**Лекція 8. Міжнародна торгівля технологіями та об’єктами інтелектуальної власності**

1. Сутність міжнародного технологічного обміну.
2. Особливості міжнародного технологічного обміну.
3. Торгівля патентами та ліцензіями.
4. Тенденції розвитку міжнародного ринку патентів та ліцензій.
5. **Сутність міжнародного технологічного обміну.**

Розвиток міжнародного технологічного обміну обумовлено істотними відмінностями в технічному рівні окремих країн. З іншого боку, знання і техніка у відсталих країнах повинні розвиватися в тому напрямку, в якому вони розвиваються в передових країнах, оскільки світове господарство як техніко-економічна категорія ґрунтується на машинному виробництві незалежно від рівня розвитку того чи іншого національного господарства. Таким чином, навіть якщо має місце автарктична модель економіки тієї чи іншої країни, технічна думка розвивається все одно в тому ж напрямку, що і в більш розвинених країнах. Однак частіше технічно відсталі країни розвиваються в результаті отримання нових знань і технологій ззовні. Високі темпи науково-технічного прогресу в другій половині XX в. призвели до того, що протягом останніх десятиліть для міжнародної торгівлі характерно залучення в товарообіг особливого товару - науково-технічних досягнень, тобто відбувається активний технологічний обмін. Поняття міжнародного технологічного обміну, як правило, тлумачиться двояко: в широкому сенсі під ним розуміється проникнення будь-яких науково-технічних знань і обмін виробничим досвідом між країнами, а у вузькому - передача науково-технічних знань і досвіду, що відносяться до відтворення конкретних технологічних процесів.

Технології передаються як комерційним, так і некомерційним шляхом.

Технологічний обмін в широкому сенсі здійснюється, як правило, в некомерційних формах:

· Науково-технічні публікації;

· Проведення виставок, ярмарків, симпозіумів;

· Обмін делегаціями і зустрічі вчених та інженерів;

· Міграція фахівців;

· Навчання студентів і аспірантів;

· Діяльність міжнародних організацій зі співробітництва в галузі науки і техніки та ін..

Технологічний обмін у вузькому значенні здійснюється, як правило, в комерційних формах:

· Передача на умовах ліцензійних угод прав користування винаходами (патенти, ноу-хау, зареєстровані товарні знаки, промислові зразки), технічної документації;

· Поставка машин і різного промислового устаткування;

· Надання технічної допомоги;

· Інжинірингові послуги;

· Експорт комплектного устаткування;

· Підготовка та стажування спеціалістів;

· Управлінські контракти;

· Науково-технічне і виробниче кооперування і т.д.

Передача технології в комерційних формах увазі, що технологія є специфічним товаром. Покупець нової технології отримує в своє розпорядження науково-технічні розробки або створені виробничо-технологічні процеси. Використання таких розробок і процесів в якості елементів продуктивного капіталу дозволяє випускати товарну продукцію, що володіє підвищеною конкурентоспроможністю, і одержувати протягом більш-менш тривалого періоду додатковий прибуток внаслідок її унікальності або менших витрат виробництва в розрахунку на одиницю готової продукції.

Підвищена конкурентоспроможність продукції, виробленої за допомогою нової технології, знаходиться в зворотній залежності від масштабів поширення (доступності) даної технології. Додатковий прибуток зникає, як тільки технічні вдосконалення стають надбанням більшості підприємств даної галузі або з'являється ще досконаліша технологія. Чим вище ступінь монополізації науково-технічних знань і управлінського досвіду, тим сильніше позиції власника технології на товарному ринку. Таким чином, цілком зрозуміле прагнення країн і окремих фірм, що досягли високого технічного рівня, зберегти свою монополію на нові технології.

У той же час технологія як товар має зазвичай дуже високу вартість, яка визначається великими витратами на НДДКР та їх впровадження. Перенесення цієї вартості на кінцеву продукцію відбувається поступово, після того як величезні витрати вже здійснені. Власники нової технології зацікавлені у відшкодуванні понесених витрат, що може бути досягнуто або при розширенні власного випуску товарів на її основі, або при продажу цієї технології, поки вона морально не застаріла. Все це підштовхує власника нової технології до її можливо біль ¬ ший утилізації як у своєму виробництві, так і шляхом продажу іншим виробникам аналогічних товарів.

Технології передаються двом основним групам покупців:

· Закордонним філіям або дочірнім фірмам МНК;

· Незалежним фірмам.

Нові технології переважно надаються ТНК своїм філіям або дочірнім компаніям. Це пов'язано з тим, що в результаті передачі технології філіям:

· В значній мірі долається протиріччя між необхідністю широкого використання нової технології з метою отримання максимального прибутку і виникаючої у зв'язку з цим загрозою втрати монопольної власності на науково-технічні досягнення;.

· Скорочуються питомі витрати на НДДКР і в той же час виключаються витоку секретної інформації за межі ТНК;

· Збільшується прибуток материнських компаній, так як у багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від оподаткування.

Приймаючі країни часто обмежують в різних формах імпорт товарів і прямі іноземні інвестиції. При продажу технології надається можливість для проникнення на закритий ринок іншої країни, так як слідом за технологією в приймаючу країну надходять товари і послуги.

Продаж технології незалежним компаніям означає втрату монопольного права на її використання. Крім того, покупець технології, що володіє значним науково-технічним потенціалом, може стати згодом серйозним конкурентом. Продаючи технології незалежним компаніям, продавці прагнуть отримати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з поставками свого обладнання, а також компенсувати втрату технологічної монополії шляхом отримання максимальних прибутків від продажу. Найчастіше незалежним фірмам продаються технології тих галузей, в яких низька питома вага витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна і швейна промисловість та ін.) У цих галузях монополія на технічне удосконалення не може утримуватися довго, так як нововведення легко відтворювані. Власник нової технології, не чекаючи поки удосконалення будуть скопійовані зарубіжними конкурентами, форсує її продаж не тільки підконтрольним компаніям, але і незалежним фірмам.

Всі форми технологічного обміну існують не самі по собі, а обумовлені змістом технологій і відображають діалектичний процес її зародження, розквіту, старіння і заміни її новою. Етапам циклу життя технологій відповідають її наступні види:

До унікальних технологій відносяться винаходи та інші науково-технічні розробки, захищені патентами або містять ноу-хау, що унеможливлює їх використання конкуруючими організаціями. Дані технології є новими, найвищим технічним рівнем, можуть бути використані у виробництві на умовах виняткової монополії. Такі технології створюються в результаті НДДКР і винахідницької діяльності фахівців. При визначенні ціни унікальної технології на ринку враховується її здатність створювати максимальну додатковий прибуток її покупцеві.

До прогресивним технологіям належать розробки, що володіють новизною і техніко-економічними перевагами в порівнянні з технологіями-аналогами, використовуваними потенційними покупцями нової технології і їхніми конкурентами. На відміну від унікальної технології, що володіє абсолютною перевагою над будь технологією у відповідній галузі, переваги прогресивної технології мають відносний характер. Прогресивність тієї або іншої технології може виявлятися в межах окремих країн, різних фірм, в різних умовах її застосування. Зазначені технології не захищаються патентами і не мають яскраво вираженими ноу-хау, але досить високі виробничі переваги, що забезпечуються такими технологіями, гарантують їх покупцям одержання додаткового прибутку. Прогресивні технології можуть бути створені в результаті не тільки науково-технічної і винахідницької діяльності вчених та інженерів, але і «еволюції» унікальних нововведень, поступово втрачають свою новизну.

Унікальні і прогресивні технології можуть приносити їх покупцям додатковий прибуток, тому вони продаються за цінами, що перевищують середній рівень цін на технології-аналоги у відповідній галузі.

Традиційна (звичайна) технологія являє собою розробки, що відображають середній рівень виробництва, досягнутий більшістю виробників продукції в даній галузі. Така технологія не забезпечує її покупцю значних техніко-економічних переваг і якість продукції порівняно з аналогічною продукцією провідних виробників, і розраховувати на додаткову (понад середній) прибуток у даному випадку не доводиться. Її перевагами для покупця є порівняно невисока вартість і можливість придбання перевіреної у виробничих умовах технології. Традиційна технологія створюється, як правило, в результаті старіння і широкомасштабного поширення прогресивної технології. Продаж такої технології зазвичай здійснюється за цінами, компенсуючим продавцю витрати на її підготовку та отримання середнього прибутку.

Морально застаріла технологія належить до розробок, що не забезпечує виробництво продукції середньої якості і з техніко-економічними показниками, які досягають більшість виробників аналогічної продукції. Використання таких розробок закріплює технологічну відсталість її власників.

Міжнародний ринок продукції інтелектуальної праці утворює торгівля нематеріальними видами технологій (міжнародний техно­логічний обмін), а також торгівля науково-технічними, інжиніринго­вими, консультаційними послугами.

До нематеріальних видів технологій належать:

* патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
* ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцен- зіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій сто­роні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
* копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо чи відео-продукту на показ і відтворення своєї роботи;
* товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєд­нання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути вико­ристаний іншими організаціями без офіційного дозволу влас­ника;
* ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду тех­нічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у ви­робництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.
  1. **Особливості міжнародного технологічного обміну.**

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну прита­манні певні особливості:

* 1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Прогресивною вва­жається тенденція не просто зростання експортного потенціалу краї­ни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чин­ником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці призводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з міжнародним трансфертом технологій. Між­народний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.
* Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгів­лю високотехнологічними товарами, використовується класифікація технологічної ємності торгівлі (ТЄТ), розроблена ЮНКТАД. Під технологічною ємністю торгівлі розуміють частку витрат на дослі­дження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товара­ми окремих галузей.

Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значен­ня ТЄТ.

Високотехнологічноємними вважаються товари і галузі, чиї ТЄТ перевищують середнє значення для країни, групи країн чи галузі; се- редньотехнологічноємними — якщо ТЄТ близька до середнього зна­чення; низькотехнологічноємними — якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення. Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологіч- ноємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7% витрат на науково-дослідні розробки в загальному обсязі виробни­цтва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5%); середньотех- нологічноємна — торгівля автомобілями (2,7%), хімікатами (2,3%); низькотехнологічноємна — торгівля цеглою, глиною (0,9%), продук­тами харчування (0,8%), папером (0,3%) і т.д. При цьому середня ТЕТ для високотехнологічних товарів становить 11,4%, середньотехноло- гічних — 1,7%, низькотехнологічних — 0,5%.

* 1. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Наукові дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промис­лово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Трансна­ціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.
  2. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямах НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:
* удосконалення традиційних видів виробів для кращого присто­сування їх до вимог світового ринку за показниками матеріало­ємності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
* створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
* удосконалення існуючої і створення нової технології.

ТНК використовують нові підходи до передачі науково-техноло­гічних досягнень:

* продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу това­рів, з метою встигнути окупити частину витрат на НДДКР до­ходами від реалізації їхніх результатів;
* установлення монопольно високих цін на запатентовану про­дукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції по­купцями ліцензій;
* укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного пра­ва на блоки патентів на найважливіші винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів[[1]](#footnote-2). Права на винаходи одержують усі учасники пулу шляхом ви­дачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створе­них поза пулом, припиняється у випадках:
* використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
* позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцен­зійною політикою в рамках ТНК;
* передачі ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважну ситуацію на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції. Внутрішньокорпораційний обмін технологією дає змогу закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їхній збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секре­тів третім країнам.

Внутрішньокорпораційна торгівля є головним напрямом між­народного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надхо­джень розвинутих країн частка внутрішньокорпораційних надходжень становить понад 60%, у т.ч. у США частка надходжень від продажу лі­цензій дочірнім філіям становить близько 80, в Англії — 50%.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК посідає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-тех­нічних проблем.

1. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намага­ються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка за­безпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвива­ються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим зни­жує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких по­ступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими ціна­ми, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток.

1. Участь у міжнародному технологічному обміні венчурних фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалі­зації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отри­мують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть до­даткових витрат на вивчення ринку, рекламу; надають більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних завдань.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної про­дукції, ні у вивезенні підприємницького капіталу.

Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога на­дається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу. Між­народні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення тех­нічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології техно- логічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, на­вчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, а й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

1. ***Торгівля патентами та ліцензіями***

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним меха­нізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широко­го і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

* комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного транс­ферту як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію, він за короткий термін окуповує витрати на НДДКР, дістає додатковий прибу­ток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використан­ня новітніх технологій);
* посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
* прискорення випуску на ринок нової продукції;
* одержання доступу до додаткових ресурсів;
* проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
* одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам. Так, фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коригують асорти­мент продукції, переключаючи ресурси на виробництво най­більш прибуткових виробів. При цьому «за бортом» можуть виявитися види продукції чи технології, які для самих фірм уже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані за­кордонним підприємствам, зацікавленим у їхньому продажу;
* країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без до­даткових витрат;
* за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної про­дукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;

- політичні і правові мотиви.

Появу операцій з купівлі-продажу патентів і ліцензій спричинило патентне право, тобто право виключного користування. Основними принципами функціонування національних патентних систем є:

* право на винахід, тобто можливість монопольного використання або розпорядження винаходом протягом дії патенту; патентний захист означає, що винахідник або володар патенту має право забороняти будь-кому іншому використовувати винахід, а також може притягати до відповідальності порушників своїх патентних прав; винаходи, зроблені винахідниками, що працюють на фірмі за наймом, називаються «службовими» винаходами та належать володарям фірми, звідси — різниця між поняттями «винахідник» і «патентоволодар»;
* патентоспроможність винаходу, тобто відповідність сукупності критеріїв патентоспроможності, таких як: технічне розв’я­зання задачі (створення нових і вдосконалення існуючих процесів, машин); новизна (технічне рішення визнається винаходом тільки тоді, коли воно невідоме в усіх країнах світу); винахідницький рівень (винахід повинен перевищувати рівень звичайного інженерного рішення); можливість практичного застосування (комерційна цінність);
* територіальна обмеженість патентних прав — дія патенту тільки на території країни, яка видає його; будь-хто за кордоном може використати цей винахід, зробивши відкриття вдруге (паралельно) або отримавши інформацію про нього неофіційними шляхами, а для запобігання цьому необхідно патентувати винаходи в країнах, в яких потенційно може бути повторено винахід або які зацікавлені в його використанні. Щоправда, останнім часом укладено серію міжнародних угод, що дають можливість отримувати патенти, які діють у кількох країнах одразу, а в країнах ЄС створена Європейська патентна система, що передбачає подання заяви на патент в одній країні і однією мовою, а отримання пакету патентів, що діють в усіх країнах — членах інтеграційного угруповання;
* сплата мита за отримання патенту та підтримання його дії (рівень ставок мита досить високий, що вимагає значної фінансової підтримки дії патенту, особливо у деяких зарубіжних країнах);
* обмежений термін володіння патентом (на винаходи видаються патенти, терміни дії яких у різних країнах становлять 15—20 років, а на промислові зразки — свідоцтва на патент з термінами дії від 3 до 15 років).

Таким чином, *патент на винахід* — це документ, що видається компетентним урядовим органом винахіднику або організації та засвідчує монопольне право використання винаходу його володарем. Аналогічні монопольні права патентні законодавства країн надають володарям інших видів промислової власності (товарний знак, промисловий зразок, фірмова назва тощо). Патент надає володареві право власності на винахід, яке зазвичай ще закріплюється реєстрацією товарного знаку та промислового зразка. Володар патенту, користуючись правом на винахід, може використовувати його самостійно, продати патент (право на винахід) або дозволити на комерційних засадах іншій фірмі використовувати його винахід. У міжнародній практиці володарями патентів є здебільшого великі фірми і ТНК, які заінтересовані в самостійному використанні запатентованих винаходів шляхом виробництва та реалізації виробів, що продукуються із застосуванням їх результатів.

В умовах підвищеної активності міжнародного конкурентного середовища патент стає не тільки і не стільки засобом охорони виробничої та комерційної діяльності патентоволодаря, скільки самостійним предметом комерційних угод, особливо міжнародних. При здійсненні таких угод володар патенту повністю або частково передає свої права на предмет патенту іншій юридичній або фізичній особі. При продажу винаходу як товару патентоволодар за узгоджену винагороду повністю передає власність на винахід іншій особі, тобто надає всі права на використання його винаходу: можливість виробляти, продавати, рекламувати, експонувати на виставках, а також передавати всі права або їх частину стосовно запатентованого об’єкта. Продаж патентів здійснюють, як правило, малі і середні фірми та окремі винахідники, що не мають достатніх ресурсів для виробничого використання винаходу. Покупцями ж патентів виступають зазвичай крупні фірми, заінтересовані в збережені технологічного лідерства та зміцненні ринкових позицій.

Володар патенту може бути заінтересованим у збереженні права власності на винахід, але в той же час визнає комерційно доцільним дозволити на певний термін за встановлену винагороду використовувати права, обумовлені дією патенту. У даному разі йдеться про купівлю-продаж ліцензії (дозволу) на використання винаходу, яка здійснюється на основі ліцензійної угоди.   
З економічної точки зору продаж ліцензій еквівалентний оренді винаходу як товару, оскільки володар науково-технічних знань передає права на користування ними тільки на певний час, зберігаючи при цьому право власності на них. Надання зарубіжним суб’єк­там ліцензій на використання технічних знань та досвіду, а також товарних знаків прийнято називати міжнародним ліцензуванням. Таким чином, *ліцензія* — це дозвіл на використання винаходу, промислового зразка, технології, товарного знаку тощо, який надається на основі ліцензійної угоди. Сторонами угоди є ліцензіар (продавець, експортер) та ліцензіат (покупець, імпортер).

Залежно від предметів ліцензійних угод, способів правової охорони предметів цих угод, розподілу прав на предмет ліцензії між ліцензіаром і ліцензіатом, зв’язку з товарним експортом і взаємозалежності сторін угоди ліцензії можна класифікувати за такими групами: за предметом ліцензування; за способом правової охорони; за обсягом прав, що передаються; за зв’язком з товарним експортом; за ступенем взаємозалежності сторін (рис. 2.8).



Рис. 2.8. Класифікація ліцензій у міжнародній торгівлі

У світовій практиці **предметами ліцензійних угод** в основному є винаходи, промислові зразки, товарні знаки, авторські права, ноу-хау та виключні права на використання зазначених предметів. Предметом ліцензії може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп’ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту, тобто юри­дичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в даній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права — патентів, що належать третім особам. Ліцензійні угоди, предметами яких є тільки винаходи, в міжнародній торгівлі зустрічаються доволі рідко внаслідок того, що придбання винаходу супроводжується, як пра­вило, необхідністю імпортувати також промислові зразки та ноу-хау. За ліцензійними угодами недостатньо отримати технічну документацію на винахід, ноу-хау та допомогу щодо їх освоєння, тому необхідно також придбати право на використання винаходів. Це зумовило певну багатопредметність ліцензій на винаходи, коли одночасно з останніми купується ноу-хау, науково-технічні та інші відомості, необхідні для його результативного використання.

*Винаходом* у міжнародній практиці визнається технічне рішення, яке має 1) новизну та 2) суттєві відмінності, тобто практичний засіб задоволення певних потреб. Технічне рішення вважається *новим*, якщо його сутність раніше не була розкрита в даній країні або за кордоном настільки, що виникла можливість його здійснення. На практиці розкриття сутності технічного рішення може відбутися внаслідок оприлюднення інформації про дослідження, демонстрації на виставках, відкритого застосування або відповідних дій конкурентів. У результаті технічне рішення може виявитися доступним для копіювання, наслідком чого є втрата ним новизни. Технічне рішення визнається таким, що має *суттєві відмінності*, якщо йому властива нова сукупність ознак, що дає позитивний ефект. При цьому всі ознаки можуть бути новими; частина ознак новими, а частина — відомою; всі ознаки відомі, а їх поєднання — нове.

Схожі однорідні винаходи називаються аналогами, а найближчі з них до запропонованого нового технічного рішення — прототипом. Несуттєві відмінності в новому технічному рішенні не дають підстав вважати його винаходом.

*Промисловим зразком* у міжнародній практиці визнається нове художньо-конструкторське рішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд та зовнішні ознаки. Він встановлює монополію фірми на форму (орнамент, поєднання кольорів і матеріалів) продуктів праці. На промислові зразки, як і на винаходи, видаються патенти.

*Товарний знак* — це зареєстроване в установленому порядку, в будь-якому кольорі або їх поєднанні, позначення, здатне відрізняти товари одних юридичних або фізичних осіб від однорідних товарів інших юридичних та фізичних осіб. Для ідентифікації послуг застосовуються знаки обслуговування. Як товарні знаки (знаки обслуговування) можуть бути зареєстровані слова, зображення, об’ємні та інші позначки та їх комбінації.

*Авторське право* — це виключне право автора твору на його зміст і використання. Воно означає, що без дозволу автора або його правонаступників ніхто не може ні в якому вигляді відтворювати або будь-яким іншим способом використовувати об’єкти авторського права. До останніх належать твори, незалежно від форми, призначення та художньої цінності (книги, картини, малюнки, плакати, фотографії, статті, брошури, доповіді, лекції тощо). Авторські права охороняються як національними законами країн, так і міжнародними угодами — Бернською конвенцією (1886 р.) та Всесвітньою конвенцією (1952 р.).

*Ноу-хау* (*know-how*) у перекладі з англійської означає «знаю як». Цей узагальнюючий термін вживається для позначення різних секретів виробництва, повністю або частково конфіденційних знань, відомостей технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги особі або фірмі, що їх отримують. Єдиного визначення ноу-хау на сьогодні не існує. Тому фахівці встановлюють належність певних знань, результатів і досвіду до ноу-хау через відповідність системі критеріїв, що розкривають сутність ноу-хау в міжнародній практиці. Так, до ноу-хау належать технічні, управлінські, економічні та інші знання і досвід, пов’язані з розробкою, освоєнням, виробництвом, збутом, експлуатацією, обслуговуванням, ремонтом і вдосконаленням техніки і технології, які:

* мають конфіденційний (секретний) характер, відомі обмеженому колу осіб;
* використовуються або можуть бути використані (застосовані) в господарській діяльності;
* мають комерційну цінність;
* не отримують правової охорони ані на національному, ані на міжнародному рівнях;
* не регламентуються жодними законодавчими нормами;
* потребують спеціальних знань для використання;
* можуть бути передані письмово, усно або шляхом показу (демонстрації).

Прикладами ноу-хау в технічній сфері можуть бути конструкційні креслення, результати експериментів та їх протоколи, звіти про дослідження, статистичні розрахунки, формули, рецепти, методики, дані щодо якості матеріалів, інструкції з технології, документація на виготовлення, калькуляції тощо. В комерційній сфері це — картотеки клієнтів і постачальників, результати маркетингових досліджень, документація про форми та методи збуту продукції, методи просування товарів, фінансові розрахунки, програми та методи навчання персоналу і підвищення його кваліфікації тощо.

У багатьох випадках ноу-хау за новизною та рівнем не поступається винаходам, причому якщо останні публікуються, то ноу-хау зберігаються в таємниці. За сучасного рівня розвитку техніки та технології без знання ноу-хау неможливо використати придбані винаходи, відтворити нову техніку і технологію за патентами, зразками або доступною інформацією. Тому дуже часто фірми не патентують винаходи, що використовуються в виробницт­ві, якщо за розрахункові строки морального старіння продукції вона не може бути відтворена конкурентами без знання відповідного ноу-хау.

Предметом міжнародного ліцензування може бути також право використовувати частково або повністю *виключні права* ліцензіара на винаходи, промислові зразки і товарні знаки. Необхідність придбання виключних прав виникає в основному в двох випадках. По-перше, при укладанні ліцензійних угод на виробництво нової техніки або застосування технології, в якій використані винаходи, що захищені патентами в країні ліцензіата та/або в країнах, визначених йому за ліцензійною угодою для експорту ліцензійної продукції. При цьому можливість використання виключних прав ліцензіара буде предметом ліцензійної угоди нарівні з винаходом. По-друге, при необхідності освоєння виробництва нової техніки (технології), в якій використані винаходи, що охороняються патентами в країні виробництва та/або в країнах планованого експорту, тобто коли розроблені машини, прилади, матеріали та методи їх виготовлення не мають патентної чистоти в зазначених країнах. У даному разі предметом ліцензійних угод буде тільки право на використання виключних прав володаря патенту на винахід, що був застосований у новій техніці (технології) і тільки в тих країнах, де ці вироби не мають патентної чистоти.

Предметом ліцензійних угод може бути також право на використання виключних прав володаря патенту (свідоцтва) на промисловий зразок та/або товарний знак. При цьому якщо самі винаходи та промислові зразки, право їх промислового та комерцій­ного використання можуть бути предметами ліцензійних угод, то предметами ліцензійних угод на товарні знаки є не самі товарні знаки, а тільки право їх використання.

Патенти на винаходи та промислові зразки, сертифікати реєст­рації товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і зазначення походження або найменування місця поход­ження належать до промислової власності. Разом з авторськими правами остання утворює поняття інтелектуальної власності.

За **правовою охороною** ліцензії поділяються на патентні та безпатентні. До *патентних ліцензій* у широкому розумінні належать такі, предмет яких має правову охорону як у країні ліцензіара, так і в країні ліцензіата, а також у країнах визначеного за ліцензійною угодою експорту. До *безпатентних* належать ліцензії, які:

* мають правову охорону в країні ліцензіара, але не мають її в країні ліцензіата та в країнах, наданих для експорту за ліцензійною угодою;
* не мають правової охорони, ані в країні ліцензіара, ані в країні ліцензіата та країнах планованого експорту (ліцензії на ноу-хау завжди безпатентні).

Але визначення патентності або безпатентності ліцензії залежить і від законодавства країни як ліцензіата, так і ліцензіара. Наприклад, товарні знаки в більшості країн мають правовий захист, але з суттєвими розбіжностями. Так, згідно із законодавством Франції, Філіппін, Ірану, право на товарний знак виникає на підставі того, що володарю цього знаку належить пріоритет в його використанні. Тому реєстрація товарних знаків має декларативний характер, а заінтересовані треті особи можуть оспорити цей знак у будь-який час, посилаючись на пріоритет використання. Таким чином, експортери можуть ввозити в ці країни свої товари без попередньої реєстрації власних товарних знаків. Законодавство ж деяких інших країн вимагає обов’язкової реєстрації товарних знаків тільки певної категорії товарів (Греція, Турція — фармацевтичні препарати, Канада — дорогоцінні метали та вироби з них, Коста-Ріка — хімічні продукти та продовольство). Незважаючи на істотні відмінності в національних законодавствах щодо реєстрації товарних знаків, експортери прагнуть зареєструвати свої товарні знаки в усіх країнах їх експорту, оскільки це забезпечує їм найнадійнішу охорону своїх прав. Ознакою реєстрації товарного знаку є маленька латинська літера «R», що проставлена біля найменування товару або назви фірми.

У вузькому розумінні поняття «патентна» і «безпатентна ліцензія» застосовується тільки стосовно угод з винаходами, тобто коли предмет ліцензійної угоди за міжнародними нормами повинен мати саме патент, а не інший охоронний документ. Різновидом таких патентних ліцензій є *примусові ліцензії*, тобто ліцензії, які видані заінтересованим особам на підставі рішення суду (патентного відомства, відповідного державного органу тощо) на винаходи або промислові зразки, що охороняються патентами, всупереч волі володаря патенту. Так, в Японії, Великобританії, Франції, Австрії, Данії, Італії, Швеції, Норвегії, Мексиці та деяких інших країнах встановлено трирічний термін для організації використання винаходу. Якщо винахід, що запатентовано, не буде застосовуватися протягом трьох років з моменту видачі патенту, то після закінчення цього терміну будь-яка заінтересована особа може звернутися у відповідне відомство з проханням про видачу примусової ліцензії.

Найпоширенішими умовами видачі примусової ліцензії є такі:

* володар патенту у визначений термін або не організував виробництво продукції із застосуванням винаходу, або організував його в недостатньому обсязі таким чином, що попит на продукцію задовольняється переважно за рахунок імпорту. Щоправда, в окремих країнах (Японія, Бельгія, Греція та ін.) припускається не промислове, а номінальне використання винаходу (опублікування та розсилка заінтересованим особам пропозицій щодо придбання ліцензій);
* виробництво продукції з використанням нових винаходів не може бути організовано без застосування раніше запатентованого винаходу, який продано;
* володар патенту відмовляється укладати із заінтересованою особою ліцензійний контракт на прийнятних комерційних умовах.

Отримання примусової ліцензії як національними, так і зарубіжними ліцензіатами ще не гарантує комерційного успіху внаслідок того, що доволі часто промислове виробництво з використанням винаходу не може бути організовано без знання ноу-хау, яке володар патенту не зобов’язаний розкривати, незважаючи на видачу примусової ліцензії.

З точки зору **обсягу прав, що передаються**, у міжнародній торговельній практиці утворились такі види ліцензійних договорів: прості, виключні, повні та субліцензія.

За умовами *простої ліцензії* володар науково-технічних досягнень, виходів, ноу-хау, промислових зразків, товарних знаків і пов’язаних з ними різноманітних знань передає і дозволяє використовувати їх ліцензіату в межах узгодженої території та на певний термін, залишаючи за собою право використання предмета угоди в необхідному обсязі, а також право продажу аналогічних ліцензій на його використання третім особам. При укладанні контракту на умовах простої ліцензії між ліцензіаром і ліцензіатом не виключена конкуренція на ринках, наданих ліцензіату внаслідок того, що ліцензіар може продати аналогічні ліцензії третім особам, які з таким же конкуруючим ліцензійним товаром можуть вийти на ринки ліцензіата. Прості ліцензії найчастіше надаються на товари масового вжитку, коли ліцензіар не впевнений, що один ліцензіат зможе повністю задовольнити попит на такі товари. Оскільки ліцензіар заінтересований у максимально ефективному використанні предмета ліцензії, отриманні нормальних прибутків, то він змушений задовольняти попит самостійно або через іншого ліцензіата.

За умовами *виключної ліцензії* ліцензіар передає і дозволяє використовувати ліцензіату предмет ліцензії в межах визначених територій і на певний термін, але відмовляється від права продажу ліцензій третім особам, а також від права самому використовувати предмет угоди в тих же межах, що і ліцензіат. Тобто на відміну від умов простої ліцензії, конкуренція на ринках, наданих ліцензіату, між ним і ліцензіаром, а також іншими ліцензіатами цього ліцензіара виключена. Продаючи виключні ліцензії, ліцензіар залишає за собою право самостійно використовувати предмети угоди та продавати на них виключні і прості ліцензії третім особам, але за умови, що це не входить у протиріччя з першою укладеною ліцензійною угодою на умовах виключності. Теоретично можна продати виключні ліцензії такій кількості ліцензіата, скільки країн є у світі, якщо по кожній ліцензії надаватиметься для реалізації ліцензійного товару тільки національна територія ліцензіата. Виключні ліцензії мають найбільшу питому вагу в структурі ліцензійних угод порівняно з простими та повними ліцензіями. Це пояснюється тим, що механізм дії виключної ліцензії дозволяє ліцензіару здійснювати вплив на поділ ринків збуту і сфер впливу.

За умовами *повної ліцензії* володар предмета угоди передає і дозволяє використовувати його ліцензіату без будь-яких обмежень на термін дії ліцензійної угоди, а також повністю відмовляється від використання предмета контракту на той самий термін. Якщо термін дії ліцензійної угоди перевищує термін дії патенту або дорівнює йому, то такі ліцензійні угоди на винаходи, промислові зразки і товарні знаки майже рівноцінні продажу патенту. Але під час продажу патенту право власності на предмет договору переходить до покупця, а у разі продажу повної ліцензії це право залишається за ліцензіатом, тобто він — власник предмета угоди.

*Субліцензії* є різновидом повних і виключних ліцензій. У міжнародній практиці субліцензією визнається така, яку продає не ліцензіар, що уклав першу (початкову) ліцензійну угоду, а його контрагент—ліцензіат, який володіє повною або виключною ліцензією. За угодою субліцензії такий володар передає і дозволяє використовувати субліцензіату предмет угоди в обумовленому обсязі і на певний термін у межах прав, що передаються йому відповідно до повної або виключної ліцензії. Можливість надання ліцензіатом субліцензії третім особам узгоджується з ліцензіаром під час укладання ліцензійної угоди. Крім того, укладання контракту на субліцензію має бути узгоджено з ліцензіаром, який залишається власником предмета ліцензійної угоди. Доцільність надання субліцензій полягає в тому, що ліцензіат отримує можливість за допомогою субліцензіата повністю задовольнити попит на ліцензійну продукцію, якщо з будь-яких причин він не в змозі зробити це самостійно. Як правило, обсяг прав, що передаються за субліцензією, значно менший обсягу прав ліцензіата — володаря повної або виключної ліцензії.

Укладання ліцензійних угод може бути пов’язано з **товарним експортом**. Виходячи з цього, розрізняють самостійні («чисті») або супутні («залежні») ліцензії. Так, необхідність передачі науково-технічних досягнень може виникнути при поставках комплектного обладнання, будівництві об’єктів «під ключ», зарубіжних інвестиціях, наданні послуг тощо. У цих випадках основним предметом контракту буде обладнання, готовий до експлуатації об’єкт, послуга тощо, а науково-технічні досягнення — супутніми до основного предмета. Останні надаються відповідно до *супутньої ліцензії*. Передача супутніх науково-технічних знань може бути передбачена в основному контракті, а може оформлятися самостійною ліцензійною угодою. Як правило, умови супутніх ліцензій включаються в контракт, стосовно якого вони є супутніми.

*Самостійні, або «чисті», ліцензії* — це угоди, в яких предметом контракту виступають винаходи, промислові зразки, ноу-хау, авторські права, права на виключні права ліцензіара, продаж-купівля яких не пов’язана безпосередньо з експортом-імпортом інших товарів і послуг.

За **ступенем взаємозалежності сторін** ліцензії поділяються на прості і перехресні (взаємозалежні). Сутність *перехресної ліцензії* полягає в тому, що винаходи, які передаються за цією ліцензійною угодою, обопільно доповнюють один одного та для промислового використання винаходу одного патентоволодаря необ­хідно використовувати винаходи іншого патентоволодаря, і навпаки. Тому в одній ліцензійній угоді патентоволодар є ліцензіаром, а в іншій — ліцензіатом; відповідно інший патентоволодар по першій угоді є ліцензіатом, а по другій — ліцензіаром. Така двостороння передача прав контрагентами може бути оформлена двома самостійними угодами або одним ліцензійним контрактом. *Звичайні ліцензії*, відповідно, не характеризуються техніко-техно­логічною взаємозалежністю сторін.

Ліцензійні угоди суттєво відрізняються від інших видів зовніш­ньоторговельних договорів. Ці особливості полягають у такому:

1. Предметом угод є нематеріальні об’єкти, що передаються письмово, усно або за допомогою демонстрації (показу), що зумовлює неможливість їх повернення ліцензіару ані після закінчення терміну угоди, ані при її достроковому припиненні. У разі дострокового розірвання ліцензійного договору ліцензіат не має права передавати отримані ним науково-технічні досягнення третім особам — він повинен повернути ліцензіару отриману раніше технічну документацію і зупинити використання технічних рішень, що були предметом ліцензійної угоди.

2. Власником предмета договору залишається ліцензіар (при товарному експорті право власності переходить від експортера до імпортера), який дозволяє ліцензіату в межах, встановлених в угоді, використовувати своє право або його частину. При цьому ліцензіар регламентує права ліцензіата щодо використання предмета ліцензійної угоди. Патентна охорона способу отримання продукту поширюється і на продукт, безпосередньо отриманий цим методом. Аналогічне право власності розповсюджується на зареєстровані промислові зразки та товарні знаки.

3. Права ліцензіата на використання предмета ліцензійної угоди обмежені територіальними умовами — йому дозволяється виробляти та збувати продукцію, виготовлену за ліцензією, тільки на визначеній ліцензіаром території; виробництво і збут продукції в країнах, не передбачених ліцензійною угодою, забороняються.

4. Ліцензійні угоди мають довгостроковий характер внаслідок того, що укладаються, як правило, на термін морального старіння предметів ліцензійних угод (практично такі угоди переходять у тривале науково-технічне співробітництво).

5. Обов’язковою умовою ліцензійних угод є домовленість щодо взаємообміну науково-технічними досягненнями з удосконалення предмета угоди між ліцензіаром і ліцензіатом. Такий взаємообмін дозволяє контрагентам економити на дослідженнях та досягати спільно додаткових конкурентних переваг.

6. Ціни на предмети ліцензійних угод формуються, виходячи з очікуваних результатів використання ліцензії, а не на основі суспільно необхідних витрат, як це відбувається при ціноутворенні на товари (послуги), тобто, на відміну від цін на матеріальні товари, ціни на предмети ліцензійних угод не визначаються їх вартістю.

На визначення рівня цін на предмети ліцензійних угод та вибір способу розрахунку за надану (отриману) ліцензію впливає сукупність чинників:

* *техніко-технологічні* — стадія розробленості (готовності) предмета ліцензії до комерціалізації; технічна новизна і цінність; галузь застосування; необхідність поставки сировини, деталей, вузлів ліцензіаром для виробництва продукції у ліцензіата; прогнозований життєвий цикл товару; ризик розкриття технічного або іншого досягнення конкурентами;
* *комерційні* — очікуваний прибуток ліцензіата; витрати на науково-технічні дослідження, що передували отриманню досягнення; розміри капіталовкладень для виробництва ліцензійної продукції і джерела фінансування; можливий обсяг виробництва ліцензійної продукції та ціни її реалізації в країні ліцензіара і країні планованого експорту; наявність ринків збуту ліцензійної продукції, що охороняються патентами ліцензіара, а також їх місткість і тенденції розвитку; можливість використання збутового апарату ліцензіара для збуту продукції ліцензіатом; наявність конкурентних пропозицій інших фірм на купівлю (продаж) ліцензій на аналогічні або взаємозамінні об’єкти; валюта платежу;
* *правові* — вид ліцензійної угоди та обсяг прав, що передаються; надійність патентного захисту; термін угоди; інструменти державного регулювання ліцензійної торгівлі в країні ліцензіара та особливості законодавства країни ліцензіата; умови ліцензійних угод, що можуть викликати додаткові витрати у ліцензіата та ліцензіара.

**Ціна на ліцензію** повинна забезпечувати ліцензіату можливість отримання прибутку, що перевищує прибуток від реалізації продукції, виготовленої за аналогічними технологіями. Найпоширенішими методами визначення цін на ліцензії є:

* за витратами ліцензіара на розробку винаходу або ноу-хау до стадії, на якій пропонується їх придбання;
* за мінімально припустимою ціною для розробників, нижче якої продаж ліцензії недоцільний;
* за оцінкою витрат покупця на альтернативні рішення для досягнення таких само результатів, які можуть бути отримані в разі придбання ліцензії;
* за прецедентами раніше укладених ліцензійних угод на близькі за характером винаходи та ноу-хау.

Ліцензійні угоди можуть передбачати різні способи **виплати винагороди** (форми розрахунків за користування ліцензією):

* паушальний платіж;
* роялті;
* участь у прибутку;
* передача цінних паперів;
* передача технічної документації.

*Паушальний платіж* — це виплата твердої фіксованої суми ліцензійної винагороди ліцензіару за право користування предметом ліцензійної угоди, що здійснюється ліцензіатом одночасно або в кілька прийомів до отримання економічного ефекту (прибутку) від використання ліцензії. Тож паушальний платіж являє собою фактичну ціну ліцензії. Винагорода у вигляді паушального платежу є капіталізацією роялті, тобто його достроковою одноразовою виплатою, що може розраховуватися за формулою:

,

де *П* — розмір паушального платежу;

 — дисконтована вартість можливих (планованих) роялті у рік *t*;

*n* — термін дії ліцензійної угоди;

*Rs* — ставка роялті у % від вартості чистих продажів;

*St* — річна вартість чистих продажів;

*V* — ставка дисконту.

Ціна ліцензії може визначатися і за спрощеною формулою:

,

де *Cp* — ціна ліцензії;

*Vi* — обсяг випуску ліцензійної продукції в *і*-му році;

*Zi* — ціна ліцензійної продукції в *і*-му році;

*Pi* — розмір роялті в *і*-му році;

*T* — розрахунковий термін дії угоди без урахування періоду освоєння ліцензії.

Паушальний платіж практикується при передачі супутніх ліцензій разом з поставками технологічного обладнання, при продажу ліцензії маловідомій фірмі, небажанні ліцензіата допустити контроль над виробництвом ліцензійної продукції, в умовах невідпрацьованості системи переказів прибутку тощо. В сплаті пау­шального платежу, як правило, більше заінтересований ліцензіар.

*Роялті* — періодичні відрахування продавцю (ліцензіару) за право користування предметом ліцензійного договору, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок, що виплачуються ліцензіатом через узгоджені з ліцензіаром періоди протягом дії ліцензійної угоди. У ліцензійних угодах ставка роялті встановлюється у відсотках від вартості чистих продажів ліцензійної продукції, обсягів виробництва, собівартості продукції або в розрахунку на одиницю продукції, що виробляється (роялті — відсоткова ставка з ціни виробленої та реалізованої продукції).

Найпоширенішим методом є визначення ставки роялті у відсотках від вартості продажів продукції:

,

де *Rs* — ставка роялті;

*R* — річна сума роялті;

*S* — річна вартість чистих продажів без урахування непрямих податків, зборів і мита.

За сучасних умов майже 90 % ліцензійних угод укладається з використанням роялті як форми розрахунку за користування ліцензією. Ставка роялті, як правило, перебуває в межах 2—19 %, найчастіше застосовуються ставки в 3—5 %. Для деяких галузей економіки існує емпірична шкала ставок роялті, які називаються справедливими. Показники таких шкал отримуються шляхом статистичної обробки великого масиву ліцензійних угод для тих галузей, в яких ліцензійна торгівля набула найбільшої популярності. Так, для виключної ліцензії у фармацевтичній промисловості рівень справедливих ставок роялті становить 10—15 %, в хімічній — 2—5 %, а при виробництві товарів широкого вжитку — 2—3 %. Ставки роялті можуть знижуватися за домовленістю сторін у разі зростання обсягів виробництва та реалізації ліцензованої продукції.

*Участь ліцензіара в прибутку* як форма ліцензійної винагороди передбачає відрахування на його користь певної частки прибутку, що отримує ліцензіат на основі використання придбаної ліцензії. Ця частка становить при наданні виключної ліцензії у середньому 20—30 %, а простої — до 10 %.

*Передача цінних паперів* (акцій та облігацій) як форма ліцензійної винагороди, за оцінками фахівців, зустрічається у чистому вигляді або в комбінації з іншими формами розрахунків приблизно в 15 % ліцензійних угод. При цьому ліцензіар отримує найчастіше від 5 до 20 % цінних паперів ліцензіата, хоча в деяких випадках ця частка може бути і значно більшою.

*Передача технічної документації* передбачає взаємне надання ліцензій (перехресне ліцензування) і в більшості випадків застосовується в поєднанні з іншими видами винагороди. Ця форма розрахунків за ліцензії широко застосовується японськими підприємцями.

У міжнародній торгівлі інтенсивний патенто-ліцензійний обмін відбувається насамперед між крупними фірмами основних індустріальних держав, що пов’язані участю у капіталі, коопераційними та іншими довгостроковими відносинами. Домінуючі позиції мають корпорації США, Японії, Німеччини, Великобританії та Франції. Такий обмін зумовлений прямими зарубіжними інвестиціями корпорацій цих країн, а також інтенсивними науково-технічними дослідженнями. В 90-ті роки більше ніж 90 % світового патентно-ліцензійного обміну припадало на 11 країн: США, Японію, Німеччину, Великобританію, Францію, Італію, Нідерланди, Бельгію, Люксембург, Швецію та Австралію. При цьому лідером в експорті ліцензій виступають Сполучені Штати Америки, які є єдиною великою країною світу, що має позитивне сальдо патентно-ліцензійного обміну. Крім того, вартість експорту ліцензій у США більше ніж у 5 разів перевищує аналогічні показники найближчих конкурентів — Японії, Великобританії, Італії. Визнаним лідером з імпорту ліцензій в останні десятиріччя є Японія. Обсяги закупівлі науково-технічних досягнень цією країною є не тільки найбільшими, а й такими, що перевищують обсяги імпорту технічних досягнень таких індустріально розвинутих країн, як США, Великобританія, Італія, Франція у 3—4 рази.

1. **Тенденції розвитку міжнародного ринку патентів та ліцензій.**

Сучасний стан ліцензійної торгівлі дозволяє виділити деякі групи країн у залежності від їх ролі в міжнародній ліцензійній торгівлі:

* промислово розвинені країни з домінуючим експортом ліцензій. До цієї групи відноситься одна країна - США. Експортна спрямованість ліцензійної торгівлі має історичний характер і відбиває науково-технічний потенціал країни. Сумарні витрати на НДДКР в США перевищує аналогічний витрати у Великобританії, Німеччині, Японії, Франції та Італії, разом узятих. Держава бере на себе переважну частину витрат на проведення фундаментальних наукових досліджень;
* промислово розвинені країни з переважаючим експортом ліцензій. До них відносяться Великобританія і Швейцарія, які мають позитивне сальдо в торгівлі ліцензіями. Обидві країни проводять політику, спрямовану на стимулювання експорту ліцензій. Основа такої політики у Великобританії така ж, як і в США. Торгівля ліцензіями у Швейцарії базується, по-перше, на спеціалізації у виготовленні високоякісної продукції для машинобудування, приладобудування, електротехніки і т.д., а по-друге, - на створенні великої кількості філій і дочірніх компаній великих фірм при відносно невеликих можливостях промислового використання нових технологій;
* промислово розвинені країни з переважаючим імпортом ліцензій. До цієї групи відносяться інші промислово розвинені країни, насамперед Німеччина і Японія. Країни цієї групи широко використовують закордонний досвід і технічні знання для оснащення ведучих галузей передовою технологією і прискорення власних науково-технічних розробок і не прагнуть до балансування надходжень і платежів по ліцензійних угодах. Прикладом успіху цієї політики є широка експансія на автомобільному ринку в 70-і рр.. західнонімецького «фольксвагена» і японських автомобілів, які в умовах енергетичної кризи успішно застосовували придбані ліцензії для створення мало-і мікролітражних автомобілів.

Якщо США є найбільшим у світі експортером технології, то Японія, навпаки, з початку 50-х рр.. стала одним з найбільших у світі споживачів науково-технічних досягнень. Величезне значення в створенні «японського дива» мало ефективне використання іноземних патентів і ліцензій, їх негайне впровадження та освоєння. Сьогодні Японія є лідером у багатьох напрямках науково-технічного прогресу, однак вона все ще більше платить за іноземну технологію, чим одержує за експорт своєї, але цей розрив зменшується;

* країни, що розвиваються з імпортно-експортною спрямованістю ліцензійної торгівлі. До них відносяться Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина. Ці країни цілеспрямовано здійснюють закупівлю іноземних технологій для вирішення великих економічних проблем, а експортують ліцензії в основному в сусідні держави;
* країни, що розвиваються з імпортної спрямованістю ліцензійної торгівлі. До цієї групи відносяться Таїланд, Алжир, Панама й ін Ці країни здійснюють закупівлю нових технологій переважно у вигляді супутніх ліцензій при будівництві промислових об'єктів;
* країни, що розвиваються з епізодичним характером ліцензійної торгівлі. До них відносяться в основному найменш розвинуті країни.

Основними країнами-гравцями на міжнародному ринку патентів та ліцензій протягом 2006 - 2010 років були США, Японія, Німеччина та Китай (табл.1).

Таблиця І.Рейтинг країн за кількістю поданих заявок на одержання міжнародних патентів

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Позиція | Країна | 2006 рік | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік | 2010 рік (оцінка) | 2010 рік (частка) | 2010 рік (приріст) |
| 1 | США | 51 280 | 54 043 | 51 637 | 45 618 | 44 855 | 27 ,5% | -1 ,7% |
| 2 | Японія | 27 025 | 27 743 | 28 760 | 29 802 | 32 156 | 19 ,7% | 7 ,9% |
| 3 | Німеччина | 16 736 | 17 821 | 18 855 | 16 797 | 17 171 | 10 ,5% | 2 ,2% |
| 4 | Китай | 3 942 | 5 455 | 6 120 | 7 900 | 12 337 | 7 ,6% | 56 ,2% |
| 5 | Республіка Корея | 5 945 | 7 064 | 7 899 | 8 035 | 9 686 | 5 ,9% | 20 ,5% |
| 6 | Франція | 6 256 | 6 560 | 7 072 | 7 237 | 7 193 | 4,4% | - 0 ,6% |
| 7 | Сполучене Королівство | 5 097 | 5 542 | 5 466 | 5 044 | 4 857 | 3 ,0% | - 3 ,7% |
| 8 | Нідерланди | 4 553 | 4 433 | 4 363 | 4 462 | 4 097 | 2, 5% | - 8 ,2% |
| 9 | Швейцарія | 3 621 | 3 833 | 3 799 | 3 671 | 3 611 | 2, 2% | - 1 ,6% |
| 10 | Швеція | 3 336 | 3 655 | 4 137 | 3 567 | 3 152 | 1 ,9% | - 11 ,6% |
| 11 | Канада | 2 575 | 2 879 | 2 976 | 2 527 | 2 707 | 1 ,7% | 7,1% |
| 12 | Італія | 2 698 | 2 946 | 2 883 | 2 652 | 2 632 | 1,6% | - 0, 8% |
| 13 | Фінляндія | 1 846 | 2 009 | 2 214 | 2 123 | 2 076 | 1 ,3% | - 2 ,2% |
| 14 | Австралія | 1 996 | 2 052 | 1 938 | 1 740 | 1 736 | 1,1% | - 0 ,2% |
| 15 | Іспанія | 1 204 | 1 297 | 1 390 | 1 564 | 1 725 | 1 ,1% | 10 ,3% |
|  | Всі інші країни | 11 531 | 12 595 | 13 725 | 12 659 | 12 909 | 7 ,9% | 2 ,0% |
|  | Всього | 149641 | 159927 | 163234 | 155398 | 162 900 |  |  |

Фінансова криза суттєво позначилася на інвестуванні наукових досліджень, що привело до зменшення кількості заявок в останні три роки, проте є певна позитивна тенденція. У 2010 р. загальна кількість міжнародних патентних заявок, поданих відповідно до Договору Всесвітньої організації інтелектуальної власності про міжнародну па­тентну кооперацію (РСТ), становила 162901 заявку, тобто зросла на 4,8% у порівняні з попереднім роком (155 398 заявок в 2009 р.) Найбільше зростання було відзначено у Китаї (+56,2%), Республіці Корея (+20,5%) і Японії (+7,9%), такий ріст частково компенсував нестійкі показники в європейських країнах і скорочення кількості заявок, які надійшли від США (-1,7%). Проте, незважаючи на скорочення кількісних показників в 2010 році, Сполучені Штати залишаються найбільшим користувачем системи РСТ, за ними ідуть Японія (32 156 поданих заявок) і Німеччина (+2,2%, 17 171). У 2010 р. Китай (12 337) суттєво випередив Республіку Корея (9 686), ставши четвертою країною за кількістю поданих заявок по процедурі РСТ. Шосте місце зберегла за собою Франція (-0,6%, 7 193), за якою йдуть Сполучене Королівство (-3,7%, 4 857), Нідерланди (-8,2%, 4 097), Швейцарія (-1,6%, 3 611), Швеція (-11,6%, 3 152), Канада (+7,1%, 2 707), Італія (-0,8%, 2 632), Фінляндія (-2,2%, 2 076), Австралія (-0,2%, 1 736) та Іспанія (+10,3%, 1 725).

Конкурентна боротьба посилилася і між транснаціональними компаніями. у 2010 р. верхній рядок у списку заявників по процедурі РСТ зберегла за собою японська компанія «Panasonic Corporation», друге місце займає китайський телекомунікаційний гігант «ZTE Corporation» і третє - американська компанія «Qualcomm Incorporated» (табл.2).

Серед 15 компаній-лідерів у даному рейтингу 33,3 відсотка складають японські компанії - їм належить 33,7 відсотки всіх заявок, що враховують­ся в даному рейтингу; 20 відсотків - німецькі компанії (15,6 % заявок) та 6,8 відсотка - компанії Китаю (18% заявок). Слід зазначити, що фінансова криза внесла певні зміни у розподіл компаній-лідерів: європейські компанії значно погіршили свої позиції у рейтингу, а компанії Японії та США, навпаки, демонструють позитивні тенденції на ринку патентів.

Огляд аналітичних досліджень та аналіз міжнародної статистики дозволяє виявити певні тенденції у сфері інвестиційних пріоритетів компаній за галузевою ознакою. Для обстеження були визначені основні класи патентування (відповідно до Міжнародної патентної класифікації (МПК) - системи класифікації, покликаної полегшити по­шук технічної інформації в патентних документах у всьому світі), по яких публікуються заявки, що подані по процедурі РСТ (табл.3).

У післякризовий період на міжнародному ринку зберігається загаль­на негативна тенденція подачі заявок по процедурі РСТ за галузевою ознакою, проте є і позитивні тенденції, в тих галузях, які є найбільш привабливими та перспективними для інвестицій. У 2010 р. зафіксовано найбільший приріст - 17,3 відсотків опублікованих заявок у сфері циф­рового зв'язку; 4,2 відсотки - у класі напівпровідників; 2,3 відсотки - у класі матеріалів з новими властивостями та нанотехнологій. Особливий інтерес для України заслуговує позитивна тенденція поданих заявок в класі металургії та енергетичного обладнання (3,8 % і 1,9% відповідно). Згідно основних напрямів Стратегії розвитку України саме ці галузі є пріоритетними та потребують нових технологічних змін та інвестицій у технічне переоснащення.

Важливо відзначити, що експерти прогнозують повернення між­народного ринку патентів та ліцензій до попереднього стану та його ріст. Це пов'язано з тим, що темпи зниження подачі міжнародних заявок нижчі ніж ті, які спостерігаються в динаміці національних показників. Це є свідченням широкого визнання того факту, що ділова доцільність в управлінні інвестиційним та інтелектуальним капіталом, незалежно від Потреба в прискореному розвитку регулюючих норм міжнародного науково-технічного обміну зумовлює становлення глобальної системи регулятивних органів, невід'ємною складовою якої є глобальна систе­ма охорони інтелектуальної власності. Україна протягом останні років значно активізувала процес свого входження до світових структур, що регулюють інтелектуальну власність, і вже є учасницею більшості міжнародних конвенцій та договорів у цій сфері (табл. 4). Україна має двосторонні угоди про охорону інтелектуальної власності з Австрією, Грузією, Росією, Таджикистаном, Узбекистаном, а також статті щодо інтелектуальної власності в інших угодах - з Азербайджаном, Болгарією, Вірменією, В'єтнамом, Ізраїлем, Канадою, Молдовою, США, Хорватією, Швейцарією, Швецію та іншими країнами. На міжвідомчому рівні такі угоди чинні з Болгарією, Казахстаном, Німеччиною, Польщею, Угорщиною, Чехією та іншими.

Основні тенденції розвитку ринку міжнародних патентів та особливості регулю­вання охорони інтелектуальної власності полягають в таких аспектах.

Таблиця 2. Аналіз опублікованих міжнародних заявок на патенти урозрізі компаній-лідерів, 2010р.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Позиція урей- тингу | Зміна позиції до 2009 року | Назва заявника | Країна по­ходження | Кількість заявок | | |
| шт. | % | У порівнянні до 2009.р. |
| 1 | 0 | PANASONIC CORPORATION | Японія | 2 154 | 11,4 | + 263 |
| 2 | 20 | ZTE CORPORATION | Китай | 1 863 | 9,9 | + 1 346 |
| 3 | 2 | QUALCOMM INCORPORATED | США | 1 677 | 8,9 | + 397 |
| 4 | -2 | HUAWEI TECHNOLOGI ES CO., LTD. | Китай | 1 528 | 8,1 | -319 |
| 5 | - 1 | KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS N.V. | Нідерланди | 1 435 | 7,6 | + 140 |
| 6 | -3 | ROBERT BOSCH GMBH | Німеччина | 1 301 | 6,9 | -287 |
| 7 | 0 | LG ELECTRONICS INC. | Республіка Корея | 1 298 | 6,9 | + 208 |
| 8 | 2 | SHARP KABUSHIKI KAISHA | Японія | 1 286 | 6,8 | + 289 |
| 9 | -3 | TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICSSON (PUBL) | Швеція | 1 149 | 6,1 | -92 |
| 10 | -2 | NEC CORPORATION | Японія | 1 106 | 5,9 | + 37 |
| 11 | -2 | TOYOTA JIDOSHA KABUSHIKI KAISHA | Японія | 1 095 | 5,8 | + 27 |
| 12 | - 1 | SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT | Німеччина | 833 | 4,4 | -99 |
| 13 | 0 | BASF SE | Німеччина | 818 | 4,3 | + 79 |
| 14 | 5 | MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATION | Японія | 726 | 3,8 | + 157 |
| 15 | 0 | NOKIA CORPORATION | Фінляндія | 632 | 3,2 | -31 |
| Разом |  |  |  | 18901 | 100 |  |

Таблиця 3. Динаміка міжнародних заявок, що подані по процедурі РСТза галузевим

класифікатором

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Класи | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | Зміна у порівнянні з 2009 р. |
| І | Електротехніка |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Електричні машини, апа­рати, енергія | 7000 | 7874 | 8933 | 8972 | 9143 | 1,9% |
| 2 | Аудіовізуальна техніка | 4723 | 4893 | 4736 | 4405 | 4245 | -3,6% |
| 3 | Електрозв'язок | 6401 | 7369 | 8014 | 7331 | 6230 | -15,0% |
| 4 | Цифровий зв'язок | 5972 | 7574 | 8731 | 9022 | 10581 | 17,3% |
| 5 | Основні процеси зв'язку | 1302 | 1360 | 1462 | 1396 | 1273 | -8,8% |
| 6 | Комп'ютерна техніка | 9916 | 11208 | 11708 | 10268 | 9540 | -7,1% |
| 7 | Інформаційно-технічні методи управління | 1662 | 1963 | 2458 | 2167 | 2058 | -5,0% |
| 8 | Напівпровідники | 4339 | 4681 | 5039 | 5612 | 5847 | 4,2% |
| ІІ | Прилади |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Оптика | 4089 | 4270 | 4548 | 4312 | 4178 | -3,1% |
| 10 | Вимірювання | 5947 | 6547 | 6844 | 6746 | 6377 | -5,5% |
| 11 | Аналіз біологічних матеріалів | 1717 | 1747 | 1800 | 1864 | 1759 | -5,6% |
| 12 | Контроль | 2348 | 2389 | 2526 | 2387 | 2102 | -11,9% |
| 13 | Медична техніка | 9640 | 10478 | 11069 | 10454 | 10456 | -0,1% |
| ІІІ | Хімія |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Органічна хімія | 5976 | 6057 | 6107 | 5677 | 5511 | -2,9% |
| 15 | Біотехнологія | 4875 | 5120 | 5287 | 5285 | 5206 | -1,5% |
| 16 | Лікарські препарати | 8680 | 8797 | 8968 | 8473 | 7843 | -7,4% |
| 17 | Макромолекулярна хімія, полімери | 2994 | 3064 | 3135 | 3085 | 2812 | -8,8% |
| 18 | Харчова хімія | 1582 | 1575 | 1685 | 1525 | 1525 | 0,0% |
| 19 | Хімія основних матеріалів | 3897 | 4400 | 4711 | 4676 | 4567 | -2,3% |
| 20 | Матеріали, металургія | 2369 | 2555 | 2798 | 2755 | 2859 | 3,8% |
| 21 | Технологія поверхонь, по­криття | 2595 | 2594 | 2668 | 2466 | 2436 | 1,2% |
| 22 | Мікроструктурні матеріали і нанотехнологія | 196 | 246 | 305 | 350 | 342 | 2,3% |
| 23 | Хімічні технології | 3349 | 3464 | 3790 | 3625 | 3564 | -1,7% |
| 24 | Природозахисні технології | 1700 | 1972 | 2232 | 2216 | 2131 | -3,8% |
| IV | Машинобудування |  |  |  |  |  |  |
| 25 | Маніпулювання | 3754 | 3984 | 3900 | 3721 | 3619 | -2,7% |
| 26 | Верстати | 2651 | 2834 | 3202 | 2951 | 2710 | -8,2% |
| 27 | Двигуни, насоси і турбіни | 3181 | 3615 | 4132 | 4380 | 4288 | -2,1% |
| 28 | Машини для виробництва текстилю і паперу | 2513 | 2233 | 2300 | 2159 | 1944 | -10,0% |
| 29 | Інші спеціальні машини | 3580 | 3655 | 4086 | 3981 | 3741 | -6,0% |
| 30 | Теплові процеси і апарати | 1594 | 1856 | 2129 | 2359 | 2379 | 0,8% |
| 31 | Механічні елементи | 3461 | 3852 | 4404 | 4136 | 4002 | -3,2% |
| 32 | Транспорт | 4814 | 5300 | 5966 | 5834 | 5455 | -6,5% |
| V | Інші види |  |  |  |  |  |  |
| 33 | Меблі, ігри | 3397 | 3653 | 3635 | 3279 | 3078 | -6,1% |
| 34 | Інші споживчі товари | 2752 | 2933 | 3161 | 3005 | 3000 | -0,2% |
| 35 | Будівництво | 3577 | 3847 | 4337 | 4411 | 4354 | -1,3% |

Таблиця 4. Міжнародні конвенціїі договори з питань охорони інтелектуальної

власності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва | Рік прийняття | Участь України |
| Паризька конвенція про охорону промислової власності | 1883 | З 1991 року |
| Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів | 1886 | З 1995 року |
| Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків і Мадридський протокол до Мадридської угоди | 1891 | З 1991 року |
| Гаазька угода про депонування промислових зразків | 1925 | - |
| Всесвітня конвенція про авторське право | 1952 | З 1973 року |
| Ніццька угода про Міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків | 1957 | З 2000 року |
| Лісабонська угода про захист назв місця походження та їх міжнародну реєстрацію | 1958 | - |
| Римська конвенція про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм та організації мовлення | 1961 | З 2001 року |
| Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності | 1967 | З 1970 року |
| Локарнська угода про Міжнародну класифікацію про­мислових зразків | 1968 | Фактично застосовується |
| Договір про патентну кооперацію | 1970 | З 1991 року |
| Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм | 1971 | З 2000 року |
| Страсбурзька угода про міжнародну патентну класифікацію | 1971 | - |
| Будапештський договір про визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури | 1977 | З 1997 року |
| Угода про торговельні аспекти інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) | 1994 | - |
| Договір про патентне право | 2000 | З 2005 року |

По-перше, в післякризовий період на світовому ринку спостерігається скорочення заявок на отримання міжнародних патентів. Падіння спостерігається майже у всіх галузях патентування, за винятком цифро­вих технологій, нанотехнологій та напівпровідників, матеріалів з новими властивостями та у сфері металургії, енергетичного обладнання і тепло­вих процесів. Це пов'язано з інтенсивним та випереджальним розвит­ком ринку наукоємних технологій, впровадженням енергозберігаючих виробництв та екологізацією світової економіки.

По-друге, посилюються глобалізаційні процеси. Створення і викори­стання знань, технологій, продуктів і послуг набуває глобального харак­теру. Конкуренція між країнами-лідерами та провідними ТНК набуває глобальних ознак, зокрема через монополізацію ринку технологій та інноваційних товарів та послуг (рівень монополістичного контролю складає близько 90 відсотків). Науково-дослідні розробки концентру­ються в найбільших компаніях промислово розвинутих країн, оскільки саме вони володіють достатніми фінансовими ресурсами для проведен­ня досліджень, що потребують великих та довгострокових інвестицій. Новітні технології в основному використовуються в країнах базування ТНК і МНК, а в міру їх старіння передаються у філії і далі продаються за рубіж у вигляді ліцензій.

По-третє, ТНК використовують нові підходи та механізми трансферу технологій:

* продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на науково-дослідні роботи;
* встановлення монопольно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження випуску нової продукції покупцями ліцензій;
* укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи;
* використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
* позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології, загальна ліцензійна політика в рамках ТНК;
* передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню міжнародної конкурентоздатності їхньої продукції.

Вчетверте, головним напрямом міжнародного технологічного обміну стала внутрішньо-корпоративна торгівля. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрішньо-корпоративних надход­жень становить понад 60%, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям становить близько 80%, в Англії - 50%.

Вагома роль у здійсненні міжнародного технологічного обміну належить ТНК. У сучасних умовах основним каналом експорту про­дуктивного капіталу розвинутих країн стали їх транснаціональні корпорації, тому для України важливого значення набуває використан­ня ліцензійних угод між провідними ТНК світу та українськими ФПГ. Реалізація інноваційної стратегії розвитку української економіки повинна ґрунтуватись на підвищенні ефективності залучення суб'єктів ринку у сфері міжнародного наукового-технологічного обміну, стан та прогно­зи такої співпраці потребують подальшого дослідження та розробки механізмів вдосконалення інституціонального середовища.

1. Пул — форма монополії, особливий вид картелів, які відзначаються тим, що при­буток усіх учасників надходить у загальний фонд, а потім розподіляється між ними згідно з раніше встановленою пропорцією. [↑](#footnote-ref-2)