общего проекта способствует обмену сведениями об имеющихся у партнеров по проекту РНТД, которые будут способствовать более эффективной реализации проекта.

Уже зная о наличии интересной разработки на конкретном предприятии, сторона-партнер может обратиться к правообладателю с предложением о заключении лицензионного договора на право использования РНТД в других проектах

2. Субъекты – предприятия и организации РКП, которые так же, как и разработчик, осуществляют космическую деятельность. Здесь речь идет как о предприятиях ракетно-космической промышленности, которые не имеют общих проектов с предприятием-правообладателем, а также осуществляющие космический проект не в рамках Государственного контракта, так и о предприятиях-исполнителях госконтрактов.

Казалось бы, организация доступа к информации о РНТД, полученных в пределах одной отрасли промышленности, не должна вызывать существенных проблем. Как ни странно, но в этом случае говорить об эффективной системе информирования о наличии и возможности использования в своих работах, созданных внутри отрасли РНТД, очень трудно. Далеко не всегда специалисты отрасли знают о новых разработках друг друга, поскольку единой отраслевой базы данных РНТД до сих пор нет.

Это можно объяснить двумя причинами: отсутствие заинтересованности в такой базе на предприятиях, а также не желание ряда предприятий-разработчиков передавать свои наработки на безвозмездной основе. Напомним, что Роскосмос вправе потребовать от предприятия-разработчика, получившего РНТД при выполнении государственного контракта, предоставления третьему лицу неисключительную безвозмездную лицензию на использование РНТД в целях выполнения работ (оказания услуг, поставок продукции) для государственных нужд.

Единого мнения о целесообразности такого подхода, среди специалистов до сих пор нет. В частности, профессор Всероссийской Академии внешней торговли, член-корреспондент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности Э.Я.Волынец-Руссет считает, что «Безвозмездная передача изобретений и ноу-хау от одной организации (предприятия), разработавшей новую технику, технологию и материалы на уровне изобретений, отвечающих последним достижениям мировой науки и техники, другой организации (предприятию), не затратившей никаких средств даже на защиту их патентной монополии на изобретения и монополии секретности на ноу-хау, получающей их безвозмездно, не соответствует экономическим отношениям, складывающимся в процессе становления рыночных отношений в России» [8].

Однако не следует забывать, что безвозмездная лицензия может быть получена только в случае выполнения третьей стороной работ для государственных нужд, т.е. при наличии государственного контракта на выполнение этих работ. Во всех других случаях, эта сторона обязана заключить возмездный лицензионный договор.

Рассмотрим особенности реализации права на использования РНТД в условиях конкурентной экономики космической деятельности, которая по целому ряду направлений является монополистической (имеется единственный заказчик в лице государства). Право собственности исполнителя на РНТД, полученные при выполнении госконтракта, характеризуются двумя существенными отягощениями:

1. Право государство запретить (или разрешить при соблюдении определенных требований) возмездную передачу РНТД третьей стороне.

2. Право государства (в качестве «дремлющего» совладельца РНТД) формально безвозмездно<sup>4</sup> передать (потребовать передачи) РНТД третьей стороне для использования при выполнении госконтракта.

Таким образом, правовой режим РНТД по госконтрактам, по сути, предполагает совладение РНТД со стороны исполнителя и государства, при этом использование РНТД «внутри» исполнителя может осуществляться без ограничение со стороны государства. Отметим, что, хотя формально титульным владельцем является исполнитель, последний не может со своей стороны реализовать РНТД на возмездной основе без санкции государства, в то время как государство – может (при этом экономический эффект, соответствующий «возмездности» для государства, будет определяться снижением стоимости контракта с «новым» исполнителем, то есть сокращением государственных расходов). В условиях де-факто монополистического рынка, характерного для ряда финишных продуктов отечественной РКП (например, средств выведения), далеко не факт, что такое распределение прав существенно стимулирует исполнителя к затратам собственных средств на идентификацию реально значимых РНТД в рамках госконтракта по основной деятельности в качестве таковых. Действительно,

---

<sup>4</sup> Практически речь идет о де-факто снижении суммы госконтракта с представителем третьей стороны на сумму, соответствующую расходам этого нового исполнителя на самостоятельное воспроизведение составляющей РНТД, необходимой для решений задач данного госконтракта.

возмездная передача третьим лицам, скорее всего, окажется невыгодной как самому предприятию, так и государству с точки зрения поддержки потенциальных конкурентов, а безвозмездная передача «новому» исполнителю для использования в рамках госконтракта является для исполнителя поддержкой конкурента явного. При этом на контракты, предусматривающие использование РНТД предприятием самостоятельно, in house, оформление или неоформление результата как такового никакого влияния не оказывает. Таким образом, представляется, что два основных направления, потенциально привлекательных для предприятий отрасли при сложившемся положении вещей – это (1) оформление РНТД, напрямую не увязанных с созданием финишного продукта и потенциально востребованных на смежных рынках без выраженного государственного интереса (диверсификационных технологий), и (2) оформление РНТД, повышающее капитализацию предприятия в тех случаях, когда последнее необходимо в видах корпоративного развития.

С этой точки зрения, создание «общепромышленной» базы РНТД, которая включала бы РНТД по финишной продукции, представляется в рамках описанной системы отношений в значительной степени безнадежным начинанием. Предприятия не будут заинтересованы пополнять такую базу РНТД, значимыми с их точки зрения при работе на конкурентном монополистическом рынке госконтрактов на финишную продукцию, поскольку это означало бы, по сути, поощрение конкурирующих на данном рынке предприятий к безвозмездному использованию таких результатов в рамках вновь заключаемых госконтрактов. Таким образом, необходимым условием готовности предприятия, ориентированного прежде всего на рынок госзакупок, к представлению в базу данных того или иного РНТД, является его «побочный» характер, отсутствие влияния данного РНТД на конкурентоспособность на рынке государственных контрактов.

3. Еще меньшей информацией о РНТД, созданных при выполнении проектов по освоению космоса обладают предприятия и организации смежных отраслей (например, авиационной, автомобильной или медицинской), хотя их заинтересованность в созданных и уже апробированных на практике прорывных разработках несомненна.

4. И, наконец, наиболее крупная группа субъектов экономической деятельности - предприятия и организации, создающие материальные ценности, обеспечивающие потребности населения.

Они имеют еще меньше доступа к информации о современных разработках предприятий РКП, и в то же время именно они могут принести наибольшую коммерческую прибыль предприятиям разработчикам, так как не обладают никакими льготами или преференциями при заключении лицензионных соглашений с предприятиями РКП.

Поэтому создание единой базы данных коммерчески значимых РНТД, которыми обладают предприятия РКП и которые они готовы передавать третьим лицам путем заключения лицензионных соглашений, может стать первым шагом в создании эффективного механизма коммерциализации результатов на-

учно-технической деятельности, полученных при реализации космических программ.

Однако простым сбором информации о наличии РНТД нельзя решить задачу их вовлечения в хозяйственный оборот. Для того, чтобы лицензирование стало эффективной экономической операцией необходимо создать реально работающий механизм продвижения РНТД на рынок. И прежде всего, необходимо иметь четкое представление о том, какие именно РНТД могут стать объектами интеллектуальной собственности, которые возможно передать по лицензионному соглашению.

Необходимо понимание, что далеко не все результаты научно-технической деятельности являются коммерческим продуктом. К сожалению, понятия «интеллектуальная собственность», «коммерциализация результатов научно-технической деятельности» и «передача информации» для многих являются синонимами.

Поэтому необходимо четко разделить понятия «интеллектуальная собственность», «результаты научно-технической деятельности», «информация», «конфиденциальная информация».

Следует уточнить, что в IV части Гражданского Кодекса Российской Федерации понятие «интеллектуальная собственность» практически не употребляется. В статье 1225 перечислены результаты интеллектуальной собственности, которые охраняются законом.

Под "результатами научно-технической деятельности" понимаются любые продукты научно-технической деятельности, содержащие новые знания или решения и зафиксированные на любом информационном носителе;

"информация" – сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления (п.1 ст. 2 ФЗ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации");

"конфиденциальная информация" – обязательное для выполнения лицом, получившим доступ к определенной информации, требование не передавать такую информацию третьим лицам без согласия ее обладателя (п. 7 ст. 2 ФЗ от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации")

Информации может быть присвоен статус «конфиденциальная», если она отвечает следующим критериям;

1) не является общеизвестной или легкодоступной лицам, имеющим дело с подобной информацией;

2) имеет в силу ее неизвестности третьим лицам коммерческую ценность;

3) является объектом применения к ней надлежащих мер по сохранению ее конфиденциальности лицами, правомерно контролирующими эту информацию.

Таким же образом следует дифференцировать любые РНТД, полученные в рамках осуществления космической деятельности, и охраноспособные объекты интеллектуальной собственности, которые могут быть защищены патентами, либо относится разработчиками к ноу-хау - исключительные права на изо-



бретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для электронно-вычислительных машин, базы данных.

Практический опыт свидетельствует: предприятия не систематизируют и не обеспечивают должным образом правовую защиту технологий и производственных секретов, применяемых в процессе их деятельности. И ценность данных технологий в полной мере не осознана. Зачастую, разработчики ракетной техники не могут сказать, в какой гражданской сфере могут быть использованы их разработки. Часто знание или умение, которое считается достоянием предприятия, не документировано и фактически принадлежит не фирме, а отдельным сотрудникам.

Порой при продаже техники и услуг передаются знания и сведения о сопутствующих технологических процессах, причем передаются бесплатно. Эта информация не включается в спецификацию контрактов, хотя она является сопутствующей и весьма весомой составляющей сделок. Практически всегда стоимость технологии производства изделия на порядки выше стоимости самого изделия. Таким образом, предприятия ракетно-космической промышленности несут значительные финансовые потери, не регламентируя достижения и безвозмездно передавая информацию. Это обуславливает необходимость тщательного анализа нормативных требований и деловых практик на предконтрактной стадии, а также проектов собственно контрактной документации для того, чтобы исключить «внезапное» возникновение обоснованных с нормативно-правовой точки зрения контрактных требования по представлению дополнительной информации, которую передавать изначально не предполагалось.

По причине правового и методического вакуума, отсутствия отлаженной системы учета и оценки данных по достижениям, не патентовались и не патентуются многие российские разработки в странах предполагаемого или произведенного экспорта, что могло бы создать для российской стороны существенные конкурентные преимущества. Необходимо отметить, что отсутствие патента во многих случаях значительно снижает цену разработки.

Кроме того, не охраняя патентами полученные результаты, субъекты хозяйственной деятельности не придают своим разработкам и режима ноу-хау – видимо, недостаточно хорошо разбираясь в природе этого института права, как такового.

В то же время с каждым годом все большее количество разработчиков за рубежом защищают результаты своих исследований именно в режиме ноу-хау. Это связано, как с постоянным усложнением современных изобретений, что не всегда позволяет достаточно полно описать их в патентных заявках или с приданием режиму ноу-хау изобретениям, возможность патентования которых уже упущена вследствие их преждевременного разглашения (в связи с тем, что на режим ноу-хау не распространяется сроки действия исключительного права по патентам). Более того, в настоящее время в разряд ноу-хау нередко переходят патентоспособные изобретения, причем наиболее ценные из их числа.

Поэтому не вызывает сомнений необходимость проведения инвентаризации всех имеющихся на предприятиях космической отрасли результатов научно-технической деятельности, и в первую очередь, относящихся к объектам интеллектуальной собственности, с обязательной оценкой коммерческой стоимости РНТД.

Оценку состояния дел по каждой системе, подсистеме, прибору, его элементу, перспективы работ с последующим созданием обобщенной базы данных, можно рассматривать как инвентаризацию космических технологий в отрасли.

Подобная работа в прошедшее десятилетие в ракетно-космической отрасли не проводилась, что не позволяет, с одной стороны, иметь полную картину достижений и планируемых работ в отрасли. С другой стороны отсутствие таких оценок не позволяет выделить приоритеты для финансирования наиболее значимых, критичных работ.

Проведение инвентаризации позволит выделить объекты ИС, обеспечивающие не только реализацию многих проектов, но и способных обеспечить достижение новых уровней технических характеристик или эффективности систем, оценить государственную значимость и коммерческую перспективность технологий.

При проведении инвентаризации будут определены: научно-технический уровень разработки в соотношении с мировым, коммерческая ценность интеллектуального потенциала, накопленного на предприятиях, будут получены ответы на вопросы: что и как продавать, какие объекты интеллектуальной собственности запатентовать, какие защитить режимом коммерческой или служебной тайны, как описать технологии и ноу-хау, какие нормативные документы принять, чтобы объекты интеллектуальной собственности законно принадлежали предприятию.

Инвентаризация поможет навести порядок в сфере интеллектуальной собственности, определить потенциал, сроки и пути его реализации, необходимость и целесообразность защиты данных и т.д.

Инвентаризация в РКП позволит более качественно управлять процессами разработки, в частности, путем направления средств в перспективные, необходимые для развития космической деятельности и перспективные для других сфер экономики, определить ту интеллектуальную собственность, которую возможно и необходимо использовать в международной кооперации, устраняя при этом наше технологическое отставание от ведущих аэрокосмических держав.

После первого этапа инвентаризации на проектной основе, инвентаризация должна проводиться постоянно. Информация об объектах интеллектуальной собственности, полученных на предприятиях РКП, должна обновляться в режиме реального времени. Должна также обеспечиваться связь между разработчиками объектов ИС и субъектами хозяйственной деятельности, заинтересованными в получении этих объектов. Поэтому наиболее действенным при проведении инвентаризации, будет создание электронного банка данных, кото-

рый должен содержать полную информацию о разработанных и разрабатываемых объектах ИС, давать им оценку по различным критериям. Представляемая информация о наличии ИС будет систематизирована, а затем – обновляться в реальном времени. Создание такого банка данных также внесет существенный вклад в процесс передачи объектов ИС ракетно-космической промышленности в другие сферы науки и техники.

Создание банка данных о РНТД, которые предприятия считают целесообразным представить внешнему миру для возможного использования на коммерческой основе, может рассматриваться как составляющая более комплексной работы по инвентаризации и упорядочению информации по отраслевой ИС в целом.

Вполне понятно, что предприятия ракетно-космической промышленности, участвуя в работах по реализации космических программ, обычно не имеют возможности сами искать на рынке хозяйствующих субъектов, потенциально готовых использовать космические разработки в своих интересах.

Способствовать решению этой задачи в масштабах ракетно-космической отрасли может стать создание специализированной структуры, которая могла бы стать эффективным связующим звеном между предприятиями ракетно-космической промышленности и субъектами хозяйственной деятельности, заинтересованными во внедрении космических технологий. Имеется в виду, что, обратившись за информацией в такую организацию, любой субъект экономической деятельности мог бы получить ранее представленную предприятиями информацию о наличии объекта ИС, необходимого ему в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Попытки создать подобную организацию предпринимались неоднократно, однако до настоящего времени мы не можем назвать ни одного достаточно успешного решения этой задачи ни в масштабах страны в целом, ни в отношении какой-либо отрасли в частности. Существующие в настоящее время Центры передачи технологий, как правило, работают на свой страх и риск и не обладают полной информацией о РНТД, созданных в той или иной отрасли промышленности.

Хотя еще в советский период были созданы и до настоящего времени работают на мировом рынке две российские организации: «Лицензинторг» и «Внештехника».

Всесоюзное внешнеторговое объединение (ныне ФГУП «Лицензинторг») было создано в 1962 году для международного технологического обмена на коммерческой основе.

За сорок пять лет работы «Лицензинторга» было заключено более семи тысяч действующих экспортных, импортных контрактов и лицензионных соглашений. Стоит отметить, что «Лицензинторг» был первой организацией, начавшей предоставлять услуги по использованию российской космической техники на коммерческой основе.

Однако в настоящее время предприятиям и организациям предоставлено право ведения самостоятельной внешнеэкономической деятельности. Но как

оказалось, «предприятия научно-технической сферы не имеют опыта работы в условиях рыночных реформ, не умеют успешно распоряжаться принадлежащим им интеллектуальным капиталом, не готовы к коммерческой реализации собственных разработок» [7].

Задачу эффективного использования РНТД, полученных при реализации космических проектов, на внутреннем и внешнем рынках может решить создание единой отраслевой структуры, основными направлениями деятельности которой будут:

- продвижение на рынок новейших отечественных технологий и разработок;
- коммерциализация интеллектуальной (промышленной собственности);
- продажа технологий, патентов и товарных знаков на внешнем рынке;
- закупка лицензий и технологического оборудования;
- определение «стандартных» ставок роялти и расчетов стоимости лицензий;
- маркетинговые исследования и конъюнктурное обеспечение;
- оценка объектов промышленной собственности;
- юридическое и информационное обслуживание внешнеторговых сделок;
- поиск партнеров.

Создание подобной структуры поможет решить одну из наиболее актуальных проблем - формирование механизма коммерциализации результатов научно-технической деятельности, полученных в рамках реализации космических проектов.

## Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации// "Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, № 32, ст. 3301; 29.01.1996, № 5, ст. 410; 25.12.2006, № 52 (1 ч.), ст. 5496.

2. Закон о космической деятельности (в ред. Федеральных законов от 29.11.1996 № 147-ФЗ, от 10.01.2003 № 15-ФЗ, от 05.03.2004 № 8-ФЗ, от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 02.02.2006 № 19-ФЗ, от 18.12.2006 № 231-ФЗ, от 30.12.2008 № 309-ФЗ, от 30.12.2008 № 313-ФЗ)// "Российская газета", № 186, 06.10.1993, 31.12.2008.

3. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации"// "Собрание законодательства РФ", 31.07.2006, № 31 (1 ч.), ст. 3448.

4. Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2001 г. № 1607-р// "Собрание законодательства РФ", 10.12.2001, № 50, ст. 4803.

5. Громов Ю.А. Защита и коммерциализация интеллектуальной собственности. Энциклопедический справочник – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 575 с.

6. Карпухина С.И. Защита интеллектуальной собственности и патентование – М. : Междунар. отношения, 2004. – 400 с.
7. Бендиков М.А., Хрусталеv Е.Ю. «Интеллектуальная собственность в России: проблемы использования и правовой защиты»//«Менеджмент в России и за рубежом» №3, 2001
8. Волынец-Руссет Э.Я. Проблема экономического использования изобретений и ноу-хау, принадлежащих Российской Федерации или субъектам Федерации // «Законодательство и экономика» № 11, ноябрь 2004 г.
9. Медведев Д.А. Вступительное слово на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России 18 июня 2009 года [Электронный ресурс] / Медведев Д.А. //Президент России: официальный сайт. URL: <http://news.kremlin.ru/transcripts/4506>.
10. Пайсон Д.Б. Институциональное проектирование в системных исследованиях космической деятельности // Полет. 2009. № 1. С.3-9.
11. Урманов О.А. Инвентаризация как условие для внедренческой деятельности и продвижения технологий/ Материалы 9-го международного форума «Высокие технологии XXI века» 22-25 апреля 2008 г., М, 2008.
12. Урманов О.А. Перспективы развития функциональных космических технологий в интересах устойчивого развития космической деятельности /В сб.: Шестой Международный Аэрокосмический Конгресс. Тезисы докладов. – Юбилейный М.о.: Хоружевский А.И., 2009 – С.307.