

УДК 658.5:338.45

О КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НИОКР В РОССИЙСКОЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Карасёв П. А., Морозова Е. Ю., Карасёв А. С.

ФГУП «Конструкторское бюро «Арсенал» им. М.В. Фрунзе, г. Санкт-Петербург

Российская ракетно-космическая промышленность обладает огромным потенциалом в плане коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, получаемых в результате космической деятельности. Тем не менее, из-за недостаточного знания коммерческого потенциала интеллектуальной собственности, накопленного на предприятиях, отрасль не извлекает значительной прибыли из имеющихся результатов научно-технической деятельности. В связи с этим перед отечественной ракетно-космической промышленностью остро стоит вопрос коммерциализации результатов НИОКР и их дальнейшего трансфера в другие области экономики (диффузии полученных инноваций).

Следует различать понятия «трансфер», «коммерциализация» и «диффузия» по отношению к инновациям, которые являются результатом завершённых НИОКР. Трансфер технологий – важнейший элемент инновационного процесса; в рыночных условиях он представляет собой процесс передачи (продажи, обмена) знаний с целью организации производства конкурентоспособной продукции, соответствующей рыночным потребностям. Коммерциализация технологий – этап трансфера, на котором потребитель (покупатель) выплачивает вознаграждение владельцу (разработчику или новому собственнику) технологии в соответствии с договором. Диффузия знаний, в отличие от их коммерциализации, является некоммерческим элементом трансфера научных разработок и реализуется в тех случаях, когда владелец знания не осознает, не имеет возможности или не заинтересован в его коммерциализации, либо знание, являясь фундаментальным, не подлежит коммерциализации. Иными словами, диффузия инноваций – это этап инновационного процесса, в ходе которого происходит массовое распространение материализованных знаний в виде новых продуктов или технологий, полученных на предыдущих этапах инновационного процесса.

В целом, российское предприятие, создавшее, например, перспективную технологию, должно быть заинтересовано в её коммерциализации. За ним законодательно закреплено право на передачу полученного в рамках государственного контракта результата научно-технической деятельности третьему лицу по лицензионному соглашению. Таким образом, заключив лицензионный договор с заинтересованным хозяйствующим субъектом, разработчик может получить существенный доход в бюджет предприятия в виде паушальных платежей или роялти при заключении лицензионного соглашения.

Однако зачастую, получив в ходе выполнения НИОКР результат научно-технической деятельности, имеющий хорошую коммерческую перспективу, российские предприятия, работающие в ракетно-космической отрасли, не оформляют на него охранный документ, чтобы обеспечить защиту полученного результата. По сути, это связано с двумя факторами: слишком большими финансовыми затратами по получению охранных документов или осуществлению защиты объектов интеллектуальной собственности в режиме ноу-хау, а также с отсутствием на предприятиях отрасли специалистов, способных грамотно провести операцию по коммерциализации полученного результата научно-технической деятельности.

Это тем более важно, так как в последние годы обозначилась чёткая тенденция к сокращению срока действия лицензионных соглашений, что связано с быстрым

моральным старением машин и оборудования и государственным регулированием лицензионных сделок во многих промышленно развитых странах, не допускающих длительных сроков их действия. Наиболее распространены соглашения со сроком действия 5-10 лет.

В Российской Федерации для объектов промышленной собственности существуют два способа закрепления прав на данные объекты:

- открытый – путём оформления патента;
- закрытый – путём охраны секретов производства (ноу-хау) в режиме коммерческой тайны.

Выбор в пользу того или иного способа правовой охраны связан с возможностью получения максимальной коммерческой выгоды конкретным правообладателем. Так, закрепление прав на технологию через ноу-хау в режиме коммерческой тайны имеет ряд преимуществ перед патентованием, а именно:

- процедура патентования имеет значительную протяжённость во времени, в то время как режим коммерческой тайны может быть введён сразу после создания результата интеллектуальной деятельности;
- срок охраны прав не ограничен сроком действия патента и определяется только способностью организации поддерживать режим коммерческой тайны;
- не требует государственной регистрации;
- не исключает наряду с коммерциализацией прав на ноу-хау возможности последующего оформления охранного документа.

К недостаткам правовой охраны в режиме коммерческой тайны можно отнести сложность правовой защиты своего права при его нарушении, поскольку обязанность доказывания своего права на коммерческую тайну и незаконности действий правонарушителя лежит на правообладателе и требует от последнего раскрытия своих коммерческих тайн.

Очевидно, 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 создание специализированной структуры, которая могла бы стать эффективным связующим звеном между предприятиями ракетно-космической промышленности и субъектами хозяйственной деятельности, заинтересованными во внедрении космических технологий. Возможно, в рамках намечающейся реформы Федерального космического агентства, такая структура будет создана, и проблема коммерциализации разработок в ракетно-космической отрасли будет преодолена.

Таким образом, наиболее перспективным направлением коммерциализации результатов НИОКР в российской ракетно-космической промышленности является продажа вновь полученных инновационных результатов через закреплённые установленным порядком права на результаты интеллектуальной деятельности и объекты интеллектуальной собственности в виде патентов, ноу-хау и лицензий.