

Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого

ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

**Науково-методичні матеріали
для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів
за напрямом «Інтелектуальна власність»**

За редакцією доктора економічних наук,
професора *Л. С. Шевченко*

Харків
«Право»
2015

УДК 33.01:347.77/.78
ББК 65.49
Е40

*Рекомендовано до опублікування кафедрою економічної теорії
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол №2 від 3 жовтня 2014 р.)*

Авторський колектив:

Л. С. Шевченко — д-р екон. наук, проф. (кер. авт. кол.) — передмова, підрозд. 2.5;
О. А. Гриценко — д-р екон. наук, проф. — підрозділи 4.1–4.5; *Т. М. Камінська* — д-р
екон. наук, проф. — підрозділи 5.4–5.6; *С. М. Макуха* — д-р екон. наук, проф. —
підрозд. 5.2; *О. С. Марченко* — д-р екон. наук, проф. — підрозділи 1.1, 1.3;
Л. В. Нечипорук — д-р екон. наук, проф. — підрозділи 1.5, 2.1; *І. А. Вовк* — канд.
екон. наук, доц. — підрозділи 3.3–3.5; *К. Г. Губін* — канд. екон. наук, доц. —
підрозділи 2.2, 4.6, 4.7; *О. М. Левковець* — канд. екон. наук, доц. — підрозділи 5.1,
5.3; *О. О. Набатова* — канд. екон. наук, доц. — підрозділи 1.2, 1.4; *О. В. Овсієнко* —
канд. екон. наук, доц. — підрозділи 2.3, 2.4; *О. О. Чуприна* — канд. екон. наук,
доц. — підрозділи 3.1, 3.2

Рецензенти:

Є. М. Воробійов — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;
В. М. Соболев — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету імені
В. Н. Каразіна

Економіка інтелектуальної власності : науково-методичні матеріали для підготов-
ки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» /
Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф.
Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2015. – 120 с.

ISBN 978-966-458-734-8

Науково-методичні матеріали містять обґрунтування сутності і ролі інтелектуальної власності як основи постіндустріального розвитку суспільства. Розкрито процеси формування національної системи інтелектуальної власності в Україні. Проаналізовано особливості інтелектуальної власності як нематеріального активу. Охарактеризовано зміст, принципи та основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, структуру та інституційну інфраструктуру ринку інтелектуальної власності. Особливу увагу приділено тенденціям розвитку інтелектуальної власності в міжнародних економічних відносинах та в епоху Інтернету.

Для викладачів, науковців, студентів вищих навчальних закладів, фахівців у галузі інтелектуальної власності, усіх, хто цікавиться сучасними проблемами економіки знань та інтелектуальної власності в Україні.

УДК 33.01:347.77/.78
ББК 65.49

© Шевченко Л. С., Гриценко О. А.,
Камінська Т. М. та ін., 2015

© Видавництво «Право», 2015

ISBN 978-966-458-734-8

Зміст

Передмова.....	6
----------------	---

Розділ 1

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Технологічний розвиток та технологічні уклади. Науково-технічна революція як передумова формування постіндустріального суспільства (<i>д-р екон. наук, проф. О. С. Марченко</i>).....	7
1.2. Теорії постіндустріального суспільства. Суперечності постіндустріальних трансформацій (<i>канд. екон. наук, доц. О. О. Набатова</i>).....	9
1.3. Інформація та знання як вирішальні чинники постіндустріального розвитку (<i>д-р екон. наук, проф. О. С. Марченко</i>)	15
1.4. Трансформація відносин власності у процесі формування постіндустріального суспільства. Інтелектуальна власність як основа постіндустріального розвитку (<i>канд. екон. наук, доц. О. О. Набатова</i>).....	18
1.5. Особливості інтелектуальної власності в умовах мережевої економіки (<i>д-р екон. наук, проф. Л. В. Нечипорук</i>)	21
Література	23

Розділ 2

СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

2.1. Суб'єкти інтелектуальної власності (<i>д-р екон. наук, проф. Л. В. Нечипорук</i>)	24
2.2. Об'єкти інтелектуальної власності (<i>канд. екон. наук, доц. К. Г. Губін</i>)	26
2.3. Суперечності інтелектуальної власності (<i>канд. екон. наук, доц. О. В. Овсієнко</i>).....	29
2.4. Роль держави у формуванні та ефективному використанні інтелектуальної власності (<i>канд. екон. наук, доц. О. В. Овсієнко</i>).....	31
2.5. Формування національної системи інтелектуальної власності в Україні (<i>д-р екон. наук, проф. Л. С. Шевченко</i>).....	39
Література	48

Розділ 3
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ

3.1. Поняття та сутність нематеріальних ресурсів та нематеріальних активів підприємства (канд. екон. наук, доц. О. О. Чуприна).....	50
3.2. Поняття, ознаки, види та джерела нематеріальних активів підприємства (канд. екон. наук, доц. О. О. Чуприна).....	54
3.3. Плата за користування нематеріальними активами (канд. екон. наук, доц. І. А. Вовк)	58
3.4. Юридичний та економічний термін служби нематеріальних активів (канд. екон. наук, доц. І. А. Вовк)	63
3.5. Оцінка об'єктів інтелектуальної власності (канд. екон. наук, доц. І. А. Вовк)	65
Література	71

Розділ 4
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

4.1. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності: зміст, принципи та основні способи. Інтелектуальна власність як товар (д-р екон. наук, проф. О. А. Грищенко).....	74
4.2. Роль ліцензійних угод у комерціалізації інтелектуальної власності. Економічна ефективність ліцензування (д-р екон. наук, проф. О. А. Грищенко).....	78
4.3. Ринок інтелектуальної власності, його особливості та структура (д-р екон. наук, проф. О. А. Грищенко).....	80
4.4. Ринкова вартість інтелектуальної власності, специфіка та методологія оцінювання (д-р екон. наук, проф. О. А. Грищенко).....	82
4.5. Інституційна інфраструктура ринку інтелектуальної власності (д-р екон. наук, проф. О. А. Грищенко).....	84
4.6. Інтелектуальна власність як капітал (канд. екон. наук, доц. К. Г. Губін)	85
4.7. Інтелектуальний капітал фірми (канд. екон. наук, доц. К. Г. Губін)	88
Література	93

Розділ 5
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ
У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

5.1. Мотивація учасників процесу міжнародного передання прав власності. Форми передання об'єктів інтелектуальної власності. Економічна розвідка і шпигунство (канд. екон. наук, доц. О. М. Левковець).....	94
5.2. Міжнародний ринок інтелектуальної власності: поняття та економічна роль. ТНК на ринку об'єктів інтелектуальної власності (д-р екон. наук, проф. С. М. Макуха).....	100
5.3. Світова квазірента. Механізми її формування, розподілу, перерозподілу у світовому господарстві. Трансфертне ціноутворення на об'єкти ІВ (канд. екон. наук, доц. О. М. Левковець).....	104
5.4. Інтелектуальна власність в епоху Інтернету. Нова економіка інтелектуальної власності (д-р екон. наук, проф. Т. М. Камінська).....	110
5.5. Міжнародні установи з охорони інтелектуальної власності (д-р екон. наук, проф. Т. М. Камінська).....	113
5.6. Україна в системі міжнародної передачі прав інтелектуальної власності (д-р екон. наук, проф. Т. М. Камінська).....	116
Література	119

Передмова

Науково-методичні матеріали «Економіка інтелектуальної власності» підготовлено науковцями кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Авторами обґрунтовано низку проблем:

по-перше, сутність і роль інтелектуальної власності як основи постіндустріального розвитку суспільства, її особливості в умовах мережевої економіки;

по-друге, процеси формування національної системи інтелектуальної власності в Україні — її суб'єкти, об'єкти, суперечності, роль держави у формуванні та ефективному використанні інтелектуальної власності;

по-третє, особливості інтелектуальної власності як нематеріального активу: основні ознаки, види та джерела нематеріальних активів підприємства, розміри плати за користування нематеріальними активами, юридичний та економічний термін служби нематеріальних активів, основні методики оцінки об'єктів інтелектуальної власності;

по-четверте, зміст, принципи та основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Охарактеризовано особливості, структуру та інституційну інфраструктуру ринку інтелектуальної власності, особливості ринкового оцінювання вартості інтелектуальної власності. Розмежовано особливості інтелектуальної власності як товару та як капіталу;

по-п'яте, тенденції розвитку інтелектуальної власності у міжнародних економічних відносинах та в епоху Інтернету.

Науково-методичні матеріали будуть корисними при підготовці докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність», викладачам і студентам вищих навчальних закладів, фахівцям у галузі інтелектуальної власності, усім, хто цікавиться сучасними проблемами економіки знань та інтелектуальної власності в Україні.

Розділ 1

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

1.1. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ. НАУКОВО-ТЕХНІЧНА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

Сучасний технологічний розвиток складає основу постіндустріальних трансформацій суспільних відносин: економічних, соціальних, політичних, правових та ін., формування нової економіки, заснованої на знаннях, набуття інтелектуальною власністю визначальної ролі як інституційного чинника соціально-економічного прогресу.

Технологічний розвиток слід розглядати у двох взаємопов'язаних аспектах: 1) історичному — радикальні зміни технологічних способів виробництва та технологічних укладів; 2) техніко-технологічному — виникнення та впровадження нових поколінь техніки, новітніх технологій, продуктів, послуг тощо.

Технологічний спосіб виробництва — це пануючий у суспільстві на певному етапі його розвитку спосіб поєднання у процесі виробництва головних його факторів — засобів праці і робочої сили. В історичному аспекті технологічний розвиток є процесом зміни ручного способу виробництва на машинний — період індустріалізації, а зараз — машинного на інформаційний, який охоплює етапи автоматизації та інформатизації виробництва.

Технологічний уклад — це сукупність технологій, притаманних певному етапу та рівню розвитку суспільного виробництва.

У період ручного технологічного способу виробництва панували *доіндустріальні технологічні уклади*, основу яких становили винаходи, які посилювали м'язові можливості людини і тварин: колесо, важіль, гвинт, редуктор, гончарний круг і багато інших пристосувань.

Період машинного технологічного способу виробництва характеризується декількома *індустріальними укладами* (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Індустріальні технологічні уклади

Уклад	Історичний період	Технологічне ядро	Базові винаходи та галузі
Перший	Кінець XVII — початок XVIII ст.	Використання енергії води	Нові технології в текстильній промисловості і сільському господарстві (наприклад, водяні млини, приводи механізмів)
Другий	1830/40–1890 рр.	Використання енергії пара і вугілля	Парова машина, паровий двигун, локомотив. Розвиток залізничного паровозного транспорту, пароплавства, механізації виробництва. У сільському господарстві з'явилися парові млини та інші машини, що використовують енергію пара
Третій	1890–1940 рр.	Використання електричної енергії	Розвиток важкого машинобудування, електротехнічної та радіотехнічної промисловості
Четвертий	1940–1990 рр.	Використання енергії вуглеводнів	Двигун внутрішнього згоряння, електродвигун і розвиток на цій основі автомобіле-, тракторо- і літакобудування з подальшим використанням енергетики нафтопродуктів, винаходи синтетичних матеріалів. Почала свій розвиток ядерна енергетика
П'ятий	1985/90–2035/40 рр.	Електроніка та ядерна енергетика	Інновації в області мікроелектроніки, інформаційних технологій, генної інженерії, біотехнологій

Складено за: [1–4].

П'ятий індустріальний уклад є перехідним до *першого постіндустріального технологічного укладу* (2040–2090 рр.), у основі якого молекулярні, клітинні і ядерні технології нанобіотехнології, нанобіоніка, мікроелектронні технології, наноматеріали, нанороботизація та інші нанорозмірні виробництва [2]. Зараз на експериментальному рівні формуються засади *другого постіндустріального укладу* (2090–2130 рр.), ядро якого будуть складати когнітивні (англ. conscious — свідомість) технології, що базуються на включенні у виробництво людської свідомості [4].

Технологічний розвиток є складовою *науково-технічного прогресу* (НТП), може приймати еволюційну і революційну форми. **Науково-технічна рево-**

люція (НТР) — це докорінні зміни у продуктивних силах суспільства та техніко-економічних відносинах. Сучасна НТР характеризується перетворенням науки у безпосередньо продуктивну силу. Її перша хвиля (кінець 1940–1960 рр.) базувалася на технологіях переробки нафти, виробництві пластмаси, пестицидів, штучного волокна та ін. спеціальних хімічних продуктів. Друга хвиля (1970–1990 рр.) характеризувалася розвитком кібернетичної техніки і електронно-обчислюваних машин, виробництві мікропроцесорів. Третя хвиля НТР почалась наприкінці ХХ ст., коли винайшли технології, що забезпечили розвиток таких галузей, як комп'ютерні і телекомунікаційні системи, робототехніка, біогенетика, біоінженерія, космонавтика, створення матеріалів з новими якостями.

Технологічний розвиток є одним з базових чинників формування *права інтелектуальної власності*. Саме з початком перетворення ручного технологічного способу виробництва на машинний у суспільстві виникає потреба у визначенні та захисті власності людини на результати її творчої діяльності, що уперше отримало правове закріплення у Декларації Венеціанської республіки 1474 р., згідно з якою будь-який громадянин, який зробив машину, що раніше не застосовувалася на території держави, отримував привілей, за яким усім іншим заборонялося протягом десяти років виготовляти такі пристрої. Формуванню фундаментальних інститутів інтелектуальної власності сприяли англійські закони: Статут про монополії (1624), Статут королеви Анни (1710), французький Патентний закон (1791).

У період формування та розвитку інформаційного способу виробництва, основу якого складають знання, інтелект та творчі здібності людини, інтелектуальна власність стає інституційною основою технологічного розвитку.

1.2. ТЕОРІЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА. СУПЕРЕЧНОСТІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

О. О. Набатова, кандидат економічних наук, доцент

Господарська практика другої половини ХХ — початку ХХІ ст. продемонструвала різноманітність і складність економічних процесів, обумовлених прискореною комп'ютеризацією усіх сфер життєдіяльності людини, перетворенням сфери послуг на провідний сектор створення ВВП і зайнятості, інтелектуалізацією суспільного виробництва, що знайшло відображення в концепціях постіндустріальної, інформаційної, інноваційної, знаннєвої,

цифрової, мережевої економік тощо. Розмежування цих теорій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку. Разом з тим усі вони спрямовані на визначення особливостей сучасного економічного розвитку суспільства.

Ключові моделі інституціонального устрою сучасної економіки у контексті зазначених теорій відображено у табл. 1.2.

Виникнення теорії *постіндустріального суспільства* у сучасному розумінні цієї категорії датується 1960-ми рр. і пов'язується з американським соціологом Д. Беллом. На відміну від інших концепцій, що базувалися на аналізі минулого і поточного досвіду, ця теорія стала спробою наукового прогнозування. Її формування було обумовлене усвідомленням «меж зростання» індустріальної цивілізації, необхідністю обґрунтування можливості безкризового і сталого розвитку капіталізму, а також затребуваністю теоретичного аналізу результатів НТП у розвинених країнах.

Концепція постіндустріального суспільства досліджує суспільно-економічний розвиток із позицій зростання і вдосконалення продуктивних сил, технологічного способу виробництва. Історія людства розглядається як зміна трьох соціально-економічних систем — доіндустріального суспільства, індустріального і постіндустріального. Ці системи розрізняються за основним виробничим ресурсом, типами виробничої діяльності, характером базових технологій, провідними сферами економіки і домінуючими соціальними групами. При цьому підкреслюється еволюційність і спадкоємність розвитку. Новий тип суспільства не заміщує попередні форми, а співіснує з ними. Тому постіндустріальна економіка включає промисловість і сільське господарство, що забезпечують матеріальну основу суспільного розвитку. Водночас більш прибутковим і тому пріоритетним стає виробництво духовних цінностей та надання послуг, перш за все інтелектуальних, серед яких постійно з'являються і розвиваються нові, які були відсутні на попередніх етапах розвитку.

Таблиця 1.2

**Порівняльний аналіз інституціональних моделей
сучасної економіки**

Модель	Постіндустріальна економіка	Інформаційна економіка	«Економіка знань»
Критерій виділення	Домінантна сфера	Ключовий ресурс	Ключовий ресурс
Загальна характеристика	Базується на виробництві послуг (критерій — її частка у ВВП більше 50%)	Базується на широкому використанні ІКТ	Базується на творчій праці і безперервних інноваціях

Закінчення табл. 1.2

Модель	Постіндустріальна економіка	Інформаційна економіка	«Економіка знань»
Тренд, що породжується	Деіндустріалізація	Інформатизація	Когнітивізація (інтелектуалізація), реіндустріалізація
Причина виникнення	Глобальний поділ праці, перенесення виробництв неповного циклу розвиненими країнами у нові індустріальні країни	Експансія V-го технологічного укладу	Значне поширення ІКТ і зниження їх стратегічної ролі, формування VI-го технологічного укладу
Ключовий ресурс	Нематеріальні активи	Інформація	Знання (інтелектуальний капітал)
Специфіка	Домінування трансакційного сектору (наука, освіта, інвестиції, трансфер технологій, маркетинг, реклама, банківська і страхова справа, індустрія туризму і розваг тощо)	Безперервність і інтерактивність бізнес-процесів, мережева організація, миттєвість трансакцій	Реіндустріалізація, розвиток високотехнологічних виробництв, «когнітивна революція», становлення нейромаркетингу, перспектива віртуальної реальності та інтелектуальної роботехніки
Форми прояву	Сервісна економіка, постекономічне, постмодерністське суспільство	Мережева, цифрова економіка, Інтернет-економіка, економіка уваги	Когнітивна, креативна економіка, економіка вражень

Складено за: [5].

Постіндустріальна економіка є результатом, по-перше, науково-технічного прогресу у повоєнний період, по-друге, глобалізації, яка відкрила можливості для масового перенесення працемістких і екологічно небезпечних виробництв у менш розвинені країни. Це обумовило перерозподіл ресурсів у розвинених країнах на користь четвертинного і п'ятеринного секторів (наука, освіта, інвестиції, трансфер технологій, маркетинг, реклама, банківська і страхова справа, індустрія туризму і розваг тощо).

У межах постіндустріальної концепції існують і інші варіанти класифікації соціально-економічних типів суспільства: С. Крук і С. Леш запропонували триаду «домодерністське — модерністське — постмодерністське суспільство»; Е. Тоффлер — «першу», «другу» і «третю хвилі» цивілізації; М. Кастельс — інформаціональне суспільство (водночас інформаційне і глобальне); В. Іноземцев виділив у історії цивілізації доекономічну, економічну і постекономічну епохи тощо.

Як система господарювання постіндустріальна економіка — це нематеріальна економіка (нематеріальне виробництво) — виробництво нематеріальних

продуктів і послуг, що спирається на нематеріальні ресурси — знання та інформацію. Категорія «інформація» стає системоутворюючою і визначає нову якість розвитку економіки та суспільства, що знаходить відображення у теорії *інформаційного суспільства* (Ф. Махлуп, Т. Умесао, Й. Масуда, М. Порат, Ф. Найт, Т. Стоуньєр та ін.). Й. Масуда розглядає інформаційне суспільство як етап розвитку постіндустріального, на якому виробництво інформації, її розподіл і використання визначають структуру усєї матеріальної бази суспільства.

Теорія інформаційної економіки підкреслює високий ступінь залежності економіки від інформації: широке застосування ІТ у бізнес-практиці; збільшення інформаційної складової у собівартості продукції; перетворення інформаційних продуктів на один з основних об'єктів купівлі-продажу; інтенсивне формування і розширення інформаційного сектору економіки тощо. Важливим здобутком цієї теорії стало виявлення специфічних властивостей інформації як економічного ресурсу порівняно з традиційними факторами виробництва.

Стрімке розширення інформаційного простору привело до усвідомлення того, що фактором економічного зростання може виступати не будь-яка інформація, а лише та, яка пов'язана з приростом нового знання. Тому фокус уваги дослідників змістився з інформаційних технологій як засобів передавання даних на знання — головний фактор виробництва інтелектуальної продукції. Це обумовило появу нового напрямку у дослідженні постіндустріального суспільства — «економіки знань».

«Економіка знань» — це наступна (після інформаційної) конкретно-історична форма розвитку постіндустріальної економіки, що знаходить прояв у збільшенні частки знаннемістких і креативних виробництв у структурі ВВП провідних країн. Її основні риси:

- джерелом багатства суспільства стають знання, інтелект; змінюється структура факторів економічного зростання (зростає роль науки, культури, глобальної інфраструктури);

- становлення VI (першого постіндустріального) та зародження VII (другого постіндустріального) технологічних укладів, що поєднують нано-, біо-, інформаційні та когнітивні технології;

- прискорення темпів створення, накопичення і використання знань;

- новий тип конкурентоспроможності, що базується на використанні переваг лідерства у певних сегментах і володінні певними елементами інтелектуального капіталу;

- зміна характеру людської праці на користь творчої й інтелектуальної діяльності;

- мережевий характер продуктів, бізнесу та структури економіки;

- виникнення нових суперечностей у соціальній структурі: з одного боку, необхідність збільшувати обсяги людського капіталу спонукає приділяти велику увагу можливостям доступу кожного індивіда до знань, з другого — немож-

лівість усереднення прибутку на людський капітал призводить до появи нової форми соціальної нерівності, робить нерівним доступ до суспільних благ.

Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку свідчать про суперечливий характер становлення постіндустріального суспільства, формування нової системи суперечностей як між окремими верствами суспільства, так і між країнами та навіть регіонами світового господарства.

Посилення соціально-економічної диференціації у розвинених країнах протягом останніх десятиліть не залишає сумнівів стосовно того, що постіндустріальному суспільству, як і індустріальному, властива поляризована класова структура. Проте якщо в індустріальній системі критерієм поділу на соціальні групи була власність на матеріальні блага, то тепер ним стають особистісні якості людини, її інтелектуальний рівень, здатність генерувати, поширювати, засвоювати і використовувати знання та інформацію.

На відміну від інших ресурсів, знання та інформація не характеризуються кінцевістю, вичерпаністю, знищенням та конкурентністю у споживанні. Водночас вільний доступ до інформації зовсім не означає володіння нею. Вирішальним фактором, що лімітує можливості залучення цього ресурсу, є здатність людини скористатися культурним багатством людства, засвоїти, розпредметити його.

Отже, умовою приналежності до домінуючого класу стає не право розпоряджатися благом, а здатність ним скористатися, здатність перетворювати інформацію на знання, використовувати їх для розвитку інтелектуального капіталу й отримання доходів. Тому в процесі становлення постіндустріального суспільства чітко окреслюється два основних класи — панівний, вищий клас інтелектуалів, «on-line» еліти, що володіє знаннями та інформацією як основними ресурсами виробництва; та нижчий клас, «off-line» пролетаріат, що не має ані здібностей, необхідних у високотехнологічних виробництвах, ані освіти, що дозволяє розвинути ці здібності. Що стосується середнього класу як оплоту індустріального суспільства, то в процесі становлення «нової» економіки він розмивається, зазнає активної дезінтеграції. Стрімкий розвиток продуктивних сил висуває все вищі вимоги до якості працівників, тому більша частина середнього класу поповнює лави нового нижчого класу, а відносно невелика його частина переходить на вищі щаблі суспільства.

Таким чином, *одна з головних суперечностей постіндустріального суспільства* полягає в тому, що розширення можливостей інформаційного привласнення одних соціальних груп, яке обумовлює підвищення їх добробуту, відбувається на тлі посилення інформаційного відчуження інших верств населення, доходи яких скорочуються. Така соціально-економічна диференціація є більш небезпечною порівняно з нерівністю, притаманною індустріальному суспільству, яку можна пом'якшити через перерозподільні процеси.

Основою сучасного класового протистояння стає не власність на засоби виробництва, а нерівномірність розподілу людських можливостей і здібностей. Вони не можуть бути ні відчужені, ні перерозподілені, тому економічна підтримка незахищених верств населення стає неефективною.

Крім того, виникає ще одне болюче питання: чи знайдеться у постіндустріальній економіці творча робота для всіх? У перспективі розвитку західного суспільства окреслилася проблема 20:80 — для функціонування «економіки знань» потрібно 20% висококваліфікованого населення, а 80% населення стане непотрібним знанневому виробництву.

На рівні світового господарства вказані процеси знаходять прояв у збільшенні розриву в рівнях економічного розвитку між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Еволюційне формування постіндустріальної системи у розвинутих країнах, їх беззаперечне технологічне домінування, залучені зі всього світу інтелектуальні ресурси, скорочення потреб у сировині та матеріалах обумовлює їх значну господарську самодостатність, перехід на самопідтримуючий тип економічного зростання. Водночас спостерігається посилення залежності країн «третього світу» від імпорту технологій, зовнішніх інвестицій та ринків збуту. Кількість найбідніших країн за останні десятиліття збільшилася майже вдвічі.

Ще одна *суперечність постіндустріального розвитку*, яка повертає увагу багатьох дослідників, полягає в тому, що, з одного боку, змістовні характеристики інтелектуальної діяльності підвищують ступінь економічної незалежності найманого працівника, а з другого — відбувається посилення експлуатації творчої діяльності капіталом. Творчий працівник, маючи, як правило, статус найманого працівника, виступає також власником людського та інтелектуального капіталів (а іноді й необхідних для інтелектуальної діяльності засобів виробництва). Це дозволяє говорити про подолання відчуження працівників від засобів виробництва та створеного продукту, пом'якшення суперечностей між найманою працею і капіталом, розширення економічної свободи працівників. Водночас вказані процеси супроводжуються посиленням експлуатації найманої праці: підкоренням капіталу не лише робочої сили, а й якомога більшої кількості проявів фізичної і духовної активності працівника; паразитуванням на його внутрішній мотивації, самоексплуатації; привласненням капіталом не тільки робочого, але й вільного часу працівника; невідповідністю сплачуваної заробітної плати оплаті знань як доходу на інтелектуальний капітал; використанням новітніх комп'ютерних технологій як засобу посилення контролю і обмеження автономії працівника.

Суперечливим аспектом функціонування постіндустріального суспільства є також переважна реалізація творчого потенціалу в тих галузях, які не сприяють його зростанню (фінанси, ВПК, посередницька діяльність, ство-

рення масової культури тощо), тоді як найбільш перспективними сферами його застосування є виховання, освіта, охорона здоров'я, наука, мистецтво, рекреація природи і т. ін. Тобто виникають диспропорції між сферами створення інтелектуальних ресурсів і сферами формування і реалізації інтелектуального капіталу. Це, звісно, не сприяє розширенню креативного потенціалу суспільства, більша частина якого навіть у розвинених країнах витрачається з точки зору довгострокового розвитку неефективно, а іноді й на шкоду людині і природі.

Отже, швидкі зміни у продуктивних силах, що почалися з другої половини ХХ ст., зумовили трансформацію соціально-економічних відносин, насамперед, відносин власності, зміну характеру праці, появу нових форм взаємодії економічних суб'єктів, зрушення у соціальній структурі суспільства. Суперечливість постіндустріального розвитку потребує кардинальних соціальних інновацій, які б забезпечили ефективне поєднання принципів і практик управління суспільними процесами з механізмами спонтанного саморегулювання, дозволили суспільству адаптуватися до нових умов, що швидко змінюються. У зв'язку з цим першочергового значення набувають соціальні інновації, спрямовані на вирівнювання креативних потенціалів і процесів на територіальному, галузевому і соціально-структурному просторі, забезпечення безперервності освіти, залучення до цього процесу широких мас населення, створення умов для застосування отриманих знань, участі людей у житті суспільства.

1.3. ІНФОРМАЦІЯ ТА ЗНАННЯ ЯК ВИРІШАЛЬНІ ЧИННИКИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор

В умовах формування засад постіндустріального суспільства знання й інформація перетворюються на головні ресурси соціально-економічного розвитку, а створення ефективної системи їх продукування, передачі, отримання, використання — на його найважливішу умову.

Інформація — це структуровані відомості про предмети, явища, відносини, події, діяльність. Основними видами інформації в Законі України «Про інформацію» названі статистична, адміністративна, масова, про діяльність державних органів влади й органів місцевого і регіонального самоврядування, правова, про особистості, інформація довідково-енциклопедичного характеру, соціологічна.

Інформація може бути стратегічною, тактичною, оперативною, прогнозною, нормативною, довідковою тощо. Стосовно господарюючого суб'єкта інформація поділяється на внутрішню (наприклад, внутрішньофірмова інформація) і зовнішню.

Знання є продуктом засвоєння і осмислення інформації. Головними формами знань є:

- суб'єктивні знання як система понять, що відображають відношення людини (групи людей) до дійсності та виступають продуктом її пізнавальної діяльності. Це невідокремлені від людини знання, які можуть бути персональними і колективними. Суб'єктивні знання передаються в процесі навчання, обміну досвідом тощо, тобто від вчителя до учня;

- кодифіковані знання, які є відокремленими від людини, представленими в знаковій формі чи у формі символів;

- об'єктивовані знання — інтелектуальні моделі, які знайшли втілення в об'єктивній формі процесів діяльності, її інструментів та результатів.

Знання поділяються на теоретичні і практичні; спеціалізовані і універсальні; загальні і спеціальні; абстрактні і конкретні; буденні і спеціалізовані; пропозиціональні (знання «про те, що») і прескїптивні (знання «про те, як»). За рівнем системності розрізняють інтуїтивні, понятійні, систематизовані знання.

Залежно від сфери діяльності людини знання можуть бути технічними, економічними, соціальними, політичними, юридичними та ін. Це професійні знання чи знання певної предметної області (предметні знання).

За рівнем формалізації знання можуть бути формалізовані (явні) і неформалізовані (неявні). Особливими видами знань є знання зі створення нових знань — когнітивні знання та знання, як вчитися і вчити, тобто оволодівати знаннями; інноваційні знання — нові знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані), що є головним ресурсом та основою інноваційної діяльності.

Інформація є джерелом знання як продукту її засвоєння і осмислення. При обміні, передачі, фіксації знань виникає інформація, тобто інформація є формою існування знань.

В умовах формування постіндустріального суспільства факторами виробництва виступають не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а і знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку.

Знанневим ресурсам притаманні специфічні ознаки: вони невідчужувані від власника; не є рідкісними та вичерпними, оскільки їх використання не обмежене у часі і просторі та приводить до зростання знань; створення знань є суто індивідуальним процесом, незважаючи на можливість їх тиражування та багатоманітність форм втілення.

Використання знанневих ресурсів здійснюється як процес інтеграції знань. **Інтеграція знань** — це комплексний багатостадійний процес руху знань як ресурсу виробництва, результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології. Цей процес не є лінійним, але можливо виокремити певний ланцюжок інтеграції знань: створення, залучення, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продуктах та ін. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Ланцюжок інтеграції знань [6, с. 14–24]

Складові	Зміст
Створення знань	Творення нового знання шляхом переробки інформації
Залучення знань	Отримання знань шляхом використання некомерційних і ринкових каналів поширення знань, серед яких як загальні канали — освіта, засоби масової інформації та ін., так і спеціальні — наукоємний сервіс як сукупність інтелектуальних послуг (консалтингових, науково-технічних тощо)
Оволодіння знаннями	Здійснюється в процесі навчання та практичної діяльності
Перетворення знань	По-перше, трансформація неявних знань на явні і навпаки, що включає: а) соціалізацію знань — передавання неявних знань у процесі діалогу, обміну досвідом і навчання; б) екстеріоризацію — перетворення неявних знань на явні; в) комбінацію — перенесення явних знань у документи і бази даних; г) інтеріоризацію — перетворення явних знань у неявні за допомогою навчання і практики. По-друге, трансформація індивідуального знання у колективне
Поширення (дифузія) та обмін знань	Дифузія знань — це розподіл знань, що визначається рівнем доступу до них в організації та суспільстві
Обмін знань	Некомерційний обмін знаннями може здійснюватися в процесі спільної діяльності з вирішення певних проблем, що має значний навчальний ефект. Комерційний обмін знань передбачає їх комерціалізацію та використання механізму ринку знань
Збереження знань	Здійснюється шляхом створення банку знань, системи забезпечення їх знанневих ресурсів, забезпечення інтелектуальної безпеки бізнесу
Використання знань	Перетворення знанневих ресурсів, що створені та залучені суб'єктами господарювання, у продукти, послуги, технології. Це об'єктивізація знань, без якої процес їх інтеграції не є завершеним

Знання, що приймають різні форми, є об'єктом інтелектуальної власності, яка складає правову основу їх інтеграції у виробничому та інноваційному процесах. За своїм соціально-економічним змістом **інтелектуальна власність** — це сукупність відносин привласнення — відчуження знань,

що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, поширення, трансформації, накопичення та ін. Це «пучок правомочностей» суб'єктів господарювання щодо знань, прийняття-передавання яких складають фундаментальну основу суспільного виробництва в умовах постіндустріальної економіки.

1.4. ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

О. О. Набатова, кандидат економічних наук, доцент

Становлення постіндустріальної економіки характеризується тим, що у зв'язку з якісними змінами продуктивних сил змінюються й виробничі відносини, основу яких складають відносини власності. Власність як економічна категорія відображає відносини привласнення-відчуження та виступає сукупністю відносин володіння, користування і розпорядження. У процесі формування постіндустріальної економіки система відносин власності суттєво змінюється, що знаходить прояв у такому:

1) *розширення об'єктів власності* за рахунок включення нематеріальних об'єктів. Знання й інформація, що набувають ключового значення у системі відтворювальних взаємозв'язків «економіки знань», стають основними об'єктами відносин власності;

2) *зміни у суб'єктному складі*: поява нових суб'єктів — власників інтелектуальних ресурсів («класу інтелектуалів», «золотих комірців»); багатосуб'єктність відносин власності, що обумовлюється особливостями інформації як об'єкта власності; інституціоналізація та деперсоніфікація власності;

3) *«розщеплення» пучка повноважень власника*, домінування часткового привласнення, що потребує детальної специфікації прав власності;

4) *демократизація відносин власності*, зменшення значення приватної власності на користь асоційованих форм;

5) *становлення системи особистої власності*, що передбачає індивідуальне володіння усіма факторами сучасного знаннємісткого виробництва.

Основними тенденціями розвитку відносин власності в умовах становлення постіндустріальної системи є:

– *транснаціоналізація власності* — зростання впливу корпоративної власності у зв'язку з експансією ТНК, поширенням різних форм корпоративного співробітництва на світовому і національному ринках;

– *інтернетизація власності* — розвиток мережі Інтернет сприяє дематеріалізації власності, поширенню відносин усекористування, що має як позитивні, так і негативні наслідки у сфері реалізації прав інтелектуальної власності;

– *зростання економічної значущості інтелектуальної власності*, її перетворення на інтелектуальний капітал.

За своєю економічною природою *інтелектуальна власність* є формою економічних відносин щодо привласнення нематеріальних факторів інтелектуального виробництва і результатів інтелектуальної праці. На відміну від юристів, які відносять до об'єктів інтелектуальної власності лише матеріалізовані результати творчої діяльності (твори, комп'ютерні програми, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні таємниці, торговельні марки тощо), економісти пропонують включати до цього переліку інтелект людини, її знання, здібності, цінності, ноосферу інтелектуальної праці, інформацію. Суб'єктами інтелектуальної власності з юридичної точки зору є творці об'єктів права інтелектуальної власності (автори, винахідники, виконавці тощо). З позицій економічної теорії таким суб'єктом може бути кожна особа, що здатна продукувати знання й інформацію та здійснювати права власності щодо них.

Як економічний інститут інтелектуальна власність встановлює норми обмежень і доступності об'єктів інтелектуального характеру та створює інституціональні основи формування і реалізації інтелектуального капіталу. **Право інтелектуальної власності** поєднує відносини користування, володіння і розпорядження результатами інтелектуальної діяльності. Втім слід зауважити, що реалізація цих правочинів має певні особливості.

Так, *користування* як отримання корисного ефекту від об'єктів інтелектуальної власності базується на взаємодії інтелекту творця і споживача (і виробництва, і споживання знань, інформації є суб'єкт-суб'єктними процесами). Тому іноді воно буває неможливим без участі автора як носія неформалізованого знання. Користування також передбачає відповідні інтелектуальні можливості споживача, адже вирішальним тут стає не можливість використання знань, інформації, а здатність їх ефективно застосовувати.

Володіння як фізичний господарський контроль над об'єктом власності теж обмежується нематеріальним та невідчужуваним характером інтелектуальних активів, а також можливістю інших суб'єктів користуватися і володіти ними з дозволу або навіть без дозволу власника.

Право *розпорядження* передбачає можливість вирішувати юридичну долю об'єкта власності. Щодо об'єктів інтелектуальної власності, то це, насамперед, можливість їх оприлюднення, розповсюдження (копіювання, тиражування). Воно може здійснюватися у товарній формі (визначається майновими відносинами автора або суб'єкта, якому він продає майнові права, та іншими суб'єктами з чіткою специфікацією правочинностей) та нетоварній (коли автор відчужує свій інтелектуальний продукт необмеженій кількості осіб, наприклад, шляхом публікування, а вони, у свою чергу, можуть користуватися, володіти та розпоряджатися цим продуктом). При цьому виникає суперечність: товарна форма привласнення інтелектуального продукту більшою мірою відповідає економічним інтересам його творця, але жорстко обмежує коло суб'єктів відносин інтелектуальної власності та реалізацію суспільного за своєю природою продукту. Юридичним засобом подолання цієї суперечності є загальноприйнята норма законів про інтелектуальну власність, яка передбачає певний строк дії патенту і авторських прав, після закінчення якого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним благом, загальнодоступним надбутком.

Специфіка відносин інтелектуальної власності визначає розподіл та привласнення *інтелектуального доходу*. Наймаючи працівника, фірма привласнює його інтелектуальний капітал разом із його робочою силою, тобто у фірми виникає монополія власності як об'єкт господарювання. Особа-носій інтелектуального капіталу не має фактичного статусу його власника, оскільки така власність юридично не закріплена. Монополія приватної власності працівника на інтелектуальний капітал може виникнути при появі об'єктивованих результатів інтелектуальної діяльності, що підлягають комерціалізації та специфікації прав власності. Тоді фірма буде сплачувати фахівцю як носію і власнику інтелектуального капіталу певну винагороду як оплату знань, інституційними формами якої можуть бути заробітна плата, відсоток від прибутку, паушальні платежі, роялті, гонорари.

Особливості реалізації інтелектуальної власності (послаблення боротьби за її повне відчуження, «розщеплення» прав власності, домінування часткового, неповного привласнення) породжують якісно нові соціально-економічні відносини, змінюють баланс економічної влади між найманою працею і капіталом, унеможливають їх чітке розмежування та породжують тен-

денцію зближення соціально-економічних характеристик власності і праці. Власники інтелектуальних ресурсів виступають продавцями не своєї праці, а її результатів, не робочої сили, а споживчої вартості, втіленої в інформаційному або інтелектуальному продуктах. Невідчуженість інтелектуального капіталу від людини обумовлює її нову роль: з найманого працівника вона перетворюється на співвласника створеного продукту, інтелектуального капіталу фірми, рівноправного учасника мобільних асоціацій товаровиробників. Тому протистояння між капіталістом як власником засобів виробництва і найманим працівником як власником робочої сили, властиве індустріальному суспільству, заміщується взаємодією між працівниками, менеджерами, підприємцями.

Можливість самостійної інтелектуальної діяльності, високий рівень незалежності працівників від власників засобів виробництва розширює їх економічну свободу, унеможливорює використання традиційних форм примусу до праці, розмежування вільного і робочого часу, перетворює експлуатацію на самоексплуатацію. Деякі дослідники називають ці процеси «другою управлінською революцією». Якщо першу революцію в управлінні пов'язують з відокремленням менеджменту від власності, перетворенням менеджерів на автономних суб'єктів економічної влади, то сучасні зміни приводять до возз'єднання власності й управління, але вже на якісно новому рівні — працівник, набуваючи якостей і власника, і менеджера, стає одночасно і творцем, носієм інтелектуального багатства, і суб'єктом інтелектуальної праці, і суб'єктом привласнення доходів від цієї праці.

1.5. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

Л. В. Нечипорук, доктор економічних наук, професор

Мережеву економіку (networked economy) слід розглядати як: 1) якісно нову форму економічного порядку, складові елементи якої, на відміну від ієрархічної моделі економічних відносин, є рівнорівневими й рівноправними; 2) діяльність, що здійснюється за допомогою електронних мереж.

Мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережевих благ, корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: комплементарність, стандартність; мережеві зовнішні ефекти; ефекти пастки (lock-in-effect); економія на масштабі виробництва (табл. 1.4).

Властивості мережевої економіки

Властивості мережевої економіки	Комплементарність і стандартність	Характеристики мережевого блага уможливають взаємодію і комунікації з іншими учасниками мережі, а також значно розширюють можливість використання блага
	Зовнішні мережеві ефекти	Із залученням кожного додаткового суб'єкта до мережі її цінність значно збільшується для інших учасників. За об'єднання маленьких локальних мереж в одну різко зростає їх цінність. Нарощування цінності та зростання мережі після досягнення нею критичної маси відбувається експоненціально (швидкість зростання величини пропорційна значенню самої величини)
	Ефект пастки	Стандартність і компліментарність мережевих благ роблять залежними своїх споживачів від певного стандарту і мережі. У деяких випадках такий стан речей може призвести до того, що буде використано не найефективніший і не найкорисніший стандарт для цього споживача. Цей ефект сприяє розвитку мережі зсередини, тому що споживачі, які не можуть від неї відмовитися, починають її вдосконалювати і розвивати
	Економія на масштабі виробництва	Цей ефект діє також за виробництва ординарних благ, але у випадку з мережевими благами він виявляється набагато ефективніше: витрати на виробництво першої одиниці такого блага є значно вищими, ніж наступних. Електронні та мережеві технології знижують витрати копіювання дигітальної інформації майже до нуля

Складено за: [7, с. 9].

Враховуючи, що першорядним фактором виробництва мережевої економіки є інформація та знання, а основою сталого розвитку економічної системи є інформаційно-цифрові технології, то серед основних умов її формування та розвитку слід виокремити:

– розвиток і поширення Інтернет-технологій (умовою існування мережевої економіки є інформаційно-комунікативне середовище, яке створене та підтримується глобальною мережею Інтернет);

– наявність критичної маси економічних агентів і відповідної інфраструктури, яка робить можливою їх діяльність. Мережеве збільшення віддачі створюється всією мережею і розподіляється у ній між усіма. Агенти, користувачі, конкуренти разом створюють цінність мережі, хоча результати збільшення віддачі можуть бути розподілені нерівномірно між ними;

– нові інструменти (можливість виникнення яких обумовлена глобальними комунікаціями) для реорганізації форм спільної діяльності людей, що використовуються для розробки принципів мережевої організації;

– зростання ефективності різноманітних видів економічної інфраструктури через використання можливостей Інтернет-технологій, що обумовлює модернізацію інфраструктури економіки і створення мережевих інституційних структур.

В умовах мережевої економіки особливого значення набуває інтелектуальна власність, що пояснюється інтелектуалізацію власності як економічного інституту, проявами якої є поширення її неречових (нематеріальних) об'єктів та поява нових суб'єктів — власників інформації та знань. Серед головних особливостей інтелектуальної власності в умовах мережевої економіки слід підкреслити такі:

- розширення прав інтелектуальної власності, зменшення абсолютного і переважання часткового привласнення її об'єктів;
- різноманіття видів інтелектуальної власності;
- володіння інформацією може доповнюватися правами власності на її матеріальні носії та реалізовуватися широким колом суб'єктів;
- користування знаннями та інформацією, вилучення з них корисних властивостей здійснюється через інтелектуальну працю і є індивідуальним актом з огляду на суб'єктивність процесу мислення;
- поглиблення специфіки функціонування ринку об'єктів інтелектуальної власності, яка полягає у входженні на нього не власне продуктів інтелектуальної діяльності, а лише окремих прав на них;
- охоронні документи, що підтверджують право на використання інтелектуальної власності, є об'єктами купівлі-продажу;
- функція розпорядження знаннями для суб'єкта полягає у можливості їх об'єктивувати, перетворити на інформацію, розпорядження якою здійснюється без її відчуження шляхом поширення в мережі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кричевский Г. Е. Технологические уклады, экономика нанотехнологий и технологические дорожные карты нанотекстиля (волокна, текстиль, одежда) до 2015 года и далее [Електронний ресурс] / Г. Е. Кричевский. – Режим доступу: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2011/>.
2. Прохоров И. А. Начало 7-го технологического уклада [Електронний ресурс] / И. А. Прохоров. – Режим доступу: <http://www.energoinform.org/pointofview/prohorov/7-tech-structure.aspx>.
3. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – С. 148–150.
4. Федулова Л. І. Сьомий технологічний уклад: міфи, реальність та перспективи / Л. І. Федулова // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 1(8). – С. 7–17.
5. Фролов Д. П. Экономика знаний: траектория институциональной эволюции / Д. П. Фролов, Д. А. Шелестова // Вопросы регулирования экономики. – 2013. – Т. 4, № 1. – С. 87–95.
6. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмук. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.
7. Гриценко А. Формування інформаційно-мережевої економіки / А. Гриценко, Є. Песоцька // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – С. 5–19.

Розділ 2

СИСТЕМА

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

2.1. СУБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Л. В. Нечипорук, доктор економічних наук, професор

Власність є категорію як економіки, так і права. Економічний зміст власності визначається тим, що користування, володіння, розпорядження речами залежать від певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства і не можуть бути змінені в разі бажання людей чи держави. Економічний зміст власності набуває правової форми, завдяки цьому утворюється єдиний економіко-правовий альянс відносин, який неможливо роз'єднати в реальній дійсності. Юридичний зміст власності реалізується через право власності, під яким розуміють санкціоновані норми поведінки, що виникають у зв'язку із привласненням економічних благ. Якщо існує обмеженість благ, то суб'єкти в процесі привласнення повинні якимось чином їх відокремити (уособити), що відбувається шляхом усвідомлених дій, які закріплюються через традиції, табу, правила, норми моралі і норми права.

З економічної точки зору суб'єктом інтелектуальної власності є кожна особа, яка спроможна мислити, створювати власні знання й інформацію та реалізовувати права власності (володіння, користування, розпорядження) щодо них.

З позиції юридичної науки суб'єктами інтелектуальної власності є передусім творці об'єктів права інтелектуальної власності (автори, виконавці, винахідники тощо), які у певних випадках (з юридичної точки зору — на підставі закону чи договору) можуть передати свої права щодо об'єкта інтелектуальної власності іншій фізичній чи юридичній особі. Ці правонаступники є похідними суб'єктами інтелектуальної власності на даний конкретний об'єкт.

У процесі дослідження *суб'єктів права інтелектуальної власності* розрізняють первинні та вторинні суб'єкти (табл. 2.1) та виокремлюють суб'єктів-учасників процесу (процедури) набуття правової охорони на об'єкти права інтелектуальної власності та процесу захисту права інтелектуальної власності.

Суб'єкти права інтелектуальної власності [1]

Первинні суб'єкти	Вторинні суб'єкти
суб'єкти права інтелектуальної власності — фізичні особи, які набули свого статусу в результаті створення або державної реєстрації прав на об'єкт права інтелектуальної власності (творець)	суб'єкти права інтелектуальної власності — фізичні та юридичні особи, які набули права інтелектуальної власності за законом або договором
<p>Ознаки та загальна характеристика</p> <p>Творець (автор) — це фізична особа, творчою працею якої створюється об'єкт права інтелектуальної власності.</p> <p>Творцями (авторами) об'єктів права інтелектуальної власності можуть бути обмежено дієздатні та недієздатні особи.</p> <p>Щодо недієздатних і малолітніх (до 14 років), то майнові права інтелектуальної власності здійснюють від їх імені батьки, усиновителі або опікуни, тобто їх законні представники. Неповнолітні фізичні особи, віком від 14 до 18 років, можуть самостійно здійснювати свої правомочності щодо об'єктів права інтелектуальної власності, наприклад, укладати договори на видання своїх творів. За законом авторство також визнається за фізичними особами, які визнані обмежено дієздатними внаслідок зловживання спиртними напоями або наркотичними речовинами. Але здійснювати свої правомочності у сфері інтелектуальної власності вони можуть лише за згодою своїх піклувальників.</p> <p>Реалізація майнових прав інтелектуальної власності від імені фізичних осіб, які не мають повної цивільної дієздатності та в їх інтересах здійснюється їх законними представниками (батьками, усиновителями, піклувальниками, опікунами)</p>	<p>Суб'єкти права інтелектуальної власності, які самі нічого не створюють, але на підставі закону або договору набули у встановленому порядку майнових прав інтелектуальної власності.</p> <p>Юридичний факт набуття права інтелектуальної власності пов'язується з моментом вступу в дію договору; виникнення умов, за яких діє норма закону; вступу у спадщину.</p> <p>Вторинним суб'єктом права інтелектуальної власності може бути інша (не автор/творець) фізична особа (здебільшого зареєстрована як підприємець) та юридична особа, до яких на підставі договору або закону переходять повністю або частково майнові права інтелектуальної власності на результат творчої діяльності. Такий перехід може як визначати строкові межі, так може таких меж і не мати</p>

Відповідно до ст. 421 Цивільного кодексу України суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності відповідно до цього Кодексу, іншого закону чи договору. Юридичні особи не можуть бути «творцями», оскільки не створюють об'єкти права інтелектуальної власності, це можуть здійснити лише працюючі у них фізичні особи [2].

До суб'єктів-учасників процесу (процедури) набуття правової охорони на об'єкти права інтелектуальної власності та процесу захисту права інтелектуальної власності можна віднести організації, що керують майновими правами

авторів на колективній основі, а саме (на прикладі України): патентних повірених, Державну службу інтелектуальної власності, Апеляційну палату Державної служби інтелектуальної власності тощо. Але означені учасники процесу *не набувають* статусу суб'єкта права інтелектуальної власності.

2.2. ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент

Об'єкти інтелектуальної власності — це створені в результаті інтелектуально-духовної творчості засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця (результати або прояв творчої розумової діяльності, таланту в науково-технічній, виробничій або гуманітарній сферах). У певному сенсі об'єктами інтелектуальної власності можна вважати права власності на створені в результаті інтелектуально-духовної творчості засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця.

Об'єкти права інтелектуальної власності — це створені в результаті інтелектуально-духовної творчості реальні та потенційні засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця, щодо яких юридично закріплюються права інтелектуальної власності та надається правова охорона.

Юридичне закріплення прав інтелектуальної власності відбувається відповідно до вимог законодавства, а не ринку. Деякі об'єкти права інтелектуальної власності не мають економічного змісту, бо нічого не варті. Проте з часом такі об'єкти можуть перейти з категорії потенційних до категорії реальних засобів задоволення потреб, і, відповідно, набути вартості. Значна частина об'єктів права інтелектуальної власності ніколи не набуває вартості і ніколи не стає власністю в економічному сенсі.

Розвиток та збагачення переліку об'єктів інтелектуальної власності пов'язаний із набуттям новими елементами соціально-економічного значення а також із відокремленням їх від інших факторів виробництва. Третьою важливою передумовою є формування системи правого захисту цих об'єктів. Юридичне закріплення прав посилює економічний зміст інтелектуальної власності, активізує діяльність людей у цій галузі, бо підвищує економічні стимули та знижує видатки на специфікацію і захист прав власності, зменшує трансакційні витрати.

Основні типи об'єктів інтелектуальної власності:

1) об'єкти авторського права:

- наукові твори;
- літературні твори;

- музичні твори;
- мистецькі твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);

2) *об'єкти суміжних прав:*

- виконання творів;
- фонограми та відеограми;
- програми (передачі) організацій мовлення;

3) *об'єкти права промислової власності:*

- винаходи;
- промислові зразки;
- корисні моделі;
- раціоналізаторські пропозиції;
- компонування інтегральних мікросхем;

4) *права на засоби індивідуалізації товарів та учасників господарського обігу:*

- доменні імена;
- знаки для товарів та послуг;
- зазначення походження товару;
- комерційні (фірмові) найменування;

5) *нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності:*

- наукові відкриття;
- сорти рослин;
- породи тварин;
- комерційна таємниця, ноу-хау.

Наведений перелік об'єктів інтелектуальної власності не є остаточно ustalеним. Його зміст поступово збагачується. Наприклад, у наукових колах точиться дискусія щодо доцільності включення фольклору та традиційних знань до переліку об'єктів інтелектуальної власності. А такі об'єкти, як раціоналізаторські пропозиції та компонування інтегральних мікросхем, деякі дослідники додають до складу нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності, а не промислової власності. Групу засобів індивідуалізації товарів та учасників господарського обігу іноді розглядають як складову промислової власності.

Життєвий цикл об'єкта інтелектуальної власності має такі основні етапи:

- 1) створення;
- 2) набуття прав;
- 3) використання та захист прав;
- 4) утилізація.

Створення об'єкта інтелектуальної власності відбувається в процесі інтелектуально-духовної творчості людей із застосуванням сил та речовин природи, а також неприродних засобів виробництва. Самі по собі виникнення і послідовна розробка нової ідеї чи образу не означають появи об'єкта інтелектуальної власності. Для цього потрібне оформлення об'єкта на матеріальному носії (наприклад, папері чи електронному носії) таким чином, щоб він став зрозумілим для інших осіб. У результаті відбувається відокремлення від творця об'єкта інтелектуальної власності, який набуває самостійного існування. Тепер він може переміщатися, купуватися і продаватися, використовуватися незалежно від місцезнаходження та життєдіяльності творця.

Набуття прав на об'єкт інтелектуальної власності передбачає отримання переліку визначених законодавством прав та обов'язків щодо володіння, користування та розпорядження цим об'єктом. На деякі об'єкти інтелектуальної власності права набуваються за фактом створення, інші потребують проходження спеціальних процедур реєстрації (висувають переважно формальні вимоги) чи кваліфікації (перевіряють якісну відповідність критеріям та вимогам).

Права на певні категорії об'єктів закріплюються отриманням від держави охоронного документа (патенту, свідоцтва тощо). Наявність такого документа допомагає запобігти порушенню прав на об'єкт права інтелектуальної власності з боку конкурентів, споживачів та інших суб'єктів відносин власності.

Етап *використання* прав на об'єкти інтелектуальної власності є найбільш економічно привабливим, адже на попередніх етапах доводилося лише витрачатися на розробку об'єктів та набуття відповідних прав. І тільки на етапі використання (комерціалізації) компенсуються понесені витрати, а також одержується прибуток. Завдяки можливості отримати прибуток на цьому етапі життєвого циклу і здійснюється фінансування на попередніх етапах. Адже якщо для творця матеріальні фактори можуть бути другорядними, то для інших учасників діяльності прибутковість є необхідною умовою вкладання ресурсів.

Захист прав здійснюється у випадку, коли ці права порушуються конкурентами, споживачами або державою. Законодавство надає власнику прав декілька шляхів їх захисту. Розгляд справ, пов'язаних із правами інтелектуальної власності, здійснюється в адміністративному або судовому порядку.

Утилізація є останнім етапом життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності. Завдяки нематеріальній природі цих об'єктів немає необхідності у їх знищенні чи переробці. Після закінчення визначеного строку дії прав інтелектуальної власності, вони зникають як об'єкти власності і переходять у суспільне надбання. Це означає, що будь-хто може використовувати їх без дозволу правовласника.

2.3. СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент

Інституту інтелектуальної власності властива низка соціально-економічних суперечностей, існування яких обумовлено сутнісними ознаками результатів інтелектуальної діяльності, а саме: необхідність застосування нових знань та інформації для їх отримання, нематеріальний характер, неможливість одноосібного використання та повного відчуження від їх носіїв, необмеженість тощо. До основних суперечностей інтелектуальної власності можна віднести такі.

Суперечність між індивідуальним та загальним характером інтелектуальної праці, втіленої у продуктах інтелектуальної власності. З одного боку, будь-яка інтелектуальна праця є загальною, оскільки передбачає використання досвіду, суспільно доступних знань, навичок, накопичених людством протягом усього періоду існування. Отже, результати інтелектуальної праці неможливо розглядати виключно як надбання окремої людини. З другого боку, інтелектуальний продукт є водночас результатом праці окремого індивіда, який творчо застосувавши загальновідомі методи та прийоми пізнання, а також продукти інтелектуальної праці попередників, зміг отримати абсолютно новий, такий, що раніше не існував, продукт.

Матеріальним проявом цієї суперечності є проблема розподілу доходів між автором (індивідом) та суспільством. Традиційним шляхом пом'якшення цієї суперечності виступає обмеження періоду комерціалізації інтелектуальних продуктів, тобто встановлення терміну патентного захисту, після завершення якого продукт переходить у суспільну власність та може використовуватися іншими суб'єктами на безоплатній основі. По-перше, це дає можливість розробнику скористатися результатами власної праці, отже стимулює творчу, науково-дослідну активність у суспільстві. По-друге, це сприяє розвитку продуктивних сил, оскільки з часом розширюється доступ до інтелектуальних продуктів. Однак слід звернути увагу на те, що комерціалізація інтелектуальної власності та штучне обмеження доступу до продуктів інтелектуальної праці може звужити поширення технологій, які мають важливе гуманітарне і соціально-економічне значення, наприклад, у сфері медицини або використанні відновлюваних джерел енергії.

Суперечність між нетоварною сутністю інтелектуальних продуктів та товарною формою їх реалізації. Інтелектуальні продукти, на відміну від звичайних промислових продуктів, мають потенційно необмежений характер: вони не втрачають корисності під час споживання, не зникають, залишаються доступними одночасно великій кількості споживачів. Більш того, деякі

інформаційні продукти мають сенс тільки при розширенні доступу до них (мережа Інтернет). Усе це засвідчує потенційно нетоварний характер інтелектуальних продуктів. Залучення таких продуктів до ринкового обігу та отримання від цього доходів стає можливим лише за умов обмеження доступу до них, а також за умов відчуження від безпосереднього носія. Засобами пом'якшення суперечності виступають:

– патенти, ліцензії, які обмежують доступ до інтелектуального продукту, надають можливість отримання своєрідної інтелектуальної ренти. Цікаво зазначити, що ефективність комерціалізації інтелектуальної власності шляхом патентування значним чином ускладнюється не тільки піратським використанням інформаційних продуктів, а і свідомими діями деяких компаній у сфері патентного судочинства. Так, американська юридична фірма Lex Machina, дослідивши судову практику у цій сфері, дійшла висновку, що рекордна кількість патентних позовів у 2012–2013 рр. (тільки у 2013 р. у США було подано 6088 патентних позовів, тоді як за період 2000–2010 рр. їх кількість не перевищувала 2745 позовів на рік [3]) пов'язана з діями «patent trolls» («патентних тролей») — компаній, які не мають бізнесу поза ліцензуванням та судовою практикою. Наприклад, європейська компанія Melvino Technology за рік подала 137 патентних позовів, індійська компанія Wynncom — 131 позов. Відповідачами за такими заявами найчастіше виступали Apple, Amazon, Google, AT&T, Dell. «Патентний тролінг» обходиться американській економіці у 29 млрд дол. прямих судових витрат щороку [3];

– обмежені можливості споживачів з пошуку та засвоєння інформації, необхідної для створення нового знання. Відсутність у потенційних споживачів знань та навичок, високі витрати на їх здобуття суттєво розширюють попит на інтелектуальні продукти як з боку традиційного сектору економіки, так і з боку домогосподарств;

– глибока індивідуалізація багатьох знаньмістких товарів та послуг, неможливість їх тиражування.

Суперечність між індивідуальним невідчужуваним характером результатів інтелектуальної праці та необмеженим використанням їх матеріальних носіїв. Принципова невідчужуваність результатів інтелектуальної діяльності від людини, неможливість відокремлення працівників від інтелектуальних засобів виробництва підвищують ступінь економічної свободи, уможлиблюють активну участь працівників у процесах розподілу створеного продукту. Паралельно з розширенням економічної свободи відбувається посилення експлуатації інтелектуальної праці, оскільки необмежене використання матеріальних носіїв інтелектуальної власності змушує постійно працювати над створенням нових інтелектуальних продуктів, радикально оновлювати вже існуючі. При цьому слід врахувати, що мотивація зайнятих в інтелектуальній

сфері не обмежується матеріальною винагородою. Мотивуючими чинниками також стають можливості опанувати та творчо використовувати нові знання. Саморозвиток за таких умов перетворюється на додатковий негрошовий, неоплачений стимул. З точки зору А. Бузгаліна та А. Колганова, «капітал паразитує на внутрішній мотивації творчого працівника, отримуючи частину творчого потенціалу задарма, не оплачуючи тих стимулів, які працівник створює собі сам, займаючись творчістю» [4].

2.4. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ТА ЕФЕКТИВНОМУ ВИКОРИСТАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

О. В. Овсієнко, кандидат економічних наук, доцент

Держава відіграє значну роль у розвитку інституту інтелектуальної власності, виконуючи при цьому такі функції:

- охорона та захист прав інтелектуальної власності, забезпечення їх реалізації у процесі залучення інтелектуальної власності до господарського обігу;
- формування сприятливих соціально-економічних умов для створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності;
- управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, які створені:
а) за рахунок державного бюджету; б) на підприємствах, що перебувають у державній власності, або акціонером яких є держава;
- гармонізація національного та міжнародного законодавства, яке регулює економіко-правові відносини, пов'язані з набуттям і реалізацією прав інтелектуальної власності;
- розвиток міжнародного співробітництва у сфері охорони та залучення до господарського обігу об'єктів інтелектуальної власності.

1. *Охорона та захист прав інтелектуальної власності, забезпечення їх реалізації у процесі залучення інтелектуальної власності у господарський обіг.* Необхідність правової підтримки інституту власності з давніх часів усвідомлюється людством. Адже за відсутності чіткого розмежування того, що належить одному, а що — іншому, хто і на що має право, суспільство буде приречене на постійне протистояння. Саме загроза такого протистояння змусила людей домовлятися про певні правила господарської поведінки, а для незгодних створювати інститути та апарат примусу — державу. Повною мірою це стосується і прав інтелектуальної власності.

Створення і використання інтелектуальних продуктів з комерційною метою потребує значних ресурсів — висококваліфікованої праці, сучасного обладнання, фінансових витрат, пов'язаних з організацією науково-дослідних робіт тощо. Проте на відміну від матеріальних об'єктів, які можуть бути захищені від використання тільки на підставі володіння ними, інтелектуальні продукти доступні для одночасного використання необмеженою кількістю осіб у різних місцях. Вони не втрачають корисності у процесі споживання, існує технічна можливість задешево відтворити їх. Тому, якщо права власності на інтелектуальні продукти не захищені, існує ризик їх безоплатного використання, а також відтворення їх компаніями-імітаторами за нижчою ціною (оскільки відсутня необхідність фінансувати нові розробки). Суб'єкти, які створювали інтелектуальні продукти, не зможуть відшкодувати власні витрати та втратять мотивацію подальшої творчої й інтелектуальної діяльності.

Для уникнення несанкціонованого та безоплатного використання об'єктів інтелектуальної власності третіми особами з комерційною метою держава розробляє і застосовує певні правові механізми. До їх числа належать:

- *патентування* — надання виключних прав на використання об'єкта інтелектуальної власності, у тому числі права надавати дозвіл третім особам на використання об'єкта або забороняти використання об'єкта без дозволу патентовласника. Патентування здійснюється з метою: захисту від конкуренції та зміцнення позицій на ринку; завоювання нових ринків; отримання монополю високих прибутків; отримання роялті;

- *видача авторських свідоцтв на винахід*, які засвідчують визнання нового технічного рішення винаходом, пріоритет винахідника, його авторство;

- *видача охоронних документів на корисні моделі*. Як правило, виключні права, засвідчені такими документами, надаються власнику на термін коротший, ніж термін дії патенту, процедура отримання охоронних документів простіша, ніж при отриманні патенту, та забирає менше часу;

- *реєстрація комерційних позначень (фірмових найменувань, торговельних марок, географічних позначень)*. Комерційні позначення — це насамперед спосіб позиціонування товару, надання йому певного місця в уявленні та свідомості споживача, що значно полегшує реалізацію товару. Вони є також засобом набуття та закріплення ділової і комерційної репутації, інструментом конкурентної боротьби. Реєстрація комерційних позначень здійснюється з метою недопущення недобросовісної конкуренції;

- *охорона секретів виробництва та комерційних таємниць шляхом укладення угод про нерозголошення інформації із суб'єктами, які нею володіють;*

- *охорона авторських та суміжних прав.*

Слід звернути увагу на те, що використання правових механізмів охорони й захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності може не тільки сприяти розвитку творчого потенціалу суспільства, гарантуючи отримання доходу від інтелектуальної, творчої діяльності, а й гальмувати науково-технічний прогрес. Адже штучно унеможливується доступ до наукових досягнень, корисної інформації, технологічних новинок. Особливо актуальною ця проблема постає у країнах, що розвиваються, ресурси яких не дають можливості повноцінно фінансувати використання запатентованих винаходів, корисних зразків. Відповідно поширення у таких країнах набувають підробки, дешеві копії, піратське використання інтелектуальних продуктів.

2. *Формування сприятливих соціально-економічних умов для створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.* Конкурентоспроможність країни в сучасному світі тісно пов'язана з інтелектуальним потенціалом її населення, його здатністю генерувати, опановувати та використовувати нові знання та інформацію. На перший погляд здається, що комерційний обіг об'єктів інтелектуальної власності забезпечує достатню фінансову мотивацію для розвитку творчого потенціалу як окремої людини, так і усього суспільства. Проте якщо б це було правильно, у світі не існувало б проблеми економічної відсталості. За даними О. М. Литвина, «менша частина планети, на якій мешкає приблизно 15% населення, забезпечує практично весь інший світ технологічними інноваціями. Друга частина, що складає приблизно половину населення планети, спроможна впроваджувати ці технології у власну систему виробництва і споживання. Частина, що залишилася (приблизно третина жителів планети) є технологічно відірваною від світу — вона як сама не продукує інновації, так і не впроваджує іноземні технології» [5, с. 12–13].

Можна стверджувати, що перспективи створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності суттєво залежать від наявних соціально-економічних умов. Тому у багатьох країнах світу держава вживає спеціальних заходів, спрямованих на формування сприятливого для розвитку інституту інтелектуальної власності середовища. Серед таких заходів можна виділити:

– *удосконалення системи освіти та професійної підготовки кадрів* (запровадження системи навчання протягом життя, підвищення освітніх стандартів, зміцнення зв'язку між системою освіти та ринком праці, встановлення нормативних вимог періодичності підвищення кваліфікації для окремих сфер економіки, стимулювання участі роботодавців у спільному з державою фінансуванні освітніх програм, створення нормативно-правової бази для підвищення академічної мобільності студентів та викладачів, визнання дипломів);

– *розвиток наукового потенціалу* (визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, ініціювання створення та фінансування науково-дослідних програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору, забезпечен-

ня належного фінансування фундаментальних наукових проєктів, створення сучасної експериментальної бази для їх реалізації, інтеграція науки і освіти, організація міжнародного співробітництва у науковій сфері);

– *підтримка інноваційних процесів в економіці* (пряма фінансова підтримка інноваційних проєктів шляхом безпосереднього бюджетного фінансування наукоємних виробництв, зокрема, на державних підприємствах, державне замовлення на інноваційні продукти, надання податкових та кредитних пільг, державне лобювання інтересів виробників інноваційної продукції на світових ринках, введення системи сертифікації та стандартів, створення належної нормативно-правової бази для розвитку інститутів спільного інвестування — венчурних фірм, ЕСКО-компаній, удосконалення інноваційної інфраструктури);

– *розширення доступу громадян до інформаційних каналів та електронних джерел інформації* (використання національних інформаційних ресурсів, підтримка обміну інформацією в електронному вигляді, насамперед ведення електронного документообігу, оптимізація режиму діяльності систем електронної торгівлі й оплати, зміцнення інформаційної безпеки, захисту державних інформаційних ресурсів, захисту персональних даних, створення інтегрованої електронної мережі бібліотек);

– *удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує створення, використання та залучення у комерційний обіг об'єктів інтелектуальної власності.*

Наведений перелік заходів державної підтримки інституту інтелектуальної власності не є вичерпним. Зокрема для України формування сприятливих умов для створення і використання об'єктів інтелектуальної власності умов передбачає лібералізацію господарського життя, вирівнювання пропорцій суспільного розподілу, відмову від заниженої оплати праці, насамперед у сфері освіти, науки, культури, медицини, здійснення активної структурної перебудови.

3. Управління правами інтелектуальної власності.

Управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, які створені за рахунок державного бюджету. Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок державних коштів, значною мірою ускладнена. Адже виникає питання, хто є суб'єктом таких прав — безпосередній розробник (працівник); організація, у якій він працює і яка отримала від держави кошти на виконання цього замовлення; держава, яка надала фінансування; суспільство у цілому як колектив платників податків. М. П. Цибульов описує декілька моделей розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок державного бюджету, кожна з яких має свої переваги та недоліки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розподіл прав на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок державного бюджету¹

Суб'єкт прав	Країни	Переваги	Недоліки
Творець (фізична особа, яка створила об'єкт)	«Професорські привілеї», які раніше діяли у Німеччині	Висока зацікавленість безпосередніх виконавців у створенні нових інтелектуальних продуктів	Неможливість отримання безпосередньої віддачі для того, хто фінансував проєкт
Університети, де створений об'єкт	Австрія, Данія, Німеччина, Норвегія	Отримання додаткових коштів від продажу патентів для університетів. Виведення на ринок університетів. Стимулювання створення інфраструктури з охорони, передачі та комерціалізації технологій	Неможливість отримання безпосередньої віддачі для того, хто фінансував проєкт. Слабка зацікавленість безпосереднього виконавця. Приховування винаходів, пошук гінзових шляхів їх реалізації
Виключні права належать виконавцю (бюджетній установі), а не виключні права — державі, в обсязі, необхідному для виконання завдань державного відомства, або для виконання міжнародних зобов'язань	США	Можливість отримання додаткових коштів від продажу патентів для бюджетних установ	Загроза неефективного використання коштів платників податків, «роздуги» науково-технічні програми, результати яких не окупаються. «Приховування» розробок працівниками
Держава	Колишній СРСР	Прискорений розвиток науки і техніки, можливість впроваджувати технічні нововведення у виробництво без додаткових витрат на придбання патентів	Неможливість ефективно управляти усіма правами на десятки тисяч об'єктів одночасно. Централізоване впровадження наукових розробок у виробництво. «Націоналізація» інтелектуальної власності
Суспільство	Словенія	Прискорений розвиток науки і техніки, загальнодоступність нових інтелектуальних продуктів	Слабка економічна мотивація безпосереднього розробника. Примусове усуспільнення інтелектуальної власності

¹ Складено за: [6, с. 188].

При цьому розподіл доходів від використання об'єктів інтелектуальної власності може здійснюватися двома способами [7, с. 15–16]:

– встановлення державою фіксованої норми розподілу роялті для державних НДІ та університетів;

– встановлення «рамкових» правил, згідно з якими організації самі визначають конкретні пропорції та суми платежів. Цей підхід є більш гнучким, оскільки дає організаціям, які здійснюють розробки, швидше пристосовуватися до вимог промисловості та максимально враховувати інтереси власних працівників.

Досить перспективною вважається американська модель, заснована на Угодах про сумісні наукові дослідження і розробки (Cooperative Research and Development Agreement — CRADA). Виконавцями робіт у CRADA є лабораторії, що належать федеральному уряду, іноді до робіт долучаються дослідницькі університети, обов'язковими фінансовими партнерами виступають приватні фірми. Механізм виплати винагороди в межах CRADA дозволяє збалансувати інтереси учасників угоди: спочатку свою частку отримує працівник-автор, потім — лабораторія, де він працює, а в останню чергу — держава. Завідувач лабораторії повинен виплачувати автору щороку перші 2 тис. дол. США і не менше 15% від подальших надходжень. Решта доходів може використовуватися на реінвестування у дослідження і розробки. Якщо сума ліцензійних платежів перевищить 5% річного бюджету лабораторії, надлишки надходять у федеральний бюджет. Сума перевищення ділиться між лабораторією та казначейством у пропорції 25% до 75% [7, с. 16–17].

Управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, які створені на підприємствах, що перебувають у державній власності, або акціонером яких є держава, передбачає розв'язання двох важливих завдань:

– по-перше, необхідно здійснити розподіл прав між автором-виконавцем та підприємством, де він працює, а також визначити порядок розподілу фінансових потоків. Як правило, це здійснюється у трудовому договорі, колективній угоді або шляхом укладення господарсько-правових договорів. Слід пам'ятати, що підприємство зацікавлене у працівниках, здатних створювати нові інтелектуальні продукти, тому для них можуть передбачатися спеціальні заходи стимулювання;

– по-друге, об'єкти інтелектуальної власності необхідно оцінити та поставити на баланс підприємства. Врахування їх вартості дозволяє набути більш точного уявлення про вартість підприємства та перспективи його капіталізації, що важливо для пошуку потенційних інвесторів, а також під час приватизації. Крім того, постановка на баланс об'єктів інтелектуальної власності унеможливорює зниження ціни на вітчизняну високотехнологічну промислову продукцію на світових ринках.

Для України специфічним завданням у цій сфері є додержання національних інтересів під час приватизації. Зокрема, закріплення прав держави на об'єкти інтелектуальної власності є гарантією збереження контролю над вітчизняними провідними технологічними розробками внаслідок придбання іноземними інвесторами контрольних пакетів акцій промислових підприємств, які виробляють високотехнологічну продукцію.

4. *Гармонізація національного та міжнародного законодавства, яке регулює економіко-правові відносини, пов'язані з набуттям і реалізацією прав інтелектуальної власності.* Особливістю прав інтелектуальної власності є територіальний характер: вони прописуються у законах кожної держави, а їх дія не поширюється за національні кордони. У різних країнах закони, які регулюють набуття та реалізацію прав інтелектуальної власності, суттєво відрізняються. Це значно ускладнює господарську діяльність в умовах глобалізації: виникають додаткові витрати, викривлюється конкурентне середовище. Так, в Україні не визначений на правовому рівні режим таких інтелектуальних продуктів, як ноу-хау, комерційна таємниця та конфіденційна інформація, що не дозволяє захистити важливі для підприємств результати інтелектуальної діяльності, повноцінно конкурувати з іноземними виробниками. Основний спосіб подолання територіального характеру прав інтелектуальної власності — укладення міжнародних договорів про взаємне визнання та охорону прав на результати інтелектуальної діяльності.

Іноді розбіжності у законодавстві, яке регламентує реалізацію прав інтелектуальної власності, стають інструментом перерозподілу капіталів між країнами, виведення капіталу за кордон, ухилення від податків. Так, тривалий час в Україні була поширена схема, за якою офшорна компанія (або її агент у неофшорній юрисдикції) володіє авторськими правами та отримує роялті за надання права на їх використання. Юридичною умовою схеми була наявність у такої юрисдикції договору про уникнення подвійного оподаткування роялті з Україною та низький рівень оподаткування доходів від використання авторських прав. Наприклад, на Кіпрі ставка податку на доходи від роялті 0%, у Нідерландах 2,4%, величина податку на виплату роялті з України до цих держав 0%.

Далі офшорна схема вибудовувалася у такий спосіб [8, с. 17]. Ліцензія на використання певного об'єкта інтелектуальної власності передається бенефіціаром компанії, зареєстрованій в офшорній зоні, де оподаткування роялті або відсутнє, або здійснюється за низькими ставками (Кіпр, Британські Віргінські острови). Далі ця компанія призначає своїм агентом підприємство, наприклад у Сінгапурі, яке використовується для передачі ліцензій іншим фірмам. Українське підприємство купує ліцензію. Виплати роялті з України оподатковуються за нульовою ставкою в разі переміщення їх у Сінгапур (згідно з умовами договору про уникнення подвійного оподаткування).

Для української компанії ліцензійні платежі збільшують валові витрати, а отже зменшують оподатковувану базу по податку на прибуток підприємств. Сінгапурська компанія, яка отримала роялті від української бізнес-структури, оплачує відповідний ліцензійний платіж на користь офшорної компанії, оскільки виступала як її агент. Офшорна компанія, що є власником прав інтелектуальної власності, отримавши роялті, податків не сплачує, оскільки зареєстрована в зоні, де доходи від роялті, як правило, не оподатковуються. Таким чином вигідною стає реєстрація прав на об'єкти інтелектуальної власності у країнах, де оподаткування доходів від використання цих прав відсутнє.

Частково ця схема була блокована Податковим кодексом України, який дозволив включати у валові видатки суму роялті, яка не перевищує 4% обсягу продажів [9, ст. 140]. Якщо цей обсяг більше — стягується податок на прибуток. Проте законодавчі розбіжності в оподаткуванні роялті все ж таки залишають можливість використовувати офшорну схему.

5. *Розвиток міжнародного співробітництва у сфері охорони та залучення до господарського обігу об'єктів інтелектуальної власності.* Започаткування інформаційного способу виробництва дедалі активніше сприяє залученню до господарського обігу об'єктів інтелектуальної власності, активізації комерційного обігу прав на них, підвищенню попиту на наукоємні продукти та послуги. За таких умов ефективна реалізація прав інтелектуальної власності стає важливим фактором економічного розвитку, особливо у розвинених країнах, які є основними виробниками нових інтелектуальних продуктів. Натомість країни, що розвиваються, іноді не зацікавлені в охороні прав інтелектуальної власності, оскільки вбачають обмеження доступу до інтелектуальних продуктів засобом консервації власної відсталості. Виходом є широке міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності, покликане збалансувати соціально-економічні інтереси різних країн світу.

Основою системи міжнародного співробітництва є система угод, які регулюють правові відносини у сфері інтелектуальної власності. Їх головним принципом є взаємна допомога держав при збереженні національних систем охорони та захисту прав інтелектуальної власності. Наприклад, Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS — Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) зобов'язує підписантів забезпечити умови для того, щоб власники прав інтелектуальної власності одержали адекватну компенсацію за збитки, заподіяні порушенням їх прав. TRIPS також уможливує репресивний вплив на країни, де здійснюється порушення прав: якщо в одній країні вчинено порушення прав автора з іншої країни, то остання, провівши спірне питання через процедури СОТ, може підвищити мито на ввезення певного товару з країни-порушника на свою територію [10].

Ефективне виконання державою зазначених функцій створює необхідні передумови для розвитку творчого та інтелектуального потенціалу суспільства, формує економічну мотивацію для комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності, сприяє реалізації технологічних знань у виробництві.

2.5. ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Л. С. Шевченко, доктор економічних наук, професор

Формування інституту інтелектуальної власності в Україні розпочалося після проголошення незалежності країни 24 серпня 1991 р. Як зазначає П. Цибульов, до цього часу в Україні, як і у всьому колишньому СРСР, були відсутні спеціальні закони про охорону інтелектуальної власності, а правове регулювання відносин у цій сфері забезпечувалося в основному підзаконними актами. Винятком були розд. IV — «Авторське право» і розд. VI «Винахідницьке право» Цивільного кодексу УРСР, а також Положення про відкриття, винаходи і раціоналізаторські пропозиції, затверджене постановою РМ СРСР від 21.03.1973 р. [11].

Початком становлення законодавства України про інтелектуальну власність вважають прийняття Закону України «Про власність» від 7 лютого 1991 р. Цим Законом результати інтелектуальної власності вперше були визнані об'єктами права власності.

Сучасна *національна система інтелектуальної власності* включає в себе [12]:

– національне законодавство як сукупність правових положень, на підставі яких будь-яка особа набуває, реалізує та захищає свої права, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної, творчої діяльності (*нормативна база*);

– державні та судові органи, наділені відповідними повноваженнями в сфері інтелектуальної власності, наукові та освітні установи, громадські організації та інші структури, що беруть активну участь у реалізації державної політики у цій сфері та вирішенні широкого кола завдань з надання правової охорони, управління, реалізації та захисту прав інтелектуальної власності (*інституційна база*);

– елементи й відносини, які забезпечують та підтримують на відповідному рівні функціонування системи (*інфраструктура*);

– користувачів цієї системи.

Основні норми права громадян на володіння, користування та розпорядження результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності, а також на свободу їхньої літературної, наукової та технічної творчості, захист інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів викладені у статтях 41 і 54 Конституції України.

Правовідносини у сфері інтелектуальної власності в Україні регулюються також окремими нормами цивільного, господарського, кримінального, митного кодексів України, Кодексу України про адміністративні правопорушення та процесуальних кодексів.

В Україні діють 10 спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності, вона є учасницею 22 багатосторонніх міжнародних договорів, що діють у цій сфері і згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Правовідносини, пов'язані з правовою охороною інтелектуальної власності, регулюються також близько ста нормативно-правовими актами. Окремі норми права інтелектуальної власності містяться також у 26 інших законах України. Національне законодавство розвивається з урахуванням перспектив інтегрування країни у всесвітню економічну систему.

У табл. 2.2 показані основні етапи розвитку Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні.

Таблиця 2.2

Основні етапи розвитку Державної системи правової охорони інтелектуальної власності [13]

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
1992, січень	Створено Державне патентне відомство України (Держпатент України) постановою Кабінету Міністрів України
Березень	Створено Державне агентство України з авторських і суміжних прав (ДААСП України) постановою Кабінету Міністрів України
Березень	Створено Науково-дослідний центр патентної експертизи (НДЦПЕ)
Серпень	Продовжено дію на території України таких документів: Паризької конвенції про охорону промислової власності, Договору про патентну кооперацію та Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків
1993, березень	Підписано Угоду про заходи щодо охорони промислової власності й створення Міждержавної ради з питань охорони промислової власності країн СНД
Квітень	Прийнято Закон України «Про охорону прав на сорти рослин»
Травень	Підтверджено участь України у Всесвітній конвенції про авторське право 1971 р. постановою Верховної Ради України
Червень	Прийнято Закон України «Про видавничу діяльність»

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
Листопад	Прийнято Закон України «Про науково-технічну інформацію»
Грудень	Прийнято Закон України «Про телебачення і радіомовлення»
Грудень	Прийнято Закон України «Про авторське право і суміжні права»
Грудень	Прийнято закони України про охорону прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки та знаки для товарів і послуг
1994, серпень	Затверджено Положення про представників у справах інтелектуальної власності (патентних повірених) Кабінетом Міністрів України. Прийнято постанову Кабінету Міністрів України про тимчасовий порядок видачі патентів України на винаходи без проведення експертизи заявок по суті
1995, січень	Затверджено постанову Верховної Ради України «Положення про порядок оформлення та використання прав на винаходи, корисні моделі та промислові зразки, що становлять державну таємницю»
Травень	Прийнято Закон України «Про приєднання України до Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів»
Липень	Прийнято постанову Кабінету Міністрів України «Про державну реєстрацію прав автора на твори науки, літератури і мистецтва»
1996, червень	Прийнято Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції»
Липень	Прийнято Закон України «Про видавничу діяльність»
1997, липень	Розпочато експлуатацію патентно-інформаційної бази й проведення експертизи заявок на винаходи по суті
Листопад	Прийнято Закон України «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем»
1999, червень	Ратифіковано приєднання України до Міжнародної конвенції про охорону прав виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення
Червень	Прийнято Закони України «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про внесення змін до Закону України “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”»
2000, лютий	Затверджено постанову Кабінету Міністрів України «Про утворення Міжвідомчого комітету з проблем захисту прав на об’єкти інтелектуальної власності»
Березень	Прийнято Закон України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів і фонограм, відеограм, комп’ютерних програм, баз даних»
Червень	Затверджено постанову Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного департаменту інтелектуальної власності»
Червень	Прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України “Про охорону прав на винаходи та корисні моделі”»

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
Червень	Прийнято закони України «Про приєднання України до Протоколу до Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків», «Про приєднання до Ніщцької угоди про Міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків»
Червень	Затверджено Положення про Державний департамент інтелектуальної власності
Червень	Створено державні підприємства «Український інститут промислової власності» (на базі Державного патентного відомства України та державного підприємства «Інститут промислової власності») і «Українське агентство з авторських та суміжних прав» (на базі Державного агентства України з авторських та суміжних прав), які включені до сфери управління Державного департаменту інтелектуальної власності
Вересень	Прийнято закони України «Про ратифікацію Угоди про заходи щодо попередження та припинення використання неправдивих товарних знаків та географічних позначень», «Про ратифікацію Угоди про припинення правопорушень у сфері інтелектуальної власності»
Грудень	Прийнято Закон «Про внесення змін в деякі закони України з питань інтелектуальної власності»
2001, липень	Прийнято нову редакцію Закону України «Про авторське право і суміжні права»
Грудень	Введено в дію в мережі Інтернет першу в Україні спеціалізовану базу даних (БД) «Винаходи в Україні»
2002, червень	Затверджено Концепцію розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності
Серпень	Створено Державне підприємство «Інтелзахист»
Грудень	Створено спеціалізовану БД «Винаходи в Україні»
Грудень	Створено підрозділи державних інспекторів з питань інтелектуальної власності в регіонах
2003, березень	Введено Реєстр виробників та розповсюджувачів програмного забезпечення
Травень	Прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності»
Вересень	Прийнято постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання комп'ютерних програм в органах виконавчої влади» від 10 вересня 2003 р. № 1433
Вересень	Впроваджено технологію формування електронних інформаційних масивів, які передаються до БД Європейського патентного відомства «Inpadoc» та Espacenet

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
2004, лютий	Розроблено технології виготовлення національних патентно-інформаційних продуктів на електронних носіях інформації (CD-ROM, DVD), застосування яких дозволило з 2005 року випускати й розповсюджувати перші національні оптичні диски CD-ROM «Винаходи в Україні» та «Зареєстровані в Україні знаки для товарів і послуг»
Березень	Введено в дію в середовищі Інтернет інтерактивну БД «Знаки для товарів і послуг, зареєстровані в Україні»
Серпень	Введено в дію в середовищі Інтернет інтерактивну БД «Промислові зразки, зареєстровані в Україні»
Грудень	Введено в експлуатацію БД «Винаходи зарубіжних країн» для цілей експертизи і «Матеріальні та нематеріальні активи Укрпатенту»
2005, квітень	Введена в дію інформаційно-довідкова система (ІДС) для відображення стану діловодства за заявками на ОПВ (винаходи; корисні моделі; знаки для товарів і послуг; промислові зразки)
Листопад	Створено БД «Відомості про знаки для товарів та послуг, дія свідоцтв на які припинена або свідоцтва на які визнано недійсними»
Грудень	Створено ІДС «Міжнародна класифікація промислових зразків»
2006, січень	Створено нові ІДС «Міжнародна класифікація товарів і послуг для реєстрації знаків» (Ніццька класифікація) та ІДС «Міжнародна класифікація зображальних елементів знаків» (Віденська класифікація)
Березень	Набув чинності Закон України «Про внесення змін до Кримінального кодексу України (щодо захисту прав інтелектуальної власності)»
Квітень	Створено Благодійний фонд винахідників України «Майбутнє нації»
2007, 10 жовтня	Затверджено Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» (постанова Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185)
Грудень	Відкрито доступ до нової ІДС «Міжнародна класифікація зображувальних елементів знаків (Віденська класифікація). Шоста редакція» на веб-сайті ДП «Український інститут промислової власності» у розділі «Бази даних та інформаційно-довідкові системи»
2008, 1 квітня	Набула чинності нова версія Міжнародної патентної класифікації (МПК 2008.04)
Липень	Розміщено в мережі Інтернет ІДС «Відомості про винаходи (корисні моделі), дія патентів на які припинена»
Жовтень	Розміщено в мережі Інтернет нову БД «Перспективні винаходи в Україні» та ІДС «Відомості про патенти України на промислові зразки, які визнані недійсними, та патенти, які втратили чинність»

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
Листопад	Отримано Держдепартаментом інтелектуальної власності сертифікат відповідності системи управління якістю вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2000
2009, березень	Набула чинності в Україні Міжнародна патентна класифікація (2009). На веб-порталі Держдепартаменту розміщено ІДС «Міжнародна патентна класифікація. Базовий рівень (2009). Українська версія (2009.01)»
7 липня	Набула чинності для України Локарнська угода про заснування міжнародної класифікації промислових зразків
29 липня	Набула чинності для України Віденська угода про заснування міжнародної класифікації зображувальних елементів знаків
2010, січень	Набула чинності нова українська версія Міжнародної патентної класифікації (МПК 2010.01)
Грудень	Розміщено наказ Держдепартаменту «Про запровадження та застосування української версії МПК-2011.01» та Перелік чинних індексів МПК-2011.01, які застосовуються для класифікування національних патентних документів в Україні з 1 січня 2011 року
2011, січень	Розміщено ІДС «Міжнародна патентна класифікація. Основні групи (2011.01)», до якої надається безоплатний доступ
Січень	Розміщено нове Інформаційне повідомлення про класифікування національних патентних документів за МПК-2011.01
21 лютого	Державну службу інтелектуальної власності України зареєстровано як юридичну особу публічного права, що засвідчено свідоцтвом про державну реєстрацію
8 квітня	Указом Президента України №436/2011 затверджено Положення про Державну службу інтелектуальної власності України
2012, 22 січня	Набрав чинності Закон України «Про ратифікацію Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності»
Листопад	Державне підприємство «Український інститут промислової власності» отримало сертифікат відповідності системи менеджменту якості вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2008
2013, 1 червня	Створена нова ІДС «Міжнародна класифікація товарів і послуг для реєстрації знаків (Ніццька класифікація). Десята редакція, версія 2013 року», доступ до якої надається на безоплатній основі
Грудень	Створено ІДС «Міжнародна класифікація промислових зразків (Локарнська класифікація). Десята редакція», доступ до якої надається на безоплатній основі
Грудень	Створено ІДС «Міжнародна патентна класифікація. Українська версія (2014.01)», доступ до якої надається на безоплатній основі

Рік, місяць	Заходи зі створення Державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні
18 грудня	Згідно з указом Президента України № 689/2013 «Про внесення змін до деяких указів Президента України» Державну службу інтелектуальної власності України підпорядковано міністру економічного розвитку і торгівлі України
Грудень	Створено ІДС «Міжнародна класифікація товарів і послуг для реєстрації знаків (Ніщцька класифікація). Десята редакція, версія 2014 року», доступ до якої надається на безоплатній основі
2014, 29 травня	Відбулася урочиста церемонія відкриття проекту технічної допомоги ЄС Twinning «Посилення правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності в Україні»

В Україні сформована й інституційна база, необхідна для забезпечення набуття, здійснення та захисту прав інтелектуальної власності. Вона включає державні органи, установи та структури, що наділені прямими і непрямими функціями та відповідальністю у сфері інтелектуальної власності, та судові органи.

Органи виконавчої влади: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Державна служба інтелектуальної власності України; Міністерство внутрішніх справ України; Державна фіскальна служба України; Міністерство аграрної політики та продовольства України; Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України; Державне агентство земельних ресурсів України; Міністерство охорони здоров'я України; Міністерство культури України; Державне агентство України з питань кіно; Міністерство екології та природних ресурсів України; Фонд державного майна України.

Державні органи зі спеціальним статусом: Рада національної безпеки і оборони України; Генеральна прокуратура України; Служба безпеки України; Антимонопольний комітет України.

Органи судової влади: Верховний Суд України; Вищі спеціалізовані суди; апеляційні та місцеві суди.

Центральна роль у Національній системі інтелектуальної власності належить *Державній службі інтелектуальної власності України* (рис. 2.2). Згідно з Указом Президента України від 8 жовтня 2013 р. № 549 її діяльність координується і спрямовується Кабінетом Міністрів України через міністра економічного розвитку і торгівлі України.

Питаннями розвитку інституту інтелектуальної власності в Україні займаються також численні громадські організації: Всеукраїнська асоціація представників у справах інтелектуальної власності (патентних повірених), Всеукраїнська асоціація інтелектуальної власності, Асоціація «Всеукраїнський альянс авторських і суміжних прав», Товариство винахідників і раціоналізаторів України, Українська асоціація власників товарних знаків України.

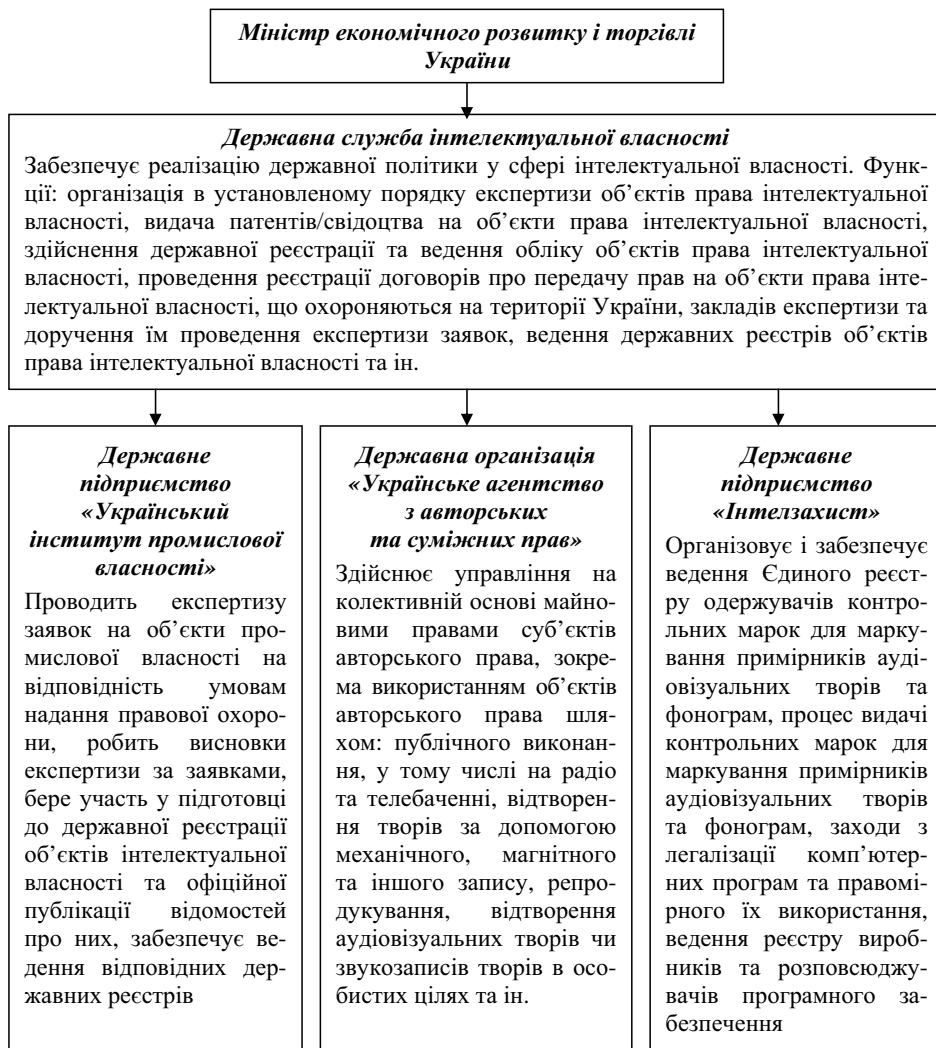


Рис. 2.2. Державна служба інтелектуальної власності та сфери її управління

Водночас процес формування інституту інтелектуальної власності в Україні стикається з низкою нерозв'язаних проблем. Серед них:

– недостатній інституційний потенціал державних органів, задіяних у сфері інтелектуальної власності, відсутність належної координації, недостатня ефективність їх діяльності; розпорошення і дублювання управлінських функцій, зокрема організаційних, між кількома центральними органами виконавчої влади; відсутність довгострокових прогнозів технологічного розвитку України, Форсайт-досліджень;

– низька інноваційна активність суб'єктів господарської діяльності: у 2013 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила лише 13,6%; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції склала 3,3%; скорочується чисельність творців (винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій); відсутній ефективний ринок інновацій і венчурного капіталу; низький економічний потенціал запатентованих винаходів і корисних моделей, чинність яких не підтримується після п'яти років; нерівномірний розподіл за регіонами інноваційної інфраструктури; недостатня конкурентоспроможність української економіки в сфері інновацій у цілому;

– недостатність нормативно-правового регулювання питань, пов'язаних із: оцінкою прав інтелектуальної власності; методичною базою визначення розміру шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти права інтелектуальної власності; ефективними механізмами обліку та запровадження у виробництво результатів інтелектуальної діяльності; невирішеність на законодавчому рівні питання електронного подання заявок на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності; нормативна база у сфері інтелектуальної власності не повністю узгоджується із законодавством ЄС;

– нерозвиненість інститутів, що забезпечують комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності (передачу на комерційних засадах прав на об'єкти інтелектуальної власності, трансфер технологій за кордон, інноваційний аудит); недосконалий механізм оцінки об'єктів інтелектуальної власності (КГУ); відсутність досвіду комерціалізації (капіталізації) результатів наукових досліджень у науковців університетів;

– проблеми забезпечення ефективної охорони і захисту прав інтелектуальної власності. Для оцінки основних елементів національних систем охорони промислової власності використовують Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), що розробляється Світовим економічним форумом, та Міжнародний індекс захисту прав власності (International Property Rights Index, IPRI) американського Альянсу прав власності (Property Rights Alliance, PRA). При складанні IPRI оцінюють три субіндекси: LP — правове та політичне середовище, PPR — права власності на фізичні активи, IPR — право інтелектуальної власності (захист прав, захист патентних прав, порушення авторського права). За даними сьомого щорічного дослідження «Міжнародний індекс захисту прав власності 2013» (2013, International Property Rights Index), яке охопило 131 державу світу, індекс захисту прав власності українців залишається украй низьким — усього 4,2 із 10 можливих. Україна посіла 113 місце і знаходиться серед країн, які мають найгірші системи захисту майнових прав.

Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період до 2020 року визначає такі напрями розвитку інтелектуальної сфери в Україні [12]:

- удосконалення нормативної бази в сфері інтелектуальної власності;
- удосконалення механізмів державного управління сферою інтелектуальної власності, подальший розвиток інституційної бази Національної системи інтелектуальної власності;
- покращення механізмів набуття правової охорони інтелектуальної власності;
- розвиток системи стимулювання в сфері інтелектуальної власності;
- удосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, створення ефективних механізмів попередження та боротьби з контрафакцією та піратством;
- підвищення в суспільстві рівня обізнаності та культури в сфері інтелектуальної власності;
- підвищення рівня освіти та професійного рівня в сфері інтелектуальної власності;
- розвиток міжнародного, регіонального та двостороннього співробітництва в сфері інтелектуальної власності і гармонійне інтегрування України в європейський та міжнародний інтелектуальний простір;
- забезпечення високого рівня інтелектуальної безпеки для надійного розвитку і збереження українського інтелектуального потенціалу;
- вирішення питань утилізації чи ліквідації виробів, в яких реалізовані об'єкти інтелектуальної власності, після їхнього використання в інтересах часткового розв'язання екологічних проблем забруднення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мироненко Н. Поняття суб'єктів права інтелектуальної власності та критерії їх класифікації / Н. Мироненко // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – № 2. – С. 11–24.
2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page8>.
3. Mullin J. The year in patent litigation: more trolling, more Texas [Електронний ресурс] / Joe Mullin // Lex Machina. – Режим доступу: <http://arstechnica.com/tech-policy/2014/05/the-year-in-patent-litigation-more-trolling-more-texas/>.
4. Бузгалин А. Эксплуатация XXI века [Електронний ресурс] / А. Бузгалин, А. Колганов // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – Режим доступу: <http://svom.info/entry/284-ekspluatatsiya-xxi-veka/>.
5. Литвин О. М. Інтелектуальна власність та її інституціоналізація у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О. М. Литвин. – К., 2007. – 20 с.

6. Цибульов П. М. Розподіл майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, що створені з використанням державних коштів / М. П. Цибульов // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 187–190.
7. Дежина И. Интеллектуальная собственность в России: проблемы государственного регулироования [Электронный ресурс] / И. Дежина, И. Леонов // Инновации. – 2003. – №8. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/ru/intellektualnaya-sobstvennost-v-rossii-problemy-gosudarstvennogo-regulirovaniya-2.html>.
8. Буглак В. В. Міжнародне податкове планування в рамках ведення ЗЕД – як один із інструментів оптимізації податкових платежів на підприємстві [Електронний ресурс] / В. В. Буглак // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 227. – С. 16–18. – Режим доступа: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45698/04-Buglak.pdf?sequence=1>.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_018.
11. Цибульов П. М. Основи інтелектуальної власності : навч. посіб. / П. М. Цибульов. – К. : ПВП, 2005. – С. 17–20.
12. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://sips.gov.ua/ua/ip-strategy28082014>.
13. Основні етапи розвитку Державної системи правової охорони інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://sips.gov.ua/ua/2014.html>.

Розділ 3

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНИЙ АКТИВ

3.1. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент

Науково-технічний прогрес, що постійно прискорюється, зумовлює постійне підвищення ролі нематеріальних ресурсів в успішному розвитку сучасного підприємства та забезпеченні його конкурентоспроможності.

Нематеріальні ресурси — це результати інтелектуальної, творчої праці людини, що не мають матеріально-речової форми та здатні приносити економічну вигоду (розмір якої складно передбачити) протягом тривалого часу [1, с. 87].

Поняття «нематеріальні ресурси» є узагальнюючою назвою для сукупності об'єктів інтелектуальної власності, види яких подані на рис. 3.1.

Інтелектуальна власність як юридична категорія використовується для визначення результатів творчої праці людини, позначення приналежності цих результатів певним суб'єктам творчої діяльності, а також для закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав на розробку та використання створених ними об'єктів.

Об'єкти інтелектуальної власності не мають матеріально-речової форми, однак можуть втілюватися в матеріальних об'єктах. Такими об'єктами втілення є книги, картини, постанови, креслення, експериментальні зразки, речовини, товари і послуги тощо [2]. Відсутність матеріально-речової форми у нематеріальних ресурсів полегшує можливість порушення прав інтелектуальної власності, саме тому охорона останніх вимагає особливих заходів.

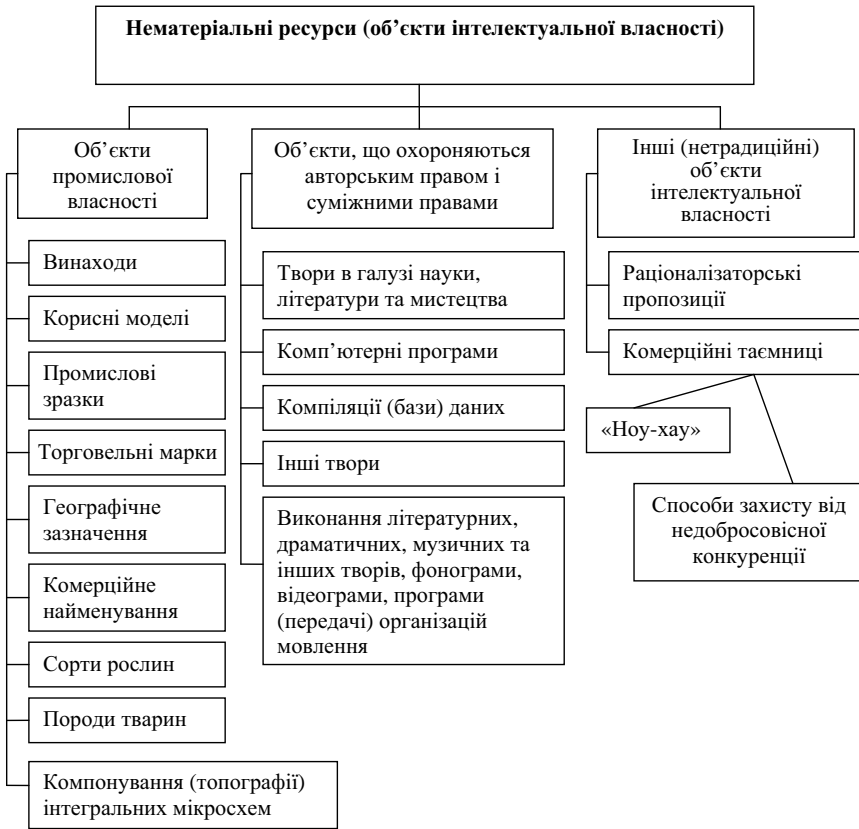


Рис. 3.1. Види об'єктів інтелектуальної власності

У Цивільному кодексі України виділені дві групи прав інтелектуальної власності [3]:

1. *Особисті немайнові права інтелектуальної власності*, а саме:

- право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником тощо) об'єкта права інтелектуальної власності;
- право перешкоджати будь-якому посягання на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності;
- інші особисті немайнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

2. *Майнові права інтелектуальної власності*, у тому числі:

- право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання;
- інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Особисті немайнові права інтелектуальної власності переважно є чинними безстроково, а більшість майнових обмежені в часі та просторі (кордонами країни). У табл. 3.1 наведено перелік охоронних документів, що засвідчують права власності економічних суб'єктів на окремі види нематеріальних ресурсів із зазначенням термінів їх дії.

Таблиця 3.1

**Охоронні документи, що засвідчують права власності
на нематеріальні ресурси [3]**

Вид об'єкта інтелектуальної власності	Охоронний документ	Термін дії охоронного документа
Об'єкти промислової власності		
Винаходи	Патент	20 років від дати подання заявки на винахід
Корисні моделі	Патент	10 років від дати подання заявки на корисну модель
Промислові зразки	Патент	15 років від дати подання заявки на промисловий зразок
Торговельні марки	Свідоцтво	10 років з дати, наступної за датою подання заявки на торговельну марку; цей строк може бути подовжений щоразу на 10 років
Географічне зазначення	Права на географічні зазначення охороняються на основі їх реєстрації Державною службою інтелектуальної власності України Права на їх використання засвідчуються свідоцтвом	Реєстрація діє безстроково за умови збереження характеристик товару (послуги), позначених цим зазначенням. Термін дії свідоцтва — 10 років, та може бути подовженим щоразу на 10 років
Породи тварин	Патент	30 років з 1 січня року, наступного за роком державної реєстрації
Сорти рослин	Патент	30 років (щодо дерев та винограду — 35 років) з 1 січня року, наступного за роком державної реєстрації

Закінчення табл. 3.1

Вид об'єкта інтелектуальної власності	Охоронний документ	Термін дії охоронного документа
Комерційне найменування	Виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців	Протягом терміну існування особи, що має відповідне найменування
Компонування (топографії) інтегральних мікросхем	Свідоцтво	10 років від дати подання заявки на компонування інтегральної мікросхеми
Об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами		
Літературні та художні твори	Охоронний документ не передбачений (твори є об'єктами авторського права без виконання будь-яких формальностей). Особа, яка має авторське право, для сповіщення про свої права може використовувати спеціальний знак, встановлений законом — ©	70 років з 1 січня року, наступного за роком смерті автора чи останнього із співавторів, що пережив інших
Комп'ютерні програми		
Компіляції (бази) даних		
Інші твори		
Виконання літературних, драматичних, музичних та інших творів, фонограми, відеограми, програми (передачі) організацій мовлення	Охоронний документ не передбачений. Особа, яка має суміжне право, для сповіщення про свої права може використовувати спеціальний знак, встановлений законом — ®	50 років з 1 січня року, наступного за роком вироблення /першого здійснення (виконання)
Інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності		
Раціоналізаторські пропозиції	Охоронний документ не передбачений	Термін невизначений
Комерційні таємниці, у тому числі «ноу-хау»	Охоронний документ не передбачений	Строк чинності права інтелектуальної власності на комерційну таємницю обмежується строком існування сукупності ознак комерційної таємниці

Важливо розуміти, що охорона та захист прав інтелектуальної власності не є тотожними поняттями. Сутність охорони полягає у проходженні передбачених законодавством процедур, які дозволяють закріпити права власності конкретного суб'єкта на нематеріальний актив, зокрема шляхом отримання охоронних документів. Правовий захист прав інтелектуальної власності полягає в комплексі дій, спрямованих на запобігання їх порушенню з боку інших суб'єктів, та в можливості отримати компенсацію втрат, що мали місце внаслідок такого порушення.

3.2. ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ, ВИДИ ТА ДЖЕРЕЛА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

О. О. Чуприна, кандидат економічних наук, доцент

Із поняттями «нематеріальні ресурси» та «інтелектуальна власність» тісно пов'язане поняття «*нематеріальні активи*». Сьогодні ані в українському законодавстві, ані серед вітчизняних науковців не існує єдиного підходу до розуміння сутності категорії «нематеріальні активи». Зокрема наводяться такі визначення:

1. Нематеріальні активи — права власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [4].

2. Нематеріальними активами вважаються немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані (незалежно від строку їх корисного використання (експлуатації) [5].

3. Нематеріальні активи — це цінності, які належать підприємствам і організаціям та не є фізичними матеріальними об'єктами, що уособлюють цінність у своїй фізичній суті, але мають вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу [6, с. 151].

4. Нематеріальні активи — сукупність невідчутних немонетарних факторів, що мають характер виключних прав і забезпечують одержання економічних вигід у майбутньому [7, с. 274].

На нашу думку, *нематеріальні активи підприємства* — це вартість прав на використання у господарській діяльності підприємства нематеріальних та обмежених природних ресурсів, а також інших прав власності і користування.

Особлива роль нематеріальних активів у діяльності підприємств обумовлена їх обмеженістю (природною чи штучно створеною), яка дозволяє отримувати надприбутки їх власникам.

Слід зазначити, що теоретичний і практичний підходи до визначення переліку та величини нематеріальних активів підприємства мають розбіжності. Подібна ситуація є цілком зрозумілою, адже іноді дуже складно обґрунтувати точну вартісну оцінку окремих нематеріальних активів, що унеможлиблює їх врахування в бухгалтерських та фінансових документах. При здійсненні практичної діяльності з оцінки та обліку нематеріальних активів на підприємствах фахівці мають орієнтуватися на Положення (стандарт) бухгалтерсько-

го обліку 8 «Нематеріальні активи». Згідно з цим документом для того, щоб актив був визнаний нематеріальним та був відображений в балансі, він має відповідати таким критеріям [7, с. 274; 8]:

1. Загальні критерії:

- немонетарність — немонетарними визнають будь-які активи, за винятком грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей;
- ідентифікованість — ідентифікованими є такі нематеріальні активи, які можуть бути придбані або продані окремо від інших активів підприємства (торговельні марки, патенти, ліцензії тощо). До неідентифікованих нематеріальних активів відносять такі, що не можуть бути відокремлені від підприємства (прихильність клієнтів до фірми, товару, торгової марки, репутація надійного партнера та ін.);
- відсутність матеріальної форми;
- використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік).

2. Окремо для придбаних і одержаних нематеріальних активів:

- існування імовірності одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з їх використанням (розмір вигід має високий ступінь невизначеності);
- можливість достовірного визначення вартості активу.

3. Окремо для нематеріальних активів, отриманих у результаті розробки:

- наявність у підприємства наміру, технічної можливості та ресурсів для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання;
- наявність у підприємства можливості отримання майбутніх економічних вигід від його реалізації або використання (розмір вигід має високий ступінь невизначеності);
- наявність у підприємства інформації для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу.

Зауважимо, що в міжнародній практиці відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» обліку підлягають не тільки ідентифіковані, а й неідентифіковані нематеріальні активи [9, с. 99; 10].

Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [8]:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;

- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань.

Видова структура нематеріальних активів підприємства — це виражені у відсотках частки окремих груп нематеріальних активів у їх загальній вартості. Зокрема можна виокремити такі групи нематеріальних активів підприємства (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Види нематеріальних активів [складено за даними 8]

У попередній версії Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» до складу останніх належав гудвіл.

Гудвіл — це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання [11].

Поточна версія трактує гудвіл як особливий актив, що не є різновидом нематеріальних активів, хоча за своєю економічною сутністю гудвіл мав би бути віднесений до досліджуваної категорії. Особливістю гудвілу порівняно з іншими нематеріальними активами є його невідривність від підприємства, його неспроможність бути проданим, переданим, подарованим тощо окремо від останнього. Виняткове місце гудвілу можна пояснити і його здатністю приймати від'ємне значення, яка витікає із самої сутності досліджуваної категорії, адже гудвіл — це різниця між ринковою вартістю підприємства (або його частини) та балансовою (сукупною вартістю його активів та зобов'язань).

Залежно від значення цієї різниці виділяють:

– позитивний гудвіл – значення різниці додатне — ринкова вартість підприємства перевищує балансову;

– негативний гудвіл (бедвіл) – значення різниці від’ємне — ринкова вартість підприємства нижча за балансову.

Поява позитивного гудвілу може бути обумовлена тривалою стабільною прибутковою діяльністю фірми, наявністю відданих клієнтів, існуванням ефективною команди робітників або окремих висококваліфікованих фахівців, особливими якостями продукту, наявністю особливих зв’язків з іншими економічними суб’єктами, що зумовлюють конкурентні переваги підприємства, тощо.

Негативний гудвіл може бути наслідком невиконання зобов’язань перед споживачами, постачальниками або кредиторами; стрімкого морального зношення основних засобів, появи сильних конкурентів, невдалого розташування, поширення негативної інформації (навіть неправдивої) про діяльність підприємства тощо.

Нематеріальні активи разом з гудвілом та основними засобами належать до *необоротних активів підприємства* та підлягають амортизації.

Головною метою використання нематеріальних ресурсів на підприємстві є підвищення отриманого прибутку шляхом нарощування обсягів виробництва, зниження собівартості продукції, покращення її якості тощо. У цілому підприємство може отримати нематеріальний актив одним із двох шляхів: створити самостійно або придбати в іншого економічного суб’єкта [12]. Але цей перелік можна деталізувати, виділивши способи отримання нематеріальних активів, які в подальшому визначають особливості обліку та вартісної оцінки останніх (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

**Способи отримання нематеріальних активів
та порядок формування їх первісної вартості [8; 9, с. 101]**

Спосіб отримання нематеріального активу	Порядок формування первісної вартості нематеріального активу
Створення підприємством	Прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов’язані зі створенням цього нематеріального активу та доведенням його до стану придатності для використання за призначенням (зокрема оплата реєстрації юридичного права)
Придбання за кошти	Ціна (вартість) придбання (крім отриманих торговельних знижок). При визначенні первісної вартості в цих випадках враховуються: мито, непрямі податки, що не підлягають відшкодуванню, та інші витрати, безпосередньо пов’язані з придбанням та доведенням активу до стану, придатного для використання за призначенням
Внесення до статутного фонду (капіталу)	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива (ринкова) вартість

Спосіб отримання нематеріального активу	Порядок формування первісної вартості нематеріального активу
Придбання внаслідок обміну на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість із включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду
Придбання внаслідок обміну на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого активу, збільшена (зменшена) на суму коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну
Отримання внаслідок об'єднання підприємств	Справедлива (ринкова) вартість
Безоплатне отримання	Справедлива (ринкова) вартість на дату отримання

Як і будь-які інші активи підприємства, нематеріальні активи можуть бути отримані за рахунок власних, запозичених або залучених коштів. До власних коштів належать внески засновників підприємства; реінвестований (нерозподілений) прибуток; резерви, які формуються в процесі господарської діяльності; амортизаційні відрахування; страхові відшкодування, дотації, субсидії тощо. До запозичених відносять банківські та комерційні кредити; кошти, отримані від емісії облігацій, векселів, інших боргових цінних паперів; вартість об'єктів, отриманих у фінансовий лізинг; кредиторську заборгованість. До залучених — кошти, одержані від продажу акцій та внаслідок добровільних внесків фізичних та юридичних осіб на безповоротній основі [1, с. 71, 73, 96–97].

3.3. ПЛАТА ЗА КОРИСТУВАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

І. А. Вовк, кандидат економічних наук, доцент

Існують різні види платежів, які поряд з іншими умовами визначають зміст ліцензійного договору або подібного договору чи правочину¹. Зазвичай у літературі виокремлюють такі різновиди виплат за отриману ліцензію: 1) платіж

¹ У цьому випадку задля спрощення викладу матеріалу ми далі вживатимемо термін «ліцензійний договір», розуміючи під останнім усі договори і правочини, що передбачають передачу майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, включаючи ліцензії, договори про продаж патенту, договори франшизи тощо.

у формі роялті; 2) паушальний платіж; 3) комбіновані платежі [13–15]. Ця класифікація відповідає і юридичному закріпленню цього питання у законодавстві України (наприклад, у ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ [17], Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [18]).

Платіж у формі роялті — це ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

Ключовим питанням при визначенні розміру платежу у формі роялті є обрання бази платежу, тобто встановлення погодженої сторонами господарської діяльності, яка використовується для визначення величини роялті. Так само це питання постає і у випадку проведення оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Як база використовуються такі показники:

- виручка від реалізації ліцензійної продукції;
- обсяг виробленої ліцензійної продукції в натуральному вираженні;
- величина доходу (прибутку) чи іншої вигоди від реалізації ліцензійної продукції;
- поточні витрати на виробництво ліцензійної продукції.

Як справедливо зазначає В. Мухопад, найбільш вигідною для сторін ліцензійного договору базою платежу є продажна ціна продукції. Такий метод виплати винагороди базується на фактичних цінах і обсягах продукції, що реалізується, і найповніше відображає реальне використання ліцензіатом купленої ним ліцензії. Крім того, ці показники, занесені ним у бухгалтерську звітність, забезпечують відносно простий контроль з боку ліцензіара чи залученого для цього аудитора [13, с. 336]. У свою чергу при обранні іншої бази платежу (наприклад, поточні витрати, обсяг продукції) можливості згаданого контролю суттєво зменшуються, оскільки ліцензіат може ухилитися від надання відповідної інформації. Тим більше подібний ризик зростає в умовах значної тінізації економіки, що властиво, зокрема, й Україні.

Платіж у формі роялті не обов'язково має характер жорстко зафіксованої, сталої суми, обрахованої від бази платежу. Специфіка ринку об'єктів інтелектуальної власності може зумовлювати встановлення гнучкої або диференційованої ставки роялті. Так, ліцензійний договір може передбачати, що у випадку перевищення ліцензіатом запланованих обсягів виробленої продукції, ліцензійний платіж щодо перевищення може знижуватися. Це стимулює ліцензіата до нарощування виробництва товарів чи послуг, передбачених ліцензією, і забезпечує сторонам ліцензійного договору більшу дохідність сторонам

господарської діяльності. Крім того, диференціація платежів може бути зумовлена очікуваним зниженням з часом попиту на певний товар чи послугу, що є об'єктом інтелектуальної власності. Наприклад, демонстрація аудіо- чи відеопродукції має високий попит відразу після виходу такої продукції у світ і з часом поступово знижується. Гнучка ставка роялті може стимулювати ліцензіата довше залишати такий об'єкт у прокаті, ротації на радіостанції, кабельній мережі, що також вигідно ліцензіару.

Варто враховувати, що ліцензійний договір, який передбачає виплату ліцензійних платежів на базі роялті, несе у собі й інші потенційні загрози порушення прав ліцензіара. Зокрема, застосування роялті зумовлює необхідність для останнього нести витрати з підготовки технічної документації, оцінкою об'єктів інтелектуальної власності тощо без отримання будь-якої компенсації з боку ліцензіата. Крім того, сума виплат на користь ліцензіара знаходиться у прямій залежності від комерційного успіху ліцензіата. Отже, у випадку, якщо вихід ліцензіара на ринок з якимось продуктом з певних суб'єктивних чи об'єктивних причин буде невдалим, то механізм роялті може виявитися не здатним ані забезпечити прибуток власнику немайнового активу, ані навіть компенсувати вкладені у розробку такого активу кошти. Для усунення таких загроз у ліцензійному договорі використовуються такі інструменти, як встановлення мінімального розміру ліцензійних платежів, що сплачуються на користь ліцензіара незалежно від комерційного успіху ліцензіата.

Чинне законодавство України встановлює розмір, порядок та умови виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань (постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 71 [19]). Зокрема, за публічне виконання опублікованих з комерційною метою фонограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань, публічна демонстрація опублікованих з комерційною метою відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань у місцях з платним і безоплатним входом встановлюється роялті у розмірі 1 відсотка доходів, одержаних із того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав або 2,5 відсотків загальної суми витрат на зазначений вид використання об'єктів суміжних прав у разі відсутності таких доходів. За публічне сповіщення (публічне повторне сповіщення) шляхом трансляції і ретрансляції зафіксованих у фонограмах виконань, а також безпосередньо фонограм, опублікованих з комерційною метою, їх примірників у передачах ефірного і (або) супутникового радіомовлення розмір роялті дорівнює 2 відсотки доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі якої здійснюється використання об'єктів суміжних прав.

Крім того, постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 72 [20] передбачає мінімальні ставки авторської винагороди (роялті) за публічне виконання, публічний показ, публічне сповіщення або ретрансляцію (повторне публічне сповіщення) творів науки, літератури і мистецтва. Зокрема, за публічне виконання п'єси, у тому числі для дітей, у прозі мінімальну ставку роялті встановлено на рівні 8 відсотків від суми валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору або програми, чи доходів, одержаних з того виду діяльності, у процесі провадження якої відбувається використання творів, а у разі відсутності таких доходів — загальної суми витрат на проведення заходу, під час здійснення якого відбувається використання твору літератури і (або) мистецтва. З цієї ставки 4 відсотки (тобто половина ставки роялті) надходять авторові, 1 відсоток режисерові-постановнику, 3 відсотки художнику-сценографу і художнику по костюмах. Мінімальна ставка роялті щодо публічного виконання перекладу п'єси, яка не охороняється авторським правом, ставка роялті становить 6,5 відсотка, обрхованої від зазначеної вище бази платежу, у тому числі 2 відсотки на користь перекладача, 0,5 відсотка на користь автора проміжного перекладу (у разі, коли проміжний переклад п'єси охороняється авторським правом), 1 відсоток на користь режисера-постановника і 3 відсотки на користь художника-сценографа і художника по костюмах.

Паушальний платіж — одноразовий платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва (продажу) продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності. Розмір паушального платежу визначається, виходячи з бази платежу по аналогії з роялті. Відмінність від платежу у формі роялті полягає у тому, що виплата паушального платежу, по-перше, не корелює з господарським або фінансовим результатом ліцензіата, а по-друге, на відміну від роялті сплачується до початку виробництва товарів або послуг ліцензіатом. При цьому сплата паушального платежу може відбуватися як одномоментно, так і у декілька етапів (наприклад, у певних частках після підписання договору, після передачі технічної документації, після проведення незалежної оцінки, перед початком виробництва тощо).

Паушальний платіж є формою ліцензійного платежу, що вигідний, передусім, ліцензіару. Застосування паушального платежу на відміну від роялті знімає з нього ризик поганої бізнес-стратегії ліцензіата, дозволяє отримати фінансовий результат від свого нематеріального активу максимально швидко і повно. Однак, з другого боку, ліцензіар позбавлений можливості отримати додатковий прибуток, якщо реалізація товарів чи послуг, обумовлених ліцензією, виявиться надзвичайно успішною. Крім того, розмір паушального платежу зазвичай в абсолютних цифрах є меншим порівняно з роялті за такий

самий об'єкт інтелектуальної власності. Ці інструменти дають можливість урівноважити становище ліцензіара і ліцензіата за ліцензійним договором, що передбачає сплату паушального платежу.

Комбінований платіж поєднує у різних варіантах ознаки роялті і паушального платежу. Ліцензійні договори з використанням комбінованого платежу можуть передбачати, наприклад, сплату певної суми на користь ліцензіара у момент підписання ліцензійного договору, перед початком виробництва товарів чи послуг і після цього у відсотковому відношенні до бази платежу. Комбінований платіж дозволяє не лише найбільш повно гарантувати права і майнові інтереси ліцензіара і ліцензіата, але і найкращим чином пристосувати відносини між сторонами ліцензійного договору до кон'юнктури ринку та змінюваної економічної ситуації. Саме тому сьогодні ліцензійні договори з використанням комбінованого ліцензійного платежу є найпоширенішими.

Слід також окремо зупинитися на легальному визначенні ліцензійних платежів. Чинне українське законодавство у цій сфері є певною мірою суперечливим. Так, ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» розрізняє паушальний платіж, роялті, комбінований платіж аналогічно до економічного розуміння цих категорій, що його викладено вище. Таке саме розуміння міститься і у ст. 16 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 р. № 143-V та Національному стандарті №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

Одночасно з цим відповідно до п. 14.1.225 ст. 14 Податкового кодексу України роялті — це будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау). Одночасно з цим не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, визначених в абзаці першому цього пункту, у володіння або розпорядження чи власність особи або, якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли таке оприлюд-

нення (розголошення) є обов'язковим згідно із законодавством України. З визначенням роялті, наведеним у Податковому кодексі України, корелює і Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. Тут ми бачимо, що фактично під роялті розуміються будь-які ліцензійні платежі, включаючи паушальний чи комбінований платежі. Наведені розбіжності слід враховувати при аналізі податкових наслідків їх застосування.

3.4. ЮРИДИЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ТЕРМІН СЛУЖБИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

І. А. Вовк, кандидат економічних наук, доцент

Говорячи про інтелектуальну власність як нематеріальний актив, ми маємо також розглянути питання терміну служби такого активу. Тут важливо розрізнити *термін служби у юридичному й економічному значеннях*. Законодавство України встановлює строк дії (служби) різних об'єктів інтелектуальної власності (йдеться про виключні права на такі об'єкти). Так, ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 р. № 3687-ХІІ [22] передбачає, що строк дії патенту України на винахід становить 20 років від дати подання заявки до компетентного державного органу. Строк дії деклараційного патенту на винахід становить 6 років. Строк дії патенту на винахід, об'єктом якого є лікарський засіб, засіб захисту тварин, засіб захисту рослин тощо, використання якого потребує дозволу відповідного компетентного органу, може бути продовжено за клопотанням власника цього патенту на строк, що дорівнює періоду між датою подання заявки та датою одержання такого дозволу, але не більше ніж на 5 років. За подання клопотання сплачується збір. Строк дії патенту (деклараційного патенту) на секретний винахід і деклараційного патенту на секретну корисну модель дорівнює строку засекречування винаходу (корисної моделі), але не може бути довшим від визначеного за цим Законом строку дії охорони винаходу (корисної моделі).

Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на компонування інтегральної мікросхеми спливає через десять років, що відліковуються від дати подання заявки на компонування інтегральної мікросхеми в установленому законом порядку (ст. 475 Цивільного кодексу України). Строк чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на сорт рослин, породи тварин спливає через тридцять років, а щодо дерев та вино-

граду — через тридцять п'ять років, що відліковуються з 1 січня року, наступного за роком державної реєстрації цих прав (ст. 488 Цивільного кодексу України).

Авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті, крім випадків, передбачених законом (ст. 446 Цивільного кодексу України, ст. 28 Закону України «Про авторське право і суміжні права»). Майнові права виконавців охороняються протягом 50 років від дати першого запису виконання (ст. 44 Закону України «Про авторське право і суміжні права»). Ці норми дозволяють побачити юридичний строк служби таких нематеріальних активів, як художній твір, виконання пісні, постановка п'єси тощо. Підкреслимо ще раз, що йдеться про виключні права. Ніщо не забороняє сьогодні, наприклад, нащадкам Вільяма Шекспіра друкувати його твори, однак робити це їм доведеться на рівних умовах з іншими особами.

Одночасно з цим економічний термін служби нематеріального активу не обов'язково збігається з юридичним. Часто економічний термін служби патенту може бути коротшим за юридичний, через те що за певний час після отримання патенту він морально застарів через появу нових винаходів, корисних моделей тощо. Так само авторське право може втратити економічний зміст набагато раніше закінчення строку, передбаченого у законодавстві, через відсутність попиту на твори певного автора. Усе це має враховуватися при укладенні ліцензійного чи іншого договору або отриманні ліцензії при визначенні суми ліцензійного чи подібного платежу.

З другого боку, у певних ситуаціях економічне значення нематеріального активу може зберігатися і після закінчення терміну юридичної служби. Наприклад, це має місце, коли літературні твори продовжують викликати зацікавленість споживачів і після закінчення дії авторського права. У цій ситуації нащадки автора можуть йти на певні хитрощі задля продовження отримання прибутку від таких активів (наприклад, отримання прав на певні унікальні найменування, що зустрічають у літературному творі).

Крім того, існують об'єкти інтелектуальної власності, що не мають законодавчо встановленого строку дії (терміну служби). Це об'єкти, які нерозривно пов'язані з особами — власниками цих об'єктів. Наприклад, не мають такого строку право на товарний знак чи комерційне найменування (гл. 43 Цивільного кодексу України). Економічний термін служби таких активів є також невизначеним і може коливатися залежно економічних і фінансових показників власника, ринку, на якому він працює тощо. Показовим, зокрема, є досвід відомої компанії «Nokia», чий бренд у період найбільшого розквіту компанії (2007 р.) оцінювався у 40 млрд дол., а у 2013 р. здешевів удвічі.

3.5. ОЦІНКА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

І. А. Вовк, кандидат економічних наук, доцент

Із проблемами комерціалізації і управління немайними активами пов'язане питання оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Законодавче підґрунтя такої оцінки утворюють такі нормативно-правові акти:

- Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 р. № 2658-III [23];
- Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 № 1440 [24];
- Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185.

Оцінці підлягають: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці; інші об'єкти, що згідно із законодавством належать до об'єктів права інтелектуальної власності.

Необхідність в оцінці об'єктів інтелектуальної власності може виникати у зв'язку з таким:

- 1) для визначення вартості виключних прав, що передаються за ліцензійним чи подібним договором і, відповідно, визначення бази ліцензійних платежів;
- 2) для внесення у статутний капітал господарського товариства, виплати учаснику господарського товариства, що вибув, грошової вартості його частки у статутному капіталі, інших корпоративних операціях;
- 3) для цілей оподаткування;
- 4) для визначення компенсації власникові об'єкта інтелектуальної власності через неправомірне використання його власності чи в інших подібних ситуаціях;
- 5) для використання об'єктів інтелектуальної власності в інвестиційних чи інноваційних проектах;
- 6) для передачі об'єктів інтелектуальної власності у заставу;

7) для використання об'єктів інтелектуальної власності у процесі спільної діяльності без створення юридичної особи (у тому числі у формі простого товариства);

8) у процесі ліквідації суб'єкта господарювання, зокрема, і шляхом банкрутства з метою задоволення вимог кредиторів;

9) у процесі приватизації державного (комунального) майна;

10) в інших випадках, передбачених законом.

Залежно від цілей оцінки вона може бути спрямована на визначення справедливої або первісної вартості об'єктів інтелектуальної власності. Справедливою є ринкова вартість об'єкта. Первісна (або історична) вартість відображає фактичні затрати власника на придбання або виготовлення об'єкта інтелектуальної власності.

Оцінка проводиться суб'єктами оціночної діяльності, якими є суб'єкти господарювання — зареєстровані в установленому законодавством порядку фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач, та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності; а також органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним майном та (або) майном, що є у комунальній власності, та у складі яких працюють оцінювачі (ст. 5 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»).

Оцінка майна проводиться на підставі договору між суб'єктом оціночної діяльності — суб'єктом господарювання та замовником оцінки, або на підставі ухвали суду про призначення відповідної експертизи щодо оцінки майна, або в інших випадках, передбачених законом. Найбільш поширеною є ситуація проведення оцінки на підставі договору із суб'єктом оціночної діяльності. Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім. Під час укладення багатостороннього договору, крім замовника оцінки, стороною договору може виступати особа-платник, якщо оплату послуг суб'єкта оціночної діяльності здійснює інша особа, а не замовник. Істотними умовами договору на проведення оцінки майна є: зазначення майна, що підлягає оцінці; мета, з якою проводиться оцінка; вид вартості майна, що підлягає визначенню; дата оцінки; строк виконання робіт з оцінки майна; розмір і порядок оплати робіт; права та обов'язки сторін договору; умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання; відпові-

дальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору; порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки та прийняття замовником її результатів. Законодавством або за згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови (ст. 11 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»).

Оцінка майна проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропонування, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання. *Принцип корисності* ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу. *Принцип попиту та пропонування* відображає співвідношення пропонування та попиту на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, що можуть призвести до змін у співвідношенні пропонування та попиту на подібне майно. *Принцип заміщення* передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку. *Принцип очікування* передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигід, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним. *Принцип внеску (граничної продуктивності)* передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності. *Принцип найбільш ефективного використання* полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовуються такі методичні підходи:

- 1) дохідний;
- 2) порівняльний;
- 3) витратний.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Він застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності у випадку, коли можливо визначити розмір доходу, що отримує або може отримувати юридична чи фізична особа, якій належать такі права, від їх використання. Основними методами дохідного підходу, що застосовуються для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, є метод непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу. Зазначені методи застосовуються і для оцінки цілісного майнового комплексу, у якому використовується об'єкт права інтелектуальної власності, і майнових прав інтелектуальної власності як окремих об'єктів оцінки.

Застосування методів непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) та прямої капіталізації доходу для оцінки майнових прав інтелектуальної власності передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути:

- для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків — різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта;

- для методу додаткового прибутку — додатковий прибуток, який отримано суб'єктом права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- для методу роялті — ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Застосування *методу переваги у прибутку* передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта. Як передбачено у Національному стандарті №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», джерелом формування переваги у прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути: а) збільшення ціни реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг); б) збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному вираженні; в) скорочення витрат, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Метод розподілу прибутків полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови обґрунтування застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку. Для цього суб'єкт оціночної діяльності в описовій частині звіту посилається на ті відомості, які дозволили йому обрати той чи інший метод.

Застосування *методу додаткового прибутку* передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами. Метод додаткового прибутку застосовується за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності.

Метод роялті застосовується за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. Вище вже зазначалося, що у такому випадку може прийматися за базу платежів роялті. Ставка роялті визначається оцінювачем на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті. Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його корисного використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням та інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

Витратний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на визначенні вартості витрат, необхідних для відтворення або заміщення об'єкта оцінки. Витратний підхід застосовується для визначення залишкової вартості заміщення (відтворення) майнових прав інтелектуальної власності шляхом вирахування з вартості відтворення (заміщення) величини

знос. Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення — методу заміщення.

Метод прямого відтворення ґрунтується на визначенні поточної вартості витрат, пов'язаних із створенням (розробленням) або придбанням на дату оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які оцінюються, приведенням об'єкта права інтелектуальної власності в стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, з урахуванням витрат на правову охорону, маркетингові дослідження, рекламу тощо, а також розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) такий об'єкт.

Метод заміщення застосовується для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, заміщення яких можливе та економічно доцільне. Вартість заміщення визначається на підставі інформації про поточну вартість витрат станом на дату оцінки на створення (розроблення) або придбання, приведення об'єкта права інтелектуальної власності, подібного до об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються і який за своїми споживчими, функціональними, економічними показниками може бути йому рівноцінною заміною, в такий стан, що забезпечує його найбільш ефективне використання, а також інформації про витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і рекламою подібного об'єкта, та про розмір прибутку суб'єкта господарювання, який створив (розробив) подібний об'єкт. Порядок визначення величини зносу (знецінення) майнових прав інтелектуальної власності, а також залишковий строк корисного використання передбачений п. 21 Національного стандарту №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти. У разі застосування порівняльного підходу до оцінки майнових прав інтелектуальної власності подібність об'єктів визначається з урахуванням їх виду, галузі (сфери) застосування, економічних, функціональних та інших характеристик. До таких факторів, що впливають на вартість майнових прав інтелектуальної власності, зокрема, відносять наявність правової охорони майнових прав інтелектуальної власності; умови фінансування договорів, предметом яких є майнові права інтелектуальної власності; галузь або сфера, в якій може використовуватись об'єкт права інтелектуальної власності, майнові права на який оцінюються; функціональні, споживчі, економічні та інші характеристики такого об'єкта; рівень його новизни; залишковий строк корисного використання; придатність до промислового (комерційного) використання.

Оцінка окремих видів майнових прав інтелектуальної власності може проводитись за умови відповідного обґрунтування із застосуванням методу залишку, який поєднує три методичні підходи і передбачає такі оціночні процедури:

– визначення загальної вартості всіх необоротних активів шляхом обчислення ринкової вартості цілісного майнового комплексу із застосуванням методів дохідного або порівняльного підходу, зменшеної на розмір робочого капіталу;

– визначення вартості кожного з об'єктів у матеріальній формі, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів із застосуванням методів дохідного, порівняльного або витратного підходів;

– визначення загальної вартості необоротних активів як суми вартості активів;

– визначення різниці між вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу другого цього пункту, та вартістю активів, обчисленою відповідно до абзацу четвертого цього пункту, і обґрунтування віднесення такої різниці до вартості майнових прав інтелектуальної власності.

При визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності у зв'язку з внесенням цих об'єктів до застави, використанням в інвестиційних чи інноваційних проектах, ліквідацією господарського товариства шляхом банкрутства тощо слід враховувати загальні особливості оцінки майна і майнових прав у таких ситуаціях, встановлені у Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 (пп. 25–27 та ін.).

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка підприємства : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
2. Цивільне право України: Академічний курс [Електронний ресурс] : підручник : у 2 т. / за заг. ред. Я. М. Шевченко. – Вид. 2-ге, доп. і переробл. – К. : Вид. Дім «Ін Юре», 2006. – Т. 1. Загальна частина. – 696 с. – Режим доступу: http://www.zaochka.net/catalog_p_18_p_.html.
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 11.10.2011 № 2755-17. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 16.11.2009 № 1327 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=293611.

6. Мірошник Р. О. Формування інноваційного потенціалу підприємства шляхом розвитку нематеріальних активів [Електронний ресурс] / Р. О. Мірошник // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 150–154. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2426/1/21.pdf>.
7. Николок М. З. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визнання [Електронний ресурс] / М. З. Николок // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнар. зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 2(11). – С. 270–277. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/4625/1/270.pdf>.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99/conv>.
9. Побережець О. В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення [Електронний ресурс] / О. В. Побережець, К. В. Іванова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 2 (3). – С. 98–104. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) Нематеріальні активи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
11. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
12. Калінеску Т. В. Оцінювання майна [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 312 с. – Режим доступу: http://megalib.com.ua/book/24_Ocinuvannya_maina.html.
13. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. – 512 с.
14. Бромберг Г. Интеллектуальная собственность : у 2 ч. / Г. В. Бромберг. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2012. – Ч. 1: Лекции. – 184 с.; Ч. 2: Практикум. – 320 с.
15. Шпилевская Е. Основы оценки стоимости нематериальных активов / Е. В. Шпилевская, О. В. Медведева. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 220 с.
16. Ершова, Е. А. Гудвилл бизнеса [Текст] / Е. А. Ершова. – М. : Статут, 2013. – 223 с.
17. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] : Закон України від 23.12.93 р. № 3792-ХІІ. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
18. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
19. Про затвердження розміру, порядку та умов виплати винагороди (роялті) за комерційне використання опублікованих з комерційною метою фонограм, відеограм, їх примірників та зафіксованих у них виконань [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 р. № 71. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-2003-%D0%BF>.

20. Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 р. № 72. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-%D0%BF>.
21. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Електронний ресурс] : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
22. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі [Електронний ресурс] : Закон України від 15.12.93 р. № 3687-XII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
23. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
24. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.

Розділ 4

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

4.1. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЗМІСТ, ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ СПОСОБИ. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ТОВАР

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

У розвитку постіндустріальної економіки важливим фактором стають нематеріальні інтелектуальні активи, які можуть бути перетворені в інновації та ініціювати модернізацію національної економіки. На початку XXI ст. у розвинутих країнах Заходу сконцентровано більше 90% світового наукового потенціалу та контролюються 80% глобального ринку високих технологій, обсяг яких оцінюється у 2,5–3 трлн дол., що перевищує вартісну оцінку ринку сировинних та енергетичних ресурсів. Найбільш динамічно розвивається обмін патентами, ліцензіями, ноу-хау та промисловими зразками [1, с. 125]. Економічний потенціал будь-якої країни завжди залежить від рівня розвитку науки та інновацій. В умовах поглиблення інноваційних процесів та підвищення рівня інформатизації суспільства суттєво зростає використання та реалізація наукових досліджень, що безпосередньо пов'язано із формуванням ринку інтелектуальної власності, що забезпечує виявлення реальної цінності її об'єктів. Перетворення інтелектуальної власності на об'єкт ринкового обігу здійснюється на засадах *комерціалізації*. Остання означає включення інтелектуальних об'єктів в економіко-господарський оборот на основі їх перетворення в товар, вартість, капітал і власність.

У загальному розумінні комерціалізація інтелектуальної власності — це взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці в ринковий товар [2, с. 524]. Комерціалізація інтелектуального ресурсу дозволяє здійснювати сукупність ринково-господарських операцій, а саме: отримувати доходи від продажу прав використання інтелектуальної власності, вкладати його в уставний капітал підприємницьких структур, використовувати як заставу при отриманні кредиту, здійснювати капіталізацію

реальної вартості підприємств шляхом врахування в його активах нематеріальних прав, отримувати переваги при виході на ринок певного продукту та забезпечити захист від конкурентів, створити позитивний імідж та гудвіл при придбанні відомої торговельної марки.

Комерціалізація за своєю сутністю є загальнонеобхідною умовою виходу на ринок будь-якого продукту. Але для кожного виду цей процес має свої особливі ознаки, що є наслідком специфічних рис самого продукту. Інтелектуальні продукти є результатом розумової діяльності, основною ознакою якої є інтелект, який акумулює, накопичує, перероблює зовнішню інформацію та перетворює її на знання, досвід, навички. Все це стає інтелектуальним невідчужуваним без волі людини внутрішнім капіталом, використання якого в деякій мірі можна порівняти з основним капіталом традиційної економіки. Процес комерціалізації передбачає, що інтелектуальний капітал людини продукує інновації (інтелектуальний продукт), вони стають інтелектуальними ресурсами економіки, які перетворюються в інтелектуальну власність (при отриманні правової охорони), що надає суб'єктам можливість отримувати економічний та соціальний ефект для задоволення особистих або суспільних потреб. За своєю природою інтелектуальний продукт є нематеріальним активом, тобто він не має матеріально-речової форми, або остання не має суттєвого значення для його використання в ринковому обігу. Всі продукти людської праці стають об'єктами ринкових відносин у процесі відчуження прав на них. Стосовно інтелектуальних продуктів цей процес стає визначальним, оскільки в ринкові відносини вони можуть бути включені тільки як інтелектуальна власність. Згідно з конвенцією Всесвітньої організації інтелектуальної власності об'єктами ринкового обігу стають права, що пов'язані з літературними, художніми і науковими творами; виконавчою діяльністю артистів, звукозаписами, радіо- і телевізійними передачами; винаходами у всіх галузях людської діяльності; науковим відкриттям; промисловими зразками; товарними знаками та знаками обслуговування, фірмовим найменуванням та комерційним позначенням; захистом проти недобросовісної конкуренції, а також інші права, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній областях. Об'єкти інтелектуальної власності набувають властивості товару значно пізніше ніж речові продукти праці. Це стає можливим тільки на основі розробки прав власності на інтелектуальні продукти, за допомогою яких встановлюється порядок дотримання приватних інтересів винахідників, творців та використання нематеріальних активів як виробничих сил суспільства.

До основних принципів комерціалізації належать:

- свобода створення інтелектуального продукту;
- наявність обов'язкової новизни інтелектуального об'єкта;
- охорона результату творчої діяльності;

- отримання виключних прав патентотримувача;
- додержання інтересів усіх суб'єктів;
- наявність економічної ефективності при використанні інтелектуального об'єкта;
- можливість доведення порушених прав на інтелектуальний продукт;
- існування ринку конкретного інтелектуального продукту з боку покупців, конкурентів;
- наявність матеріальної та моральної зацікавленості авторів інтелектуального продукту;
- обов'язковість державного визнання охорони прав на інтелектуальний продукт.

Комерціалізація інтелектуальної власності залежить від особливостей товарної (економічної) форми продукту, що впливає на спосіб користування, характер специфікації прав власності, механізм оцінювання вартості.

Інтелектуальний продукт як специфічний товар суттєво відрізняється від матеріальних товарів (табл. 4.1) [3, с. 73].

Таблиця 4.1

Інтелектуальний продукт як специфічний товар

Матеріальний економічний продукт	Інтелектуальний економічний продукт
Розповсюджений в умовах індустріальної економіки	Стає вирішальним вектором постіндустріальної економіки
Визначальний характер має фізично-речова природа	Матеріально-речова форма не визначає суттєві риси
Для виробництва необхідні матеріальні трудові витрати уречевленої праці	Для виробництва необхідні витрати творчої енергії, що втілені в живій неуречевленій праці (програмне забезпечення, ноу-хау та ін.)
Результат витрат безпосередньо фізичної праці	Результат витрат інтелектуальної (духовної) праці
Результат використання фізичної енергії	Результат використання творчої енергії
Вимірюється безпосередньо кількісними параметрами та має кінцевий вимір (вагу, розмір, кВт/год та ін.)	Вимірюється якісними параметрами (цінністю для споживача)
Результат фізичного перетворення навколишнього (природного) світу в предметний, що задовольняє матеріальні потреби людини	Результат віртуального «перетворення» навколишнього світу в інформаційний, що задовольняє духовні та інтелектуальні потреби людини: а) внутрішнє (без передачі інформації в речовій формі); б) зовнішнє (з фіксуванням і передачею інформації на матеріальному носії)
Залежить від зростання продуктивності праці	Впливає на зростання продуктивності праці

Матеріальний економічний продукт	Інтелектуальний економічний продукт
Для виробництва необхідні основний та оборотний капітал	Для виробництва необхідний інтелектуальний капітал людини
Основним способом визначення вартості є використання витратного підходу	Основним способом визначення вартості стає дохідний підхід
Може мати фізичне, функціональне та моральне знецінення	Не знецінюється фізично, існує тільки моральний знос
Відтворювання обмежене наявністю необхідних ресурсів	Має можливість необмеженого тиражування, розповсюдження
Існує конкурентність між споживачами за можливість користування	Належить до неконкурентного блага, оскільки не обмежує кількість споживачів
Є переважно результатом безпосередньої кооперації праці сучасників	Є результатом спільної праці, частково кооперації сучасників, частково використанням праці попередників
Є переважно благом приватного привласнення, тобто неможливе використання багатьма користувачами	Є суспільним благом, оскільки допускає можливість одночасного використання одного об'єкта багатьма суб'єктами
Часові та територіальні межі користування визначаються характером самого об'єкта	Тимчасова та просторова обмеженість споживчих властивостей (зважаючи на обмеження права інтелектуальної власності за часом і територією дії)

Специфіка товарної форми інтелектуальних продуктів породжує особливі чинники їх конкурентоспроможності, до яких належать: характер новизни, ступінь правового захисту; специфіка ринкового попиту (можливість його розширення); механізм ціноутворення; тип очікуваної конкуренції, особливості зв'язків покупців і продавців.

Основними формами комерціалізації результатів інтелектуальної власності є: укладення ліцензійних договорів; франчайзинг; лізинг; інжиніринг; промислова кооперація і передача технологій у рамках спільних підприємств; технічна допомога. Також з метою отримання доходу можуть використовуватися механізми передачі ноу-хау (незапатентований результат інтелектуальної діяльності, що охороняється режимом комерційної таємниці).

У процесі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) завжди беруть участь три економічні суб'єкти: *автор* (власник права на авторську винагороду від будь-якого використання його творіння), *правовласник* (власник виняткових прав на даний ОІВ) і *покупець* (зацікавлений у придбанні повного або частини пучка прав на ОІВ).

Особливий характер комерціалізації здійснюється при передачі ноу-хау, що здійснюється при наданні безпатентної ліцензії, яка гарантує виключне право його утримувача на конкретне рішення. Наявність патенту дає право на заборону несанкціонованого використання інтелектуальної власності іншими особами.

Основні відмінності передачі ноу-хау полягають у наявності:

- великого ризику, що пов'язаний з розкриттям конфіденційного змісту ноу-хау до укладення контракту і витоком ноу-хау від одержувача третім особам після укладення контракту;
- незворотного характеру передачі ноу-хау;
- невизначеності майбутніх подій, що пов'язано із наявністю довготривалого часового фактора;
- певного періоду збереження конфіденційності ноу-хау внаслідок швидкого розвитку технології, що робить загальнодоступним ноу-хау, які були секретними.

Угоди про нерозголошення таємниці можуть застосовуватися для захисту ідей, інформації, даних, концепцій, що не оформлені у вигляді захищеного об'єкта інтелектуальної власності. При цьому існують такі форми захисту, як *комерційна таємниця* (нерозголошення сутності інновації), *підписання угоди* про нерозголошення таємниці (Non-Disclosure Agreement), яка підписується у випадку довіри до сторони, якій розголошується таємниця, і яка бере на себе зобов'язання не розголошувати цю таємницю за умови фінансової можливості зупинити подальше розголошення таємниці в разі несанкціонованого розголошення.

4.2. РОЛЬ ЛІЦЕНЗІЙНИХ УГОД У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЛІЦЕНЗУВАННЯ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод. *Ліцензійна угода* — це угода про довготривале науково-технічне співробітництво конкурентів — тих, хто створює і володіє інтелектуальною власністю, і тими, хто не володіє цією інтелектуальною власністю і кому ця інтелектуальна власність необхідна для забезпечення досягнення власних цілей. Укладання ліцензійної угоди стає доцільним у випадку коли:

- дохід від продажу ліцензії перевищує витрати з контролю використання ліцензії;

– дохід від продажу ліцензії перевершує розмір упущеної вигоди при відмові від монополії на передану технологію на цьому ринку.

Ліцензійна угода дозволяє використовувати з комерційною метою конструктивні розробки, технологічні розробки, методи, моделі, програмні засоби.

Ліцензія може бути *повною* (ліцензіар повністю позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії монополію та протягом строку її дії), *винятковою* (ліцензіар частково позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії монополію, але тільки на певній території на умовах та протягом строку дії) та *простою* (ліцензіар не позбавляється прав самостійного використання об'єкта ліцензії та видачі аналогічних ліцензій іншим особам, а ліцензіату дозволяється використовувати об'єкт ліцензії на умовах та протягом строку дії).

Ліцензійна угода передбачає отримання винагороди у вигляді ліцензійних платежів ліцензіару, що набувають форми *паушальних платежів* (фіксовані платежі, що сплачуються одноразово, або в розстрочку), *роялті* (періодичні платежі у вигляді проценту від виручки або прибутку на термін дії угоди), *комбіновані платежі* (роялті у поєднанні з паушальними платежами). Ліцензійні платежі можуть здійснюватися *готівкою*, або *зустрічною поставкою* товарів, або наданням послуг, або у *змішаній* формі (готівка, бартер, послуги).

Мінімальні платежі повинні покрити витрати ліцензіара на оформлення та підтримання чинності прав інтелектуальної власності, витрати на проведення попередніх переговорів з укладення ліцензійної угоди, витрати ліцензіара на здійснення обов'язків за ліцензійною угодою (навчання, технічна допомога, поставка вузлів і деталей, сировини). Беруться до уваги витрати ліцензіара на науково-дослідницьку роботу й освоєння виробництва продукції за патентом.

Максимальний розмір платежу визначається на основі оцінки витрат ліцензіата на реалізацію найкращої альтернативи придбанню ліцензії (проведення НДДКР, купівля іншої ліцензії, відмова від придбання ліцензій). З метою недопущення (або зведення до мінімуму) конкуренції між ліцензіаром і ліцензіатом визначається територія, на якій надається право виробництва і збуту ліцензійної продукції.

Особи, які придбали виключні майнові права шляхом ліцензування, можуть передавати їх іншим особам (за згодою власника) на основі субліцензування.

4.3. РИНОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ, ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

У процесі комерціалізації формується *ринок об'єктів інтелектуальної власності*. Це система економічних відносин із приводу купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності. Особливістю цього ринку є те, що на ньому обертаються не продукти інтелектуальної діяльності, а оформляються різні способи передачі виключних прав на ці об'єкти. На цьому ринку значно важливішим є не вартість самих об'єктів, а визначення вартості прав на них.

Основними суб'єктами ринку інтелектуальної власності є: автори, творці інтелектуальних продуктів; трудові колективи, організації, діяльність яких пов'язана зі створенням та використанням об'єктів інтелектуальної власності; органи державного управління національною інноваційною системою; інвестори, що фінансують створення та використання об'єктів інтелектуальної власності; виробники та споживачі інтелектуальної продукції.

Для ринку інтелектуальної власності значно важливішим ніж для ринку традиційних товарів стає процес *специфікації прав власності* — способу упорядкування економічної поведінки власників інтелектуального продукту. Специфікація прав власності складається із визначення суб'єкта власності, об'єкта (його типу, характеру), правил (норм) поведінки суб'єктів власності, виключності певного кола суб'єктів від привласнення вигод від використання інтелектуального продукту, встановлення права власності (санкціонованих поведінкових відносин між економічними агентами), визначення правочинності (дії, які спрямовані на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків), тягара власності (обов'язку власника нести всі витрати, пов'язані з утриманням належного йому майна).

Право інтелектуальної власності — це виключне право її творця або його законного правонаступника дозволяти або забороняти вчинення дій з використання результату інтелектуальної діяльності із визнання або без визнання імені творця з метою прямого або непрямого отримання доходів від цього. Специфікація прав інтелектуальної власності має значно складніший характер порівняно зі звичайними матеріальними економічними благами. Це обмовлено специфікою самого інтелектуального продукту, який є результатом всезагальної (наукової) праці, що пов'язано із неможливістю повного виключення від її користування великої кількості споживачів та конкурентів. Власник інтелектуального продукту при його створенні може майже безкоштовно користуватися результатами праці багатьох попередників та сучасників, оскільки існує можливість розпоряджатися безмежною кількістю інформації. Тобто співвласниками інтелектуального продукту можна вважати велику кількість

суб'єктів, правомочності яких важливо встановити. Крім того, не завжди можливо проконтролювати використання результату інтелектуальної праці іншими людьми. Інтелектуальний продукт, який вже отриманий та представлений будь-яким чином, — є всезагальним благом. Саме це стає умовою «піратських» способів використання інтелектуальних продуктів.

Складність специфікації прав інтелектуальної власності пов'язана із сукупністю ризиками, що виникають при створенні інтелектуального продукту, забезпеченням конфіденційності, отриманням фінансових ресурсів, оформленням юридичних документів, підтримкою ділової репутації та ін. Оцінка ризиків базується на вірогідності виникнення подій (наприклад, сперечання про права власності, порушення прав третіх осіб) і пов'язаних з ними наслідків. Виходячи з цього виникає необхідність створення особливих інституційних умов (наприклад, страхування, розробки заходів з управління ризиками, формування відповідних нормативних положень).

Ринок інтелектуальної власності складається з двох частин [4]: 1) *ринок продажу (відчуження)* майнових прав, за якого продавець втрачає ці права назавжди, отримуючи за них одноразову плату (ціну об'єктів інтелектуальної власності) або даруючи їх на безоплатній основі; 2) *ринок передачі майнових прав* шляхом ліцензування, за якої продавець надає іншим особам дозвіл на здійснення певних дій у визначений період часу на певній території.

Залежно від виду інтелектуальної власності ринкові відносини включають: по-перше, *ринок авторських прав*, на якому укладаються угоди про передачу виключних прав (надання дозволу на використання твору певним способом у встановлених договором межах особі, яка отримує право забороняти подібні дії іншим особам), про передачу невиключних прав (надання дозволу на використання твору певній особі, що не виключає можливості його використання автором або іншими особами, які отримали аналогічний дозвіл);

по-друге, *ринок прав на програми для ЕОМ і бази даних*, на якому укладаються договори про передачу всієї майнової частини прав, часткової передачу виключних прав, передачу невиключних прав;

по-третє, *ринок прав на товарні знаки та знаки обслуговування*, на якому укладаються угоди щодо надання власником товарного знака (знака обслуговування) дозволу на його використання контрагентам за дотримання певних умов (терміну, території, способів, вимог щодо якості товару або послуги тощо);

по-четверте, *ринок патентних прав*, на якому укладаються угоди щодо передачі прав на використання об'єктів промислової власності, що охороняються патентами (винаходів, корисних моделей, промислових зразків тощо). На ринку патентних прав укладаються угоди: *виключні*, які гарантують покупцеві відсутність конкуренції з боку власника у часових і територіальних межах, зазначених у договорі; *невиключні*, які надають право на використан-

ня певного об'єкта промислової власності, не позбавляючи цього права інших суб'єктів господарювання;

по-п'яте, *ринку ноу-хау, інжинірингових послуг та франчайзингу*, на якому укладаються угоди про передачу ноу-хау в матеріалізованій формі (документи, фотографії, комп'ютерні програми, база даних); про передачу ноу-хау в нематеріалізованій формі (консультації, навчання, технологічна допомога); про надання інжинірингових послуг. На цьому ринку укладаються спеціальні угоди по комерційній передачі технологій у рамках франшизи, контракти на комерційний продаж устаткування, що супроводжується передачею технологій або ноу-хау; угоди про консультативне обслуговування у зв'язку з придбанням технології; угоди про спільне підприємництво на базі комерційного використання прав на об'єкти промислової власності; угода щодо передачі або будівництва промислового виробництва за запатентованою технологією.

Особливо поширеною є система *франчайзингу* — договірних відносин між великими та малими самостійними фірмами, за якої останні отримують право на використання технології виробництва, продажу товару або послуги відомої фірми, а також право користуватися товарним знаком.

Існують чотири типи франчайзингу [5]:

1) *франчайзинг виробництва*, за якого продавець франшизи (франшисер) володіє патентом на продукт, який сам його виробляє, а франшисатор продає цей товар за фірмовою технологією;

2) *франчайзинг розповсюдження* або просування. За якого франшисер володіє тільки фірмовою технологією, а самі товари купуються в інших поставальників;

3) *франчайзинг послуг* — франшисер продає технологію надання послуг;

4) *промисловий франчайзинг* — франшисер продає як технологію виробництва, так і технологію продажу, а франшисатор виробляє та продає продукт за придбаними технологіями.

4.4. РИНКОВА ВАРТІСТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ, СПЕЦИФІКА ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

Особливості товарної форми об'єктів інтелектуальної власності впливають на формування їх *ринкової вартості*. Остання визначається як найбільш імовірна ціна, за якою об'єкт може бути відчужений на відкритому ринку

в умовах конкуренції. Ринкові умови цілком відповідають умовам комерціалізації ОІВ шляхом купівлі-продажу (ліцензування) на відкритому ринку. Відповідно до цих цілей ціноутворення ОІВ здійснюється на базі ринкової вартості. Ринкова вартість ОІВ повинна визначатися з урахуванням попиту, пропозиції та інших ринкових факторів ціноутворення, включаючи специфічні ціноутворюючі фактори, характерні для ОІВ.

Ринкова вартість передбачає величину грошових коштів, яку можна отримати при найбільш вигідному (найбільш ефективному) використанні цього ресурсу. Виходячи на ринок, продавець і покупець переслідують свої економічні інтереси і вступають один з одним в угоду, роблячи вибір між альтернативними рішеннями на основі порівняння витрат і вигод, що виникають при тому чи іншому варіанті. Альтернативою для покупця є або створення власними силами ОІВ, або вибір на ринку найприйнятнішого варіанта покупки ОІВ з усіх існуючих близьких за споживчими якостями ОІВ. Тим самим покупець порівнює не тільки вигоди від подальшого використання ОІВ, а й альтернативи щодо його придбання (створення). Аналогічним чином продавець, відмовляючись від використання ОІВ у власному виробництві, тобто від отримання майбутніх доходів, повинен порівняти ціну цієї відмови з доходом від продажу ОІВ в даний час. Тобто так чи інакше і ціна продавця, і ціна покупця будується на порівнянні витрат на розробку ОІВ і майбутніх доходів від його використання.

В умовах ефективно функціонуючого ринку ціна продавця повинна урівноважитися з ціною покупця. Ціна покупця (її верхня межа) у першу чергу обумовлена прибутковістю ОІВ (оскільки альтернатива власної розробки ОІВ менш приваблива в силу фактора часу, що знецінює вартість інвестованих грошей а також високого ступеня специфічності і трудомісткості такої розробки). Ціна ж продавця (її нижня межа) насамперед визначається витратами на розробку ОІВ (оскільки, як правило, продавець є розробником за родом діяльності (наукові організації), тобто у нього немає в наявності налагоджених виробничих потужностей, а їх налагодження пов'язане з великими витратами ресурсів і часу). Тим самим ринкову рівновагу можна уявити як зіставлення, з одного боку, поточної вартості доходів від ОІВ, з другого боку — витрат. Рівність цих величин можлива лише в умовах ідеального ринку: симетричності інформації, відсутності невизначеності, конкурентної ефективності виробника і т. п. У реальній економіці такої ситуації складно досягнути. Проте саме на співвіднесенні витрат і вигод (як і передбачає принцип раціональності) побудований процес визначення ринкової вартості.

Формування ринкової вартості ОІВ відображається в основних методологічних принципах оцінки їх вартості. Методологія оцінки побудована на від-

творенні логіки поведінки ринкових суб'єктів. Так, ціна з боку покупця (прибутковість активу) визначається на базі прибуткового (дохідного) підходу. Ціна з боку продавця, відповідно, формується на базі витратного підходу. Крім того, з позицій обох сторін визначається ціна на базі порівняльного (ринкового) підходу.

4.5. ІНСТИТУЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор

Відносини, що складаються на ринку інтелектуальної власності, набувають інституційного оформлення, що формується з правил та норм регулювання, функціонування спеціальних установ та діяльності конкретних посередників. Практика інституціонального забезпечення сфери інтелектуальної власності в Україні свідчить про наявність істотних недоліків у реалізації української моделі державного регулювання інтелектуальної власності. Хоча наша держава приєдналася до міжнародних конвенцій та угод у сфері захисту прав інтелектуальної власності, набула членства в ряді міжнародних організацій, розроблено 10 спеціальних законів, 9 кодексів, 18 міжнародних угод, проте надійної системи захисту прав інтелектуальної власності на сьогодні не створено. В системі інституційного оформлення розробляються адекватні конкретній ринковій ситуації заходи регулювання відносин, забезпечення надійного захисту та ефективного (оптимального) використання інтелектуальної власності. Вона складається з *правових заходів* — захисту прав та інтересів авторів та їх правонаступників (захист «патентної монополії») силою законів держави за допомогою відповідних механізмів покарання виробників-«піратів» за несанкціоноване використання об'єктів промислової власності. *Економічні заходи* застосовують стимули економічного розрахунку, що засновані на свідомому і добровільному виборі прийнятних правил індивідуальної поведінки на основі економічної доцільності, використанні офіційних податкових пільг та переваг санкціонованого використання нових технологій. *Морально-етичні заходи* засновані на пропаганді правил «чесного бізнесу» та суспільного неприйняття несанкціонованого використання чужої інтелектуальної власності. *Договірні заходи* передбачають розробку вигідних для підприємства договорів і угод та добровільному прийнятті на себе договірних зобов'язань щодо співпраці та спільної діяльності з партнерами по інноваційному бізнесу.

4.6. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК КАПІТАЛ

К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент

Економічні та юридичні критерії віднесення об'єктів до інтелектуальної власності є різними. З економічної точки зору до *інтелектуальної власності* належать створені в результаті інтелектуально-духовної творчості засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця. Необхідною умовою віднесення до власності є певна вартість цих об'єктів. Якщо ж у них немає вартості, то й інтелектуальна власність відсутня. З юридичної ж точки зору головне не наявність вартості, а відповідність умовам (у тому числі формальним), за яких об'єкт визнається інтелектуальною власністю.

У результаті частина економічних об'єктів інтелектуальної власності не має відповідного правового закріплення. З другого боку, за деякими елементами юридичний зміст інтелектуальної власності ширший за економічний, бо певні об'єкти інтелектуальної власності отримують відповідний юридичний статус лише на підставі формальних ознак, не маючи економічної цінності.

Інтелектуальна власність як капітал — об'єкти інтелектуальної власності, що приносять дохід. Якщо об'єкти інтелектуальної власності не приносять дохід, але мають вартість, вони потенційно здатні перетворитися на капітал. Коли ж об'єкти, юридично віднесені до інтелектуальної власності, не мають вартості, вони не можуть перетворитися на капітал.

Інвестиції в інтелектуальну власність мають свої особливості. Якщо кошти вкладаються у створення об'єктів інтелектуальної власності, визначальними характеристиками цих інвестицій стають ризикованість та можливість отримання прибутків, що у десятки чи сотні разів перевищують вкладення. Перша особливість може бути знівельована другою (якщо, наприклад, з десяти профінансованих проєктів лише один стане успішним, але принесе прибуток, що перевищує витрати на усі проєкти).

Якщо інвестиції здійснюються у вже створені об'єкти інтелектуальної власності, які ще не задіяні в економіці, ризик зменшується, але і можливі вигоди зазвичай є меншими. Найбільш надійними і найменш прибутковими є інвестиції в інтелектуальну власність, яка вже активно використовується у господарстві.

Капітальні інвестиції в інтелектуальну власність передбачають придбання об'єктів інтелектуальної власності.

Фінансові інвестиції в інтелектуальну власність пов'язані з вкладенням капіталу у різноманітні фінансові інструменти, головним чином цінні папери, фірм. Інвестуючи у фірму, якій належать об'єкти інтелектуальної власності,

інвестор опосередковано отримує певні права і на ці об'єкти та (або) результати їх функціонування.

Фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні. *Прямі* передбачають вкладення капіталу у фірму з метою набуття тривалого економічного інтересу, що полягає у довгостроковому володінні та управлінському контролі над об'єктом інвестування з метою отримання прибутку. *Портфельні* інвестиції — це вкладення капіталу в цінні папери, що не надають прав контролю над фірмою та реальної участі в управлінні нею. Метою інвестора є лише отримання доходів у вигляді дивідендів, відсотків, спекулятивної курсової різниці тощо.

Венчурний капітал — капітал, який спрямовується на фінансування фірм, що намагаються активно розвиватися. Зазвичай об'єктом інвестування стають фірми, у структурі конкурентних переваг яких велику роль відіграють інновації. Через ризикованість вкладень, венчурний капітал орієнтується на проекти, потенційно здатні принести великий, порівняно із інвестиціями, прибуток. Але і це не гарантує успішності вкладень, тому велику роль відіграє здатність відбирати перспективні проекти для інвестицій, а також вміння сприяти їх реалізації.

Венчурні інвестиції можуть здійснюватися *венчурним капіталістом* або *венчурним фондом*, який передбачає об'єднання коштів різних власників у спільний фонд.

Серед венчурних фондів слід відмітити:

- 1) приватні незалежні фонди;
- 2) філії великих фірм. Окрім виконання традиційних завдань венчурних фондів, створюються для диверсифікації діяльності материнських компаній, а також для отримання інформації про перспективні інновації нових фірм та придбання цих інновацій або фірм;
- 3) державні фонди. Утворюються для сприяння реалізації державної інноваційної політики, зокрема для фінансування пріоритетних для держави розробок або довгострокових проектів та ін.

При формуванні чи збільшенні *статутного капіталу* фірм можна використовувати *майнові права інтелектуальної власності*. Це дає можливість суб'єктам інтелектуальної власності ставати власниками фірми без залучення грошей чи матеріальних активів. Збільшення статутного капіталу полегшує доступ до кредитів та інвестицій.

Законодавство України забороняє формувати за рахунок нематеріальних активів статутний капітал деяких видів господарських товариств, зокрема, фінансових установ (банків, кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, довірчих товариств, страхових компаній, установ накопичуваль-

ного пенсійного забезпечення, інвестиційних фондів і компаній та інших юридичних осіб, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг).

При внесенні майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу господарського товариства необхідно визначити їх грошову вартість. Грошова оцінка вкладу учасника господарського товариства формується за згодою учасників товариства. Вона підлягає незалежній експертній перевірці у випадках, встановлених законодавством України, зокрема, при створенні господарських товариств на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності; при визначенні вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства.

Економічна ефективність інтелектуальної власності визначається на основі порівняння результатів її використання та витрат на об'єкти інтелектуальної власності.

Кінцеві результати застосування інтелектуальної власності можуть мати конкретний грошовий вимір (наприклад, додатково отриманий протягом певного періоду прибуток, повністю пов'язаний з об'єктами інтелектуальної власності), а іноді позбавлені чіткого виміру (наприклад, покращення іміджу продукції фірми).

Витрати на об'єкти інтелектуальної власності пов'язані з їх вартістю, для оцінювання якої використовується низка підходів та методів.

Підходи та методи оцінювання об'єктів інтелектуальної власності:

1. *Витратний (інвестиційний) підхід* ґрунтується на визначенні фактичних витрат на створення, придбання та використання об'єкта. До цього підходу належать:

- метод фактичних затрат;
- метод планових витрат;
- метод вартості заміщення;
- метод відновлюваної вартості;
- метод коефіцієнтів.

2. *Ринковий (аналоговий) підхід* заснований на порівнянні об'єкта, що оцінюється, з аналогічними за якістю об'єктами, які були продані на аналогічному ринку. При цьому здійснюється коригування цін аналогів, яке згладжує їх відмінності від об'єкта оцінювання. Ринковий підхід включає:

- метод порівняльного продажу;
- метод ринку інтелектуальної власності;
- метод експертних оцінок.

3. *Дохідний (фінансовий) підхід* базується на ідеї залежності ціни об'єкта від доходів, що він здатен принести. Дохідний підхід охоплює:

- метод дисконтування;
- метод прибутку;
- метод економічного ефекту;
- метод капіталізації доходу;
- метод комерційної значимості;
- метод роялті.

4.7. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ФІРМИ

К. Г. Губін, кандидат економічних наук, доцент

Інтелектуальний капітал фірми — створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми й зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Головним джерелом інтелектуального капіталу фірми є творчість, проте не завжди це інтелектуально-духовна творчість окремих людей. Адже значна частина інтелектуального капіталу фірми створюється в процесі функціонування фірм або їх зовнішнього середовища; людська творчість тут також присутня, але не як самостійний елемент, а як частина більш складної системи взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища фірми, в процесі якої виникає синергетичний ефект від взаємодії багатьох людей та багатьох інших чинників виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Під взаємним пристосуванням факторів виробництва мається на увазі, по-перше, підбір факторів виробництва, що найбільше відповідають потребам; по-друге, пошук оптимальних способів поєднання, комбінування цих факторів; по-третє, модифікація, розвиток факторів виробництва в потрібному напрямі.

Взаємодія фірми із зовнішнім середовищем в цьому контексті розглядається як процес взаємного пристосування, який передбачає, з одного боку, підлаштування фірми під зовнішні умови функціонування, з другого — забезпечення бажаних для фірми змін у зовнішньому середовищі.

Зазначені процеси взаємного пристосування мають відбуватися постійно аби відповідати новим викликам. Лише за умови нескінченності цих процесів забезпечується постійне відтворення інтелектуального капіталу фірми.

Розробка форм та процесів взаємного пристосування факторів виробництва, а також взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища, базується на генеруванні та впровадженні *інновацій*, проте недоречно розглядати інноваційність як головну рису інтелектуального капіталу фірми. Визначальну роль відіграє здатність забезпечити синергізм факторів виробництва, що використовуються на цій фірмі. Інновації при цьому є одним із інструментів досягнення синергетичного ефекту.

Результатом функціонування інтелектуального капіталу фірми є синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність використання факторів виробництва у цій фірмі, порівняно з фірмами, інтелектуальний капітал яких дорівнює нулю. Відповідно вартість інтелектуального капіталу фірми дорівнює різниці між вартістю фірми та вартістю факторів виробництва, задіяних у ній.

Як комплексне явище інтелектуальний капітал фірми утворює унікальний та неповторний синергізм факторів виробництва, задіяних у цій фірмі і не може бути повністю, із збереженням цілісності, перенесений в іншу фірму. Проте окремі елементи інтелектуального капіталу можуть передаватися на інші фірми. Тому за критерієм можливостей застосування в інших фірмах інтелектуальний капітал фірми слід поділяти на інтерспецифічний, специфічний та універсальний.

Інтерспецифічний інтелектуальний капітал формує унікальний і неповторний синергізм факторів виробництва лише на певній фірмі і не дає жодного ефекту в інших. Вартість цього типу капіталу існує лише в межах певної фірми; в інших він нічого не вартий.

Специфічний інтелектуальний капітал найбільш ефективно формує синергізм факторів виробництва лише в одній фірмі, проте забезпечує певний ефект і в інших. Його вартість у межах певної фірми більша, ніж в інших.

Універсальний інтелектуальний капітал сприяє синергізму факторів виробництва в різних фірмах з приблизно однаковою ефективністю. Відповідно і його вартість для них є зрівняною.

Основні підходи до структури інтелектуального капіталу фірми відображені у табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Способи структурування інтелектуального капіталу фірми [6]

Автор	Структура інтелектуального капіталу
Структурування закордонних вчених	
Е. Брукінг	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури

Автор	Структура інтелектуального капіталу
К. Е. Свейбі	Зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції фірми, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (здатність індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)
Д. Клайла	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, фірмові активи
П. Х. Суліван	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
Д. Дж. Скріме	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
Н. Бонтіс	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
А. Л. Гапоненко	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
Дж. Г. Росс	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)
Т. Стюарт	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення, структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
М. Братницькі	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структури)
Й. Ліхтарські	Особистий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал
Структурування вітчизняних вчених	
О. Б. Бутнік-Сіверський	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
В. Д. Базилевич	Людський капітал (накопичені у результаті інвестицій та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції; товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

Структура інтелектуального капіталу фірми, відповідно до концепції Л. Едвінсона [7, с. 429–447], у загальному вигляді розкрита на рис. 4.1.

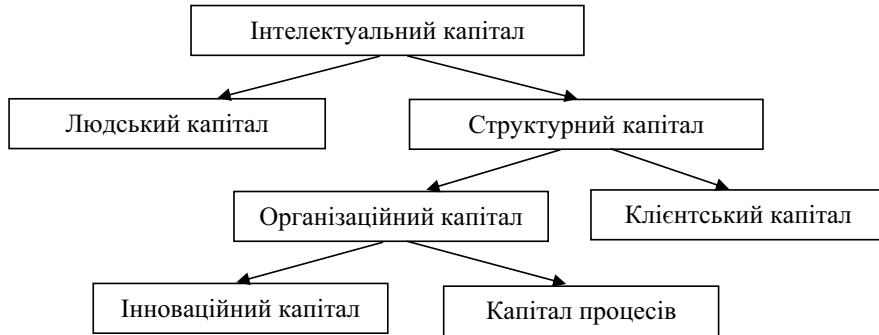


Рис. 4.1. Структура інтелектуального капіталу фірми за Л. Едвінссоном

Фірмово специфічний людський капітал — це сукупність знань, умінь, навичок, здібностей (зокрема творчих), працездатності, особистих якостей, моральних цінностей, пріоритетів та соціальних зв'язків працівників фірми, а також цінностей компанії, культури праці, соціально-психологічного клімату, ділової атмосфери, які використовуються для отримання доходу фірмою. До фірмово специфічного людського капіталу відносять також невід'ємні від працівника ноу-хау (що зазвичай вимагають не лише знання, як робити, але й уміння виконати відповідні операції) і «мовчазні», «невідокремлені» знання (які складно передати іншій особі у знаковій чи вербальній формі).

Здібності, знання, працездатність, установки та соціальні зв'язки особи формують основу її людського потенціалу. Він перетворюється на людський капітал індивіда лише в тій частині, в якій може бути реалізований в суспільстві для створення вартості та генерування доходів. Якщо людський потенціал знаходить реалізацію у межах певної фірми, то він одночасно перетворюється не лише на людський капітал індивіда, але й на елемент людського капіталу цієї фірми.

До складу фірмово специфічного людського капіталу входить лише та частина людського капіталу індивіда, що використовується для отримання доходу фірмою (і, відповідно, індивідом у межах цієї фірми). Якщо ж особа отримує додаткові доходи від свого людського капіталу поза певною фірмою (працюючи за сумісництвом в іншій фірмі, у власному бізнесі чи як самозайнята особа), то частина її людського капіталу, задіяна у генеруванні додаткових статків, не входить до складу людського капіталу цієї фірми. Отже, людський капітал особи може дорівнювати її частці у людському капіталі певної фірми, може перевищувати її, але не може бути меншим.

Структурний капітал — сукупність нематеріальних активів, що належать фірмі та використовуються для отримання доходу і забезпечення існування фірми в довгостроковій перспективі.

Якщо фірмово специфічний людський капітал втілений у працівниках компанії, то структурний капітал, навпаки, від них відокремлений. Структурний капітал створюється в процесі функціонування людського капіталу і безпосередньо виникає тоді, коли набуває незалежного від свого творця існування, втілюючись у певних об'єктах, процесах чи явищах. Наприклад, поки керівник підрозділу тримає в голові певний технологічний процес, це знання належить до фірмово специфічного людського капіталу. Якщо ж зазначений технологічний процес знаходить відображення на якомусь носії інформації, що використовується фірмою, то він потрапляє до складу структурного капіталу. На відміну від фірмово специфічного людського капіталу, структурний капітал може бути власністю фірми та може бути проданий.

Основними складовими структурного капіталу є капітал клієнтів та організаційний капітал. Останній, у свою чергу, поділяється на інноваційний капітал та капітал процесів.

Клієнтський капітал — система зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію фірми зі споживачами, сприяє просуванню продукції на ринок і збільшує обсяги та/або ціну продажу. До нього належать контракти, угоди, база споживачів, ділова репутація, публічний імідж, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції, характер відносин з клієнтами, «свої» люди в організаціях-партнерах чи організаціях-клієнтах тощо.

Інноваційний капітал — об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи і цінності фірми, що дозволяють їй використовувати інновації для отримання конкурентних переваг, збільшення доходів і прибутків та підтримки ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Важливими складовими інноваційного капіталу є патенти, ліцензії, промислові зразки, програмне забезпечення, а також ноу-хау.

Капітал процесів — система технологій, правил, процедур, зв'язків і відносин всередині фірми, система управління, що забезпечують ефективну організацію виробництва, збуту продукції та післяпродажного обслуговування.

Якщо капітал клієнтів визначається ефективністю відносин зі споживачами, то капітал процесів — ефективністю відносин між співробітниками фірми, яка базується на технологіях виробництва, системі менеджменту та соціально-психологічних факторах.

Методи оцінки інтелектуального капіталу:

1) *методи прямого виміру інтелектуального капіталу* — методи, що засновані на визначенні та оцінюванні вартості окремих компонентів інтелектуального капіталу. На основі їх оцінок формується сумарна оцінка інтелектуального капіталу компанії;

2) *методи ринкової капіталізації* — спрямовані на розрахунок різниці між ринковою вартістю фірми та балансовою вартістю активів. Отримане значення розглядається як вартість інтелектуального капіталу;

3) *методи віддачі від активів* — вираховують різницю між рентабельністю матеріальних активів фірми і середньогалузевою рентабельністю активів. Додаткова ефективність помножується на вартість матеріальних активів компанії. Після цього шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна отримати вартість інтелектуального капіталу компанії;

4) *методи підрахування балів* базуються на застосуванні низки індексів та індикаторів, які, як вважається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Використання цих методів не передбачає отримання грошової оцінки.

Ринкова вартість підприємства — вартість, яка визначається дією ринкових сил та механізмів і враховує здатність підприємства приносити дохід сьогодні і в перспективі, його стійкість до негараздів і спроможність виживати у довгостроковій перспективі. Ринкова вартість підприємства являє собою суму вартості інтелектуального капіталу та вартості інших активів підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Татаркин А. Императивы современного экономического развития: мировые тренды и российские реалии / А. Татаркин, Е. Андреева, А. Ратнер // Вопросы экономики. – 2014. – № 5. – С. 125–134.
2. Якубенко О. В. Інтелектуальна власність у інноваційному розвитку національної економіки / О. В. Якубенко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К., 2014. – С. 363–369.
3. Мельников О. Н. Анализ отличий материального и духовного (интеллектуального) экономических продуктов [Електронний ресурс] / О. Н. Мельников // Рос. предпринимательство. – 2004. – № 7 (55). – С. 73–77. – Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6664/>.
4. Інтелектуальна власність у ринковій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/12560607/ekonomika/intelektualna_vlasnist_rinkoviy_ekonomitsi.
5. Комерціалізація інтелектуальної собствениості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://amp177.spb.ru/publications/46-kommertsializatsiya-intellektualnoi-sobstvennosti-ponyatie-sushchnost-i-formy-litsen>.
6. Уляницький З. В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення / З. В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – № 769. – С. 108–117.
7. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 429–447.

Розділ 5

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

5.1. МОТИВАЦІЯ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ МІЖНАРОДНОГО ПЕРЕДАННЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ. ФОРМИ ПЕРЕДАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ. ЕКОНОМІЧНА РОЗВІДКА І ШПИГУНСТВО

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент

Сучасні тенденції глобалізації економіки, лібералізації світових ринків, стрімкого прогресу технологій у галузі міжнародних комунікаційних систем, загострення та зміни форм конкурентної боротьби, утвердження інтелектуальної діяльності як рушійного фактора розвитку інформаційного суспільства стимулюють розвиток міжнародних відносин у сфері інтелектуальної власності (далі — ІВ), актуалізують питання їх регулювання. Права ІВ перетворюються на важливий інструмент глобальної конкуренції держав та їх союзів за доступ до ресурсів та ринків високотехнологічної продукції.

Суб'єктами відносин ІВ є: автори, творці інтелектуального продукту; організації, діяльність яких пов'язана зі створенням та використанням об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ); органи державного управління НІС; інвестори, що фінансують створення та використання ОІВ; виробники та споживачі інтелектуальної продукції. Інтереси цих суб'єктів, як правило, не завжди збігаються й можуть істотно відрізнятись. *Виробників* цікавлять зниження витрат на виробництво продукції, освоєння нових видів продукції, прибутки, *інвесторів* — якнайшвидше повернення коштів, вкладених у створення ОІВ, набуття і підтримку прав ІВ та максимізація прибутку. *Суспільство (споживачі)* зацікавлені у сталому розвитку, отриманні нових видів продукції вищої

якості, безпечної, за доступною ціною, у швидкому поширенні знань, стимулюванні винахідництва; творці — у наявності умов і стимулів для творчої праці, в адекватній винагороді. *Уряди країн* — у розв'язанні завдань національної безпеки, утриманні / набутті технологічного і політичного лідерства або підвищенні рівня технологічного розвитку.

Основними ж *суб'єктами міжнародних відносин у сфері ІВ* сьогодні є ТНК, країни, регіональні інтеграційні об'єднання і міжнародні організації. Головна *причина* участі у процесах міжнародного передання прав ІВ — та ж, що і при будь-якій формі міжнародних економічних відносин: прагнення отримати економічну (а за сучасних умов часто ще й політичну) вигоду більшу, ніж за умов застосування на території власної країни.

Мотивація власників, ТНК щодо передання прав ІВ: можливість отримання додаткових доходів; завоювання ринків і витіснення конкурентів, можливість блокування перспективних напрямів їх НДДКР і подовження часу власного монопольного володіння правами ІВ; доступ до ринків і технологій інших країн та корпорацій (через перехресне ліцензування, організацію патентних пулів та ін.), подолання обмеженості ринків збуту, подовження життєвого циклу своєї продукції та технологій; використання наукового потенціалу інших країн /компаній для посилення власних НДДКР, моніторинг зарубіжного науково-технічного потенціалу і перспективних розробок (а отже — можливість контролю над ними); можливість оптимізації оподаткування.

Мотивація реципієнтів (компаній і країн): доступ до нових для країни технологій, сучасного менеджменту, залучення інвестицій, можливість підвищення технологічного рівня виробництва, освоєння виробництва нових видів продукції, виходу на нові ринку збуту (у тому числі — унаслідок вбудовування у мережні структури ТНК), економія витрат на НДДКР, потенціал розвитку суміжних технологій на території країни.

Мотивація для країн базування ТНК: збереження технологічного лідерства, перерозподіл на свою користь інтелектуальної квазіренти, можливість політичного впливу на країни, на структуру їх економіки та міжнародну спеціалізацію (потенціал санкцій).

Як відомо, носіями результатів інтелектуальної діяльності є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможливорює передавання ОІВ через безліч каналів. З юридичної точки зору *форми обміну об'єктами ІВ поділяють* на: 1) об'єкти, правова охорона яких забезпечується на основі відповідних норм внутрішнього законодавства країн і міжнародних угод (це об'єкти промислової власності, що мають правову охорону: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, науково-технічні відомості, що захищаються нормами патентного й авторського права); 2) науково-

технічні досягнення, що не мають охорони патентом чи свідоцтвом — ноу-хау (єдиний документ, що визначає зміст ноу-хау — договір між продавцем і покупцем). Вирізняють комерційні, некомерційні та нелегальні форми передання ОІВ (спрощено основні способи отримання ОІВ називають так: «купити, красти, навчитись»).

Комерційні форми передання ОІВ є найпоширенішими на глобальному ринку прав ІВ. До них належать: патентні угоди, переуступка прав на запатентовані ОІВ, ліцензійні угоди (як патентні, так і безпатентні — наприклад, на передання ноу-хау); прямі іноземні інвестиції, створення спільних підприємств, злиття та поглинання (наприклад, китайська Shandong Heavy Industrial Group купила 75% італійської компанії Ferretti, у результаті чого отримала доступ до технологій побудови яхт класу люкс); науково-виробнича кооперація, виконання НДДКР за замовленням або спільні проекти НДДКР (залучення за кордоном спеціалістів, організація спільного колективу розробників); інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти на управління.

Кожен з перелічених каналів передання ОІВ має свої переваги та недоліки, що залежать від цілей учасників, ступеня новизни технології, галузі, рівня розвитку країни-реципієнта, специфіки державної політики країн-учасниць та ін. Так, створення спільного підприємства переважно застосовується для об'єднання зусиль компаній, що володіють правами на технології, підприємства, де можна організувати виробництво продукції, і фінансової установи. Ризик поділяється між учасниками. При ліцензуванні ризик освоєння продукції і виплат несе ліцензіат, проте проблемою є здійснення контролю за випуском продукції по ліцензії і доходами ліцензіата (особливо якщо він є географічно віддаленим). Торгівля ліцензіями є надприбутковим бізнесом. Покупці сплачують за отримані ліцензії до 10% вартості реалізованої продукції, що випускається на основі ліцензійних угод, а якщо йдеться про право використання унікальних науково-технічних результатів, частка може сягати 1/3 або 1/2 вартості продукції. Ліцензії можуть бути патентними (передання права використання запатентованої технології) і безпатентними (наприклад, на передання ноу-хау). Утім, часто в рамках перших передається і ноу-хау для уможливлення ефективного використання технології. Ліцензійна угода на передання ноу-хау передбачає відповідальність за збереження конфіденційності інформації та відшкодування збитків у разі її порушення. Дедалі більшого поширення набувають угоди *перехресного ліцензування і патентні пули*. Досить часто іноземні замовники фінансують в Україні доопрацювання української технології і пристосування її до умов зарубіжного підприємства з подальшим переданням прав. У таких випадках доцільно уникати виплат лише за проведення досліджень і розробок (що

часто нав'язується закордонними партнерами) — адже за кордоном для університетської науки у подібних проектах передбачається подальша участь дослідницької організації у прибутках з виплатою роялті, що можуть бути меншими за загальноприйняті.

Некомерційні (неринкові) форми передавання ОІВ включають: проведення наукових семінарів, конференцій, виставок і т. п.; створення довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення; міграцію учених та спеціалістів; використання відкритих даних патентних заявок, іншої науково-технічної інформації; передавання ОІВ в рамках міжнародної допомоги. Серед організаційних форм останньої можна зазначити *технологічні гранти*. Технологічні гранти — це безоплатне передавання технології, технологічно містких товарів чи фінансових засобів для купівлі технології, навчання та підготовки персоналу, адаптації до місцевих умов. Отримувач не бере фінансової участі в проекті, а донор має право на участь у нагляді за ефективним використанням допомоги.

Дедалі більшого поширення у практиці МЄВ набувають **напівлегальні** (без порушення норм закону, утім із порушенням етичних норм) та **нелегальні способи** отримання доступу до результатів інтелектуальної діяльності: вироблення і реалізація контрафактної продукції, копіювання та реінжиніринг (розбирання виробу на елементи з метою вивчення і подальшого копіювання), промислове шпигунство та інші методи недобросовісної конкуренції. *Мотивація*: економія на оплаті прав ІВ власникам, значна економія витрат на НДДКР, можливість випередити конкурентів. Так, інноваційне пошкваллення в енергетиці Китаю почалось із запозичення успішних закордонних технологічних зразків. До їх дослідження і декодування, адаптації до потреб національного ринку було залучено кращих учених країни і фахівців провідних енергетичних компаній.

Переманювання іноземних фахівців-носіїв знань щодо ОІВ може розглядатись як більш вигідний спосіб отримання ОІВ, ніж придбання відповідної ліцензії або «ноу-хау». Така форма передавання ОІВ поширена у випадках, коли одна із сторін (розробник або покупець) перебуває у країні з недостатньо розвиненим законодавством у сфері охорони прав ІВ. Неоглядність, юридична необізнаність однієї із сторін також може бути використана для отримання доступу до ОІВ всупереч етичним нормам. Наприклад, китайська компанія Sany (виробник кранів) замовила консультації німецькій компанії з технологічного консультування. При обговоренні проекту представники китайської компанії дізнавалися про деталі: як будуть проводитись дослідження, які будуть використовуватись методики, як робитись розрахунки. Дізнавшись про технологію консультування, Sany відмовилась від проекту і зробила все власними силами [1].

Розглядаючи нелегальні методи отримання ОІВ, слід відрізнити економічну (конкурентну) розвідку і промислове шпигунство.

Конкурентна розвідка — це дії по *етичному, законному* збиранню, аналізу, поширенню інформації про конкурентів, що може бути використана компанією при прийнятті управлінських рішень. Конкурентна розвідка передбачає збір і обробку даних з різних джерел для розробки управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності компанії, і ґрунтується на використанні виключно законних (легальних) методів. Витрати на економічну розвідку складають у середньому 1,5% торгового обороту концернів. Вирізняють дві складові її діяльності: інформаційно-пошукова, інформаційно-аналітична. Джерелами інформації є реклама, облікові документи компаній, звітність, що публікується, організації-постачальники, споживачі конкурентів, ЗМІ, Інтернет. Конкурентна розвідка виконує функції *раннього попередження*, привертаючи увагу на початковому етапі до потенційних загроз; виявляє сприятливі для бізнесу можливості (інакше компанія могла б їх не помітити); бере участь у виявленні спроб конкурентів отримати доступ до корпоративних секретів, випередження маркетингових компаній конкурентів. *Економічна контррозвідка* — це виявлення, попередження, припинення спроб інфільтрації і вербування агентури конкурентами, кримінальними структурами, запобігання витоку конфіденційної інформації через працівників, клієнтів, партнерів, профілактична перевірка лояльності працівників, попередження негативних процесів у колективі. Родоначальником конкурентної розвідки у її сучасному вигляді вважається компанія «Хегох» (1980-ті рр.), що завдяки своїй японській філії створила систему роботи, яку сьогодні називають бенчмаркінгом. Наразі така послуга є легальною і користується попитом.

Промислове шпигунство — це форма недобросовісної конкуренції, за якої здійснюються незаконне отримання, використання, розголошення інформації, що складає комерційну або іншу таємницю, що охороняється законом, з метою набуття переваг при здійсненні підприємницької діяльності й отримання вигоди. Промислове шпигунство передбачає активні дії, спрямовані на збір, крадіжку, накопичення й обробку цінної інформації, закритої для доступу стороннім особам. *Методи*: підкуп співпрацівників, партнерів для передання інформації; зламування програмного забезпечення; збір інформації за допомогою технічних засобів; запровадження *інсайдерів*; збір компрометуючої інформації та шантаж працівників, що мають доступ до конфіденційної інформації; вилучення інформації за допомогою спецслужб. Найпоширенішим промислове шпигунство є у таких галузях: енергетика, оборона, інформаційні технології, технології подвійного призначення, фармацевтика.

Державні органи багатьох країн світу займаються збиранням секретної інформації, що належить на правах власності іноземним корпораціям (особливо: США, Франція, ВБ, Японія, останнім часом — Китай). Початок XXI ст. ознаменувався розкриттям транснаціональної шпигунської мережі під назвою «Echelon», що прослуховувала до 100 млн переговорів на місяць по всьому світу, і на яку працювали тисячі працівників — програмістів, математиків, криптологів, навіть не підозрюючи про це. Завдяки перехопленій інформації свого часу американська компанія Raytheon змогла отримати контракт на постачання радарів для ВПС Бразилії (1,4 млрд дол.), який розробляла європейська Thomson, а Boeing-McDonnell Douglas отримав контракт на постачання літаків до Саудівської Аравії замість концерну Airbus (угода на 6 млрд дол.; було отримано відомості, що співробітники «Airbus» пропонували за укладення контракту хабар). Сьогодні внаслідок розвитку Інтернету докорінно змінилась основна мета діяльності усіх шпигунів і розвідок: адже є можливість досить вільно отримати потрібну інформацію за допомогою мережі Інтернет. Улітку 2012 р. компанія ESET виявила унікальне шпигунське програмне забезпечення: червак, що крав файли, створені у програмних продуктах AutoCAD (інженерна програма для створення проєктів, креслень). Програма *відстежувала появу нового креслення* і відправляла на пошту зловмисників (zareєстрована у Китаї). Водночас колишній високопосадовець ЦРУ США Шерман Кент ще у другій половині минулого століття дійшов висновку, що 90% інформації, за якою полюють шпигуни, можна отримати з відкритих джерел. Збитки від промислового шпигунства (політичні, соціальні, економічні) майже не піддаються матеріальній оцінці. Голова Комітету з розвідки палати представників Конгресу США оцінив втрати американських компаній від промислового шпигунства у 2012 р. у 300 млрд дол. (причому основна частина — наслідок китайських хакерських атак). За оцінками британської контррозвідки M15 промислове шпигунство є однією з трьох найбільших сучасних загроз британській безпеці.

Піратство, виробництво і торгівля контрафактною продукцією створюють загрози економічному розвитку, здоров'ю та безпеці споживачів у глобальному масштабі. Мають наслідками втрату доходів бюджетів країн, негативний вплив на іноземні інвестиції, втрату репутації виробників; часто таке виробництво потрапляє під контроль злочинних організацій. Компанії, що розробляють програмне забезпечення, оцінюють щорічні збитки внаслідок нелегального тиражування програм до 13–15 млрд дол., щорічні збитки правовласників відомих торговельних марок від продажу підробленої продукції — до 100 млрд.

5.2. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ПОНЯТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ. ТНК НА РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

С. М. Макуха, доктор економічних наук, професор

Міжнародний ринок інтелектуальної власності — система економічних відносин між суб'єктами світового господарства, які проявляються через обмін об'єктів інтелектуальної власності на основі законів товарного виробництва та обігу. Угоди на зазначеному ринку оформляються як передача виключних прав на ці об'єкти. Таким чином, сутнісною особливістю зазначеного ринку є те, що на ньому обертаються не продукти інтелектуальної діяльності, а права на них. Отже вартість об'єктів постає як вартість прав, а об'єктом купівлі-продажу є охоронні документи.

Основні структурні елементи світового ринку технологій:

1. *Ринки об'єктів права інтелектуальної власності*, до яких належать: ринки об'єктів авторського права (наприклад, наукові праці, що містять нові знання) та ринки об'єктів права промислової власності — винаходів (корисних моделей), промислових зразків. Основною формою прийому-передачі прав власності на об'єкти права промислової власності є патентно-ліцензійна торгівля. Патентна угода — це міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу покупцеві патенту. Ліцензійна угода — міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

2. *Ринки матеріальних носіїв технологій*: ринки технологічних ліній, устаткування, технічної документації; ринки високотехнологічної продукції.

3. *Ринки наукової і науково-технічної інформації*.

4. *Ринки наукоємних послуг*: консалтингових, науково-технічних, освітніх, інжинірингових тощо.

Агентами ринку технологій виступають великі промислові компанії, дрібні інноваційні фірми, які продають і купують не тільки науково-технічні знання, але й певні технології. Навіть середні за розмірами фірми можуть успішно здійснювати інноваційну діяльність на основі передачі технологічного ноу-хау. Невеликі фірми, завдячуючи більш гнучкому реагуванню на зміни ринкової кон'юнктури, частіше ризикують, мають ліпші внутрішні зв'язки. Це дає їм великі конкурентні переваги на міжнародних ринках інтелектуальної власності. Обумовленість подальшого інноваційного розвитку наявністю

цивілізованого ринку інтелектуальної власності давно визнана в США, Японії, Німеччині, потім у середині 1990-х років у Китаї, в 2010 р. — у РФ, в 2011р. — у Європейському Союзі. Сьогодні лідируючі позиції у світовій торгівлі інтелектуальної власності посідають країни АТЕС: США, Японія і Китай.

Обмін технологіями на світовому ринку забезпечується за допомогою експорту і імпорту. Доцільність експорту пояснюється тим, що це:

- джерело отримання доходів;
- форма боротьби за товарний ринок;
- спосіб обійти проблеми експорту відповідного товару;
- спосіб установа контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь у прибутках і т. п.;
- можливість доступу до іншої технології через «перехресне ліцензування»;
- можливість більш ефективного удосконалювання об'єкта ліцензії за участю покупця.

Доцільність імпорту об'єктів інтелектуальної власності пояснюється тим, що це:

- доступ до нововведень високого технічного рівня;
- засіб економії витрат на НДДКР, у тому числі і в часі;
- засіб зменшення витрат на товарний імпорт і одночасно засіб залучення національного капіталу та робочої сили;
- умова розширення експорту продукції, що випускається по закордонних технологіях: у багатьох країнах частка виробів, що випускаються за ліцензіями, у валютному експорті перевищує частку національних виробів [2, с. 135].

До особливостей міжнародного ринку інтелектуальної власності в умовах переходу до шостого технологічного укладу належить тенденція до його зростання. Останніми роками високими темпами розвивається ринок ліцензій і патентів, консалтингу, інжинірингових та інших послуг. Висока динаміка характерна для експорту методів управління та організації. Це послуги з управління виробництвом: відповідальність за технічний та інженерний аспекти виробництва, управління кадрами, навчання місцевої робочої сили, маркетинг та фінансові операції, купівля техніки й сировини.

Основним джерелом інформації щодо змін на світовому ринку інтелектуальної власності є узагальнені дані, які щороку публікуються Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (BOIB, World Intellectual Property Organization, WIPO). Це спеціалізована установа в системі ООН, міждержавна організація, що регулює міжнародну систему охорони прав інтелектуальної власності та виконує адміністративні функції щодо багатосторонніх угод з приводу її правових та економічних аспектів. Україна є членом цієї організації з 26 квітня 1970 р.

У доповіді ВОІВ «Всесвітній огляд інтелектуальної власності за 2013 рік» аналізується роль брендингу в глобальній економіці і в рамках інноваційної екосистеми. Дослідження пропонує нові дані, аналітичні матеріали та уявлення про те, як компанії використовують бренди для проведення відмінностей між їх виробами та виробами їхніх суперників і що саме розширення використання брендів означає для споживачів, ринкової конкуренції та інновацій.

Компанії всього світу витрачають майже півтрильйона доларів США щорічно на брендинг, що перевищує витрати на наукові дослідження та конструкторські розробки і на проектування і становить у деяких країнах до чверті від загального обсягу інвестицій компанії в нематеріальні активи. З-поміж інших питань у доповіді детально розглянуто роль системи знаків для товарів і послуг у підтримці брендової діяльності компаній. Торговельні марки залишаються найбільш поширеною формою реєстрації прав на інтелектуальну власність у світі. Багато компаній у країнах з низьким і середнім рівнем економіки інтенсивно використовують цей інструмент на відміну від інших форм реєстрації прав інтелектуальної власності.

Також у доповіді висвітлюються питання доступності системи реєстрації знаків для товарів і послуг, балансу інтересів правовласників і третіх осіб, проблеми «переповненості реєстрів», яка ускладнює процес реєстрації нових знаків. Окремо розглянуті вплив особливостей використання марки заявником на процес реєстрації, рівень вивчення конфліктів знаків, що реєструються, з попередньо зареєстрованими знаками тощо. Крім того, у доповіді містяться дослідження взаємодії стратегії компанії щодо розвитку брендів і загальної стратегії з інновацій та результати вивчення ролі великих брендів у доступі компаній на ринок.

Активними агентами міжнародного ринку інтелектуального капіталу виступають *транснаціональні корпорації (ТНК)*. Здійснення великих витрат на НДДКР під силу лише найбільшим компаніям, які витрачають величезні суми на наукові дослідження і розробки. Особливістю сучасного етапу є те, що ТНК все активніше залучають до проведення НДДКР свої закордонні підприємства, наукові центри та лабораторії. ТНК імпортують ефективні технології виробництва (що забезпечує отримання якісних і недорогих споживчих товарів та послуг, вироблених усередині країни за сучасними стандартами), культуру споживання товарів та послуг.

Принципи діяльності ТНК, що забезпечують конкурентні переваги у сучасній глобалізованій економіці: 1) глобальний підхід до управління (оптимізація діяльності мережі в цілому, а не окремої ланки); 2) розробка, передання, використання технологій здійснюються переважно у рамках замкнених корпоративних структур; 3) ефект масштабу забезпечується через використання єдиного технологічного пакету в різних країнах з внесенням мінімальних змін;

4) внутрішньокорпоративна торгівля із застосуванням трансфертних цін;
5) ротация кадрів між найбільшими ТНК і найважливішими державними органами країн перебування (підтримка контактів з владою країни).

Високий рівень монополізації забезпечує ТНК довгострокове закріплення на ринках за допомогою іноземного патентування, що створює умови для стабілізації експорту товарів та формування попиту на ліцензії; підвищення попиту на інжинірингові послуги з високою питомою вагою інтелектуальної праці (результати НДДКР і досвід їх практичного освоєння); збільшення обсягів продажу контрафактної продукції; зростання комерційного інтересу до товарних знаків та інших засобів індивідуалізації, про що свідчить різке збільшення обсягів їх реєстрації. Слід звернути увагу на те, що переваги, що здобувають ТНК на ринках інтелектуальних ресурсів, дозволяють їм отримувати світову квазіренду (надприбуток, що привласнюють країни і цивілізації, які першими освоїли нові, більш ефективні винаходи та інновації, покоління техніки і технології, способи ведення господарства і форми підприємництва, фінансові і валютні механізми тощо [3]).

Одним із засобів зовнішньоекономічної експансії ТНК є використання внутрішньокорпоративного обміну технологією. Найважливіший метод здійснення цієї політики — передача ліцензій власним філіям та дочірнім компаніям, що фактично є передачею материнською компанією новітніх досягнень на певних некомерційних умовах. Надання ліцензій, технічних знань і досвіду дочірнім компаніям за кордоном дозволяє ТНК порівняно швидко налагоджувати виробництво нових товарів на своїх підприємствах і збувати їх на ринках як держав їх місцезнаходження, так і в суміжних країнах. Оскільки в ТНК відбувається спільне використання результатів НДДКР материнськими і дочірніми компаніями, світовий ринок технологій розвинутий краще національного. Близько 2/3 світового технологічного обміну припадає на внутрішньофірмовий обмін ТНК. Більше 60% ліцензійних надходжень промислово розвинених країн є внутрішньокорпоративними надходженнями (у США — 80%). Найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації світового ринку технологій (рівень монополістичного контролю 89–90%).

Таким чином, ТНК отримують можливість не тільки скоротити до мінімуму термін освоєння винаходу, але обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн. Як правило, у країнах, що розвиваються, ТНК створюють виробництво лише окремих вузлів і деталей, які поставляються як комплектуючі вироби на дочірні підприємства в інших країнах. Тому передача технології має на меті створення в цих країнах завдяки дешевизні робочої сили проміжної продукції, здешевлення товарів, створюваних на підприємствах ТНК [4]. Але інноваційна складова ТНК переважно залишається в країнах походження

компаній. Зазвичай найкращі продукти виробляють для своєї батьківщини. Науково-технічні розробки, моделі передають спочатку до країн із високою конкуренцією та вимогами до якості товарів, а потім уже до менш розвинених, де на відповідний продукт може зберігатися тривалий попит [5].

5.3. СВІТОВА КВАЗІРЕНТА. МЕХАНІЗМИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ, РОЗПОДІЛУ, ПЕРЕРОЗПОДІЛУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ОБ'ЄКТИ ІВ

О. М. Левковець, кандидат економічних наук, доцент

Головним стимулом для організацій, що прагнуть технологічного оновлення виробництв, для інвесторів у сфері ІВ, для країн щодо підтримки розвитку наукоємних, високотехнологічних виробництв є прагнення отримати інтелектуальну ренту. Єдиного підходу до визначення останньої у науковій літературі до сьогодні не існує, застосовуються часто як тотожні поняття інтелектуальна рента, інтелектуальна квазірента, технологічна квазірента.

Інтелектуальною рентою (ІР) називають надприбуток від використання відтворюваних і не пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів інтелектуальних чинників виробництва — тобто інтелектуального капіталу, пов'язаного із тимчасовою монополією на інтелектуальний продукт. Контроль над ІР перетворюється на глобальний виграш у новому технологічному укладі.

ІР становить форму економічної реалізації власності на інтелектуальні ресурси та інноваційні продукти, це дохід понад того мінімального рівня, що необхідний для залучення інтелектуальних ресурсів до даної сфери діяльності. ІР утворюється за рахунок: 1) надбавки до середньої ціни реалізації інноваційної продукції; 2) продажу патентів і ліцензій, ноу-хау; 3) гудвіла інноваційно активних підприємств. ІР передусім пов'язана з категорією ІВ: формується на ринку ІВ, є формою оплати користувачем (покупцем) доступу до обмеженого на даний момент інтелектуального ресурсу. Майже в усіх наукових працях, присвячених цій проблематиці, зазначається така особливість утворення ІР: витрати на створення інтелектуального продукту можуть у разі відрізнятись від кінцевого доходу власника, оскільки вартість тиражування інтелектуального продукту може наблизитись до нуля. У нових продуктах частка ІР може складати 50% ціни і вище (тож, експортуючи сировинну і проміжну продукцію, Україна фактично оплачує природною рентою ренту інте-

лектуальну при імпорті наукоємної продукції або при купівлі ліцензій на її виробництво) [6].

У деяких наукових джерелах пропонується вирізняти ІР та *інтелектуальну квазіренту (далі ІКР)*, розуміючи під ІКР дохід понад мінімальний, необхідний для утримання інтелектуального капіталу у цій сфері діяльності, тож ІКР перевищує ІР на величину безповернених витрат власників інтелектуального капіталу і компаній, що здійснюють інноваційну діяльність. Утім особливості формування та привласнення інтелектуальної ренти (квазіренти) такі, що більш коректним представляється надалі використання терміна «квазірента». *Квазірента* — це надприбуток, що привласнюється власником унаслідок монопольного володіння неприродним виробничим ресурсом. Одним із її різновидів і є інтелектуальна квазірента. Її відмінності від природної ренти:

1. Першоджерелом ІКР є не природні ресурси, а інтелект, знання, досвід, втілені у технологіях, способах організації виробництва, методах менеджменту і маркетингу і т. п.

2. Існування обмежене у часі. Може швидко зникати в результаті конкуренції в освоєнні технологічних інновацій. Залежить від циклічної динаміки розвитку науки і техніки, періодичної зміни технологічних укладів.

3. Є компенсацією за накопичений і реалізований в інноваціях людський капітал, підприємницький талант, інноваційний ризик.

Економічними суб'єктами привласнення ІКР є власники інтелектуального капіталу, інтелектуальних ресурсів, інтелектуального продукту. *Суб'єктами розподілу ІКР* можуть бути: розробники, інноваційно активні підприємства, державні органи влади. ІКР має розподілятися між інноваторами та інноваційно аактивними підприємствами, у яких утворюється цей факторний дохід, та органами державної влади, що мають права повного й неповного відчуження. Основним каналом реалізації ІКР є інновації. ІКР має стати джерелом покриття витрат, і водночас — джерелом розвитку усієї інноваційної сфери, є інструментом стимулювання інноваційних процесів. Утім вона не забезпечуватиме необхідних мотивів для ефективного створення інноваційних продуктів, якщо отриманий дохід розподіляється між низкою акторів (учасників), а витрати здійснює передусім винахідник.

Світова ІКР — це надприбутки, що отримують власники ОІВ при їх обороті на світовому ринку. Джерело світової ІКР — надприбуток, який отримує експортер готової продукції, технології або її елементів (ОІВ), що здійснив базисні інновації і протягом певного часу монопольно використовує пов'язані з цим вигоди. ІКР виникає, реалізується і привласнюється переважно у фазі дифузії принципово нової або поліпшеної техніки, технології. В результаті не лише компенсуються витрати на розробку й первісне освоєння нової продук-

ції (технології), а й отримується надприбуток протягом певного періоду часу — доки новація не стане загальнопоширеною, визначаючи нормальний рівень витрат, ціни, прибутку. Світову ІКР привласнюють переважно розвинуті країни, утім останніми роками до цього процесу активно підключаються країни Сходу, передусім так звані нові індустріальні країни.

Різниця між суспільними і приватними витратами створення інтелектуальних продуктів не має бути надто великою — якщо приватні значно перевищуватимуть суспільні, для власників інтелектуального капіталу зменшуються стимули для інноваційної активності, якщо ж навпаки (приватні витрати значно менші за суспільні), суспільство нестиме втрати через привласнення результатів інтелектуальної діяльності виключно власником інтелектуального капіталу, знижується потенціал дифузії інновацій. Реальністю сьогодення в глобальному масштабі є другий варіант, що значною мірою пов'язано з діяльністю ТНК і актуалізує завдання реформування існуючої світової системи охорони й захисту прав ІВ.

Механізми формування, розподілу і перерозподілу світової ІКР можна класифікувати на ринкові, механізми ТНК, державного регулювання і міжнародного регулювання. Найбільш помітним, на наш погляд, є вплив на означені процеси ТНК, що застосовують такі *механізми для формування і розподілу на свою користь ІКР*:

1. Створення «ланцюжків вартості» і застосування механізмів трансфертного ціноутворення.

Трансфертна ціна — це регульована ціна на проміжні товари та готову продукцію, що застосовується при операціях між філіями, дочірніми структурами, підрозділами мережі ТНК. Трансфертні ціни можуть істотно відрізнитись від ринкових — як у бік збільшення, так і у бік зменшення, а підрозділи — не мати права закупати продукцію на відкритому ринку. Причини застосування таких цін: мінімізація оподаткування, можливість виводити прибутки з певних країн в обхід відповідних обмежень, маневрування фінансовими потоками всередині ТНК з метою оптимізації функціонування мережі в цілому (підтримка певного підприємства в такий спосіб, витіснення конкурентів, що не є учасниками мережі). Обґрунтуванням для застосування трансфертних цін стосовно внутрішньокорпоративного обміну ОІВ може слугувати відсутність ринкових цін на них через унікальність, відсутність на ринку таких продуктів. Одним із способів максимізації прибутку від функціонування мережної структури ТНК є вибудова так званих «ланцюжків вартості» — розміщення різних стадій виробництва певного продукту на підприємствах різних країн у такий спосіб, щоб найбільша частка вартості створювалась у країнах з найменшим рівнем оподаткування. Уможливорює при створенні «невідчутних» активів перенесення на філії у країнах, що розвиваються, знач-

ної частки відповідних витрат, що є незіставною з вигодами, які отримують ці країни. Внутрішньофірмове міжнародне кооперування переорієнтовує обмін ОІВ на розвиток науково-технічних зв'язків ТНК та їх підрозділів, що забезпечує лідерство в різних високотехнологічних сферах, збереження монопольних прав.

2. Продаж прав на ОІВ залежним покупцем. Продаж ліцензії часто супроводжується низкою обмежень: примусові купівля /продаж продукції з використанням трансфертних цін; передання продавцю ліцензії (ліцензіару) прав на будь-які удосконалення, що належать до переданої технології (поворотна ліцензія). Вибудова «ланцюжків створення вартості» передбачає такий поділ операцій за підрозділами ТНК, що виробники окремих складових частин продукції (наприклад, блоків програм) зазвичай не мають уявлення про увесь алгоритм / технологію створення продукту. Продукцію купують ТНК найчастіше у своїх підрозділів або контракторників, у результаті лише певні бренди домінують на відповідному ринку.

3. Приховування неявного знання. Передання не усіх, а лише частини елементів технології є *способом збереження монопольного становища на певному ринку*, ускладнення для конкурентів процесів копіювання чи вдосконалення. Так, німецькі машинобудівні компанії намагаються залишати у своїй країні ключовий елемент технології — наприклад, програмне забезпечення, якщо верстати виробляють у Китаї.

4. Блокування перспективних досліджень і розробок, допоки не вичерпано потенціал попередніх (штучне подовження часу отримання ІКР).

Поширеним є такий метод завоювання ринків транснаціональними корпораціями шляхом використання можливостей чинного патентного законодавства країн: 1) формується сильний портфель патентів, за допомогою якого *блокуються науково-технічні розробки* конкуруючих компаній; 2) за результатами НДДКР *формується міжнародні стандарти та технології ліцензування*, у межах яких має вироблятися наукоємна продукція; 3) здійснюється *потужна експансія наукоємної продукції* до обраних секторів ринку; 4) подавляються не лише розробники наукоємної продукції, а й виробники, здійснюється *трансформація обмеженої монополії в природу*.

5. Формування свідомості споживача — переконання його у тому, що лише великі корпорації можуть виробляти якісні товари — дозволяє багаторазово завищувати ціни стосовно ринкового рівня (яскравий приклад — ринок фармацевтичної продукції, де споживачі віддають перевагу брендовим лікам замість дженериків, навіть якщо їх ціна відрізняється у десятки (!) разів).

6. Правові механізми, створені існуючою системою охорони прав ІВ уможливають вилучення глобальної ІКР через інституційні новації. Значною мірою цьому сприяють механізми державного та міжнародного регулювання

ринку прав ІВ. У результаті корпорації переорієнтували зусилля з НДДКР на пошук усе нових механізмів отримання ІКР через використання системи захисту прав ІВ. Наприклад, Samsung і Apple витратили на патентні суди (станом на 2013 р.) 20 млрд дол., а на фундаментальні дослідження — 5 млн.

7. Маючи величезні ресурси, ТНК залучають по всьому світу найбільш талановитих фахівців, унеможливаючи зворотний рух створених ними нових знань. Створення стратегічних альянсів з конкурентами, формування патентних пулів посилюють монополізацію світового ринку ОІВ і подовжують термін отримання ІКР. Так, компанія Samsung уклала угоди про партнерство у патентній сфері (*кросліцензійні* угоди, що передбачають взаємний обмін ліцензіями для доступу до патентних портфелів корпорацій) з метою мінімізації ризиків виникнення патентних спорів та економії коштів на НДДКР з корпораціями LG, Nokia, Google, Ericsson. Причому угоди охоплюють як існуючі патенти, так і ті, що будуть зареєстровані протягом найближчих 10 років.

8. Уніфікація стандартів виробництва продукції уможливорює поширення монопольної влади, поширення ареалу збуту продукції, для країн базування ТНК — можливість політичного впливу і блокування діяльності конкурентів із інших країн шляхом застосування потенціалу санкцій щодо застосування певних технологій. Міжнародні стандарти є потужним важелем дії на спрямованість і динаміку НТП. Розробка і просування, ухвалення такого стандарту є вельми дорогим і складним процесом, що по силам лише найбільшим корпораціям, тому саме ТНК формують умови взаємодії на сучасному глобальному ринку ОІВ та технологій.

9. Конкурентна розвідка ТНК, що межує зі шпигунством, може здійснюватись під прикриттям цілком легальної діяльності, прикладом участі у реалізації «антикризових» програм з оздоровлення економіки окремих держав. *Схема*: легальне збирання, накопичення, систематизація та аналіз всієї інформації, що цікавить ТНК; у рамках нав'язаного юридичного консалтингу вивчається структура договірно-правових відносин суб'єкта з партнерами; здійснюється управлінський супровід діяльності, надається допомога в організації систем зв'язку і комунікацій, захисту інформації; здобуваються лобістські зв'язки в урядових органах з наступним переходом відносин на залежну корупційну основу.

Державні (інструментами податкової, інвестиційної, інноваційної політики) і міжнародні механізми також здійснюють помітний вплив на формування і перерозподіл світової ІКР. Наведемо деякі з них.

Позиції країн на міжнародній арені, можливість впливати на розробку формальних норм і правил поведінки на ринку прав ІВ не є рівними. У сучасному світі виникла нова форма приватної власності: право окремих структур ініціювати і розробляти юридичні норми і правила, тобто формальні інститути [7]. Це уможливорює для окремих країн і корпорацій вилучення глобальної

ренти через інституційні новації, що забезпечують вигоди першопрохідцям. Найбільш відомий інструмент — угода *TRIPS* у рамках СОТ (про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності), що є неоднозначною, зокрема, стосовно соціально-економічних наслідків у сфері охорони здоров'я (надмірна жорсткість патентного законодавства щодо фармацевтичної продукції) [8]. Угодою встановлено мінімальні норми охорони прав ІВ, що мають бути відображені у національному законодавстві країни — члена СОТ. Уряди мають гарантувати патентний захист використанню мікроорганізмів, методів генної інженерії, ГМ-рослин, тварин, сортів рослин. Але у тому закладено значні ризики для національної безпеки країн. Уможлиблюється патентування технологій, що вже використовуються в інших державах, а потім захищаються корпораціями як ІВ.

Механізм примусового ліцензування належить до таких, що мають виправляти недоліки існуючої системи правового захисту ІВ. Застосовується наразі невикористання або неповне використання захищеного патентом технічного рішення, має не допустити ситуації неповного задоволення потреб суспільства в товарах чи послугах, захищених патентом. Зокрема, угода *TRIPS* залишає за урядами країн — членів СОТ право на видачу примусових ліцензій на технології, виключно важливі для населення, за умов виплати компенсації власнику патенту. Утім, коли Таїланд у 2006–2007 рр. видав *примусові ліцензії* (механізм передбачено *TRIPS*) на лікарські засоби для лікування ВІЛ/СНІД та захворювань серцево-судинної системи, то потрапив до «Списку — 301» торговельного представництва США [8, с. 188].

Міжнародні угоди можуть створювати умови для вилучення ІКР корпораціями одних країн, і загрозу для національної безпеки — інших. Наприклад, у 2006 р. Індія та США підписали угоду про співробітництво в сфері атомної енергії разом із угодою «Ініціативи в галузі сільськогосподарських технологій», у результаті чого американські ТНК отримали монополію на ринок насінного матеріалу та торговельний сектор аграрного ринку Індії [9]. США домоглися безперешкодного доступу до генетичних банків насінного фонду Індії, наполягли на перегляді законів у галузі захисту прав інтелектуальної власності для введення патентів на насіння та гени. З причин боргів через використання генетично модифікованого насіння та експансію на внутрішньому ринку дешевої американської сільгосппродукції (виробництво якої субсидується у США) протягом минулого десятиліття двадцять вісім тисяч індійських фермерів покінчили життя самогубством.

Закономірності сучасного розвитку міжнародного обміну ОІВ є такими, що ускладнюють для технологічно менш розвинених країн просування за щаблями світової технологічної піраміди, посилюється монополізація світового ринку ОІВ та технологій. Посилення охорони і захисту прав ІВ мають стимулювати трансфер технологій (ТТ), економічний розвиток і НТП. Але

в результаті ТТ ускладнюється, для менш розвинутих держав існують ризики втрати ресурсів розвитку, технологічного суверенітету; країни ж — донори технологій, отримуючи монопольні прибутки, скорочують витрати на НДДКР, гальмується НТП. У Доповіді про торгівлю і розвиток ООН-2014 визнається, що країни, які розвиваються, на початковому етапі індустріалізації можуть опинитись замкненими на нижніх ланках ланцюжку створення доданої вартості, оскільки жорсткий контроль за ІВ не дозволяє їм рухатись угору. У рамках міжнародного регулювання існують можливості застосування ІВ як інструменту економічної агресії, гальмування поширення знань. Високі трансакційні витрати функціонування системи захисту і охорони прав ІВ не перекриваються приростом продуктивності праці від генерування, впровадження і використання інновацій. Пошук шляхів реформування інституційних основ функціонування глобальної сфери ІВ наразі ведеться переважно в площині розробки заходів щодо обмеження термінів і спектру прав ІВ.

5.4. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В ЕПОХУ ІНТЕРНЕТУ. НОВА ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор

Поняття «нова економіка» означає принципово новий етап розвитку пост-індустріального суспільства, обумовлений інформаційною революцією, зміцненням нематеріальної економіки, використанням інноваційних методів господарювання, інтелектуального капіталу, пріоритету виробництва знань, послуг та становлення менталітету творчого й ефективного бізнесу. Зміни, що відбуваються, визначили нові критерії успішності національної економіки. Обсяг золотовалютних резервів і забезпеченість природними ресурсами відходять на другий план, їх випереджають показники кількості фірм і фізичних осіб, які володіють правами на інтелектуальну власність. Баланс сил на карті світу зміщується у бік тих країн, що характеризуються високим рівнем розвитку науки, досліджень і розробок, і де сконцентровані права інтелектуальної власності.

У новій економіці питання інтелектуальної власності набувають особливого значення. Це пов'язано з бурхливим розвитком електронних засобів зв'язку, новітніх цифрових технологій, а також зі швидким постачанням інтелектуальних продуктів споживачам. За даними доповіді комісії ООН з питань цифрових технологій (2014), на сьогоднішній день існують 77 країн, у яких кількість людей, що використовують Інтернет, складає понад 50% від

населення загалом. Число користувачів збільшиться у світі з 2,3 млрд у 2013 р. до майже 2,9 млрд наприкінці 2014 р. Більше 50% населення світу буде підключено до Інтернету до 2017 р. В Україні щорічне проникнення Інтернету зростає на 10% та охоплює зараз понад 18 млн мешканців. Перманентно зростає попит на електронні книги, успішно розвиваються наукові, технологічні та медичні публікації on-line. Багато музеїв і художніх галерей перетворили свої колекції в цифрову форму, зробивши їх доступними для перегляду в Інтернеті (наприклад, на сайті Artnet).

Економіка інтелектуальної власності в епоху Інтернету набуває нових рис. Відносини між постачальниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ доповнюються віртуальними угодами, ринок стає транскордонним та супердинамічним, бар'єри доступу до нього якщо не зникають, то різко зменшуються, цінова і нецінова конкуренція зростає. Масштабність і новизна інформації радикально відрізняє її від інформації на ринку традиційних благ, асиметрія інформації мінімізується. Певною мірою починають проявлятися риси, властиві ринку вільної, досконалої конкуренції. Раніше найближче до нього був «чистий» капіталізм початку індустріальної епохи в Англії (XVIII — початок XIX ст.), який спирався на матеріальне виробництво і виключав державу як макроекономічний суб'єкт. Сьогодні централізоване регулювання виробництва і поширення електронного продукту майже неможливе, незважаючи на те, що цілий ряд країн — Росія, Іран, Китай намагаються встановити контроль над оборотом інформації на своїй території. Проте регламентація ускладнюється, єдиного власника глобального простору визначити складно. Немає також відокремленого майна як об'єкта власності.

Усе це породжує переваги та ризики щодо ефективного захисту та охорони прав інтелектуальної власності. До переваг належать: зниження трансакційних витрат для надавачів (економія коштів на утримання бібліотек, на публікації, їх перекази) і споживачів (економія часу на отримання, скорочення асиметрії інформації щодо нових творчих продуктів); зростання можливостей для маловідомих авторів, дебіюрократизація; поширення вибору для користувачів. Інтернет, як супермедійний засіб комунікації, сприяє глобалізації ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності. До ризиків належать: ускладнення захисту прав інтелектуальної власності (з огляду на географічні, фізичні та часові параметри), а також процесу узгодження інтересів зацікавлених сторін; недосконалість законодавства, бо чинні норми не зорієнтовані на охорону баз даних в Інтернеті, товарів у цифровій формі, авторських прав і прав на ім'я; практично безмежність і свавільність використання електронних продуктів; внесення змін у твори і публікації, їх фальсифікація; створення дешевих і високоякісних контрафактних копій, їх широке поширення; зростання недобросовісної конкуренції в електронній торгівлі та її індивіду-

алізації; загрози імітації знаків та брендів товарів і послуг, поширення «патентних тролей»; ускладнення технічної фіксації факту порушення авторських прав у глобальній інформаційній мережі як необхідної передумови початку судового розгляду справи. Величезна кількість піратської продукції знаходиться на торрентах, які дозволяють безкоштовно завантажувати контент (фільми, відео, музику, програмне забезпечення тощо).

Не вирішені питання щодо правомірності патентування способів ведення бізнесу за допомогою Інтернету і максимально широкого доведення до відома суспільства інформації про патенти.

Суттєвою проблемою для специфікації прав інтелектуальної власності є індивідуалізація віртуального ринку. Зазвичай провайдери розміщують інформацію на сайтах, що мають свої адреси і так звані доменні імена (англ. — domain name), які використовують для адресації ресурсів в Інтернеті. Вони поділяються на загальні або родові домени верхнього рівня (.com, .net, .org) та національні (“ua” — для України, “fr” — для Франції, “ru” — для Росії тощо). Подібно до знаків для товарів і послуг доменні імена виконують функцію ідентифікації, надають користувачам необхідні орієнтири для пошуку сайтів в Інтернеті, хоча і не набувають форми інтелектуальної власності. Проте реєстрація доменних імен має вільний режим, який діє за правилом першості і містить конкурентну основу, на відміну від законодавства щодо товарних знаків. Звідси виникають певні суперечності у сфері охорони прав інтелектуальної власності: з числа декількох компаній, які законно використовують однакові торговельні знаки різних товарів і послуг, лише одна може зареєструвати доменне ім'я. Це спричиняє конфлікти через захоплення доменів (англ. — cybersquatting) та подальше недобросовісне використання і продаж. Оскільки їх реєстрація не потребує великих грошей, дохід від такого своєрідного рейдерства дуже високий.

В Україні для спрощення локального доступу користувачів до різних сайтів у лютому 2013 р. отримано загальнодоступний національний кириличний домен верхнього рівня «.укр», із серпня 2013 р. почалася реєстрація в доменній зоні власників торговельних марок, і впродовж року кількість цих реєстрацій сягнула 8348 імен. Власники сайтів отримали кращі можливості для популяризації своїх брендів в Інтернеті.

Отже, інституційне середовище функціонування інтелектуальної власності (і формальні, і неформальні правила), сформовані в індустріальну епоху, стає непридатним для постіндустріальної, інформаційної економіки. Спостерігається перегляд традиційних підходів до цього питання. З'являються нові вимоги до законодавства, міжнародного регулювання ринку інтелектуальних продуктів, моральних норм людської поведінки та нової «інформаційної» моралі, доступ до інформації набуває етичного значення.

5.5. МІЖНАРОДНІ УСТАНОВИ З ОХОРОНИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор

Базовим інститутом регулювання міжнародної співпраці та передачі прав інтелектуальної власності є *Всесвітня організація інтелектуальної власності*, або ВОІВ (англ. — World Intellectual Property Organization, або WIPO). Її було засновано у 1967 р. на Дипломатичній конференції в Стокгольмі, з 1970 р. вона почала функціонувати, а в 1974 р. отримала статус спеціалізованої установи ООН (загалом цих установ — 16). Законодавчою основою діяльності ВОІВ є три головні документи — Стокгольмська конвенція про заснування організації; Угода між ООН і ВОІВ; Угода про штаб-квартиру ВОІВ. Організація несе відповідальність за діяльність відповідно до своїх основоположних документів. ВОІВ сприяє розвитку творчої, інтелектуальної діяльності у світі і полегшенню передачі промислових технологій у країни, що розвиваються, з метою прискорення їх соціально-економічного та культурного розвитку. Штаб-квартира ВОІВ знаходиться в Женеві. У Нью-Йорку розташоване також бюро зв'язку організації з ООН.

Головним джерелом доходів бюджету Міжнародного бюро ВОІВ є надходження від приватних користувачів служб міжнародної реєстрації (80% загалу), внески урядів держав-членів ВОІВ (14%), а також надходження від продажу публікацій і нарахування процентів (6%). ВОІВ забезпечує видавничу діяльність, публікуючи монографії, збірники, довідники, а також періодичні видання з питань охорони інтелектуальної власності.

Організаційна структура управління ВОІВ досить складна. Це можна пояснити передісторією створення і розвитку організації. Попередником ВОІВ було Об'єднане міжнародне бюро з охорони інтелектуальної власності, створене у 1893 р. на базі об'єднання Міжнародних бюро Паризької і Бернської конвенцій. До 1970 р. вони функціонували під наглядом уряду Швейцарської конфедерації. Починаючи з часу заснування ВОІВ у минулому сторіччі, поступово склалися договори за видами інтелектуальної власності. Відповідно до них створювались самостійні союзи країн-учасниць, зі своїми органами регулювання, адміністративним апаратом та бюджетом, над котрими височіє загальний секретаріат — Міжнародне бюро. Договори мають спільну ієрархічну структуру у зв'язку з тим, що Паризька конвенція розглядалася як найбільш загальний договір у сфері охорони промислової власності, а Бернська конвенція — як найбільш загальний договір з охорони авторського права. Кожна з цих конвенцій містить положення, що передбачають укладення державами-учасницями спеціальних угод, які стосуються окремих видів про-

мислової власності (для членів Паризького союзу) і авторського права (для членів Бернського союзу). У рамках ВОІВ функціонує заснований у 1994 р. Арбітражний і посередницький центр, що є частиною Міжнародного бюро. Центр надає послуги з урегулювання комерційних спорів між приватними сторонами з питань інтелектуальної власності. Таке централізоване управління вигідне для держав-членів ВОІВ, а також для приватних суб'єктів, зацікавлених в охороні промислової власності, об'єктів авторського права і суміжних прав, тому що знижує адміністративні витрати.

Цілі створення ВОІВ були сформульовані в преамбулі до Стокгольмської конвенції (1967 р.) і загалом є такими:

- поліпшення взаєморозуміння і розвиток співпраці між державами з повагою до їх взаємних інтересів, суверенітету та рівності;
- заохочення творчої діяльності, сприяння охороні інтелектуальної власності у всьому світі;
- модернізація і підвищення ефективності діяльності союзів за умови повної поваги до самостійності кожного із них, а також підвищення ефективності договорів з охорони промислової власності й власності на літературні і художні твори.

Сприяння забезпеченню охорони інтелектуальної власності у всьому світі полягає в тому, що ВОІВ заохочує укладення нових договорів, сприяє модернізації національних законодавств, надає технічну допомогу країнам, що розвиваються. Вона збирає і поширює інформацію, забезпечує роботу служб, що полегшують отримання правової охорони винаходів, промислових зразків, знаків для товарів і послуг (особливо у випадках, коли таку охорону хочуть отримати в кількох країнах), а також сприяє розвитку інших форм співпраці між державами-членами ВОІВ. Ця організація також спрямовує свою діяльність на покращення співпраці між державами і міжнародними організаціями, між союзами у сфері охорони інтелектуальної власності. З січня 1996 р. діє Угода між ВОІВ і Світовою організацією торгівлі.

Другим важливим інститутом регулювання міжнародної співпраці та передачі прав інтелектуальної власності є *Європейська патентна організація*, або ЄПО (англ. — European Patent Organization, або ЕРО). Вона створена на основі Європейської патентної конвенції, що підписана в Мюнхені в 1973 р. і набула чинності з 1977 р. Членами ЄПО є 17 держав (Австрія, Бельгія, Швейцарія, Німеччина, Данія, Франція, Велика Британія, Греція, Ірландія, Італія, Ліхтенштейн, Люксембург, Монако, Нідерланди, Португалія, Швеція). Організаційно структура ЄПО охоплює: Адміністративну раду з представників країн та їх заступників, яка має право вносити поправки у Конвенцію; Європейське патентне відомство (ЄПВ) — виконавчий орган ЄПО, очолюваний президентом, що надає Адміністративній раді доповіді про діяльність, готує проекти бюджету і забезпечує його виконання. До ЄПВ, у свою чергу, входять

функціональні генеральні дирекції з патентного пошуку, експертизи, апеляції, права і міжнародних справ, адміністрації. Воно є фінансово самостійним і самоокупним відомством. Контроль за дотриманням Конвенції здійснює Загальний патентний апеляційний суд (англ. — Common Patent Appeal Court).

Основні цілі та завдання ЄПО — розвиток ринку технологій, зміцнення інтеграції європейських країн у галузі охорони прав власності на винаходи, застосування єдиної процедури та єдиних правил, що регулюють видачу європатентів. Процедура видачі займає в середньому 3 роки (патент діє 20 років) і передбачає: подання заявки, її формальну перевірку, патентний пошук, публікацію заявки і результатів пошуку; експертизу, видачу чи відмову у видачі патенту; розгляд скарг. Заявки можуть подаватися не тільки у ЄПО, а й в національне патентне відомство. Патент вважається виданим з дати публікації відомостей про видачу в європейському патентному бюлетні. Взаємовідносини з національними відомствами регулюються спеціальним документом для заявників «Національні законодавства, пов'язані з ЄПС» (англ. — National Law Relating to the EPC).

Ще одним інститутом регулювання міжнародної співпраці та передачі прав інтелектуальної власності є *Євразійська патентна система*, або ЄАПС. Вона створена на основі Євразійської патентної конвенції (ЄАПК), укладеної в Женеві в 1994 р. дев'ятьма країнами СНД. Україна не є державою-учасницею ЄАПК (вона підписала, але не ратифікувала Конвенцію). Головною метою Конвенції визначено створення міждержавної системи правової охорони винаходів на основі єдиного патенту. Євразійський патент терміном на 20 років видається Євразійським патентним відомством певній юридичній чи фізичній особі країни-учасниці або іншої країни (наприклад України) за результатами експертизи на основі заявки на винахід. Організаційно Євразійська патентна організація складається з Адміністративної ради та Євразійського патентного відомства (ЄПВ), що розміщені в Москві. Депозитарієм Конвенції та посередником у суперечках щодо трактування чи застосування Конвенції є генеральний директор ВОІВ.

Органом галузевого співробітництва СНД, підзвітним Раді глав урядів в Економічній раді СНД є *Міждержавна рада з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності* (МДРІВ). До складу МДРІВ входять представники Вірменії, Білорусі, Казахстану, Киргизії, Молдови, Російської Федерації, Таджикистану, Узбекистану та України. Угода про співробітництво у сфері правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності та створення МДРІВ набула чинності 14 серпня 2011 р.

На Африканському континенті діють *Африканська організація інтелектуальної власності*, або ОАІВ (фр. — Organisation Africaine de la Propriete Intellectuelle, або ОАПІ) та *Африканська регіональна організація інтелектуальної власності*, або АРОІВ (англ. — African Regional Intellectual Property Organisation, або АRIPO). Перша створена відповідно до підписаної в 1977 р.

Бангійської угоди для франкомовних країн Центральної і Західної Африки (єдине для всіх країн-учасниць законодавство у сфері охорони промислової власності дуже близьке до законодавства Франції). Друга організація створена у грудні 1976 р. на Дипломатичній конференції англomовних країн Африки в м. Лусака (Замбія). У 1982 р. угоду було доповнено Протоколом про патенти і промислові зразки Організації (підписане у м. Хараре), який набрав чинності у 1984 р. Його прийняття завершило створення системи видачі патентів в англomовних країнах Африки.

5.6. УКРАЇНА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ПЕРЕДАЧІ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Т. М. Камінська, доктор економічних наук, професор

Набуття Україною свого гідного місця у світовій економіці можливе лише за умови технологічного прориву. Відстала структура національної економіки та сировинний експорт (більше ніж 40% узагалі) перешкоджають конкурентоспроможності і відображають картину вчорашньої індустріальної економіки. На жаль, Україна не використовує в повному обсязі всі ті ресурси, які можуть забезпечити їй абсолютні та відносні конкурентні переваги. Якщо в матеріальній економіці це — ресурси сільського господарства, харчової промисловості та деяких галузей машинобудування, то у нематеріальній сфері — це економіка інтелектуальної власності та ІТ-сектор.

Чому для нас на порядок денний постає саме участь у міжнародній передачі прав інтелектуальної власності? По-перше, навіть пасивне впровадження імпортованих технологій, за умови обмеженості інвестиційних ресурсів, інфраструктури та інноваційної культури, сприяє технологічному розвитку. По-друге, Україна, на щастя, має важливий конкурентоспроможний ресурс — високий освітній та інтелектуальний капітал. Відповідно до даних ООН, за показником очікуваної тривалості освіти ми посідаємо високе, 21 місце у світі. Цей ресурс спроможний працювати на активну технологічну політику, виробництво і застосування конкурентоздатних нематеріальних продуктів (програмне забезпечення, інформація, специфічні знання тощо). Попит на них зростає майже до нескінченності. Так, в Україні тільки ринок програмного забезпечення дорівнював в 2013 р. 300 млн дол. (зростання за рік — 6%).

По-третє, в умовах загроз дефіциту державного бюджету і платіжного балансу країни використання інтелектуальних можливостей забезпечує економію державних інвестицій та сприяє зростанню зайнятості та рівня життя молоді.

Проте насправді інтелектуальний ресурс в Україні залишається сьогодні або незатребуваним, або працює на зарубіжні економіки, або його носії мігрують. Слабкий захист прав інтелектуальної власності в Україні поєднаний із відносно м'якою антимонопольною політикою, що протидіє конкуренції та зниженню цін.

Передача прав інтелектуальної власності має комерційну або некомерційну форму. Якщо відбувається комерційний обмін, тобто український резидент (держава або юридична особа) є покупцем високотехнологічного продукту у нерезидента або продавцем високотехнологічного продукту нерезидентам, то він набуває статусу суб'єкта міжнародного ринку технологій. Такі відносини Україна сьогодні має з 88 міжнародними організаціями та 186 країнами світу. Об'єктом цього ринку є різноманітні «ноу-хау» чи запатентовані винаходи, а також технічні знання і досвід, товарні знаки. У 2013 р. до Державної служби інтелектуальної власності надійшло 154 заявки для патентування винаходів за процедурою РСТ в іноземних державах.

Якщо суб'єкт економіки в Україні є закордонною філією ТНК, то головним каналом отримання ним технологій є внутрішньофірмовий обмін. Взагалі на нього припадає 2/3 світової торгівлі технологічними продуктами і ліцензіями. Для України це один з найбільш вигідних процесів залучення до світового ринку технологій, але знаходиться він у зародку. Причина полягає у непривабливому інвестиційному кліматі нашої економіки. Проте в Україні є галузі машинобудування, де техніка і технологія досягли світового рівня. Це високотехнічні, наукомісткі галузі виробництва верстатів, літаків, приладів, побутової техніки, порошкової металургії, електрозварювального виробництва. Крім того, значним резервом України є участь у діяльності міжнародних продовольчих компаній.

Другий канал міжнародної передачі прав власності — це обмін на міжнародному мікрорівні. До нього належать довгострокові контракти українських та іноземних фірм, міжфірмовий обмін за ліцензійними, коопераційними, управлінськими та іншими угодами. Зазвичай ліцензіаром виступають зовнішні економічні суб'єкти (володарі права власності на технологічний продукт), а ліцензіатами, які отримують відповідні права на використання запатентованого продукту і фактично сприяють його поширенню — фізичні та юридичні особи України. Економічні відносини регулюються міжнародними договорами (зараз їх 18), до яких приєдналася Україна. Вони мають верховенство перед національними законами у випадку врегулювання спорів. Найстарішим документом є Паризька конвенція про охорону промислової власності (1883).

Об'єктом міжнародних ліцензійних угод, крім технологій, можуть бути інноваційні продукти та торговельні марки. В останньому випадку українські компанії отримують, крім технологій, маркетингові переваги, перспективи отримання додаткових кредитів та технологічну перебудову, можливості для створення спільних підприємств (технологічних альянсів). Це допоможе нам перетворитися на країну «другого технологічного рівня», до числа яких вже

належать, наприклад, Таїланд і Малайзія. Зразком придбання іноземних технологій може бути Японія. Завдяки цьому процесу вона вивела у другій половині ХХ ст. ряд галузей промисловості (особливо у машинобудуванні) на провідні місця у світі і наростила експорт. Проте нам заважають монополізм, бюрократичні перешкоди для впровадження наукових досліджень, неефективний менеджмент. Згідно з даними Держстатслужби України, у 2013 р. кількість підприємств і організацій, які використовували передові технології та об'єкти права інтелектуальної власності, становила усього відповідно 2073 (зменшення порівняно з 2012 р. — 2,9%) і 428 (збільшення — 2,2%). До речі, найбільша кількість підприємств, які використовували передові технології, розташована у Харківській області (22,8% загальної кількості).

Ще один канал передачі прав інтелектуальної власності — зовнішньоторговельний, разом з експортно-імпортними поставками машин, обладнання та іншої промислової продукції.

Некомерційний обмін технологіями, який не супроводжується грошовими потоками, передбачає науково-технічні публікації українських науковців у зарубіжних журналах; обмін результатами досліджень через особисті контакти та обопільні візити на науково-дослідні та промислові підприємства; взаємне ознайомлення з виробничо-технічними досягненнями і досвідом. Заслугує на увагу система, яку використовують у розвинених країнах, поділу зусиль та ресурсів на отримання і використання нових знань між державою, великими промисловими компаніями та інноваційними фірмами, університетами та прибутковими організаціями.

Сучасну законодавчу базу України у сфері інтелектуальної власності загалом складають: Конституція та кодекси України, 12 спеціальних законів (Про охорону прав на винаходи і корисні моделі; Про охорону прав на промислові зразки; Про охорону прав на знаки для товарів і послуг та інші); норми, що містяться в багатьох інших законах України. Завершується робота з приведення законодавства у сфері інтелектуальної власності до норм Закону України «Про адміністративні послуги».

Державна служба інтелектуальної власності України плідно співпрацює з ВОІВ. У 2013 р. було прийнято рішення про надання їй статусів Міжнародного пошукового органу (МПО) та Органу міжнародної попередньої експертизи (ОМПЕ) відповідно до Договору про патентну кооперацію. Такий крок сприятиме підвищенню якості патентної експертизи (як за міжнародними, так і національними заявками), та створюватиме умови для активізації міжнародного патентування національними заявниками. Це важливо з точки зору стратегії виходу національних винахідників і підприємств на світовий ринок технологій, залучення інвестицій до інноваційного сектору економіки, посилення позицій національних виробників наукоємної продукції перед іноземними компаніями всередині країни. Посилюється співробітництво з Єв-

ропейським патентним відомством (ЄПВ), участь українських експертів у роботі спеціалізованих тренінгів, семінарів та дистанційних курсів Європейської патентної академії ЄПВ.

З метою підвищення національної конкурентоспроможності Україна має вирішити низку проблем у сфері інтелектуальної власності. Серед них, зокрема, високий рівень піратства у мережі Інтернет; неефективна діяльність організацій колективного управління авторськими та суміжними правами, використання неліцензійного програмного забезпечення як урядовими, так і приватними установами. Необхідне поступове економічне зростання, яке підвищить зацікавленість держави у вирішенні проблем прав інтелектуальної власності, оскільки цей процес, як показує досвід нових індустріальних країн Азії, забезпечує розширення експорту товарів і послуг і позитивний платіжний баланс.

ЛІТЕРАТУРА

1. Эксперт (еженедельник). – 2012. – № 12 (795) Специальный выпуск: «Трансфер технологий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru>.
2. Даюб А. В. Современные проблемы развития мирового рынка объектов интеллектуальной собственности / А. В. Даюб, Н. С. Куркина // Науч.-техн. вестн. Санкт-Петербург. гос. ун-та информац. технологий, механики и оптики. – 2011. – № 3(73). – С. 133–137.
3. Всесвітній огляд інтелектуальної власності за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uipv.org/ua/actual.html?_m=publications&_t=rec&id=2924&fp=51.
4. Міжнародний ринок технологій. Особливості міжнародної торгівлі об'єктами інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://huyarim.ru/konomist/2013-11-7/mezhdunarodnyu-gynok-tekhnologiy-osobennosti-mezhdunarodnoy-torg>.
5. Експерти про транснаціональні корпорації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/74635/PrintView>.
6. Касьянова А. К. Роль интеллектуальной ренты в современной экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2012/02/касыянова.doc>.
7. Лемещенко П. С. Институт рынка и ограничения научно-инновационного потенциала / П. С. Лемещенко // Постсоветский институционализм: десять лет спустя : монография : в 2 т. / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ «ДонТУ», 2013. – Т. 2. – С. 216–239 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bsui.by/Cache/pdf/525843.pdf.
8. Пашков В. М. Проблеми застосування окремих положень угоди TRIPS на фармацевтичному ринку / В. М. Пашков // Вісн. НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 184–195.
9. Інтелектуальна власність: новий світ прав та відрахувань / передрук статті з Financial Times від 23.09.12 // Інтелект. власність. – 2012. – № 9. – С. 64–68.

Наукове видання

ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

**Науково-методичні матеріали
для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів
за напрямом «Інтелектуальна власність»**

За редакцією доктора економічних наук,
професора *Л. С. Шевченко*

Редактор *О. М. Нещеретна*
Коректор *Н. Ю. Шестьора*
Комп'ютерна верстка *О. І. Сенько*

Підписано до друку 26.12.2014.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 9,7. Обл.-вид. арк. 6,8. Вид. № 1141.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Леонов
Тел. (057) 717-28-80