

Міністерство освіти і науки України
Міністерство розвитку економіки, торгівлі
та сільського господарства України
Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності
Національної академії правових наук України
Кафедра інтелектуальної власності та інформаційного права
Інституту права Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
Науково-освітній центр з інтелектуальної власності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
за підтримки
Північно-східного наукового центру НАН України та МОН
України

**Методологія оцінки вартості майнових прав
інтелектуальної власності та практичні аспекти
її застосування**

Збірник матеріалів

III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Всеукраїнський семінар з проблем
економіки інтелектуальної власності»

(24 вересня 2020 року)

Київ
Інтерсервіс
2021

УДК 347. (77+78)

Рекомендовано до друку вченою радою Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрН України (протокол № 8 від 29.09.2020 року).

Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичні аспекти її застосування: збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Всеукраїнський семінар з проблем економіки інтелектуальної власності» (24 вересня 2020 р., м. Київ); НДІ інтелектуальної власності НАПрН України. К. : Інтерсервіс, 2020. 160 с.

ISBN 978-966-999-094-5

Збірник містить матеріали, в яких узагальнено результати III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Всеукраїнський семінар з проблем економіки інтелектуальної власності». Збірник охоплює проблемні питання методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичні аспекти її застосування.

Рекомендується науковцям, державним службовцям, підприємцям, юристам, викладачам, студентам та аспірантам.

Матеріали надаються в авторській редакції.

Відповідальність за зміст текстів, достовірність наведених даних і точність наведених цитат несуть автори.

УДК 347. (77+78)

ISBN 978-966-999-094-5

© Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України, 2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Дорошенко О. Ф.	В. о. директора НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, к.ю.н., судовий експерт, <i>голова редколегії</i>
Бутнік-Сіверський О. Б.	Завідувач кафедри економіки, обліку та фінансів ІПДО НУХТ, провідний науковий співробітник економіко-правового відділу НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, д.е.н., професор, академік АТН України та академік УАН
Дорожко Г. К.	Радник дирекції НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, к.т.н., доцент
Мироненко Н. М.	Заступник директора НДІ інтелектуальної власності НАПрН України з наукової роботи, д.ю.н., професор, член-кореспондент НАПрН України, заслужений юрист України
Падучак Б. М.	Заступник директора департаменту інтелектуальної власності — начальник управління промислової власності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, к.ю.н.
Перерва П. Г.	Завідувач кафедри організації виробництва і управління персоналом НТУ «Харківський політехнічний інститут», професор Катовіцького університету управління та охорони праці (м. Катовіце, Польща), д.е.н., професор
Петренко В. О.	Професор кафедри інтелектуальної власності та управління проектами Національної металургійної академії України, д.т.н., професор, академік АІН України
Цибульов П. М.	Професор кафедри інформаційного права та права інтелектуальної власності НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», д.т.н., професор, член-кореспондент АТН України, Лауреат державної премії України в галузі науки і техніки
Череп А. В.	Декан економічного факультету Запорізького національного університету, д.е.н., професор, академік Академії економічних наук, академік Академії наук Вищої школи України

ЗМІСТ

БУТНИК-СІВЕРСЬКИЙ О. Б.

Оцінка вартості майнових прав методами, пов'язаними з порівняльною результативністю інтелектуальної власності та діяльністю суб'єкта господарювання..... 7

ANDROSHCHUK G. A.

Strategia rozwoju sztucznej inteligencji w Polsce..... 40

АНДРОЩУК Г. О.

WIPO PROOF — система забезпечення доказів існування інтелектуальних активів 46

БАБЕНКО В. А.

Реалізація прав інтелектуальної власності на службові твори у ЗВО України 52

БЕССОНОВА С. І.

Класифікація та оцінки об'єктів інтелектуальної власності..... 59

БОРЗЕНКО В. І., ПОГОРЄЛОВ М. І., ВЕРЮТИНА В. Ю., ДЬЯКОВА Н. М., БЕЛИХ К. О.

Управління економічною складовою структури фірмового найменування..... 64

БОРКО Ю. Л.

Економічні аспекти проведення оцінки та визначення собівартості об'єктів права інтелектуальної власності 68

ДМИТРУК А. В.

Роль права на свободу творчості у сфері бізнесу..... 75

ДОЛИНА І. В., КОСЕНКО А. В., МАСЛАК М. В., ТКАЧОВА Н. П.

Особливості маркетингу ринку об'єктів інтелектуальної власності 79

ДОРОЖКО Г. К., РОМАШКО А. С., ПОЛАДЬКО О. М.	
Законодавство з інтелектуальної власності — головне підгрунтя успішної комерціалізації нових об'єктів	82
КІРІН Р. С., КОРОТАЄВ В. М., ХОМЕНКО В. Л.	
Адміністративна відповідальність за порушення прав в ІР-Сфері: хронологія напрямів наукових пошуків	86
КОБЕЛЄВА Т. О., КУРОЧКІНА М. Ю., СТРОК Д. Д., САВЧЕНКО М. Ю., ДАВИДЮК Р. С.	
Проблеми залучення іноземних інвестицій як фактор інтелектуального розвитку України	94
КОРХІНА І. А., ПЕТРЕНКО В. О.	
Прогнозування ціноутворення продукту інноваційного проекту	99
НОСІК Ю. В.	
Оцінка майнових прав інтелектуальної власності у виконавчому провадженні	102
ПЕРЕРВА П. Г., ЧЕРЕПАНОВА В. О., НОВІК І. О., ПОГОРЕЛОВ С. М., СИНІГОВЕЦЬ О. М.	
Постулати евристики в міжнародній системі управління інтелектуальною економікою	105
ПЕРЕРВА П. Г., МАКСИМЕНКО Я. А., СОКОЛ К. М., ГАРНИК Л. П., КЛИМОВА С. О.	
Дослідження джерел фінансування інновацій в міжнародній діяльності підприємства	111
ПЕРЕРВА П. Г., ЧЕРЕПАНОВА В. О., НОВІК І. О., ПОГОРЕЛОВ С. М., СИНІГОВЕЦЬ О. М.	
Маркетингове дослідження міжнародного ринку об'єктів інтелектуальної власності	117

ПЕРЕРВА П. Г., МАКСИМЕНКО Я. А., СОКОЛ К. М., ГАРНИК Л. П., КЛИМОВА С. О.	
Інтелектуально-інноваційна діяльність України в контексті вимог європейського співтовариства	122
РАБОТЯГОВА Л. І.	
Методи розрахунку винагороди володільцю патенту у разі надання примусової ліцензії на винахід, що стосується лікарського засобу	127
СТАРОВІТ О. М.	
Трансфер зелених технологій: особливості ліцензійних договорів	136
ФЕДОРОВА Н. В.	
Назва телеформату як торговельна марка та право на отримання винагороди за її використання	142
ФОНАРЬОВА Т. А., ПЕТРЕНКО В. О.	
Сучасні підходи до оцінки ринкового потенціалу підприємства та людського капіталу, як його складової	147
ЧЕРЕП А. В., ГЕРАЩЕНКО І. А.	
Сучасні методи оцінки вартості інтелектуальної власності	152
ЯРМОЛЮК А. А.	
Циклічно-мережевий характер інноваційної діяльності: правові засади	156

ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАЙНОВИХ ПРАВ МЕТОДАМИ, ПОВ'ЯЗАНИМИ З ПОРІВНЯЛЬНОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Бутнік-Сіверський О. Б.,
головний науковий співробітник
економіко-правового відділу
НДІ інтелектуальної власності НАПрН України,
д.е.н., професор,
академік АТН України та академік УАН*

Актуалізація проблеми

Сьогодні всіма визнано, що конкурентна перевага суб'єкта господарювання забезпечується впровадженням передової техніки та технології з використанням майнових прав інтелектуальної власності, появою на ринку унікальних товарів (технологій, ідей, моделей організації ділових процесів) і скороченням часових вимірів трансформаційних процесів, пов'язаних з якісним оновлення економіки та її технічним переозброєнням (зокрема, від появи інноваційної ідеї до впровадження новітніх процесів, способів, товарів, послуг). А це можливо лише за умови, що основним в пріоритеті буде надано інтелектуальному капіталу.

Інноваційна економіка стала необхідним елементом нової економіки, яка є такою економічною системою, в якій ключовим чинником зростання, розвитку стають інновації. Тут інноваційна діяльність стає не стільки фактором одержання додаткового прибутку, скільки умовою виживання компанії на ринку, особливо під час економічної кризи.

З визнанням об'єктів майнових прав інтелектуальної власності як специфічного товару на ринку зростає комерційний інтерес до питань оцінки вартості майнових прав на результати інтелектуальної діяльності. Така оцінка потрібна, зокрема, як при покупці, так і при продажу (комерціалізації) майнових прав інтелектуальної власності. Тому і актуалізуються на цьому напрямку наукові дослідження, так як завдання з оцінки впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність і результативність діяльності суб'єктів господарювання потребують розробки методів їх вимірювання.

Головною умовою прийняття позитивного інноваційного рішення суб'єктом господарювання про впровадження майнових прав ін-

телектуальної власності або їх комерціалізації, стає визначення оцінки економічної ефективності конкретного бізнесового рішення, що є принциповим при здійсненні оцінки та прийнятті рішення при виборі методів оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності. Така оцінка є необхідною як для керівництва підприємства, яке здійснюватиме оцінку майнових прав інтелектуальної власності, частіше у вигляді інноваційного рішення з використанням майнових прав інтелектуальної власності, так і власнику патента, корисної моделі, промислового зразка та ін., а також з метою визначення доцільності вкладання коштів (інвестицій) в таке інноваційне рішення.

Розвиваючи зазначений напрям дослідження, автор цієї статті використав свою публікацію з окремих позицій запропонованої монографії *«Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичні аспекти її застосування»*, яка найближчим часом вийде з друку з метою загострити окремі наукові новації. Окрім цього, автор акцентує увагу на тому, що він спирається на найбільш відомі монографічні наукові та навчальні працювання, які дозволили йому спираючись на безцінний науковий досвід розвивати дослідження доволі складної проблеми в напрямку методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, яка, на наш погляд, ще недостатньо досліджена у науковому середовищі. У самій монографії послідовно розглянуті теоретичні засади категорії вартості майнових прав інтелектуальної власності, методологічні засади оцінки вартості та ціни, методичні особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням їх видів, особливості оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності різними підходами та методами та методичні аспекти послідовності здійснення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності.

У цій статті автор намагається акцентувати увагу на двох суттєвих напрямках теорії та методології оцінки, які розглядаються науковцями та практиками.

Перший напрям враховує оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності методами, пов'язуючи з порівняльною результативністю інтелектуальної власності з позиції її економічної ефективності або оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності та корисності майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає скільки за це вони готовий заплатити.

Другий напрям враховує оцінку вартості майнових прав методами, пов'язуючи з порівняльною результативністю діяльністю самого суб'єкта господарювання як цілісного майнового комплексу при впровадженні інноваційно-інвестиційних проектів з використанням об'єктів права інтелектуальної власності, під впливом яких майновий комплекс трансформується в нову виробничу економічну систему з більш високою результативністю.

Звертаємо увагу, що подальшим напрямком розвитку теорії та методології оцінки майнових прав інтелектуальної власності, що обумовлює потребу розвитку їх побудови та структури, сьогодні домінує у науковому середовищі оцінка вартості не об'єктів права інтелектуальної власності, а активізація розгляду комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуальний капітал підприємства (фірми, корпорації).

Розглянемо в подальшому тезисно окремі теоретичні та методологічні аспекти зазначеної проблеми з оцінка вартості майнових прав методами, пов'язаними з порівняльною результативністю.

Одним з класичних різновидів теорії вартості нового явища є майнові права інтелектуальної власності та її економіко-правова природа

З позиції теорії вартості, на думку науковців, економічний зміст вартості призводить до змішаного розуміння терміну, який враховує різні ринкові та господарські ситуації ігноруючи чутливу економічну природу категорії вартості, від якої залежить пов'язана з нею її оцінка, підсумовує у статті «Підходи до трактування теорії вартості та їх розвитку» Андрій Баранов [1, 25–26].

Серед останніх досліджень, пов'язаних зі з'ясуванням сутності права власності, хотілося б відзначити наукові статті: Мандрики Л. «Теорії права власності» [2]; Клименко О. «Наукові роздуми у розвиток правової теорії власності» [3]; Шалої Л. «Теорії походження права власності» [4] та ін. Проте, на наш погляд, зазначає Кісель В. Й. [5], відповідну дискусію не можна вважати вичерпаною.

У загальному вигляді економічну категорію «вартість» (*value*), визначають як «ринкову оцінку певної речі» та «корисність товару в оцінці його покупцем», що автоматично переноситься на вартості інтелектуальної власності, що, на наш погляд, є відносним, враховуючи зовсім відмінну до певної речі її економіко-правове походження.

Як економічна категорія з ринкової позиції вартість характеризує грошовий зв'язок між товарами та покупцем/продавцем і відзеркалює погляди ринку на вигоди від володіння товаром. Тільки

в нашому випадку об'єктом вартості є не певна річ, а майнове право інтелектуальної власності.

Виходячи з зазначеного, *інтелектуальна власність* — набула особливого значення, яке трактується як «закріплені законом права на результат інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, художній, виробничій та інших сферах», що суттєво відрізняється від матеріальних речей.

Право інтелектуальної власності та право власності на річ існують як самостійні правові категорії, пов'язані з наявністю між об'єктами права інтелектуальної власності і матеріальними об'єктами інтелектуальної власності значної кількості відмінностей, вказаних в нормах ст. 419 ЦК України [6], де зазначено співвідношення права інтелектуальної власності та права власності, стосовно того, що:

- 1) право інтелектуальної власності та право власності на річ не залежать одне від одного;
- 2) перехід права на об'єкт права інтелектуальної власності не означає переходу права власності на річ;
- 3) перехід права власності на річ не означає переходу права на об'єкт права інтелектуальної власності.

У сучасній правовій літературі під поняттям «право інтелектуальної власності» розуміють сукупність норм права, котрі об'єднуються в авторське право та право промислової власності.

У спеціальній юридичній літературі з питань інтелектуальної власності поняття «право інтелектуальної власності» розглядають з позиції права інтелектуальної власності як цивільно-правовий інститут, так і як суб'єктивне право.

Право інтелектуальної власності як цивільно-правовий інститут — це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини у сфері створення, використання й охорони результатів інтелектуальної, творчої діяльності. Теорія цивільного права встановлює, що ці права надають тим, хто їх має, можливість здійснювати певні, визначені законом дії, яких не можуть здійснювати інші особи без згоди володаря цих прав.

Суб'єктивне право інтелектуальної власності, з позиції Дроб'язко В. С. та Дроб'язко Р. В., — це право суб'єкта на володіння, користування та розповсюдження належним йому відповідно до закону результатом інтелектуальної, творчої діяльності [7, 12].

Виходячи з цього слід розглядати право інтелектуальної власності не як власне правомочності особи, а як частину правової системи України та системи її права. При цьому, враховуючи на-

явність відносно самостійної сукупності норм та інститутів права інтелектуальної власності, сьогодні в системі національного права України, виділяють комплексну галузь права, до якої віднесено право інтелектуальної власності. Саме комплексність ґрунтується на застосуванні таких методів заохочення, метод автономії та рівності сторін.

Тут важливо акцентувати увагу на тому, що майнові права як об'єкти суб'єктивних цивільних прав не можуть розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності.

У коментарі до статті 190 ЦК України [8] істотне значення набуває те, що речами в цивільному праві можуть бути ті матеріальні і культурні (інтелектуальні) цінності, що мають вартість і з приводу яких виникають майнові відносини як предмет цивільного права, а також власне цивільні правовідносини. Речами можуть визнаватися предмети природного світу чи результати (продукти) людської діяльності, що беруть участь у товарному обороті. Предмети, вилучені з обороту, перестають бути речами в цивільно-правовому змісті. З приводу таких предметів звичайно складаються державно-правові, адміністративно-правові й інші відносини, але не юридичні зв'язки, регульовані нормами цивільного права.

І далі, майнові права — це права фізичних чи юридичних осіб, які пов'язані з майном, відмінні від права власності. Майнові права як об'єкти суб'єктивних цивільних прав не можуть розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності тим чи іншим конкретним суб'єктам (кредиторам) у зобов'язальних правовідносинах із конкретними боржниками, а також інших факторів, які прямо чи побічно впливають на саме існування (дійсність) вимоги, його параметри і межі тощо. У силу цієї обставини визначення майнового права як об'єкта цивільних прав завжди містить у собі сполучення ознак як вимоги самого по собі, так і суб'єктних його характеристик. Так, істотне значення для майнової вимоги має ступінь виконання зобов'язання боржником, його економічне становище, наявність і обґрунтованість заперечень проти вимоги кредитора й ін. Значною мірою майнове право зумовлене і підставами його виникнення. Наприклад, зовсім різні за своєю правовою природою і наслідками вимоги, засновані на договорі і делікті, на незначній і заперечній угодах. Не збігаються за можливостями здійснення однорідні і рівні за величиною майнові вимоги з минулим і неминулим термінами задоволення позову, які виникли із то-
тожних основ, т. д.

В розвитку зазначеного, в статті 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [9] визначено економіко-правовий термін, за яким майновими правами, які можуть оцінюватися, визнаються будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими частинами права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги. Моментом виникнення майнових прав у їх носія вважається загально прийнятий момент набуття права власності, визначений відповідним правочином. Правочин, який визначає наявність у набувача відповідних прав, відмінних від права власності.

***Інтелектуальна діяльність не будь-яка, а саме
раціональна діяльність людини та її види***

Творча (продуктивна) праця спрямована на створення і впровадження інновацій. Водночас її результатом є не лише новий інтелектуальний продукт, а й інтелектуальний розвиток самої особистості, що свідчить про феномен народження/накопичення потенціалу подальшої творчої діяльності за відповідним напрямом. Поєднуючи творчу і репродуктивну складові, інтелектуальна діяльність втілюється і виявляється у певних результатах — *інтелектуальних продуктах*.

Підсилюється висновок, що не існує абсолютно творчого результату, водночас не існує інтелектуального продукту, отриманого без мінімальних творчих зусиль. Не будь-яка інтелектуальна діяльність є творчою працею, водночас будь-який творчий результат — продукт інтелектуальної діяльності. На думку Стюарта Т. А. (Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997. Copyright T.A. Stewart 1997) [10], інтелектуальна діяльність, виступаючи сутнісною основою створення інтелектуального продукту, несе в собі ще два важливих аспекти: у її процесі відтворюється персоніфікований інтелектуальний капітал та інтелектуальний розвиток особистості, які виступають найважливішими мотиваційними факторами трудової діяльності.

Інтелектуальна діяльність і творча діяльність — це розумова діяльність. У такому аспекті ці два види діяльності збігаються. Кількість результатів творчої діяльності значно переважає кількість об'єктів інтелектуальної власності [11, 21].

Науковець Резепова В. Є. [12] зазначає, що інтелектуальна діяльність-розумова (розумова, духовна, творча) є діяльність людини

в області науки, техніки, літератури, мистецтва і художнього конструювання (дизайну). Інтелектуальна діяльність відображає використання людиною здібностей раціонального пізнання. Поняття «інтелектуальна діяльність», зауважує Резепова В. Є., не збігається з поняттям «творча діяльність». Творча діяльність передбачає тільки новизну результатів такої діяльності, тоді як інтелектуальна діяльність не будь-яка, а саме раціональна діяльність людини, що відображає діяльність, здійснювану за допомогою раціональних, логічних умовиводів. Інтелектуальна діяльність значно впливає на розвиток науки, техніки, літератури і мистецтва та художнього конструювання (дизайну). Важливо зазначити, що на результати інтелектуальної діяльності здійснюється правова охорона (саме на ті, які мають властивість охороноздатності), які відносяться до об'єктів інтелектуальної власності [13, 19–20].

В розрізі інтелектуальної діяльності зазначені науковці її структурують як:

1) *літературно-мистецька діяльність*, яка розглядається особливим видом творчої інтелектуальної діяльності, що характеризується такими специфічними ознаками:

- об'єктом правової охорони виступає твір, виражений у певній об'єктивній формі, яка унеможливило його відтворення;
- об'єктом правової охорони виступає форма, а не зміст твору;
- правова охорона надається твору незалежно від його науково-теоретичного чи художньо-естетичного рівня, жанру, призначення, суспільних та інших якостей;
- літературно-художня діяльність та її результати не підлягають будь-якій перевірці на відповідність вимогам закону;
- літературно-художня діяльність та їх результати не підлягають будь-якому обмеженню та ліцензуванню, перевірці, експертизі тощо (свобода слова, — конституційний принцип літературної діяльності);
- авторське право на літературно-художній твір виникає з факту його створення, а не реєстрації;
- застосування результатів літературно-мистецької діяльності сприяє збагаченню внутрішнього світу людини, розвитку особистості;

2) *науково-технічна діяльність*, яка охоплює ті види творчої інтелектуальної діяльності, що пов'язані з досягненням певних науково-технологічних результатів (науково-дослідна, проектно-конструкторська, проектно-технологічна, винахідницька, раціоналізаторська діяльність тощо) і характеризується такими ознаками:

-
- об'єктом правової охорони виступають лише ті результати науково-технічної творчості, які відповідають законодавчо встановленим умовам охороноздатності;
 - науково-технічна діяльність та її результати підлягають обов'язковій перевірці, експертизі на їх відповідність вимогам охороноздатності;
 - результати науково-технічної діяльності, які відповідають умовам охороноздатності, підлягають обов'язковій державній реєстрації, на підставі якої видається відповідний охоронний документ (патент, ліцензія тощо);
 - застосування результатів науково-технічної діяльності сприяє забезпеченню суспільства необхідними для життєдіяльності інтелектуальними продуктами, в тому числі сучасними засобами, предметами праці тощо.

У контексті аналізу творчої інтелектуальної діяльності як джерела створення об'єктів інтелектуальної власності науковці виокремлюють специфічний вид творчості, спрямований на створення *засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг*, який займає проміжне місце між літературно-мистецькою і науково-технічною творчістю (створення оригінальних фірмових найменувань, знаків для товарів та послуг тощо).

Узагальнюючою формою інтелектуальної діяльності є *інтелектуальний продукт*, який представлений на матеріальних носіях як *інформація*, яка містить нове знання, що є результатом інтелектуальної творчої праці. Такої думки додержувався відомий правник Підпригора О. А., який вважав, що результат інтелектуальної діяльності має бути втіленим у певну об'єктивну форму і здатним до відтворення [14]. Зазначим, що тут мається на увазі інтелектуальний продукт як нематеріальний результат втілений на матеріальному носії (друковане видання, диск, тощо), який до інтелектуальної власності не має відношення.

Таким чином, найзагальніше визначення інтелектуального продукту — нові знання, передані у вигляді інформації. Щодо науково-технічної інтелектуальної творчості це об'єктивні знання про природу, матеріальну діяльність людини у різних її проявах; щодо художньо-мистецької творчості — це суб'єктивне сприйняття та відображення внутрішнього світу людини, навколишнього середовища, інших людей.

Як першооснова виробничих інновацій, науковці акцентують, що інтелектуальні продукти є корисними для виробників. Вони також цікавлять споживачів, які прагнуть задовольнити свої куль-

турні, духовні запити. Відтак результати інтелектуальної праці набувають споживчої цінності, є корисними, придатними для задоволення людських потреб, що є важливою ознакою товару як фундаментальної категорії ринкової економіки. А значить вони набувають відповідну вартість в певних ринкових умовах.

Як уже зазначалося, результати творчої праці (матеріальні блага) стають інтелектуальними продуктами, коли набувають певної об'єктивної форми, яка забезпечує їх сприйняття іншими людьми. Тут слід зазначити, що матеріальний носій творчої праці виступає як річ, і може передаватись у власність іншим особам, водночас сам результат творчої праці (нематеріальне благо) належить його творцю і може використовуватись іншими людьми лише за згодою автора.

Результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення

У ЦК України результати інтелектуальної, творчої діяльності розглядаються як вид нематеріальних благ (ст. 199 знаходиться в главі 15 ЦК України). Проте правова природа цього виду об'єктів цивільних прав, безсумнівно, є складнішою, про що свідчить позначення їх як «інтелектуальної власності» і вміщення книги 4 ЦК України «Право інтелектуальної власності» після книги «Право власності та інші речові права».

При цьому необхідно враховувати, що за загальним правилом результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення (рукопис, картина, книга, креслення) або іншим чином представлені в об'єктивній формі (відеозапис, фонограма тощо), тобто стають доступними для сприйняття іншими особами.

Разом з тим, не можна ототожнювати результати інтелектуальної, творчої діяльності і речі, в яких вони втілені матеріально, як об'єкти цивільних прав. Наприклад, право власності на картину переходить до покупця, у той час як авторське право зберігається за художником, що створив цю картину.

Варто також звернути увагу на особливості легітимації, як об'єктів цивільних прав, результатів інтелектуальної, творчої діяльності, зокрема, твори літератури, науки і мистецтва стають об'єктами цивільних прав з моменту їх створення; винаходи, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції — з моменту кваліфікації їх як результат інтелектуальної праці у встановленому порядку відповідними компетентними органами.

Результати інтелектуальної, творчої діяльності та інші об'єкти права інтелектуальної власності створюють цивільні права та обов'язки відповідно до книги 4 ЦК України та інших законів, що регулюють відповідні цивільні відносини.

Зміст права інтелектуальної власності становить *особисті немайнові права* та (або) *майнові права* інтелектуальної власності (п. 2 ст. 418 ЦК України).

Отже, ті результати творчої діяльності, що наділяються правовою охороною і визнаються об'єктами права інтелектуальної власності (далі — ОПІВ). Вони і набувають майнових прав інтелектуальної власності, які в певних ринкових умовах мають вартість. Майнові права визначають права власника на економічну складову об'єкта інтелектуальної власності, а особисті немайнові права — на творчу складову інтелектуальної власності [15, 31].

У результаті створення ОПІВ суб'єкт цього права набуває низку суб'єктивних прав як особистого немайнового, так і майнового характеру. Майнові і особисті (немайнові) права на результат творчої діяльності взаємозалежні і найтіснішим чином переплетені, утворюючи нерозривну єдність. Тому і стверджують про двоякість права, як найважливіша особливість інтелектуальної власності [16].

Під особистими немайновими правами розуміють різновид цивільних прав, які виникають із приводу нематеріальних благ, є невід'ємними від особи та набувають економічного змісту (гл. 15 ЦК України). Під майновими правами розуміють суб'єктивні права, які пов'язані з використанням ОПІВ, а також із тими матеріальними (майновими) вимогами, які виникають між учасниками правовідносин із приводу використання ОПІВ (наприклад, право авторів і винахідників на винагороду) (ст. 424, ст. 426 ЦК України).

Економічна природа оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та ринкового ціноутворення

Взагалі з економічного погляду оцінка — це процес вираження інформації, яку включають у фінансову звітність, у грошовому (вартісному) вимірі.

Вартісна оцінка дає змогу отримати узагальнене уявлення про всю різноманітність господарських процесів, подій і явищ у межах одного підприємства і зробити висновок про результати його діяльності, зазначає М. Палюк [17, 680]. Одночасно, *економічна оцінка*, зауважують Г. Башнян та І. Копич, — це кількісна міра впливу економічних процесів, господарських дій тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур.

Визначається двома способами — ринковим і позаринковим (розрахунковим).

Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною. Позаринкова оцінка визначається розрахунковим методом за схемами (формулами, алгоритмами), які імітують з певним ступенем точності процес (процедуру) її ринкового формування [18, 680–681].

З позиції економічної природи *оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності* — це процес вираження інформації про об'єкт майнових прав інтелектуальної власності. При цьому слід враховувати загальне правило, за яким результати інтелектуальної, творчої діяльності тільки тоді стають об'єктами цивільних прав, коли вони отримують матеріальне втілення (рукопис, картина, книга, креслення) або іншим чином представлені в об'єктивній формі (відеозапис, фонограма тощо), тобто стають доступними для сприйняття іншими особами.

Оціночна вартість майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом та складом вихідних даних. Таке визначення не протирічить пункту 3 Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» [19].

Вартості майнових прав інтелектуальної власності — це еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. При цьому слід враховувати, що результати творчої діяльності, що наділяються правовою охороною визнаються об'єктами права інтелектуальної власності. Вони набувають майнових прав інтелектуальної власності, які в ринкових умовах мають вартість вираженій у ймовірній сумі грошей.

Одночасно, враховуючи, що об'єкт вартості майнових прав інтелектуальної власності призначено для участі у господарському обороті як об'єкт права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів — це свідчить про оцінку, яка є економічною та набуває статус категорії економічної оцінки.

Економічна оцінка об'єктів майнових прав інтелектуальної власності — це кількісна міра впливу об'єктів вартості майнових прав інтелектуальної власності на економічний процес, господарські дії тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур. Економічна оцінка як ринкова категорія фактично збігається з ринковою ціною.

Тут доцільно підкреслити теоретичну особливість, яка зводить до того, що подальший розвиток постіндустріального суспіль-

ства, на думку дослідників А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко, призведе до «підривання вартості, що відбувається як з боку виробничих факторів, так і з боку системи потреб; зменшується кількість видів конкретної праці, які зводяться до абстрактної; збільшується кількість корисностей, що вже не констатують споживні вартості. Суспільство переходить до символічної цінності, коли люди самі визначають певну цінність певного блага, виникають іраціональні оцінки, які швидко поширюються на матеріальні і нематеріальні блага й усі складові економіки» [20, 379].

Стосовно теорії ринкової оцінки, до представників якої фактично можна віднести більшість вчених останнього століття, зазначає Андрій Баранов, то вона базується на тому, що «вартість розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент» [21, 233–239].

Знову, доцільно підкреслити ще одну теоретичну особливість, яка повинна переважати зазначену першу особливість, а саме ідеологія реального вимірювання економічної оцінки об'єктів майнових прав інтелектуальної власності повинна ґрунтуватися на передумові, що основним фактором формування є *економічний ефект як обернена економічна форма економічних витрат на створення або придбання та продаж об'єктів майнових прав інтелектуальної власності*. Чим більший цей ефект, тим більше значення мають оцінки певних елементів економічних систем.

Слід також зазначити, що систему економічної оцінки має доповнювати механізм ринкового ціноутворення, який базується на загальних об'єктивних та суб'єктивних законах, головними з яких є закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон товарно-грошового обігу, закон корисності благ та ін. Ці закони визначають особливості ціноутворення й, у подальшому, політику суб'єкта господарювання. Сам процес ціноутворення здійснюється на підставі загальної методології, тобто сукупності загальних принципів, правил, методів розробки ціни, формування концепції ціноутворення.

Ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності — це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібних об'єктів майнових прав інтелектуальної власності на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Таке визначення не протирічить пункті 3 Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав» [22].

Слід зазначити, що ринкова вартість об'єктів майнових прав інтелектуальної власності набуває форми *оціночної вартості (estimated value)*, тобто тієї, що вираховується професійним оцінювачем, а будучи зафіксованою у балансі підприємства стає *переоціненою сумою (revalued amount)* або *справедливою ринковою вартістю об'єктів майнових прав інтелектуальної власності*.

Інтелектуальний бізнес — це підприємницька діяльність на засадах інтелектуального продукту з ціллю отримання прибутку та розвитку справи

За економічною класикою підприємництво та бізнес розглядається науковцями як справа, ділова активність, яка спрямована на вирішення завдань на ринку операцій обміну товарів і послуг між економічними суб'єктами ринку, з використанням форм та методів конкретної діяльності, які склалися в ринковій практиці з додержанням відповідного законодавства.

Підприємницьку діяльність розглядають як основний вид самостійної господарської діяльності, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, від свого імені і на свій ризик на постійній основі. Ця діяльність направлена на досягнення наміченого результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом найкращого використання капіталу і ресурсів економічно відокремленими суб'єктами ринкового господарства.

В ринковій економіці інноваційно-інтелектуальний розвиток країни відбувається передусім завдяки тому, що важливим ланцюгом між розробниками інновацій, нових інтелектуальних продуктів і споживачами інтелектуальних послуг виступає інтелектуальний бізнес. З досліджень науковців видно, що *інтелектуальний бізнес — це підприємницька діяльність на засадах інтелектуального продукту з ціллю отримання прибутку та розвитку справи* [23]. З іншого боку, інтелектуалізація бізнесу означає раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, більш повну реалізацію основного потенціалу суспільства — людського потенціалу [24].

Процес оцінки бізнесу включає в себе також визначення вартості всіх активів підприємства: нерухоме майно, машини і обладнання, складські запаси, фінансові вкладення, нематеріальні активи. Додатково піддається оцінці ефективність роботи, минулі, поточні та майбутні доходи компанії, перспективи і конкурентоспроможність, а після компанія порівнюється з аналогічними. В результаті чого власник отримує дані про реальну вартість свого біз-

несу. До оцінки бізнесу долучають комплексну оцінку ринку, компаній на цьому ринку і їх потенціал всередині нього, що передуює прийняттю рішення або з метою подальшого прийняття рішення.

Оцінка потрібна, щоб отримувати зважені, економічно вигідні рішення. Одночасно, бізнес повинен враховувати вартість залученого в господарську систему інтелектуальний продукт, який створений за умов залучення людських ресурсів та матеріальних і фінансових ресурсів та розглядається в інтеграції постійного, змінного та інтелектуального капіталу, що призводить до отримання додаткової вартості.

Звернемо увагу інтелектуального бізнесу на його головну економіко-правову складову — оцінку вартості майнових прав інтелектуальної власності, без якої здійснення будь-яких комерційних угод в інтелектуальній сфері діяльності неможливо, що пов'язано зі здійсненням механізму комерціалізації інтелектуальної власності з метою одержання доходу (прибутку).

Вартість майнового права набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна (еквівалентна) вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія представленого в об'єктивній формі

Це свідчить, на нашу думку, про обов'язковість *еквівалентності кількісної вартості майнового права по відношенню до реальної вартості* матеріального втілення інтелектуальної власності, яка залежить від ринкової кон'юнктури ринку об'єктів права інтелектуальної власності. У такому випадку зазначене слід чітко відізнати — кількісну вартість майнового права від кількісної вартості самої інтелектуальної власності, які мають за своїм економічним змістом різну природу походження.

Так, кількісна вартість інтелектуальної власності — є абстрактною вартістю інтелектуальної власності, яка встановлюється на розсуд самого власника інтелектуального продукту з урахуванням його творчих зусиль. Це абстрактна вартість інтелектуальної власності для її власника, яка не є ринковою, так як ця абстрактна вартість інтелектуальної власності не є комерційною та не просувається на ринок інтелектуальних продуктів без основної вимоги набути майнового права на неї. Її умовно відносять до інтелектуального потенціалу, який не має кількісного вартісного виміру.

Щодо розгляду вартості майнового права інтелектуальної власності, то, на нашу думку, тут використовується *еквівалент-*

ність кількісної вартості майнового права та вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або носія представленого в об'єктивній формі, яка залежить від ринкової кон'юнктури об'єктів права інтелектуальної власності. Термін «еквівалентність» (англ. — «equivalence») використовується нами з метою досягнення достатності різних результатів оцінки абстрактної вартості майнового права інтелектуальної власності з відповідністю *реальної вартості* матеріального втілення інтелектуальної власності для забезпечення одного і того ж рівня підтвердження відповідності стосовно одних і тих же встановлених вимог. Оцінка вартості майнових прав інтелектуальної власності, як абстрактної вартості, відповідає вимогам об'єкту суб'єктивних цивільних прав і не може розглядатися як майно у відриві від їхньої юридичної належності тим чи іншим конкретним суб'єктам у зобов'язальних правовідносинах, а також інших факторів, які прямо чи побічно впливають на існування (дійсність) вимог, його параметри і межі тощо.

Еквівалентність кількісної вартості набуває кількісного значення тоді, коли вона буде тотожна, еквівалентна кількісній вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі, та стає містком між абстрактною кількісною вартістю майнових прав інтелектуальної вартості та кількісною вартістю матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі.

За економіко-правовим змістом еквівалентність кількісної вартості дозволяє досягти тотожності при визначенні грошової оцінки вартості майнового права інтелектуальної власності, що дозволяє врахувати комерційні вимоги при здійсненні господарських операцій з майновими правами інтелектуальної власності або об'єктами права інтелектуальної власності.

Вартість майнових прав інтелектуальної власності тут розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент. У той же час вартість майнових прав інтелектуальної власності розглядають як ринкову оцінку матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі речі, що враховує і трудові витрати, і корисність товару в оцінці його покупцем, і рідкість блага, а також співвідношення попиту і пропозиції, що досліджено у теоретичних викладах багатьох науковців.

***Головною ознакою інноваційної діяльності
є забезпечення руху інтелектуального капіталу,
як основа механізму комерціалізації майнових прав
інтелектуальної власності***

Саме в основі ринкової економіки зароджується та функціонує інтелектуальна економіка – це галузь знань, яка вивчає теорію і практику функціонування ринкових структур та механізмів взаємодії суб'єктів економічної діяльності, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, як основи нематеріальної економіки.

Зрозуміло, що сьогодні головним фактором розвитку будь-якої господарської системи є інновації, тобто ті інноваційні компоненти, які в комплексі можуть перетворити та трансформувати виробничу систему, оновлюючи виробничий апарат, готуючи і спонукаючи людей ефективно її використовувати. При цьому інноваційний тип розвитку господарської системи спирається на інноваційну діяльність, результатом якої є інноваційний продукт в науково-дослідній сфері чи інноваційна продукція в виробничій сфері. Ключовими в цьому процесі є інновації, які базуються на ефективному використанні людського та інтелектуального капіталу, пов'язаного з науково-технічним та економічним прогресом. Головною ознакою інноваційної діяльності є забезпечення руху інтелектуального капіталу з метою отримання доходу (прибутку).

Важливо зауважити, що ринкове господарство є сферою обміну, сукупністю купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для суб'єктів господарювання.

Сьогодні головним фактором розвитку будь-якої господарської системи є інновації, тобто ті інноваційні компоненти, які в комплексі можуть перетворити та трансформувати виробничу систему, оновлюючи виробничий апарат, готуючи і спонукаючи людей ефективно її використовувати. Ключовими в цьому процесі є інновації, які базуються на ефективному використанні людського та інтелектуального капіталу, пов'язаного з науково-технічним та економічним прогресом.

Виходячи з зазначеного, передача/продаж майнових прав інтелектуальної власності пов'язано з механізмом комерціалізації інтелектуальної власності.

При цьому слід враховувати, що майнові права інтелектуальної власності мають **ознаки товару** в ув'язці з оцінкою вартості матеріального втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі речі, що враховує трудові витрати, корисність товару в оцінці його покупцем.

**Майнові права інтелектуальної власності мають
ознаки товару в ув'язці з оцінкою вартості
матеріального носія втілення
інтелектуальної власності**

При цьому звернемо увагу на наступну особливість специфічного товару, яким є майнові права інтелектуальної власності за межами ринку комерціалізації інтелектуальної власності. Тут вони не мають кількісної вартості та ознаки товару. У такому випадку майнові права інтелектуальної власності набувають *ознаки потенційної інтелектуальної власності*, яка не має обігу в господарській діяльності, або не має ознак активу та враховується за балансом суб'єкта господарювання в реєстрі, так як не має вартісної оцінки.

Матеріальний носій інтелектуальної власності враховує складність його створення, пов'язаного з видом інтелектуальної власності з урахуванням витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності та формування їм собівартості, яка відповідає вимогам бухгалтерського обліку, які спираються на систему національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності (продукції) — це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут.

Собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів виробника матеріального носія інтелектуальної власності, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва виробника матеріального носія інтелектуальної власності.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності — це витрати на одиницю створеного матеріального носія інтелектуальної власності відповідного виду інтелектуальної власності в грошовому виразі. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [25] в бухгалтерському обліку витрати *виробника матеріального носія* інтелектуальної власності — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу виробника матеріального носія інтелектуальної власності за звітний період.

Собівартість матеріального носія інтелектуальної власності — це витрати виробника матеріального носія інтелектуальної власності (виробнича собівартість) та на реалізацію (собівартість реалізації) власного матеріального носія інтелектуальної власності. Сума витрат виробника матеріального носія інтелектуальної власності є виробнича собівартість. Для цілей ціноутворення розрахо-

вують калькуляцію, тобто обчислюється собівартість окремої одиниці матеріального носія інтелектуальної власності з урахуванням витрат на його реалізацію.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованого матеріального носія інтелектуальної власності, поділяються на *адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати*.

Складові ціни майнових прав інтелектуальної власності ціна товару

Що стосується економічного змісту ціни, яка формується при реалізації товару, то з економічної навчальної літератури відомо, що ціна — це кількість грошей, які потрібно заплатити за право власності на товар. Вона є грошовим вираженням вартості, цінності товару.

При формуванні ціни матеріального носія інтелектуальної власності враховують собівартість та прибуток, які є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва матеріального носія інтелектуальної власності продукції.

Прибуток дозволяє виробнику матеріального носія інтелектуальної власності розширювати і модернізувати виробництво, здійснювати підготовку кадрів та витрати на соціальну сферу і т.п.

Прибуток — це різниця між ціною матеріального носія інтелектуальної власності і його собівартістю.

При реєстрації майнових прав інтелектуальної власності та прийняття їх на баланс суб'єктом господарювання на умовах укладеного між покупцем та продавцем договору купівлі/продажу, майнові права інтелектуальної власності набувають ознаки об'єкта права інтелектуальної власності (ОПВ).

Ціна ОПВ (товару) при купівлі/продажу для продавця/покупця буде наступною:

$$Ц_{oniv} \sim (OB_{mniv} \pm \Delta_{патента}) + П_{oniv} + НДС, \quad (1)$$

де: $Ц_{oniv}$ — ціна об'єкта права інтелектуальної власності (товару), який у суб'єкта господарювання залучається до складу нематеріальних активів;

За математичної та економічної логіки вираз свідчить ствердженню:

$Ц_{oniv} \sim (OB_{mniv} \pm \Delta_{патента}) \dots$ діє за умови ... тоді й тільки тоді, коли ...; ... еквівалентне ...; ... рівносильне [26, 8].

ОВ_{мнів} — оцінка вартості *матеріального носія* інтелектуальної власності.

Саме тому, оцінку вартості *матеріального носія* інтелектуальної власності (ОВ_{мнів}) з метою подальшого визначення оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності (ОВ_{мнів}), розглядаємо за економічною логікою як еквівалентність (рівнозначність) :

$$\text{ОВ}_{\text{мнів}} \equiv \text{ОВ}_{\text{мнів}}, \quad (2)$$

У такий ситуації *еквівалентність оцінки* (\equiv) абстрактної вартості *майнового права інтелектуальної власності* (ОВ_{мнів}) з відповідністю реальної кількісною оцінки вартості матеріального носія втілення інтелектуальної власності або іншим чином представленого в об'єктивній формі буде умовною, так як не враховується ще одна складова *цінність майнового права інтелектуальної власності* (тобто тотожності оцінок за економічною логікою буде не повною та сумнівною). Тому в формулі 1 введена складова

$\pm \Delta_{\text{мнів}}$ — оцінка вартості суб'єктивної комерційної цінності та корисності майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності (\pm може і не бути) інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача, який сам визначає скільки за це вони готовий заплатити.

П_{онів} — сума прибутку об'єкта права інтелектуальної власності, розмір якої встановлюється самостійно контрагентом ринку з урахуванням ставки податку на прибуток відповідно діючого податкового законодавства;

НДС — податок на додану вартість з урахуванням вимог податкового законодавства.

Механізму формування ціни майнових прав інтелектуальної власності

З наведеною формулою 1, пов'язують механізм формування цін (вартості) об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) — товару в процесі залучення у господарський оборот, зокрема в процесі придбання та їх використання методами оцінки майна та майнових прав, які залежать від природи походження ОПІВ та завдання, які вирішує продавець, виходячи зі своєї стратегії та тактики на ринку. Одночасно, слід враховувати специфічність товару, «унікальність» самого ОПІВ, як товару, який пов'язаний залежністю вартості ОПІВ з особливостями об'єкта, до якого пристосовується (прив'язується) ОПІВ (впровадження, використання, передача в лізинг тощо). Конкретність, адресність використання ОПІВ відтворюється в розра-

хунку вартості інноваційної продукції, яка враховує результат економічної оцінки з урахуванням досягнення самого економічного ефекту. Ця особливість ОПІВ не спрощує механізм визначення ціни (вартості) ОПІВ, а вказує на його складність, вибірковість, оригінальність. В цьому випадку ОПІВ набуває ознаки товару, на який поширюється механізм комерціалізації, господарської діяльності, система стандартизації та механізм ціноутворення і оподаткування відповідно до чинного законодавства України.

Реальне вимірювання економічної оцінки ґрунтується на передумові, що основним фактором тут є економічний ефект, як обернена економічна форма економічних витрат виробництва [27, 681]. В нашому випадку вартість ОПІВ. Але при цьому треба враховувати також інші ціноутворювальні фактори. Пріоритетним тут є співвідношення між попитом і пропозицією, яке впливає на відхилення ціни від вартості, а також цінність з урахуванням суб'єктивної і об'єктивної сторони розуміння [28, 275–276].

Саме тому оцінка вартості розглядається як суб'єктивна комерційна цінність та корисність майнового права інтелектуальної власності, яка показує міру значущості та корисності інтелектуального продукту (товару) для кожного конкретного споживача. Суб'єктивна комерційна цінність та корисність розглядається як властивість конкретної особи (фізичної, юридичної) задовольняти свої потреби, бажання, інтереси з метою особистої вигоди з позиції *деонтичної логіки* (логіки норм та нормативних понять [29]). Цінність має значення для особистості або юридичної особи, заради якого особистість або юридична особа діє, витрачає сили, час, гроші та є предметом розгляду теорії цінності.

Складність проблеми щодо оцінки ОПІВ на ринку очевидна, тому що оцінки від продавця повинні знайти остаточну ціну угоди (ціну рівноваги). Яка в ціні (вартості) враховує інтереси партнерів. В цьому випадку партнери договірних відносин можуть керуватись ринковою базовою оцінкою, тобто ціною на види ОПІВ. На практиці, частіше такого аналізу не існує, так як ОПІВ може мати індивідуальні особливості, які не є загальними для їх відповідної групи.

В цьому разі йдеться про *теоретичну вартість (ціну)*, яка підкріплюється відповідними варіантними розрахунками.

Ціну пропозиції (Цпр) — встановлює продавець ОПІВ, ціну попиту (Цп) — покупець. Різниця між двома цими цінами визначається як «маржа». Термін «маржа» застосовується на ринку ОПІВ для оцінки можливого доходу учасників угоди. В середині маржі знаходиться ціна виконання угоди, тобто ціна продажу ОПІВ, яка

є договірною ціною, після чого вона набуває статус ринкової ціни (Цр). В цьому випадку ринкова ціна може порівнюватись з фактичною ціною аналогічного ОПІВ при певних умовах, тобто з теоретичною ринковою ціною за результатами оцінки.

Ціна ОПІВ (договірна) для покупця теоретично враховує його стратегію і тактику виробничих та господарських інтерес щодо виробництва інноваційної продукції з використанням ОПІВ, що дозволяє покупцеві у перспективі мати переваги на ринку; одночасно, в умовах реалізації якісного маркетингу отримати від продажу інноваційної продукції прибуток або в умовах ліцензійної угоди загальний розмір роялті, як частину прибутку від використання ОПІВ в господарському обігу ліцензіата і як дохід для ліцензіара.

Покупець ОПІВ здійснює придбання ОПІВ за рахунок свого прибутку або залученого кредиту, що не може не впливати на вибір рішення щодо ціни попиту, яка пов'язана з ефективною господарською діяльністю покупця.

Ціна ОПІВ (договірна) для продавця теоретично враховує його стратегію і тактику щодо отримання прибутку за рахунок продажу ОПІВ у вигляді товару або, в умовах ліцензійної угоди частку роялті (паушальний платіж або комбінований платіж) на умовах ліцензійної угоди, що пов'язано з покращенням результатів господарської діяльності продавця; одночасно, виконати свої зобов'язання по податку на прибуток та податку на додану вартість, а також покриття своїх витрат, пов'язаних зі створенням або придбанням ОПІВ та доведення ОПІВ до стану корисного використання.

Приріст прибутку при використанні майнового права інтелектуальної власності в умовах застосування методики економічної ефективності бізнесового рішення

За економічною класикою, ефект — це е прибуток або абсолютний розмір отриманого (очікуваного) результату при використанні ОПІВ.

Ефективність — це рентабельність, яка визначається співвідношенням отриманого прибутку (результату) при використанні ОПІВ до бази, якою може бути собівартість реалізованої продукції з використанням ОПІВ або витрати підприємства на виготовлення і реалізацію продукції з використанням ОПІВ.

Порівняння результатів діяльності підприємства у базовому та розрахунковому періодах проводиться шляхом приведення економічних кількісних і вартісних показників базового періоду до економічних кількісних і вартісних показників розрахункового періоду.

Важливо зазначити, що при укладання договору про купівлю/продаж інтелектуальної власності покупець, в нашому прикладі набувач патенту, здійснює розрахунки *прогнозної ефективності* результатів використання ОПІВ (прогнозний прибуток, рентабельність), з чим пов'язано прогнозування витрат виробництва (собівартості) та інвестиційних вкладень в виробництво інноваційної продукції (капітальні вкладення при використанні нової техніки, модернізація діючого обладнання, розробка та впровадження нестандартного обладнання тощо, які не пов'язані з продавцем).

З оцінкою вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності пов'язують з *приведеними капітальними вкладеннями*.

Якщо капітальні вкладення здійснюються протягом кількох років (при впровадженні ОПІВ — наприклад патенту на винахід), то при визначенні прогнозного прибутку слід врахувати фактор часу.

Що стосується капітальних вкладень, то їх включають до витрат на створення ОПІВ (витрати на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи) та підготовку виробництва до використання ОПІВ.

Якщо капітальні вкладення здійснюються протягом календарного року до і після впровадження ОПІВ, то такі вкладення є разовими. Такі капітальні витрати частіше використовують при впровадженні рціоналізаторських пропозицій на підприємстві, на якому надаються такі пропозиції.

Слід також звернути увагу на зміни в технології, матеріальному забезпеченні та нормуванні процесів пов'язаних з очікуємих прогнозних наслідків у набувача патента при запровадженні інновації у вигляді ОПІВ, пов'язаних з прогнозними капітальними вкладеннями.

З урахуванням викладеного, можна підійти до оцінки вартості суб'єктивної комерційної цінності майнового права інтелектуальної власності, яка буде становити для продавця з урахуванням комерційної цінності патента на винахід (Δ мпів патента), враховуючи життєвий цикл продукції з використанням ОПІВ та життєвий цикл ефективності на ринку інноваційної продукції з позиції набувача патенту, що досягається шляхом використанням коефіцієнта дисконтування.

Оцінка ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проектів та методи оцінки ефективності.

Інвестиційний проект є складовою інноваційного проекту в частині плану інвестування, фінансових джерел, ефективності інве-

стицій для реалізації управлінських рішень щодо впровадження науково-технічних, дослідно-конструкторських проєктів з використанням відповідних ОПІВ.

Критерії, що використовуються для оцінки інноваційно-інвестиційних проєктів або *оцінці ефективності майнових прав інтелектуальної власності у складі інноваційно-інвестиційних проєктів* повинні відображати головні аспекти і умови їх використання. Саме з означеної позиції слід підходити до оцінки вартості технологій при здійсненні їх трансферу, що може відповідати вимогам Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [30, пп. 2, п. 1 ст. 19], щодо ціни технологій чи розміру плати за їх використання.

До дрібних інноваційно-інвестиційних проєктів, що не вимагають великих капітальних вкладень (інвестицій), що не дуже впливають на зміну обсягу випуску продукції, а, також мають невеликий строк корисного використання, можна застосовувати найпростіші способи розрахунків. Це відноситься також до оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності окремих видів ОПІВ.

У той же час, створення та реалізація більш масштабних та нових об'єктів права інтелектуальної власності або інвестиційних проєктів з використанням ОПІВ (освоєння принципово нових видів продукції, нових технічних рішень, нових технологій та ін.), які вимагають досить значних капітальних та інших інвестиційних витрат, викликає необхідність обліку великої кількості факторів і, як наслідок, проведення більш складних розрахунків, а також уточнення методів оцінки ефективності. Чим більш масштабний об'єкт права інтелектуальної власності і чим більш значних зміни він викликає за результатами господарської діяльності підприємства, тим точніші повинні бути розрахунки грошових потоків і методи оцінки ефективності майнових прав інтелектуальної власності або інвестиційного проєкту з використанням ОПІВ.

Сьогодні у європейських країнах і в США існує кілька методів оцінки ефективності, які можуть впливати на прийняття інноваційного управлінського рішення. Їх можна розділити на *дві основні групи*:

методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів та інноваційно-інвестиційних проєктів, що не включають дисконтування

та

методи оцінки з урахуванням дисконтування.

На даному етапі господарювання існує дві основні групи методів оцінки економічної ефективності інноваційно-інвестиційних проектів:

статичні

та

динамічні.

Статичні методи передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків, тобто вони не враховують зміну вартості грошей в часі. Такі методи здебільшого використовувались в умовах командно-адміністративної системи або в межах короткострокового періоду.

Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування).

Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу [31].

До методів, що не включають дисконтування відносяться наступні [32, 54–55]:

- а) метод, заснований на розрахунках строків окупності інвестицій (строк окупності інвестицій);
- б) метод, заснований на визначенні норми прибутку (норма прибутку на капітал);
- в) метод, заснований на розрахунках різниці між сумою доходів і інвестиційними витратами (одноразовими за витратами) за весь строк використання ОПІВ;
- г) метод порівняльної ефективності наведених витрат на виробництво продукції;
- д) метод вибору варіантів капітальних вкладень на основі порівняння маси прибутку (метод порівняння прибутків).

Методи оцінки ефективності, що не включають дисконтування, іноді називають *статистичними методами оцінки ефективності*.

Ці методи спираються на проектні, планові й фактичні дані про витрати й результати, обумовлені реалізацією інвестиційних проектів з використанням ОПІВ. При використанні цих методів в окремих випадках застосовують такий статистичний метод, як розрахунки середньорічних даних про витрати й результати (доходи) за весь строк використання ОПІВ. Дане припущення використовується в тих ситуаціях, коли витрати й результати нерівномірно розподіляються по роках використання ОПІВ [33].

Всю сукупність *статистичних методів оцінки ефективності* використання ОПІВ можна умовно розділити на дві групи [34, 56–57]:

- 1) *методи абсолютної ефективності ОПІВ та інвестицій;*
- 2) *методи порівняльної ефективності варіантів капітальних вкладень.*

До *першої* групи відноситься

метод, заснований на розрахунках строків окупності інвестицій, і метод, заснований на визначенні норми прибутку на капітал.

До *другої* групи — відносяться методи порівняльної оцінки ефективності ОПІВ та інвестицій:

- 1) *метод накопиченого сальдо грошового потоку (накопиченого ефекту) за розрахунковий період;*
- 2) *метод порівняльної ефективності — метод приведених витрат;*
- 3) *метод порівняння прибутків.*

Теорія абсолютної ефективності капітальних вкладень випливає із передумови, що реалізації або впровадженню підлягає такий інноваційний проект, який забезпечує виконання встановлених інвестором нормативів ефективності використання ОПІВ.

Теорія порівняльної ефективності капітальних вкладень виходить із передумови, що впровадженню (реалізації) підлягає такий проект із декількох (не менш двох), який забезпечує або мінімальну суму наведених витрат, максимальний прибуток, або максимум накопиченого ефекту за розрахунковий період його використання.

Дисконтування — метод оцінки ОПІВ та інвестиційних проектів з використанням ОПІВ шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних з реалізацією проектів, через їх вартість у теперішній момент часу.

Методи оцінки ефективності, засновані на дисконтуванні, застосовуються у випадках великомасштабних інноваційних проектів з використанням ОПІВ, реалізація яких вимагає певного (значного) часу.

До *методів оцінки ефективності інвестицій* в інноваційний проект з використанням ОПІВ, які засновані на дисконтуванні, відносяться:

- *метод чистої приведеної вартості (метод чистої дисконтованої вартості, метод чистої поточної вартості);*
- *метод внутрішньої норми прибутку;*
- *дисконтований строк окупності інвестицій в ОПІВ;*
- *індекс прибутковості;*
- *метод аннуїтета.*

**Три підходи та методи оцінки майнових прав
інтелектуальної власності у відповідності
з національними стандартами**

В національній економіці оцінка майнових прав інтелектуальної власності оцінщики керуються Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [35], Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України у 2003 р. [36] (далі — Національний стандарт № 1), Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України у 2007 р. [37] (далі — Національний стандарт № 4), Методикою оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затвердженої Фондом державного майна України у 2008 р. [38], а також оцінщики використовують норми Міжнародних стандартів оцінки, хоча вони й не є обов'язковими.

У відповідності п. 8 Національного стандарту оцінки № 4, застосовуються три підходи до оцінки майнових прав інтелектуальної власності:

- дохідний підхід;
- порівняльний підхід ;
- витратний підхід.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Дохідний підхід 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 (п. 9).

Основними методами дохідного підходу, що застосовуються для оцінки майнових прав інтелектуальної власності, є *метод прямої капіталізації (дисконтування грошового потоку)* та *метод прямої капіталізації доходу*. Зазначені методи застосовуються для оцінки цілісного майнового комплексу, в якому використовується об'єкт права інтелектуальної власності, і майнових прав інтелектуальної власності як окремих об'єктів оцінки (п. 10).

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. Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності

сті 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 (п. 22).

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 зносу. Вартість відтворення майнових прав інтелектуальної власності визначається шляхом застосування методу прямого відтворення, а вартість заміщення — методу заміщення (п.18).

В Національному стандарті оцінки № 4, запропоновані до кожного підходу методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності, які мають відповідні характеристики.

Незважаючи на досить велику кількість зазначених підходів та методів оцінки майнових прав інтелектуальної власності, практичне використання більшості з них є вельми обмеженим. Це пов'язано з обслуговуванням різних за економічним змістом ситуацій. Але не в кожному випадку господарські та інші ситуації з нематеріальними активами пов'язані з майновими правами інтелектуальної власності.

Міжнародні стандарти оцінки майна, у тому числі майнових прав інтелектуальної власності

Розвитку методів оцінки нематеріальних активів сприяли розроблені міжнародні стандарти оцінки майна, здійснені Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна (МКСOM або TIAVSC — The International Assets Valuation Standards Committee), створений у 1981 р., який розробив *Міжнародні стандарти оцінки майна* (МСO), що набули чинності 24 березня 1994 року. Ці стандарти являють собою узагальнення досвіду застосування національних стандартів спеціалізованої практичної діяльності ряду розвинених країн (Кодексів етики оцінювача) і містять конкретні рекомендації відносно процедур і методичних підходів до оцінки майна, у тому числі й інтелектуальної власності. Розглянемо зміст МСО-1–4 [39].

Стандарт МСО-1 встановлює загальні принципи оцінки ринкової вартості (Market Value) об'єктів власності як розрахункового розміру грошової суми, за яку об'єкт оцінки може бути реалізований на дату його оцінки добровільним продавцем добровільному покупцеві.

Стандарт МСО-2 присвячений «базам оцінки, відмінним від ринкової вартості». Він містить інформацію про інші види вартості оцінюваних об'єктів.

Стандарт МСО-3 присвячений рекомендаціям з оцінки вартості задля фінансової звітності і пов'язаних з ними документації.

Стандарт МСО-4 установлює загальні принципи оцінки позикового забезпечення, застави і забезпечення боргових зобов'язань.

Ці стандарти періодично переглядаються і доповнюються. Хоча вони не є обов'язковими для України, проте, вміщені у них норми і особливо коментарі за відсутності вітчизняної нормативно-правової бази можуть бути корисними при оцінці, якщо вони не суперечать законодавству України.

У листопаді 2000-го року Європейська група професійних асоціацій оцінювачів — TEGOVA (The European Group of Valuer's Associations) — опублікувала нові стандарти оцінки, які доповнені методичними рекомендаціями [40]. Одну з них, а саме методичну рекомендацію під номером 8 (далі — МР 8), присвячено оцінці нематеріальних активів (НМА), у тому числі НМА, що не включаються до балансу компанії. Більше того, у МР 8 знайшла відбиток нова парадигма оцінки бізнесу, заснована на теорії інтелектуального капіталу.

Домінування оцінки вартості не об'єктів права інтелектуальної власності, а активізація комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуальний капітал підприємства (фірми, корпорації)

Щодо перспективи розвитку теорії та методології оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності, то ця проблема на стадії дискусійних поглядів.

Так, науковці Венгерук Н. П. та Меленчук Л. П. відмічають [41], що говорити про вартість сучасної компанії слід з обережністю, так як вона багато в чому складається з елементів, які в принципі не продаються і, отже, не мають вартості в загальноприйнятому сенсі. Тому доцільно визначати вартість компанії чи вартість бізнесу в цілому. Існує багато методів вимірювання та обліку інтелектуального капіталу, які були розроблені спеціально для цілей внутрішнього управління, однак адаптація їх на підприємствах і організаціях в світі йде повільно.

Принциповим на міжнародному рівні є підтримки теорії інтелектуального капіталу, його побудови та структури, що вплинуло на домінування оцінки вартості не об'єктів права інтелектуальної

власності, а активізацію розгляду комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуальний капітал підприємства (фірми, корпорації).

Тут слід акцентувати увагу на тому, що ми розглядаємо *інтелектуальний капітал з позиції авансованої інтелектуальної вартості*, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Така точка зору, яка нами досліджувалась, відмінна від закордонного погляду на інтелектуальний капітал, структура якого складається з людського капіталу, структурного капіталу, організаційного капіталу і соціального капіталу [42]. Це безумовно впливає на зміст розгляду комплексної оцінки вартості або кількості підходів до вимірювання інтелектуальний капітал підприємства (фірми, корпорації).

Розглянемо за змістом ці підходи [43].

Прямий підхід до вимірювання інтелектуального капіталу (Direct Intellectual Capital methods — DIC) передбачає грошову оцінку вартості інтелектуального капіталу за допомогою визначення його різних складових. Як тільки компоненти визначені, вони можуть бути безпосередньо оцінені або окремо, або за допомогою агрегованого коефіцієнту (Intellectual Asset Valuation, Technology Broker і ін.).

Підхід, заснований на ринковій капіталізації (Market Capitalization Methods — MCM) — де розраховується різниця (відношення) між ринковою капіталізацією компанії та її акціонерним капіталом (Tobin's q, Market to Book Value і ін.).

Підхід, заснований на окупності активів (Return on Assets methods — ROA) — додана вартість (прибуток до оподаткування компанії) зіставляється з відповідними активами компанії (EVA, VAIC, Calculated Intangible Value та ін.).

Підхід, заснований на створенні системи показників (Scorecard Methods — SC). Спочатку визначаються різні складові інтелектуального капіталу, а потім розробляються показники та індекси, які далі будуть представлені в системі показників або в діаграмах (Skandia Navigator Balanced Score Card, Value Chain Score Board, Business IQ і ін.).

Методи, засновані на системах показників, відмічають науковці, як правило, використовують показники бухгалтерського балансу при обліку нематеріальних активів і дозволяють оцінити лише поточний стан без урахування перспектив інноваційного розвитку. Певні індекси, незважаючи на згадану значимість, насправді можуть не давати адекватної оцінки рівня інтелектуального капіталу.

Не викликає сумнівів, зазначають науковці, що питання оцінки і управління інтелектуальним капіталом лежать на перетині декількох дисциплін і вимагають від оцінювача експерта знання багатьох предметних областей, що стосуються як змісту об'єкта дослідження, так і методології дослідження.

Список використаних джерел:

1. Баранов Андрій. Підходи до трактування теорії вартості та їх розвиток /Ринок цінних паперів України. № 9–10. 2015. С. 25–34. URL: <http://securities.usmdi.org/PDF/937.pdf>.
2. Мандрика Л. М. Теорії права власності. [Текст] // Право і безпека. 2009. № 2. С. 91–94.
3. Клименко О. Наукові роздуми у розвиток правової теорії власності. [Текст] // Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України. 2013. № 4. С. 55–60.
4. Шала Л.В. Теорії походження права власності. [Текст] // Університетські наукові записки. 2009. С. 106–111.
5. Кісель В. Й. Генезис уявлень про сутність права власності: історія та сучасність /Актуальні проблеми історико-правової науки. Південноукраїнський правничий часопис. 2015. № 1. С. 115–118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pupch_2015_1_37.
6. Цивільний кодекс України від 6 січня 2003 року № 435-IV. Редакція від 23.05.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
7. Дробязко В.С., Дробязко Р.В. Право інтелектуальної власності: Навч. посібник. К.: Юрінком Інтер, 2004.
8. Мего-Інфо — Юридичний портал № 1. Стаття 190. Майно. URL: <http://mego.info/%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F-190-%D0%BC%D0%B0%D0%B9%D0%BD%D0%BE>.
9. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні. Закон України № 2658-III від 12 липня 2001 року. Редакція від 01.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
10. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Т. Стюарт; [под ред. В. Иноземцева]. М.: Академия, 1999. 1372 с.
11. Право інтелектуальної власності: Акад. курс: Підруч. для студ. вищих навч. закладів / О. П. Орлюк, Г. О. Андрощук,

О. Б. Бутнік-Сіверський та ін.; за ред. О. П. Орлюк, О. Д. Святоцького. К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2007. 696 с.

12. Поняття та ознаки інтелектуальної діяльності. URL: <http://uport.inf.ua/ponyatie-priznaki-intellektualnoy.html>.

13. Грицуленко С.І. Інтелектуальна власність в галузі зв'язку: навч. посіб. [для студ вищ. навч. закл.] / С. І. Грицуленко, Н. Ю. Потапова-Сінько, К. М. Гарбера. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 392 с.

14. Підпригора О. А. Право інтелектуальної власності в Україні: навч. посіб. [для студ. юрид. вузів і фак. ун-тів] / О. А. Підпригора, О. О. Підпригора. К.: Юрінком Інтер, 1998. 336 с.

15. Грицуленко С.І. Інтелектуальна власність в галузі зв'язку: навч. посіб. [для студ вищ. навч. закл.] / С. І. Грицуленко, Н. Ю. Потапова-Сінько, К. М. Гарбера. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 392 с.

16. Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. М. Цибульов. К.: Ін-т. інтел. власн. і права, 2005. 108 с.

17. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.... С. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.

18. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.... С. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.

19. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. Редакція від 15.04.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.

20. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

21. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Дослідження сутності вартості підприємства / Н. І. Дуляба, С. О. Корнілов // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2014. Вип. 24.2. С. 233–239.

22. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. Редакція від 15.04.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.

23. Падерінак І. Д. Інтелектуальний бізнес як важливий напрям інноваційного розвитку підприємств / І. Д. Падерінак, Ю. Г. Горя-

ценко, О. В. Романов.// Вісник економічної науки України. № 1, 2017. С. 68–72. URL: [http://www.venu-journal.org/download/2017/1\(32\)/pdf/14-Paderin.pdf](http://www.venu-journal.org/download/2017/1(32)/pdf/14-Paderin.pdf).

24. Польова В. В. Теоретичні основи досліджен інтелектуального бізнесу. Вісник економіки транспорту і промисловості № 58, 2017. С. 179–189. URL: [irbis-nbuv.gov.ua › irbis_nbuv › cgiirbis_64](http://irbis-nbuv.gov.ua/irbis_nbuv/cgiirbis_64).

25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України № 73. від 07.02.2013. Редакція від 23.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/Laws/show/z0336-13>.

26. Трохимчук Р. М., Нікітченко М. С. Дискретна математика у прикладах і задачах.- URL: http://csc.knu.ua/media/filer_public/89/10/89101127-5400-4d61-9840-7eab32caddab/discrete_mathematics.pdf.

27. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.... С. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.

28. Основы экономической теории: учебник / С.В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. К.: Изд-во «Знання», КОО, 2000. 607 с.

29. Кондаков Н. И. Введение в логику. Москва : «Наука», 1967.

30. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Закон України № 143-V від 4 вересня 2006 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/Laws/show/143-16#Text>.

31. Байдукова І. М, Мазур Ю. О. Принципи і основні методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів. ВІСНИК Донбаської державної машинобудівної академії № 3Е (14). 2008. 201с.

32. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова Й.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: ечеб.пособие. 2-е изд., перераб. И доп. М.: Финансы и статистика. 2003. 608 с.

33. Франтишек Фрайберг. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы. Финансовая газета. 2000. № 38. С. 13.

34. Четыркин Е.М. Финансовая математика: ечебник. 4-е изд. М.: Дело. 2004. 400 с.

35. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні. Закон України від 12.07. 2001 р. № 2658-III. Редакція від 16.01.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.

36. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09. 2003 р. № 14405. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.

37. Про затвердження Національного стандарту N 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності». Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10. 2007 р. № 1185. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.

38. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності. Наказ Фонду державного майна України від 25.06.2008 р. № 740 та зареєстрований в Міністерстві юстиції України 06.08. 2008 № 726/15417. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>

39. Міжнародні стандарти оцінки./ Запорожский национальный технический университет. URL: <https://studfile.net/preview/5087814/page:56>.

40. Міжнародні стандарти оцінки./ Запорожский национальный технический университет. URL: <https://studfile.net/preview/5087814/page:56>.

41. Венгерук Н. П., Меленчук Л. П. Оцінка інтелектуального капіталу в обліку/ Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 23. С. 50–58. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2016/12.pdf.

42. Бутнік-Сіверський О. Б. Розвиток інтелектуального капіталу та його складників у аспекті процесів інтелектуалізації, капіталізації та трансформації (теоретико-методологічний екскурс). С. 9–46. В зб.: «Всеукраїнський семінар з проблем економіки інтелектуальної власності»: збірник наукових праць II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 24 травня 2019 р.) НДІ інтелектуальної власності НАПрН України. К.: ФОП Кравченко Я. О., 2019. 146 с.

43. Лашкун Г. А., Шахно А. Ю., Паустовська Т. І. Проблеми кількісної оцінки інтелектуального капіталу як складової національного людського капіталу./ Інвестиції: практика та досвід.– 2018. № 13. С. 32–36. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2018/8.pdf.

STRATEGIA ROZWOJU SZTUCZNEJ INTELIGENCJI W POLSCE

Androshchuk G. A.,
*kandydat nauk ekonomicznych,
profesor nadzwyczajny,
główny pracownik naukowy
Instytutu Własności Intelaktualnej
Narodowej Akademii Nauk Ukrainy*

Niniejsza Polityka Rozwoju Sztucznej Inteligencji w Polsce na lata 2019–2027 jest zaprojektowana w konsekwencji i w spójności z kierunkowymi działaniami państwa, Unii Europejskiej, a także z dokumentami strategicznymi organizacji międzynarodowych jak OECD, których Polska jest członkiem, a które zostały przyjęte dotychczas przez te organizacje. W szczególności niniejsza Polityka uwzględnia cele zdefiniowane w następujących dokumentach strategicznych: Program otwierania danych publicznych, Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, Program Od papierowej do cyfrowej Polski, Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki «Dynamiczna Polska 2020», Komunikat KE Skoordinowany Plan dla AI, Stanowisko Grupy Wyszehradzkiej dotyczące sztucznej inteligencji, oraz rekomendacje HLEGAI dla Komisji Europejskiej w formie Przewodnika Etycznego dla Godnej Zaufania AI oraz zaleceń dla Polityki i Inwestycji w Godną Zaufania Sztuczna Inteligencję, a także rekomendacje OECD dla Polityki i Zarządzania Godną Zaufania Sztuczna Inteligencją. Memorandum na rzecz rozwoju sztucznej inteligencji w Polsce. Niniejsza Polityka bezpośrednio stanowi część projektowanej nowej polskiej strategii produktywności. Polska, aby zachować zdolność do suwerennego tworzenia warunków dla odpowiedzialnego rozwoju, budowania dobrobytu obywateli oraz świadomego postępu technologicznego musi inwestować w rozwój sztucznej inteligencji. W przeciwnym wypadku straci szanse i potencjał kreowania rozwoju na swoich warunkach, stając się głęboko zależna od rozwiązań dostarczanych przez zewnętrzne otoczenie gospodarcze. Istnieje ryzyko, że AI włączona w światową sieć teleinformatyczną przetransferuje bogactwo lub generowaną lokalnie wartość dodaną do tych krajów lub organizacji ponadgranicznych, które będą potrafiły ją budować i kontrolować najsprawniej.

Kluczowym celem polityki rozwoju sztucznej inteligencji będzie zapewnienie Polsce możliwie istotnego miejsca w gospodarce światowej.

Projekt Polityki to 117 stronicowy dokument zawierający wizję, misję oraz cele a także diagnozę stanu polskiego sektora ICT [1]. Wizja polityki zawarta w Strategii odnosi się do konieczności zachowania suwerenności państwa w obszarze AI, co wiąże się z koniecznością rozwijania „kreatywnej kadry”. Jednocześnie dokument wskazuje, że dla Polski włączenie się w rozwój AI i gospodarski algorytmicznej jest wciąż dużym wyzwaniem, jednak jak czytamy w dokumencie Sztuczna inteligencja może stać się elementem napędowym polskiej gospodarki. Dokument wskazuje również na zagrożenia rewolucji opartej na AI związanych z ryzykiem doprowadzenia do zaniku bardzo dużej liczby miejsc pracy, w szczególności opartej na rutynowych czynnościach, która jest bardzo rozpowszechniona w kraju. Jednocześnie wskazuje się na liczne korzyści i szanse z jej wprowadzenia do których zaliczono skokowe podniesienie jakości życia obywateli, usług publicznych oraz powstanie bardzo dużej liczby wysokopłatnych miejsc twórczej pracy. Dokument zakłada w swojej wizji kompleksowe wdrożenie sztucznej inteligencji na niemal wszystkie obszary funkcjonowania państwa. Strategia wymienia przykładowe obszary wdrożeń m.in. systemy diagnostyczne wspomagające lekarzy, cyfrowe zarządzanie polem walki, spersonalizowane narzędzia edukacyjne (także wspomagające nauczycieli), zarządzanie siecią energetyczną nasyconą rozproszonymi instalacjami OZE, zautomatyzowane procesy administracyjne usprawniające pracę urzędników, inteligentne oprogramowanie redukujące złożoność decyzji zarządczych w organizacjach, płynne przemieszczanie strumieni ludzi i towarów (miasta, magazyny, porty), handel elektroniczny, prace naukowe oparte na niedostępnych dotąd unikalnych źródłach danych. Projekt strategii zakłada również bardzo ambitne misje i cele. Za cel główny traktuje wejście wąskiej grupy 20–25 % krajów budujących AI [1]. Do 2025 roku może w kraju powstać ponad 700 firm zajmujących się sztuczną inteligencją. Dla osiągnięcia tych celów do 2023 roku w Polsce potrzebne są inwestycje w budowę i rozwój AI o wartości około 9,5 miliarda zł. [2]. Jak podkreślają sami autorzy dokumentu jest to cel ambitny, ale zgodny z ogólnym potencjałem gospodarczym Polski. Do celów pośrednich zaliczono m.in. wzrost inwestycji własnych w cyfryzację przemysłu i usług, z uwzględnieniem AI, lepsza koordynacja finansowania oraz koordynacja projektów badań naukowych, zmniejszenie odpływu kadry za granicę; moderowanie wpływu AI na zmiany zachodzące na rynku pracy. Dokument opiera się na bardzo pobieżnej diagnozie mocnych i słabych stron warunków Polski, jeśli chodzi o zdolności do wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Do moc-

nych stron dokument zalicza uzależnienie gospodarki od transgranicznego przepływu danych elektronicznych, 33 % populacji klasyfikowanej jako tzw. creative class oraz wysoką jakość edukacji szkolnej. Natomiast słabe strony Polski w kontekście innowacji cyfrowych scharakteryzowano jako słabe zainteresowanie inwestowaniem w cyfryzację przez polskie firmy (zainteresowanie wyraziły zaledwie 4 firmy na 10) oraz brak planów inwestycyjnych w najbliższych 12 miesiącach w mikro i mały przedsiębiorstwach (83 % nie planuje takich inwestycji). Do słabych stron zaliczył również niski poziom innowacyjności w Polsce, wg. dokumentu wzrósł on zaledwie o 0.6 % w latach 2010–2017 w stosunku do średniej europejskiej. Jako negatywne zjawisko osłabiające polski potencjał w przypadku polskiej gospodarki sztuczna inteligencja miała dotychczas 10-krotnie mniejszy udział w tempie wzrostu gospodarczego w stosunku do średniej globalnej. Misja strategicznej polityki Polski w obszarze sztucznej inteligencji jest wsparcie nauki, badań i rozwoju AI dla wzrostu innowacyjności i produktywności gospodarki budowanej na wiedzy, a także wsparcie obywateli w procesach transformacji środowiska pracy oraz doskonalenia kompetencji przy uwzględnieniu ochrony godności człowieka oraz zapewnieniu warunków dla uczciwej konkurencji. Polska posiada potencjał dynamicznego przejścia z roli pretendenta (challengera) do rozpoznawalnego na rynkach międzynarodowych lidera w obszarze sztucznej Inteligencji z marką „+PL”. Aby urzeczywistnić tę misję, Polska włączy się do rywalizacji geopolitycznej na potrzeby umiejscowienia w globalnych łańcuchach wartości własności intelektualnej przedsiębiorców i ośrodków naukowo-badawczych, które posiadają siedziby w Polsce. Urzeczywistnienie zarysowanej misji, wymaga spełnienia następujących celów: ustanowienie, wdrożenie, utrzymanie i dynamizowanie polskiego ekosystemu

AI w ramach wzajemnie powiązanych i połączonych 9 czynników warunkujących powodzenie: (1) organizacja i zarządzanie ekosystemem, (2) wiedza i kompetencje, (3) dane, (4) finansowanie programów społecznych, nauki, badań, wdrożeń i transferu technologii, (5) infrastruktura, (6) standardy techniczne i organizacyjne, (7) wymiar etyczny, (8) wymiar prawny, (9) współpraca transgraniczna i wymiar międzynarodowy; stworzenie kultury kooperacji interesariuszy w obszarze innowacji; zharmonizowanie przemian na rynku pracy z rozwojem kreatywności obywateli; wsparcie ośrodków naukowo-badawczych w ich promocji i w rozwoju współpracy z ośrodkami zagranicznymi, a także kierowanie do nich wyzwań i środków finansowych dla badań podstawowych i stosowanych w obszarze sztucznej inteligencji;

wprowadzenie mechanizmu wsparcia badań, rozwoju i innowacji AI; wdrożenie programów dla edukacji kadr dydaktycznych AI oraz zachęt dla absolwentów do rozwijania swojej działalności naukowej i zawodowej w Polsce; wsparcie przedsiębiorstw w procesach wytwarzania i komercjalizacji innowacji w obszarze AI, poprzez zamówienia, programy badawcze, programy akceleracyjne, a również poprzez dyplomację technologiczną; tak aby, aby w Polsce stopniowo do roku 2025 mogło powstać ponad 700 firm budujących AI; przemodelowanie programów edukacji na rzecz spersonalizowanej edukacji uniwersalnej oraz edukacji przez całe życie, w tym tworzenie interaktywnych warsztatów edukacyjnych; stworzenie przestrzeni infrastrukturalnej lub regulacyjnej do prowadzenia eksperymentów i testowania modeli AI (poligonów doświadczalnych — tzw. regulatory sand-boxes); wsparcie dla tworzenia zaufanych przestrzeni wymiany danych i algorytmów, w tym także transgranicznych. Celem Polski jest wejście do wąskiej grupy 20–25 % krajów budujących AI. W praktyce oznacza to, że do roku 2025 przedsiębiorstwa budujące AI muszą zwiększyć swoją wielkość prawie 25 razy, aby stać się produktywne. Potrzebna jest fundamentalna zmiana podejścia do rozwoju innowacji i AI w szczególności poprzez zapewnienie sprawnie działającego ekosystemu. Celem polityki jest również: wzrost inwestycji własnych w cyfryzację przemysłu i usług, z uwzględnieniem AI; lepsza koordynacja finansowania oraz koordynacja projektów badań naukowych; zmniejszenie odpływu kadry za granicę; moderowanie wpływu AI na zmiany zachodzące na rynku pracy; zniwelowanie ryzyk zakłócenia autonomii człowieka i podejmowania świadomych decyzji w korzystaniu z AI. Odpowiedzią na rywalizację zachodzącą w obszarze AI na rynkach międzynarodowych, które reprezentują różny stosunek do zasad etycznych musi być ustanowienie podstawowych warunków dla godnej zaufania sztucznej inteligencji i wzmocnienie podstaw dla zachowania autonomii człowieka. Niezmiernie ważne jest też zapewnienie wzajemnego uznawania standardów technicznych oraz reguł interoperacyjności systemów sztucznej inteligencji, a także bezpiecznych warunków dla transgranicznych transferów technologii. Własność intelektualna. Rozważając zagadnienie ochrony własności intelektualnej rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji należy dokonać podziału tych rozwiązań na sztuczną inteligencję sensu stricto (należą do niej programy komputerowe — software — będące np. algorytmami uczenia maszynowego, oraz urządzenia fizyczne — software + hardware — np. autonomiczne samochody, czy roboty do zbierania owoców), której to ochrona przez obowiązujące prawo jest bezsporna oraz sztuczną in-

teligencję sensu largo (dzieła wytworzone za pomocą tych programów i urządzeń, takie jak komputerowo generowane fotografie, teksty naukowe, wynalazki, czy namalowane przez roboty obrazy), których własność intelektualna pozostaje problematyczna. Dotyczący tego zagadnienia spór w doktrynie sprowadza się do jednego z dwóch założeń. Pierwsze z nich zakłada, że autorstwo maszyny pozbawia dany wytwór ochrony ze strony prawa własności intelektualnej, natomiast drugie przyznaje prawo do utworu lub wynalazku wytworzonego przez sztuczną inteligencję autorowi algorytmu, bez względu na osobę, która go eksploatuje. Teoretyczne założenie mówiące, że prawa autorskie do dzieła przysługują samej sztucznej inteligencji, jest (przynajmniej obecnie) niemożliwe do przyjęcia, gdyż urządzenia sztucznej inteligencji nie posiadają podmiotowości prawnej, czyli nie mogą być podmiotami praw i obowiązków. Zarówno pierwsze, jak i drugie założenia posiadają liczne wady i zalety. Należy możliwie szybko dążyć do wypracowania międzynarodowego konsensusu uregulowania zagadnienia ochrony własności intelektualnej utworów i wynalazków wytworzonych przez sztuczną inteligencję. [1, s. 43].

Polityka rozwoju sztucznej inteligencji w Polsce na lata 2019–2027 bazuje na misji, którą ukonstytuowano w oparciu o zapewnienie warunków dla uczciwej konkurencji i ochrony godności człowieka oraz w oparciu o dbałość o suwerenność państwa w obliczu wyzwań sztucznej inteligencji. Przedstawiona strategia jest zgodna z tak określoną misją, a jej założenia są wyważone, co sprawia, że określone w jej ramach cele są możliwe do osiągnięcia w założonym horyzoncie czasowym. Kluczowym celem polityki rozwoju sztucznej inteligencji w Polsce na lata 2019–2027 jest zapewnienie Polsce możliwie wysokiego znaczenia w globalnym łańcuchu wartości, który już w chwili obecnej jest, i w najbliższej przyszłości będzie, kształtowany przez technologie i zastosowania sztucznej inteligencji. Jako operacjonalizację tak określonego celu strategicznego wskazano, możliwą do wykorzystania szansę, wejścia Polski do grupy 20–25 % gospodarek wiodących w tworzeniu rozwiązań AI. Podkreślono różnicę między budowaniem rozwiązań AI oraz ich stosowaniem, wskazując, że stosowanie AI przez polskie firmy jest niezbędne do zbudowania silnego rynku wewnętrznego na rozwiązania AI, jednak samo w sobie nie prowadzi ono do produkcji rozwiązań AI. Formułując strategię uwzględniono oczekiwane wypieranie niektórych zadań i profesji przez algorytmy. Wskazano w szczególności, że jeśli Polska nie zbuduje w najbliższym czasie silnego wewnętrznego rynku produkcji rozwiązań AI, miejsca pracy utracone w skutek automatyzacji czynności powtarzalnych nie

zostaną zastąpione przez nowe miejsca pracy — te pojawią się a gospodarkach produkujących AI. Usankcjonowano także konieczność ciągłego podnoszenia świadomości społeczeństwa w zakresie znaczenia AI. Jako sektory priorytetowe, czy takie, dla których korzyści z AI będą największe, w pierwszej kolejności wskazano przemysł, medycynę, transport i logistykę oraz energetykę, a następnie — w drugiej kolejności: administrację państwową, handel i marketing, budownictwo i cyberbezpieczeństwo. W ramach Polityki, jako zasadniczy jej element, wskazano działania, które będą warunkować osiągnięcie założonego celu strategicznego. Działania te skupiono wokół infrastruktury organizacyjnej, merytorycznej i finansowej, a szczegółowe ich założenia wspierać mają procesy inicjujące tworzenie i wdrażanie rozwiązań opartych na AI w Polsce [1, s. 74]. Dokument zawiera proponowaną budowę systemu. Organizacja i zarządzanie wdrożenia oraz egzekwowaniem strategii AI dla Polski powierzone zostało Komitetowi Rady Ministrów ds. Cyfryzacji. Przewiduje również powołanie nowych podmiotów — Platformy Przemysłu Przyszłości która stanowić ma ciało usprawniające współpracę pomiędzy administracją, podmiotami gospodarczymi i naukowymi oraz powołania Hubów Innowacji Cyfrowej. Powołane huby będą miały na celu inicjować, wspierać i podtrzymywać działania oparte na współpracy (wspólnym celu), umożliwiać tworzenie i realizację wspólnych procesów (kooperację), dostarczać wielofunkcyjną infrastrukturę, łączyć duże firmy z mniejszymi, a także finansowanie z ideami. Ciekawą propozycją jest również propozycja powołania Wirtualnych Instytutów Badawczych działających na rzecz skoordynowania rozproszone zespołów badawczych w różnych ośrodkach akademickich na rzecz realizacji polityki strategicznej państwa. Ponadto przewiduje się powołanie Wirtualnej Katedry Etyki i Prawa, Obserwatorium AI dla Rynku Pracy oraz Obserwatorium Międzynarodowej Polityki AI i Transformacji Cyfrowej. Strategia przewiduje specjalne miejsce dla NASK nadając mu rolę centrum cyberbezpieczeństwa także dla sztucznej inteligencji. Działania w ramach NASK Centrum CyberSecAI opierać się będą na monitorowaniu, badaniu i reagowaniu na zagrożenia dla systemów AI, a także do standaryzowania i certyfikowania procedur cyberbezpieczeństwa systemów AI. Jak czytamy w oficjalnym komunikacie Ministerstwa projekt został wypracowany przez międzyresortowy zespół analityczno-redakcyjny Ministerstwa Cyfryzacji i Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, ustanowiony na podstawie memorandum zawartego w dniu 26 lutego 2019 r. przez Ministra Cyfryzacji, Ministra Przedsiębiorczości i Technologii, Ministra Nauki i Szkolnict-

wa Wyższego oraz Ministra Inwestycji i Rozwoju [3]. Powyższe doświadczenia Polski mogą być przydatne w przygotowaniu Koncepcji rozwoju sztucznej inteligencji na Ukrainie do 2030 r. [4].

Literatura:

1. Polityka Rozwoju Sztucznej Inteligencji w Polsce na lata 2019-2027. URL: <https://www.gov.pl/attachment/0aa51cd5-b934-4bcb-8660-bfecb20ea2a9>.

2. Sztuczna inteligencja w Polsce potrzebuje miliardów złotych. URL: <https://www.wnp.pl/tech/sztuczna-inteligencja-w-polsce-potrzebuje-miliardow-zlotych,370851.html>.

3. Polska chce postawić na Sztuczną Inteligencję. Rząd przedstawia dokument do konsultacji społecznych. URL: <https://www.cyberdefence24.pl/polska-chce-postawic-na-sztuczna-inteligencje-rzad-przedstawia-dokument-do-konsultacji-spoecznych>.

4. Проект розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні». URL: <https://thedigital.gov.ua/regulations/povidomlennya-pro-provedennya-publichnogo-gromadskogo-obgovorennya-projektu-rozporyadzhennya-kabinetu-ministriv-ukrayini-pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-shtuchnogo-intelektu-v-ukrayini>.

WIPO PROOF — СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОКАЗІВ ІСНУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ

Андрощук Г. О.,

к.е.н., доцент,

головний науковий співробітник

НДІ інтелектуальної власності НАПрН України

Сучасний етап економічного розвитку суспільства характеризується формуванням нової сфери економіки — цифрової, обумовленої збільшенням ролі цифрових технологій та електронно-інформаційних технічних засобів зв'язку в розвитку всіх головних галузей науки. Цифрові технології, що з'явилися протягом останнього десятиліття, допомагають знайти джерела підвищення ефективності та нові можливості конкурентного розвитку ринкових бізнес-структур. Водночас, вони потребують перебудови наявних бізнес-процесів, їх організаційно-правового забезпечення на підставі нових викликів, цінностей, пріоритетів і технологічних можливо-

стей. Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) 27 травня 2020 року запустила нову он-лайн бізнес-послугу WIPO PROOF, яка надає захищені докази існування (в будь-який момент часу будь-якого) цифрового файлу, включаючи набори даних, в будь-якому форматі [1]. Система WIPO PROOF (*proof* (англ.) — доказ) доповнює існуючі системи ВОІВ у сфері інтелектуальної власності (ІВ), допомагаючи творцям і новаторам здійснювати діяльність, що піддається перевірці, для захисту багатьох результатів їх роботи впродовж життєвого циклу інновації: від створення концепції до розробки та комерціалізації продукту.

«У високо динамічній глобальній економіці, де цінність все більше залежить від людської діяльності, що забезпечується цифровими технологіями і великими даними, дуже важливо мати можливість довести, що ви володіли цифровими файлами свого інтелектуального активу. WIPO PROOF допомагає новаторам і творцям краще захищати свої цифрові розробки і являє собою значний крок у розширенні набору послуг ВОІВ, що відповідають вимогам цифрової економіки» — зазначив Генеральний директор ВОІВ Френсіс Гаррі, презентуючи цю систему [1].

Інноваційна та творча діяльність в сучасному світі, який все більше оцифровується, часто носить глобальний і спільний характер, створюючи широкий спектр файлів даних, що містять цінний контент, який може легко стати жертвою неправомірного використання або привласнення. Цей контент може варіюватися від комерційних секретів до сценаріїв, музичних партитур та інших творчих робіт, до результатів досліджень, великих наборів даних, алгоритмів штучного інтелекту (ШІ) або будь-якого ділового запису. Всі вони мають розглядатися як інтелектуальні активи і повинні бути незалежно і надійно задокументовані на кожному етапі розробки, незалежно від того, чи стануть вони в кінцевому підсумку офіційними правами ІВ. Інтелектуальні активи — це вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу приймають форму нематеріальних активів. Це вартість об'єктів права ІВ. Українським еквівалентом англо-американського терміну «неосяжні активи» (*intangible assets*) є категорія «нематеріальні активи». Нині не існує однозначності у трактуванні цього поняття. Нематеріальні активи — сукупність елементів майна (власності) юридичної або фізичної особи: що мають корисність (цінність) для їхнього володільця; що не мають матеріального складу (оцінюється не сам об'єкт, а права на нього); що використовуються в господарській діяльності достатньо довго (звичайно більше одного року); що

мають здатність приносити дохід [2, 11]. Наведене визначення базується на світовій практиці. В Україні сутність нематеріальних активів визначається Законом «Про оподаткування прибутку підприємств», в якому ними визнаються об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому діючим законодавством, об'єктом права власності платника податку. Основну частину (за вартістю і цінністю) нематеріальних активів становить ІВ.

WIPO PROOF надає ефективний інструмент для збору та підтвердження доказів існування цифрових файлів активу в кожен конкретний момент часу, допомагаючи знизити ризик майбутніх правових спорів, а також закладаючи основу для будь-якої можливої реєстрації формального права ІВ [3]. За лічені секунди WIPO PROOF використовує передові в галузі безпечні технології для створення всесвітньо визнаного цифрового відбитка вашого інтелектуального активу. Ваш токен WIPO PROOF — унікальний відбиток вашого цифрового файлу, датований і позначений міткою з моменту його створення. Токен (від нім. *Zeichen* — знак, символ) — компактний пристрій у вигляді USB — флешки, призначений для забезпечення інформаційної безпеки користувача, віддаленого доступу до інформації та використовується для ідентифікації його власника. Ви отримуєте свій токен, а інша копія надійно зберігається на серверах VOIB у Швейцарії. WIPO PROOF спирається на 130-річний досвід VOIB з надання безпечних і надійних послуг у сфері ІВ в усьому світі. Створюючи цифровий відбиток з відміткою дати і часу, WIPO PROOF надає свого роду послуги цифрового нотаріуса, пропонуючи надійну, економічно ефективну послугу в усьому світі. WIPO PROOF приєднується до провідних на ринку послуг у сфері ІВ: патентів, промислових зразків, торгових марок, географічних зазначень, арбітражу і посередництва. WIPO PROOF — це проста у використанні глобальна онлайн-служба, яка швидко генерує захищені від несанкціонованого доступу докази, які підтверджують, що цифровий файл існував в певний момент часу і з тих пір не змінювався. Служба створює токен WIPO PROOF, цифровий відбиток дати або часу файлу або даних, які можуть використовуватися як доказ в судовому спорі. Токени WIPO PROOF можна придбати по одному за помірну плату або у вигляді декількох токенів за зниженими цінами, дійсними протягом дворічного періоду. Токени WIPO PROOF можуть використовуватися для встановлення попереднього існування, допомагаючи запобігти зловживанню та незаконному привласненню, і мо-

жуть бути корисні для захисту інтелектуальних (нематеріальних) активів на всіх етапах розробки від концепції до комерціалізації, незалежно від того, чи стануть вони в кінцевому підсумку формальними правами ІВ. WIPO PROOF доповнює існуючі системи ВОІВ у сфері ІВ, надаючи ще один інструмент стратегічного глобального управління інтелектуальними активами. Система WIPO PROOF включає багато додатків: Для стратегій комерційної таємниці використання WIPO PROOF для підтвердження існування файлу або даних в певний момент часу є типом конкретної дії, яка підкреслює її цінність і демонструє, що були зроблені кроки щодо її захисту. Залежно від виду бізнесу, комерційними таємницями і ноу-хау можуть бути програмний алгоритм, формула, рецепт, виробничий процес, список клієнтів, бізнес-план або багато інших активів. Всі вони можуть бути захищені законом, але тільки якщо ви можете довести, що отримуєте від них економічну цінність і що ви вжили заходів для збереження їх конфіденційності та запобігання неправомірного використання або незаконного привласнення. Проте власнику комерційної таємниці важко домагатися судової заборони або вимагати відшкодування збитків: як ви можете довести, що ви володіли комерційною таємницею і використовували її в певний момент часу, якщо ви завжди тримали її в секреті? Вирішити цю проблему можна за допомогою системи WIPO PROOF. Вона не тільки надає докази того, що ви володіли комерційною таємницею в певний момент часу, але також може перешкоджати можливій крадіжці або неправомірному використанню. Для творчих робіт здатність доводити своє існування під час створення має основоположне значення для захисту їх від потенційного незаконного привласнення або порушення. WIPO PROOF також є корисною при управлінні цінними наборами даних, такими як дані наукових досліджень або дані для навчання моделей ШІ, оскільки існування і володіння кожною ітерацією набору даних може бути офіційно задокументовано за лічені секунди. **Як працює система доказів WIPO PROOF?** Будь-який бажаючий може отримати доступ до системи WIPO PROOF — захищеного веб-сайту в Інтернеті, щоб запросити токен WIPO PROOF для конкретного цифрового файлу. ВОІВ не читає вміст файлу і не зберігає його копію. Безпечний односторонній алгоритм WIPO PROOF локально взаємодіє з браузером запитуючої сторони для створення унікального цифрового відбитка файлу. Крім того, будь-яка людина — навіть треті особи — можуть перевірити токени WIPO PROOF на веб-сайті, виконавши кілька простих кроків. WIPO PROOF використовує техно-

логію інфраструктури відкритих ключів (PKI) для генерації токенів WIPO PROOF. Технологія PKI — це усталена і надійна криптографічна технологія, яка є одним з найбільш визнаних у світі методів цифрової сертифікації. Крім того, WIPO PROOF була розроблена і створена відповідно до стандартів eIDAS, які є одними з найнадійніших у світі. Токени WIPO PROOF забезпечують найвищий рівень впевненості в тому, що дата і час на токени точні і не були підроблені. WIPO PROOF надає надійні і перевіряємі докази у разі виникнення суперечок і судових розглядів щодо існування і цілісності цифрового файлу і пов'язаних з ним прав ІВ [3].

Створення нормативно-правової бази. Доказування є центральним інститутом цивільного процесуального права. У процесі реформування цивільного процесуального законодавства в Україні цей інститут зазнав значних змін, які мають своїм результатом зближення елементів континентальної та англо-саксонської систем права, і, як наслідок, інтернаціоналізацію національних систем цивільного судочинства. Серед основних змін в інституті доказування варто згадати розширення переліку засобів доказування за рахунок виокремлення електронних доказів (п. 1 ч. 2 ст. 76 ЦПК). Віртуальні (цифрові) активи — це особливе явище, до якого досить складно застосувати правове регулювання, з точки зору речового права та майнових відносин. Вони нематеріальні і не потребують матеріалізації в реальному світі. Вони існують тільки в цифровій формі, створюються за допомогою кодування із застосуванням криптографії і можуть бути відтворені тільки за допомогою спеціальних технічних пристроїв. Один з найскладніших викликів при розробці нормативної бази та документів щодо правового регулювання віртуального світу — це пошук консенсусу у визначенні термінологічного апарату. 28 квітня ц.р. набув чинності Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового ураження» (№ 361-IX). Відповідно до Закону віртуальним активом є цифрове вираження вартості, яким можна торгувати у цифровому форматі або переказувати, та яке може використовуватися для платіжних або інвестиційних цілей. Як бачимо, визначення досить широке, під нього можуть потрапити різні активи, що мають вартість. Адаже для того, щоб об'єкт вважався віртуальним активом, він має відповідати трьом критеріям: наявність вартості (*value*), можливість до обігу в цифровому форматі (*transferability*) та можливість до його обміну на інші об'єкти цивільного права (*payment or investment*

purpose) [4]. Відповідно до підпункту 14.1.120 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України (Кодекс) «нематеріальні активи — право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності) ...» Згідно зі статтею 139 Господарського кодексу України, «майном у цьому Кодексі визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне визначення...». Отже, нематеріальні активи відповідають критеріям віртуальних активів. У проєкті Закону України «Про віртуальні активи» дається таке визначення: «віртуальний актив — особливий вид майна, який є цінністю у цифровій формі, яка створюється, обліковується та відчужується електронно. До віртуальних активів відносяться криптоактиви, токен-активи та інші віртуальні активи». Тобто, маємо незавершений перелік. Право власності на віртуальний актив набувається за фактом створення віртуального активу, укладення або виконання угоди про розпорядження віртуальним активом або об'єктами цивільних прав, якими забезпечений віртуальний актив, норм закону або рішенням суду. Необхідно терміново легітимізувати цифрові активи, почавши їх введення в правове поле. Існуюче поняття «нематеріальні активи», як ми показали, не відображає нову сутність. Вже зараз видно, що зміни можуть торкнутися значної кількості нормативно-правових актів, починаючи з рівня кодексів і законів. Держава повинна прирівняти віртуальні (цифрові активи) до будь-яких інших, захистити права власності на них, врегулювати такі поняття, як купівля-продаж, обмін та дарування, питання обліку і звітності, фіскальну політику. А в рамках міжнародної торгівлі та економічних об'єднань — питання транскордонного переміщення і недискримінаційного доступу до них. Першим кроком України в забезпеченні прав і обов'язків у частині цифрових активів міг би стати Цифровий кодекс.

Список використаних джерел:

1. WIPO PROOF: WIPO Introduces New Business Service That Provides Evidence of an Intellectual Asset's Existence. URL:https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2020/article_00-12.html.
2. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність у науково-технічній сфері: методи та принципи вартісної оцінки : монографія / Г. О. Андрощук, С. А. Давимука. К. : Парламентське видавництво, 2014. 304 с.

3. WIPO PROOF TRUSTED DIGITAL EVIDENCE FOR YOUR INTELLECTUAL ASSETS. URL: <https://wipoproof.wipo.int/wdts>.

4. Микола Рехлицький Віртуальні активи: що це таке і навіщо нам їх законодавче регулювання? <https://jur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/virtualni-aktivishiho-ce-take-i-navishcho-nam-yih-zakonodavche-regulyuvannya.html>.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА СЛУЖБОВІ ТВОРИ У ЗВО УКРАЇНИ

Бабенко В. А.,

к.і.н., доцент,

*Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури*

В умовах сучасного розвитку інтелектуальної економіки — економіки знань, заклади вищої освіти України є тими науковими установами, діяльність яких має бути не тільки перспективною та пріоритетною, але й врегульованою з точки зору законодавства. Розвиток ЗВО України сьогодні як ніколи залежить від розвитку інтелектуального капіталу та об'єктів права інтелектуальної власності ЗВО, процесу управління інтелектуальним капіталом закладів вищої освіти та має важливе значення як для ефективного розвитку наукової сфери, так і країни в цілому.

Збереження інтелектуального капіталу ЗВО та захист інтересів науковців, як найважливішої його складової — людського капіталу, є стратегічним завданням трансформації державного регулювання в науковій сфері. В Національній стратегії у сфері інтелектуальної власності на період 2020–2025 роки відзначається, що «... Україна втрачає потенціал створення об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) за відсутності послідовної державної політики та стратегії в сфері охорони й захисту інтелектуальної власності. Відтак, політика держави у сфері ІВ має бути невід'ємною складовою інноваційної політики, стрижневою для економічного розвитку, й дозволить застосовувати всебічний і глобальний підхід до стимулювання і сприяння інноваціям на національному рівні, а також стане каталізатором створення та використання об'єктів права промислової власності у процесах структурних перетворень» [1]. Інноваційна стратегія розвитку економіки України потребує швидкого

вирішення цих та інших науково-прикладних завдань шляхом розробки конкретних об'єктів інтелектуальної власності — технологій, матеріалів, виробів, методик та законодавчого врегулювання форм їх охорони та захисту.

Серед загальної кількості об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), значна кількість результатів науково-технічної творчості створюється науковими працівниками у закладах вищої освіти України у порядку виконання ними своїх службових обов'язків. Мотивацією та стимулюванням науковців ЗВО до розкриття власного творчого потенціалу та наукової творчості має бути реалізація, охорона та захист їх прав на результати творчої діяльності, що були створені на виконання службового завдання. Тому створення максимально сприятливих умов наукової діяльності ЗВО, як у вигляді законодавчих ініціатив, так і на виконання вже прийнятих законів на сьогодні надзвичайно важливо та актуально.

На сьогодні наявні наукові розвідки щодо інтелектуального капіталу ЗВО, його ролі та впливу на світову економіку, що в тій чи іншій мірі висвітлюють і проблему реалізації прав інтелектуальної власності науково-педагогічних працівників, серед яких на особливу увагу заслуговують наукові розвідки Бутнік-Сіверського О. Б. щодо комерціалізації інтелектуальної власності у ЗВО України, створені їх працівниками [2, 3, 4]. Оформленню авторських прав на службові твори присвячено публікацію Денисової Р. О. та інших авторів [5]. Основні тенденції регулювання службових творів науково-педагогічних працівників розглянуто у статтях Осипової Ю. В., Кисельової О., Рисенко О., [6, 7]. Ці та інші дослідження вітчизняних науковців вказують на недосконалість національного законодавства та цілу низку важливих питань щодо реалізації прав науковців на службові твори у ЗВО України. Але проблема залишається нагальною, надзвичайно актуальною й потребує подальшого розгляду. Основною метою статті є розгляд практичної реалізації прав науково-педагогічних працівників щодо службових творів, задля подальшого унормування чинного законодавства, розробки та удосконалення механізмів врегулювання відносин по забезпеченню процедури захисту прав інтелектуальної власності у ЗВО України.

Формування політики держави щодо розвитку наукової діяльності на основі побудови нової моделі взаємовідносин між науковцями, державою та суспільством, за якої буде дотримуватися рівність інтересів держави та вчених, створення таких інституційних форм, які сприятимуть збільшенню попиту на інтелектуальні про-

дукти, що продукують ЗВО є пріоритетними напрямками на сучасному етапі розвитку вищої освіти України. Вирішення цього важливого завдання пов'язано з особливостями науково-педагогічної праці: «Науково-педагогічна праця є історично особливим видом праці. Вона є складною за своїм змістом та водночас творчою й інтелектуальною за характером, спрямованою на отримання та використання нових знань. Головна її особливість полягає в поєднанні викладачами різних видів науково-педагогічної діяльності (навчальної, наукової, методичної, виховної тощо), наслідком якої є створення службових творів як об'єктів права інтелектуальної власності» [7, 30]. Заклади вищої освіти — це «... унікальні підприємства, що випускають різний продукт (продукцію). ...найважливішим видом продукції ЗВО є результати інтелектуальної діяльності його науковців, викладачів та співробітників, виражені як у наукових статтях, так і у патентах, авторських свідоцтвах на наукові розробки, а також різні методики, підручники, навчальні посібники, тощо», тобто «службові твори» [3, 60–61]. До так званих «службових творів» — ОПІВ наукових працівників закладів вищої освіти України відносяться як результати науково-технічної творчості, що складають групу об'єктів права промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки), так і результати наукової творчості, що можуть бути віднесені до об'єктів авторського права (монографії, підручники, навчальні посібники, наукові статті, комп'ютерні програми, тощо).

Специфіку авторсько-правових відносин щодо «службових творів» встановлює Закон України «Про авторське право і суміжні права». Зокрема, стаття 16 цього Закону «Авторське право на службові твори» зазначає:

1. Авторське особисте немайнове право на службовий твір належить його автору.
2. Виключне майнове право на службовий твір належить роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем.
3. За створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода, розмір та порядок виплати якої встановлюються трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем [8].

Окрім вказаного Закону, правові категорії «службовий твір» та «службовий винахід», привнесені свого часу з законодавства інших країн, закріплено в ст. 429 ЦК України та означено як «об'єкти,

створені у зв'язку з виконанням трудового договору» [9]. Більшість об'єктів права інтелектуальної власності у ЗВО України створюється у зв'язку з реалізацією трудових відносин, за трудовим договором та належать до сфери трудового права національного законодавства, бо науково-педагогічні працівники, які є авторами творів, перебувають у відносинах трудового найму. На думку деяких дослідників «Складність правового регулювання щодо створення й подальшого використання службових творів зумовлюється, поперше, наявністю майнових інтересів сторін і відсутністю правового тлумачення» [7, 30]. Правові норми Цивільного Кодексу України (ст. 429) визначають, що немайнове право на так званій «службовий твір» — об'єкт створений на виконання службового завдання, належать працівникові (фізичній особі) за умови, що він(вона) є у трудових відносинах з роботодавцем. При цьому, право на результат інтелектуальної, творчої діяльності належить «...не автору (в статті не йдеться про автора) як такому, а стороні трудового договору — працівникові» [10, 63]. Фактично суб'єктом права, згідно цієї правової норми, є саме працівник, як сторона трудового договору, а не автор, як суб'єкт права інтелектуальної власності. У зв'язку з таким протирічним поєднанням трудового права та права інтелектуальної власності виникає правова колізія, коли працівник, що розриває трудовий договір та втрачає статус працівника, начебто втрачає своє немайнове право авторства на створений ним твір, що безумовно було б порушенням принципів авторського права, які проголошують невідчуженість немайнового права автора за самою своєю природою.

Вказані законодавчі норми до сьогодні є тим недоліком національного законодавства, що негативно впливають на реалізацію прав науково-педагогічних працівників щодо ОПВ у ЗВО України. Особисте немайнове право на створений службовий твір, яке згідно Закону України «Про авторське право і суміжні права» належить науково-педагогічним працівникам (авторам) ймовірно включає у себе право авторства, право на ім'я, право на захист репутації автора. Що ж до майнових прав авторів службових творів, то вони належать роботодавцю, «якщо інше не встановлено договором», що створює своєрідну невизначеність та неоднозначність тлумачення.

«Службові твори», як об'єкти права інтелектуальної власності, є невід'ємною часткою професійної діяльності науково-педагогічних працівників. Провідні дослідники права інтелектуальної власності в Україні, зокрема Бутнік-Сіверський О. Б., звертають увагу на «...

особливість роботи виконавців відповідної кваліфікації (науковців) в бюджетних установах, які здійснюють у державному секторі наукову діяльність, яка є творчим процесом, який не завжди закінчується на робочому місці та не піддається автоматизації. Технічні засоби (комп'ютеризація) можуть лише розширювати професійні можливості таких працівників та створювати умови для розширення творчого процесу за межами завдання роботодавця, тобто створення науково-технічної інформації силами виконавців відповідної кваліфікації (науковцями) і за власний рахунок» [2, 48]. Закон України «Про вищу освіту» (ст. 69 — Права інтелектуальної власності та їх захист) зазначає, що «...набуття, охорона та захист прав вищих навчальних закладів та учасників освітнього процесу щодо результатів наукової, науково-технічної та інших видів діяльності забезпечується відповідно до закону» [11]. Тобто, керуючись вказаним законодавством, у ЗВО України має бути налагоджена чітка система захисту прав інтелектуальної власності науково-педагогічних працівників, створені нормативні документи та спеціальні структурні підрозділи, що регулюють їх дотримання. Зокрема, права науково-педагогічних працівників щодо ОПІВ мають бути прописані в Статуті навчального закладу та колективному договорі, а твори на виконання службового завдання, не просто вказані у контракті, який працівник заключає з роботодавцем, але й має бути прописаний механізм реалізації прав інтелектуальної власності, що регулює відносини між авторами (працівниками) та роботодавцем. Чітко прописані службові обов'язки науково-педагогічних працівників у трудових договорах (контрактах), їх права та обов'язки відносно створення службових творів, а також відповідальність роботодавця (керівництва ЗВО) щодо службових ОПІВ можуть стати запобіжником від порушень прав інтелектуальної власності у ЗВО України. Безумовно, і науково-педагогічні працівники (автори) мають визнавати право ЗВО в особі роботодавця на об'єкти, створені на виконання службового завдання. Особливо, якщо працівник (автор) використовував для створення ОПІВ матеріально-технічну базу закладу, будь-які технічні засоби, устаткування, лабораторії, інформацію, тощо. Але й роботодавець (заклад вищої освіти) має визнавати права науково-педагогічних працівників, захищати ці права та у разі, якщо об'єкт права інтелектуальної власності комерціалізується, сплачувати творцю матеріальну винагороду. Виплата винагороди особливо актуальна у тих випадках, коли науково-педагогічний працівник створив ОПІВ на виконання службового завдання, використавши свої матеріальні ресурси, тех-

нічні засоби, не у робочий, а у свій вільний час. Випадки, коли науково-педагогічні працівники саме у такий спосіб створюють монографії, навчальні посібники, підручники, наукові статті, і навіть винаходи та корисні моделі досить розповсюджені, сприймаються роботодавцями, як належне та не мотивуються жодними матеріальними відшкодуваннями.

Таким чином, недосконалість національного законодавства не дозволяє коректно та недвозначно тлумачити права науково-педагогічних працівників на створені ними результати інтелектуальної, творчої діяльності. Тому потреба у доповненні, унормуванні існуючого законодавства існує, а проблема удосконалення механізмів врегулювання відносин по забезпеченню процедури захисту прав інтелектуальної власності у ЗВО України чекає свого вирішення. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України вказує на доцільність прийняття окремого закону, де могли б знайти відображення правові ситуації щодо регламентації права інтелектуальної власності на об'єкти, які автор створив у період перебування у трудових відносинах, з урахуванням того, чи створені вони у зв'язку трудовими функціями або ні. «У законі повинні знайти відображення питання винагороди автора об'єкта права інтелектуальної власності, питання повідомлення роботодавця про факт створення такого об'єкта, порядок переходу майнових прав інтелектуальної власності на такий об'єкт до роботодавця, особливості реєстрації прав на такий об'єкт, а також питання конфіденційності і вирішення спорів між сторонами» [10, 71]. Ці та інші питання потребують досліджень та можуть бути розглянуті в подальших розвідках. Але, ще до прийняття нових законодавчих ініціатив, ЗВО України мають можливість врегулювати трудові відносини у сфері інтелектуальної власності та унормувати механізм реалізації прав науково-педагогічних працівників.

Список використаних джерел:

1. Національна стратегія у сфері інтелектуальної власності на період 2020–2025 роки (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nipo.org.ua/activity/stvorennya-efektivnogo-navchalnogo-centru-u-sferi-intelektualnoi-vlasnosti-iv>.

2. Бутнік-Сіверський О. Б. Комерціалізація інтелектуальної власності, створеної державними підприємствами закладів вищої освіти та науки в процесі покращення інноваційно-правового середовища / О. Б. Бутнік-Сіверський // Збірник наукових праць I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Всеукраїнський се-

мінар з проблем економіки інтелектуальної власності» (м. Київ, 18 травня 2018 р.) НДІ інтелектуальної власності НАПрН України – К., 2018. – 176 с., С. 8–53.

3. Бабенко В. А. Проблеми розвитку інтелектуального капіталу ЗВО України в умовах інтелектуалізації суспільства / В. А. Бабенко // Збірник наукових праць II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Всеукраїнський семінар з проблем економіки інтелектуальної власності» (м. Київ, 24 травня 2019 р.) НДІ інтелектуальної власності НАПрН України – К., 2019. – 146 с., С. 60–65.

4. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства // Економіка України. 2008, № 11 – С. 16–26.

5. Денисова Р. О. Авторське право на службові твори / Р. О. Денисова // Проблеми законності. – 2011. – Вип. 115. – С. 54-59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pz_2011_115_9.

6. Осипова Ю. В. «Службові» об'єкти права інтелектуальної власності, створені педагогічними та науково-педагогічними працівниками / Ю. В. Осипова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1, том 1. – С. 343–347.

7. Кисельова О., Рисенко О. Основні тенденції правового регулювання творів, створених у процесі виконання трудових обов'язків науково-педагогічним працівником в Україні та у світі / О. Кисельова, О. Рисенко // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 1. – С. 30–35.

8. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3792XII URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 40-44.

10. Право інтелектуальної власності: Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України / За заг. ред. М. В. Паладія, Н. М. Мироненко, В. О. Жарова. – К.: Парламентське вид-во, 2006. 432 с.

11. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Бессонова С. І.,

к.е.н., професор,

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

У даний час ключовими ресурсами розвитку сучасної економіки і суспільства є інтелектуальні ресурси. Від ефективного управління об'єктами інтелектуальної власності в чому залежить конкурентоспроможність як підприємства так і країни в цілому.

Державне регулювання інтелектуальної діяльності здійснюється на основі ряду законодавчих і нормативних актів. В даний час вітчизняна законодавча база включає в себе значний перелік документів, що регламентують сферу інтелектуальної власності.

Об'єкти інтелектуальної власності можуть бути як матеріальними об'єктами, так і входить до складу нематеріальних активів.

Деякі визначення нематеріальних активів наведені нижче. Так, група нематеріальних активів — сукупність однотипних за призначенням та умовами використання нематеріальних активів. Дослідження — заплановані підприємством дослідження, які проводяться ним уперше з метою отримання і розуміння нових наукових та технічних знань. Нематеріальний актив — немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Розробка — застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання.

Облік нематеріальних активів (об'єктів інтелектуальної власності) на підприємствах ведеться по кожному об'єкту і відповідно до Податковим Кодексом України представлені такими групами:

група 1 — права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);

група 2 — права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень і т. п.);

група 3 — права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування і т. п.), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

група 4 — права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції і т. п.), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;

група 5 — авторське право і суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення і т. п.), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті;

група 6 — інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв і т. п.) [1].

Згідно ст. 420 ЦКУ, об'єкти права інтелектуальної власності поділяються на чотири групи, підставою для такого поділу є специфіка в охорону і використання об'єктів кожної групи.

Перша група — об'єкти авторського права (в цю ж групу входять об'єкти суміжних прав). Так, згідно зі ст. 420 ЦКУ [4] до цієї групи можна віднести літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;

Друга група — об'єкти патентного права є результати розумової діяльності, які охороняються шляхом видачі патенту.

До складу другої групи входять: винаходи, корисні моделі, промислові зразки.

У Законі «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [5] для винаходу і корисної моделі дано загальне визначення. Обидва названих об'єктів інтелектуальної власності є результатами інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології, це ідея, яка робить можливим практичне вирішення конкретної проблеми в технічній галузі. Таке визначення не дає можливості виокремити ознаки, за якими безпомилково можна встановити, чи є той чи інший об'єкт винаходом або корисною моделлю. Такі ознаки названі як умови патентоспроможності даних об'єктів інтелектуальної власності.

Для винаходу умовами патентоспроможності є його новизна, винахідницький рівень і промислова придатність, для визнання результату інтелектуальної діяльності в сфері технології корисною моделлю досить, що він був новим і промислово застосованим. Для винаходів притаманний ще одна ознака, що не належить ні до яких інших об'єктів інтелектуальної власності, — винахідницький рівень.

До другої групи, крім винаходів і корисних моделей, входять також промислові зразки, являє собою графічний опис товару або виробу, що відбиває його зовнішній вигляд. передбачено лише одну умову визнання його патентоспроможним. — термін, протягом якого могла бути розкрита інформація про промисловий зразок до дати подання заявки або дати, на яку пріоритету. Для промислового зразка цей термін становить пів року.

Третя група — засоби індивідуалізації. У ст. 420 ЦКУ [4] названі такі засоби індивідуалізації як комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення.

Відмінною рисою даної групи є те, що законодавство не розглядає їх як результати творчої діяльності. Загальною функцією для всіх названих об'єктів інтелектуальної власності виступає забезпечення індивідуалізації виробників та їх товарів, робіт, послуг. Так, наприклад, товарний знак індивідуалізує товари конкретного суб'єкта господарювання

У четверту групу входять результати інтелектуальної Діяльності, які отримали умовну назву нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності. До них відносять наукові відкриття; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні таємниці.

Об'єднання зазначених об'єктів в рамках однієї групи обумовлено не ідентичністю в їх правовому регулюванні, а їх значними особливостями по відношенню до всіх інших об'єктів інтелектуальної власності. Для суб'єктів господарювання найбільший інтерес представляє такий «нетрадиційний» об'єкт інтелектуальної власності як комерційна таємниця.

Згідно Податкового Кодексу трактування нематеріальних активів викладена наступним визначенням. Нематеріальний актив — право 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, в тому числі придбані в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [1].

ПСБУ 8 трактує нематеріальні активи — немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та строк корисного використання яких більше одного року [2].

Згідно МСФО 38 нематеріальний актив — немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

Аналіз вітчизняної літератури дає підстави стверджувати, що універсальної класифікації об'єктів інтелектуальної власності не існує, але, з огляду на їхню соціальну значимість для підприємств, які приймають інноваційний шлях розвитку, пропонуємо класифікувати об'єкти інтелектуальної власності за такими ознаками (див. табл. 1).

Дана класифікація дозволить промислового підприємству вести більш детальний облік інноваційних інтелектуальних активів, планувати витрати на їх придбання або створення, стимулювати інноваційну та інвестиційну діяльність.

Оцінка об'єктів інтелектуальної власності для даних бухгалтерського обліку проводиться у наступній послідовності. Першим кроком повинна здійснюватися інвентаризація нематеріальних активів, з метою обліку їх наявності, визначення їх залишкової вартості, накопиченої амортизації. Інвентаризація дозволить проаналізувати та оцінити результати їх використання, спланувати їх подальше застосування на підприємстві або їх реалізацію. Наступні кроки стосуються саме визначення вартості об'єкта з метою подальшого вибору методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України Електронний режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
2. ПСБО 8 Електронний режим доступу: [https:// www.buhoblik.org.ua/perehod/uchet/psbo-8.html](https://www.buhoblik.org.ua/perehod/uchet/psbo-8.html).
3. МСБО 38 Електронний режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050#Text.
4. Цивільний Кодекс України Електронний режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
5. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» Електронний режим доступу: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text).

Класифікація об'єктів інтелектуальної власності

Вид класифікації	Складові підгрупи
За формою	матеріальні
	нематеріальні
За право-володінням	володіння
	користування
	розпорядження
Щодо використання в господарській діяльності	продаж
	обмін
	оренда
	володіння
	поступка
За належністю майнових прав підприємству	Дозвіл на використання
	Може мати права суб'єкт підприємницької діяльності
По праву на об'єкт	Підприємство не має прав, а права належать: автору, творцю, спадкоємцям
	володіють спільно
	особисті майнові
По термінах охорони (використання)	немайнові
	Винаходи 20 років
	Корисна модель 10 років
	Промисловий зразок 15 років
	На деякі об'єкти до 70 років
За умовами патентотримання	Немайнові (особисті права) учасника безстрокові
	наявність патенту
За видами діяльності	відсутність
	Інвестиційна, наукова, сільськогосподарська, промислова реклама, підприємницька, видавнича, радіо і відео мовна, творча, будівельна, архітектурна, господарська, виробнича.
за оподаткуванням	Податок на прибуток
	Податок на додану вартість
	Податок на доходи фізичних осіб
По області права інтелектуальної власності	Авторське право і суміжні права
	Право на об'єкти промислової власності (патентне право)
	Право на об'єкти індивідуалізації
	Право на нетрадиційні об'єкти
За розподілом авторської винагороди	повністю
	частково
По об'єкту охоронювана	за формою
	за змістом
За охоронним документом	патент
	свідоцтво
	ліцензія
За розподілом доходів	відрахування винагороди

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СКЛАДОВОЮ СТРУКТУРИ ФІРМОВОГО НАЙМЕНУВАННЯ

Борзенко В. І.,
професор кафедри менеджменту, к.т.н, доц.
Погорелов М. І.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, проф.
Верютіна В. Ю.,
старший викладач кафедри менеджменту
Дьякова Н. М.,
старший викладач кафедри менеджменту
Белих К. О.,
студентка
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

В Україні існують чинні нормативні вимоги щодо найменування підприємств. Згідно наказу Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва «Про затвердження вимог щодо написання найменування юридичної особи або її відокремленого підрозділу» в найменуванні юридичної особи зазначаються її організаційно-правова форма, крім органів державної влади, органів місцевого самоврядування) і назва. Найменування юридичної особи викладається державною мовою. Найменування юридичної особи не може бути тотожним найменуванню іншої юридичної особи. У найменуванні юридичної особи приватного права забороняється використання найменувань органів державної влади, місцевого самоврядування та історичних державних найменувань. У назві юридичної особи не може бути використане слово «національний» у всіх відмінках, крім закладів (установ), які набувають статусу національного закладу (установи). Найменування відокремленого підрозділу повинно містити слова «підрозділ» («філія», «представництво» і т.п.) та вказувати на належність до юридичної особи, яка створила зазначений відокремлений підрозділ. Юридична особа, крім повного найменування (не більше ніж 182 символи), може мати скорочене найменування (не більше 38 символів). Назва юридичної особи береться у лапки та зазначається безпосередньо після організаційно-правової форми суб'єкта господарювання. Фірмове найменування продавець розміщує на вивісці. Вивіска повинна розташовуватися на фасаді підприємства (де розташована вітрина і вхід) між віконними прорізами або віт-

ринами першого поверху і віконними прорізами другого поверху. Вивіски повинні підсвічуватися у вечірній час індивідуальними внутрішніми або зовнішніми джерелами світла. Вдало підібрана назва сприяє створенню оригінальної емблеми, товарного знака підприємства, слогана. Фірмове найменування може бути логотипом підприємства.

Словесна назва як складова частина фірмового найменування має бути відмінною від інших, оригінальною і привабливою з точки зору реклами. У зв'язку з цим, сформульовані правила розробки назви підприємства, торгової марки, а саме:

1. Новизна ідеї. Тільки нові оригінальні назви здатні ідентифікувати підприємство і пропоновані їм товари і ефективно виконувати свої функції. В даний час ця задача є дуже важкою, оскільки існує велика кількість назв підприємств і важко придумати щонебудь нове. Цю проблему вирішують штучно створені словесні назви, які відрізняються оригінальністю і своєрідністю. Якщо назва організації дуже сильно нагадує те, що вже існує, ім'я іншої компанії, власник цього бренду може пред'явити авторські права на це і суміжні з ним назви і вимагати не використовувати дану назву організації.

2. Незмінність (до назви звикають, вона міцно утримується в пам'яті). Це полегшує ділові контакти. Неможливо уявити, щоб всевітньо відомі фірми «Дженерал моторз», «Пежо», «Рено», «Міцубісі», ІВМ раптом перейменували.

3. Асоціативність. Ця ознака має на увазі зв'язок між назвою фірми і її профілем, іншими характерними рисами, при яких фірмову назву викликає в свідомості уявлення про характер діяльності, продукцію, місцезнаходження підприємства. При цьому асоціативність не повинна зводитися до прямої описовості, до простої назви товару. Приклади назв, які відтворюють образ товару, послуги — Автогаз, Інкомбанк, «Солодке життя», «Урожай», «Копійка», «Ремодяг»; відтворюють розташування магазину — «Перехрестя», «Біля вокзалу» і ін. Слід уникати надмірної жорсткості у визначенні характеру діяльності, тому що він може змінитися. Асоціативність назви повинна викликати у людини позитивні емоції, приємні уявлення, які будуть зв'язуватися з підприємством (його товаром), наприклад, «Екватор» (тепло), «Гавань» (відпочинок, затишок).

4. Лаконічність, зрозумілість. Назви фірм повинні бути короткими. На думку деяких експертів, назви повинні складатися з 1–2 складів (Гном, Kodak). Лаконічне слово володіє значними пе-

ревагами з точки зору сприйняття і запам'ятовування. Однак більшість назв торгових підприємств довгі і великовагові, їх важко прочитати і запам'ятати. Наприклад, назва «Сьомий Континент».

5. Естетичність. Назва повинна бути милозвучною, не викликати негативних емоцій. Назва не повинно зачіпати національних, релігійних та інших почуттів людей, нагадувати нецензурні, неприємні на слух слова або поняття, які не сприяють авторитету фірми. Естетичністю характеризуються назви парфумерних магазинів «Виола», «Елегія», «Вальс». Необхідно, щоб шляхом заміни букв, їх перестановки або додавання не можна було трансформувати її в оману, що призвело б до падіння престижу фірми.

6. Зручність у вимові. Ця ознака близько примикає до благозвучності. Різниця між ними полягає в тому, що милозвучність має на увазі, перш за все, приємне звучання, тоді як зручність у вимові пов'язано з легкістю вимови. Для відповідності цій ознаці словесні знаки повинні мати чергування голосних і приголосних букв. Обережність потрібна при використанні абрєвіатури, не відповідають даній ознаці літерні сполучення, що не мають словесного характеру (РТО, ГМЗ, УЗППВ і т. Д.). Ознака зручності у вимові пов'язана також з ознакою лаконічності. Короткі слова, як правило, простіше для вимови, в них важче зробити помилку в наголос. По можливості застосування іноземних слів тільки тоді, коли немає еквівалента в мові даної країни. Використання в назві підприємства іноземних слів є 279 виправданим, якщо діяльність підприємства має відношення до іноземних товарів («Адідас», «Нокія»).

7. Прийнятність для іноземців. Поняття естетичності для назв підприємств, що працюють на зарубіжному ринку, ширше. Чим більш інтернаціональним буде назва, тим краще. Цей підхід є актуальним в тому випадку, коли в плани власників входить глобальний розвиток компанії, вихід її на міжнародний ринок, навіть якщо це здається малоімовірним і дуже далекою подією в майбутньому. Різні слова і звучання мають різне значення в різних країнах, культурах, тому буде доцільно провести невелике дослідження в цій області перед тим, як юридично закріпити за собою права на нову назву. Особливо уважно слід з'ясувати, чи не означає придумана назва ворожого змісту мовою іншого народу. Це може серйозно зашкодити бізнесу, відштовхнувши покупців і потенційних ділових партнерів. Сумнозвісна рекламна кампанія автомобіля GM Nova в іспаномовних країнах. «Nova» по-іспанськи означає «ходить», тому в декількох країнах продажі автомобіля показали рекордно низькі результати. Якщо назва фірми викликає у

клієнтів асоціації з діяльністю підприємства і одночасно формує позитивні емоції, то висока ймовірність довіри з боку клієнтів і залучення безлічі нових клієнтів. За даними соціологічних досліджень, якщо назва фірми викликає у покупців відторгнення, то 10 відсотків з них відмовляються від товарів або послуг фірми.

Список використаних джерел:

1. Засоби індивідуалізації в підприємництві і торгівлі / В. І. Борзенко [та ін.] // Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – Розд. 4. – С. 262-333.
2. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.
3. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
4. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliava // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
5. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг інноваційного процесу. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
6. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
7. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаєнс програма промислового підприємства.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.
8. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.
9. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство саморекламы). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
10. Перерва П.Г. Самореклама менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
11. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик. - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт.

екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С. 31-43.

12. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176 с.

13. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». - Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

14. Перерва П.Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г. Перерва, Т.В.Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314.

15. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О.В. Манойленко. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Борко Ю. Л.,

к.е.н.,

завідувач економіко-правовим відділом

НДІ інтелектуальної власності НАПрН України

Ефективне використання об'єктів права інтелектуальної власності не можливе без оцінки їх вартості. Вона необхідна при укладанні комерційних угод, визначенні вартості ліцензії, розміру авторської винагороди, розрахунку ефективності використання науково-технічних розробок тощо.

Усі діючі методи з оцінки вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності більшість оцінювачів розглядають з позиції трьох класичних підходів:

- витратного;
- порівняльного або ринкового;
- дохідного.

Кожний з цих підходів має свої методи.

Витратний підхід

Згідно з витратним підходом вартість активу можна оцінювати по затратах, необхідних для відтворення або його заміни без урахування обґрунтованої поправки на нарахований знос активу. Якщо для матеріальних активів характерні фізичний знос, функціональне та економічне старіння, то для нематеріальних активів — часовий (або терміновий) знос і моральний знос.

Витратний підхід частіше використовується для оцінки нематеріальних активів, які не приймають участі у формуванні майбутніх доходів і які не приносять прибутку на цей час.

На практиці витратні методи оцінки нематеріальних активів використовуються у випадках, коли ці активи мають соціальне значення або приймають участь в подібних програмах, коли сферою їх застосування є соціальна сфера, космос, оборонні програми, інші програми безпеки державного або регіонального призначення.

Методика визначення початкових витрат

Вартість активу, яку визначають за цим методом, носить назву історичної тому, що вона, насамперед, базується на фактично проведених витратах, вибраних із бухгалтерської звітності підприємств за кілька останніх років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: на їх величину і термін створення активу. Витрати, які були проведені раніше, при потребі повинні бути скориговані в потрібному напрямку, а потім проіндексовані з урахуванням їх строку давності.

Метод вартості заміщення

При оцінці активу за цим методом використовують принцип заміщення, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити при покупці активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, еквівалентного по функціональних можливостях і варіантах його використання, але не обов'язково подібною за зовнішнім виглядом і будовою складових часин.

Метод відновної вартості

Відновна вартість активу визначає суму витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу. Ці витрати повинні ґрунтуватися на сучасних цінах на сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі вироби, інформацію, а також на середньо галузевій вартості робочої сили відповідної кваліфікації. Метод відновної вартості є найбільш припустимим методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів.

Порівняльний підхід

Оцінка за методом порівняння продажу ґрунтується на прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами права інтелектуальної власності, які були продані у порівняльний час на аналогічному ринку. Вартість інтелектуальної власності в такому випадку визначається ціною, яку платять типові покупці типовому продавцю інтелектуальної власності за аналогічний за якістю та корисністю об'єкт на дату оцінки на даному ринку.

Застосування порівняльного підходу ґрунтується на тій точці зору, що ринкова ціна, що формується під впливом попиту і пропозиції, є раціональною ціною (розумною винагородою). Концепція раціональності ринкової ціни базується на умовах досконалої конкуренції і розумінні, що існує конкуренція серед потенційних покупців за доступну пропозицію і конкуренція серед потенційних продавців за задовільний попит. У цих умовах який-небудь конкретний продавець або покупець не може управляти рівнем цін. У продавця є тільки вибір — продавати або не продавати за сталою ринковою ціною, а у покупця — купувати або не купувати.

Обов'язковою умовою застосування порівняльного підходу є наявність активного ринку прав, що можуть бути порівняні з об'єктом договірних відносин по економічному ризику і потенціалу прибутковості їх використання в господарській діяльності. Отже, порівняльний підхід найбільш ефективний тоді, коли наявна достатня кількість інформації про нещодавні угоди купівлі-продажу аналогічних об'єктів.

Для застосування порівняльного підходу необхідна достовірна інформація щодо цін, якісних показників об'єктів, об'ємі прав, що передаються, та інших факторів, що визначають кінцеву ціну угоди.

На сьогоднішній день ринок прав на об'єкти інтелектуальної власності на Україні поки що не отримав достатнього розвитку.

Метод порівняльних продаж

Суть методу полягає в пошуку даних про ринкову вартість нематеріальних активів, які можна порівнювати по призначенню та корисності з тим об'єктом, який оцінюють. Після чого вноситься поправка на відмінність та визначається вартість, що порівнюється з вартістю аналога.

Цей метод передбачає зіставлення оцінки нематеріального активу по запланованій угоді з угодою, яка аналогічна першій, але вже здійснилась. Обидві ці угоди порівнюються між собою за основними економічними параметрами, які використовуються при розрахунках рентабельності угоди. Зазвичай, це буває оборот-

ність капіталу і чистий прибуток від використання винаходу або товарного знаку.

Основними умовами застосування цього методу є:

- наявність відомостей про факти продажу нематеріальних активів подібного призначення та корисності;
- вміння оцінювати вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість;
- доступність і достовірність інформації про ціни і умови контрактів по схожих активах.

На українському ринку аналогічні відомості отримати дуже складно.

Дохідний підхід

В останні роки, найбільш широке використання в оцінці нематеріальних активів набули методи, пов'язані між собою дохідним підходом. Методологія цього підходу базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними, фізичними, техніко-економічними, медичними і іншими властивостями нематеріального активу, який використовується в даній технології та очікуваними прибутками від використання цього активу в господарчій діяльності. Головна передумова цього підходу полягає в тому, що економічна вагомість конкретизованого нематеріальною активу на даний момент обумовлена чеканням отримання від цього активу доходів в майбутньому. Головними методами, які реалізують це самостійне методологічне направлення є методи дисконтування та капіталізації.

Дохідний підхід до оцінки ліцензійних угод базується на тій точці зору, що плата за користування правами на результати інтелектуальної діяльності — це частка ліцензіара у прибутку, що отримує ліцензіат від її використання.

Реалізація цього положення можлива двома засобами:

1. *На основі дисконтування грошових потоків чистого операційного доходу чи прямої капіталізації чистого операційного доходу до оподаткування на прибуток з прогнозуванням різних сценаріїв.*

2. *Використання принципу залишку, згідно якого вартість ОПВ дорівнює різниці між вартістю підприємства та вартістю матеріальних активів необхідних для розробки, промислового виготовлення та реалізації ОПВ.*

Метод дисконтування

При оцінці нематеріальних активів доходними методами, частіше за інші використовується метод дисконтування. В його основу

покладено один з головних фінансових законів, який формулюється так: долар сьогодення коштує дорожче, ніж завтрашній. Співвідношення між поточною і майбутньою вартістю активу зафіксовано формулою нарощення скидки в майбутніх грошових потоках за методом складного проценту. В процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки, по-друге, визначається ставка дисконтування, по-третє, розраховується поточна сумарна вартість майбутніх грошових потоків.

В цьому методі одночасно використовується і другий закон фінансів, який говорить: безризиковий долар коштує дорожче, ніж ризиковий. Тому, ставка дисконтування на безризикове вкладання капіталу мінімальна, а на високоризикове вкладання капіталу - максимальна.

Життєвий цикл нематеріального активу складається з двох періодів: період, який прогнозують (приблизно 3–10 років) і період після прогнозу, який спрямований до нескінченності. Якість прибутків з урахуванням факторів ризику характеризується нормою дисконтування, котра визначається на основі аналізу бізнесу. Вартість активу визначається як сума поточних вартостей грошових потоків прогнозованого періоду та періоду після нього.

Метод капіталізації доходів

Під капіталізацією, звичайно, розуміють процес переведення доходу від якого-небудь майна в його вартість. Розрізняють метод прямої капіталізації та метод по нормі віддачі. Ці методи для оцінки нематеріальних активів використовують досить рідко.

Метод прямої капіталізації використовують частіше для розрахунку залишкової вартості, як експрес-метод, і, іноді, для оцінки активів, термін життя яких, практично, невизначений. Процедура цього методу враховує, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, виявлення ставки капіталізації, і, по-третє, визначення вартості активу як частки від поділу чистого прибутку на ставку капіталізації.

Визначення собівартості

Вирішення задачі формування собівартості нематеріальних активів потребує комплексного розгляду аспектів формування собівартості ОПВ різного рівня складності, виходячи при цьому з:

- науково-технічного рівня розробки ОПВ;
- рівня новизни;
- вартості самого ОПВ.

Сьогодні метою створення ОПВ в основному є бажання отримання майбутньої фінансової вигоди (прибутку).

Собівартість об'єктів права інтелектуальної власності це категорія, яка нерозривно пов'язана з витратами, враховуючи технічний рівень ОПІВ, залученням матеріальних і людських ресурсів тощо.

Собівартість ОПІВ — це поточні витрати підприємства, на якому розробляється ОПІВ для власного використання або продажу, які виражені в грошовій формі.

Собівартість ОПІВ може складатись з:

- 1) витрат на теоретичні (пошукові) дослідження, виконання розрахункових робіт;
- 2) витрат, пов'язаних з добором та вивченням науково-технічної літератури, проведення досліджень на патентну чистоту;
- 3) витрат на проектування, розробку робочої документації та виготовлення дослідних зразків;
- 4) витрат на дослідні роботи і випробування;
- 5) витрат на винахідництво та раціоналізацію;
- 6) витрат на розробку дослідно-технологічного регламенту;
- 7) витрат на передачу самостійно створених науково-технічних досягнень (ОПІВ) іншому підприємству (установі, організації) та надання допомоги щодо впровадження та використання ними цього передового досвіду.

Склад собівартості визначено п. 138.8 ПКУ. У податковому обліку витрати складаються з таких елементів:

- 1) прями матеріальні витрати (пп. 138.8.1, пп. 138.8.3, пп. 138.8.6 ПКУ);
- 2) прями витрати на оплату праці (пп. 138.8.2 ПКУ і урахуванням норм ст. 142 ПКУ);
- 3) амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг (ст. 144, ст. 145, ст. 146 ПКУ);
- 4) загальновиробничі витрати, які відносяться на собівартість створених та реалізованих НДР відповідно до П(С)БО (пп. 138.8.5 ПКУ);
- 5) вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних із виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- 6) інші прями витрати. До цього елемента включається також сума ЄСВ, нарахована за рахунок коштів роботодавця з урахуванням норм ст. 143 ПКУ.

Загалом склад елементів витрат у податковому обліку повторює склад елементів у бухгалтерському обліку, за винятком того, що окремими елементами названо амортизацію та вартість послуг, придбаних з виробничою метою.

Отже, ми бачимо, що до собівартості включаються всі витрати, які здійснює підприємство — розробник при створенні ОПВ на всіх стадіях (рис. 1), а саме:

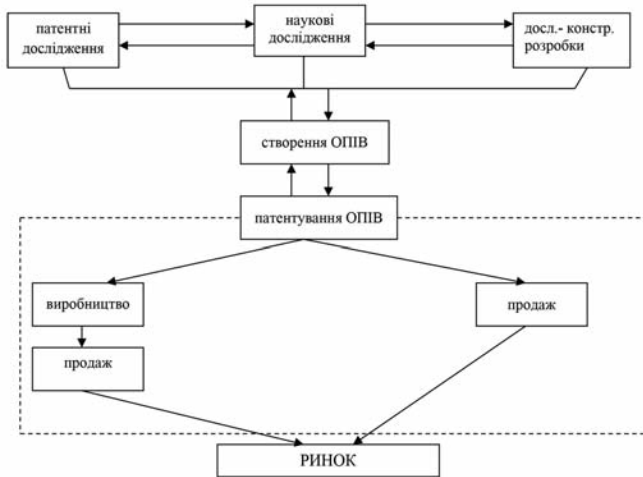


Рис. 1. Структурна схема створення ОПВ

Зазначимо, що собівартість ОПВ складається так само, як і собівартість матеріальних товарів, але все ж таки інтелектуальна власність є специфічним товаром, до якого безпосередньо не можна доторкнутись руками та виміряти фізично. Тому об'єктами інтелектуальної власності не можна скористатись без деякого мінімуму знань, професійної компетенції або інших навичок.

Отже, можна визначити загальну схему витрат, з яких складається собівартість ОПВ, враховуючи вимоги П(С)БО 16 “Витрати” :

- 1) прями матеріальні витрати;
- 2) прями витрати на оплату праці;
- 3) інші прями витрати;
- 4) загальновиробничі витрати (постійні та змінні) ;
- 5) наднормативні виробничі витрати;
- 6) нерозподілені постійні загальновиробничі витрати.

Із вищенаведеного можна зробити висновок, що такий спосіб формування собівартості ОПВ застосовується досить часто і більш прийнятним і реальним на даному етапі розвитку суспільства.

Такий спосіб визначення собівартості нематеріальних активів досить часто використовується і при оцінці нематеріальних активів і має назву витратний підхід.

Отже, оскільки нематеріальні активи за своїми характеристиками унікальні, то застосування того чи іншого підходу до оцінки залежить від того, який саме нематеріальний актив оцінюється або визначається собівартість. Існує можливість та доцільність оцінювати нематеріальні активи індивідуально, в інших випадках неможливо або недоречно оцінювати нематеріальні активи інакше ніж разом із іншими (матеріальними або) нематеріальними активами.

РОЛЬ ПРАВА НА СВОБОДУ ТВОРЧОСТІ У СФЕРІ БІЗНЕСУ

*Дмитрук А. В.,
аспірант,
кафедра інтелектуальної власності
та інформаційного права Інституту права
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

*Дійсно вільна людина
вільна лише в межах самоконтролю.
А ті хто не управляють собою,
приречені шукати господарів,
які управляли би ними.*

Сократ

В бізнесі завжди є місце свободі, точніше, в правильному бізнесі завжди є місце свободі. Дисципліновані працівники, які бояться зробити щось не так, невчасно, не за правилами в наш час стають неефективним баластом, офісним планктоном. Дисципліновані працівники, які розуміють та приймають загальний напрямок руху бізнесу та чітко усвідомлюють свою позицію в цьому процесі — ось ці стовпи, на які сьогодні спирається бізнес. Всі від кого безпосередньо напруга залежить успіх справи повинні відчувати справжню пристрасть до своєї роботи, вона повинна їх надихати і радувати. Завдання сучасного керівника — зібрати команду, яка розділяє його бачення, та повірити в кожного з її членів [1].

Для того щоб досягти значних успіхів у бізнесі необхідні працівники, які мають особисту зацікавленість, а саме свідоме та щире

бажання брати участь у розвитку компанії та прагнуть успіху для неї. Довіра та надання працівникам творчої свободи дій, які спрямовані на досягання успіху компанії, а також безпосередня участь у прибутках компанії — є важливими елементами для підтримання такого бажання, оскільки працівник в таких умовах не лише працює на благо компанії, але й має можливість для власної самореалізації та розвитку.

Важливою складовою для розкриття та розвитку у особистості творчих здібностей відіграє її спосіб мислення, який формується в значній мірі під впливом життєвого досвіду та освіти. Система освіти, яка навчає лише запам'ятовувати факти та поняття, негативно ставиться до помилок, а також чітко дотримуватися вказівок та робити лише те що говорять — є застарілою, та не ефективною для досягнення дійсно якісних та довгострокових результатів. Українська система освіти починаючи з вересня 2017 року зазнала важливих змін, а саме Верховною Радою України було ухвалено новий Закон «Про освіту» [2], який регулює основні засади нової освітньої системи, а у лютому 2018 року Кабінет Міністрів затвердив новий Державний стандарт початкової освіти [3]. Також у січні 2020 року Верховною Радою України ухвалено новий Закон «Про загальну середню освіту» [4], який більш детально розкриє зміни, закладені ключовою реформою Міністерства освіти і науки під назвою «Нова українська школа». Згідно Концептуальних засад реформування середньої школи метою нової школи є різнобічний розвиток, виховання і соціалізація особистості, яка усвідомлює себе громадянином України, здатна до життя в суспільстві та цивілізованій взаємодії з природою, має прагнення до самовдосконалення і навчання впродовж життя, готова до свідомого життєвого вибору та самореалізації, трудової діяльності та громадянської активності [5]. Підготовка згуртованої спільноти творчих людей, відповідальних громадян, активних і підприємливих [6, 5]. Наміри і прагнення, які покликана реалізувати ця реформа є важливими та потрібними для молодих поколінь, які в майбутньому будуватимуть своє життя вже з більш прогресивним та творчим способом мислення.

Для того щоб створити дійсно успішний та прибутковий бізнес, який буде таким десятки років, необхідно зосереджуватись не на реалізації однієї яскравій ідеї або на отриманні більших прибутків, а на цінностях та правильній організації роботи компанії. Та все ж таки роль свободи творчості у сфері бізнесу є досить значною. У відомій на весь світ американській компанії «Hewlett-Packard» (Хьюлетт Паккард), яка існує вже понад 80 років, завжди були стурбо-

вані створенням необхідної атмосфери, яка б сприяла створенню її інженерами успішного товару. В 1950-х роках Уільям Хьюлетт, співзасновник компанії Хьюлетт Паккард, виклав перспективу створення такої атмосфери наступним чином: «Інженери — це творчі люди. Тому перед тим як прийняти на роботу інженера ми робимо так, щоб він міг працювати у стабільному та спокійному середовищі. Ми також намагаємось, щоб кожен інженер мав широкі можливості в компанії і відповідні проекти. Окрім цього ми приділяємо увагу створенню належного спостереження за тим, щоб наші інженери відчували себе щасливими та працювали з найбільшою ефективністю. Процес інженерного проектування є одним з наших найважливіших продуктів. Ми маємо намір створити найкращу інженерну програму. І, якщо ви вважаєте, що у нас вже все добре, то просто почекайте два, три роки, поки всі наші співробітники лабораторій не почнуть виробляти, а управляючі — змащувати механізм. Ви побачите реальний прогрес!». А Девід Паккард, другий співзасновник компанії Хьюлетт Паккард, у 1964 році у своїй промові відмітив: «Проблема в тому, як створити атмосферу в якій кожен зможе творити! Впевнений, що необхідно довго та завзято розмірковувати про організаційну структуру, яка б породжувала таку атмосферу: створення інженерної команди, системи фінансового контролю, системи оплати праці, кадрової та управлінської політики, філософії «Шлях НР» і т. п.» [7, 64]

Отже, Уільям Хьюлетт і Хьюлетт Паккард приділяли багато уваги створенню умов, які б могли забезпечити свободу творчості своїм інженерами та комфортні умови праці для них, щоб їм нічого не заважало і не відволікало їх від створення успішного товару. Подібний підхід використовували не лише в НР, а й інші компанії. І такі погляди є притаманними саме для того бізнесу, який довгий час займав, і зараз займає лідируючі позиції у сфері бізнесу.

І навпаки, ті компанії в яких всі зміни були продиктовані зверху, а також в яких були розроблені інструкції, які містили детальний опис роботи, не залишаючи жодної можливості для прояву ініціативи, здобували крах.

У 1985 році про американську компанію Wal-Mart, що управляє найбільшою в світі мережею оптової та роздрібною торгівлі писали: «Співробітники працюють в атмосфері, де позитивно ставляться до змін. Наприклад, якщо ... співробітник магазину висуває пропозицію про зниження витрат або прийомів торгівлі це негайно поширюється. Помножте кожне речення на 750 магазинів і на 80 тисяч співробітників (кожен з яких потенційно здатний внести пропози-

цію), і подібна система призводить до значного зростання продажів, зниження витрат і підвищення ефективності» [7, 67]. Засновник компанії Сем Уолтон вважав, що співробітники компанії самі знайдуть правильний шлях і що вони невтомні.

Таке ставлення успішних компаній до свободи творчості, говорить про те, що успіх бізнесу напряду залежить від можливості реалізації працівниками свого права на свободу творчості. Таким чином, право на свободу творчості у сфері бізнесу є одним з важливих факторів, які впливають на розвиток, прибутки та успіх бізнесу в цілому.

Список використаних джерел:

1. Андрей Успенский. Отрывок из предисловия партнера российского издания / Коллинз, Д. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... / Келли Макгонигал; пер. с англ. Павла Павловского; под ред. Василия Дерманова. – 15-е изд. – М.: Манн, Иванов Фербер, 2014. – с. 384.
2. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. Голос України. 2017. 27 верес. (№ 178-179). С. 10–22.
3. Про затвердження Державного стандарту початкової освіти: постановою Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2018 р. № 87. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/prozatverdzhennya-derzhavnogo-standartu-pochatkovoyi-osviti> (дата звернення: 01.09.2020).
4. Про загальну середню освіту: Закон України від 20.01.2020 р. № 463-IX. Голос України. 2020. 17 берез. (№ 50).
5. Проект Закону України “Про освіту” №3491-д від 04.04.2016.
6. Концептуальні засади реформування середньої школи. Міністерство освіти і науки України. 2016. – с. 34. – С. 5.
7. Коллинз Д., Поррас Д. Построенные навечно: Успех компаний, обладающих видением / Джим Коллинз, Джерри Поррас; пер. с англ. Виталия Мишукова. - 4-е изд. - М.: Манн, Иванов и Фербер. 2018. - с. 362. – С. 64.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Долина І. В.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доц.
Косенко А. В.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доц.
Маслак М. В.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Ткачова Н. П.,
доцент кафедри економіки і маркетингу, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Маркетингу товарів і послуг присвячено значну кількість досліджень і навчально-методичної літератури. Незважаючи на те, що традиційні методи організації маркетингових досліджень можна застосувати й для об'єктів інтелектуальної власності, проте існує ряд особливостей таких об'єктів маркетингу, як об'єкти авторського права, суміжних прав та промислової власності, які потребують коригування цих методів. Особливостями маркетингу об'єктів інтелектуальної власності є:

➤ значний, іноді обчислюється десятиліттями, часовий розрив між появою об'єкта інтелектуальної власності і його втіленням в товарі, визнання споживачем і отриманням комерційної вигоди від використання того чи іншого об'єкта (наприклад, патент на створення каналного транзистора був виданий в 1930 р, але виготовити його вдалося тільки в 1952 р);

➤ як наслідок, маркетингові дослідження ринку об'єктів інтелектуальної власності повинні бути орієнтовані на більш далекую перспективу, повинні передбачати розвиток науки і техніки на 5-15 і більше років, бути дуже чутливі до появи відкриттів і принципово нових винаходів, створюють передумови для створення невідомих на момент проведення досліджень поколінь техніки, продукції, послуг, предметів культури та побуту, а також умов і якості життя населення;

➤ маркетингові дослідження повинні враховувати соціальний ефект від появи того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, враховувати прогнозовані зміни потреб людини і суспільства в такого роду об'єктах, з метою забезпечення конкурентоспроможності майбутніх товарів, в яких ці об'єкти будуть використані;

➤ при визначенні ціни об'єкта інтелектуальної власності слід враховувати, що вона залежить від здатності об'єкта задовольняти потреби споживача, а також заощаджувати живу працю і матеріальні ресурси в сфері виробництва, причому саме остання властивість робить об'єкт інтелектуальної власності унікальним і дає його власнику виняткове право його використання;

➤ швидкий моральний «знос» об'єктів інтелектуальної власності вимагає від маркетолога прийняття сучасних заходів щодо захисту винайкових прав на результати інтелектуальної діяльності, а також визначення оптимального терміну виведення об'єкта на ринок;

➤ багато об'єктів інтелектуальної власності можуть продаватися на декількох ринках, наприклад, книгу можна запропонувати видавництву і кіностудії одночасно, що слід враховувати при розробці плану маркетингу.

Маркетинг об'єкта інтелектуальної власності з боку продавця має на меті знайти покупця для цього об'єкта, а з боку покупця — знайти об'єкт, відповідний за ціною і якістю. Обидва завдання однаково складні, так як продавець повинен оповістити про свій об'єкт інтелектуальної власності безліч покупців, щоб забезпечити вигідні умови продажу, а покупець повинен дуже добре знати потенційних постачальників цікавлять його об'єктів, щоб не пропустити вигідну пропозицію і випередити конкурентів. На практиці такого роду проблеми вирішуються шляхом налагодження довгострокових стійких зв'язків продавців і покупців, будь то об'єкти авто. Складність роботи на ринку об'єктів інтелектуальної власності полягає в тому, щоб з маси, наприклад, винаходів, вибрати те, яке виявиться на вістрі технічного прогресу через 5–10 років. Велику допомогу у вирішенні цього питання надають патентні дослідження, однак якщо мова йде, наприклад, про художні твори, то тут слід використовувати інші джерела інформації.

Дедалі більше суперництво виробників товарів і послуг, спрямоване на зміцнення позицій окремих брендів на ринку, безумовно, призведе до більш жорсткої конкуренції в сфері інтелектуальної власності. Маркетингові війни неминуче перемістяться в площину торгових марок, де правовласники, з одного боку, будуть шукати найбільш сильні механізми правового захисту (наприклад, в якості визнання свого товарного знака загальновідомим), а з іншого — намагатися визначити слабкі місця, пов'язані з відстоюванням можливості на існування брендів, конкурентів або інших операторів ринку, що діють в суміжних областях, з метою захисту своєї репутації та відстоювання власної унікальності.

Список використаних джерел:

1. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
2. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301–314.
3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.
4. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Verés Somosi, T.O.Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
5. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик . - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С. 31–43.
6. Перерва П.Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність и задачі / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
7. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаєнс програма промислового підприємства.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.
8. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
9. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI», 2018.- 689 p.
10. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
11. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
12. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

13. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

**ЗАКОНОДАВСТВО З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ — ГОЛОВНЕ
ПІДґРУНТЯ УСПІШНОЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НОВИХ
ОБ'ЄКТІВ**

Дорожко Г. К.,

к.т.н., с.н.с.

НДІ інтелектуальної власності НАПрН України

Ромашко А. С.,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

к.т.н., доцент,

Поладько О. М.,

студент III курсу бакалаврату,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Ефективна охорона та захист прав інтелектуальної власності дає додаткову впевненість винахідникам при комерціалізації їх об'єктів. Тому вдосконалення вітчизняного законодавства у цій сфері сприяє впровадженню нової техніки і технологій, та взагалі економічному розвитку країни.

У останні два роки відбулися зміни дуже важливих законів у сфері інтелектуальної власності, впровадження яких суттєво вплине на розвиток інноваційної діяльності.

Ми з 2004 року очікували змін спеціальних законів, у тому числі і Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [1], Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» [2], Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [3] та щодо напівпровідникових виробів та щодо географічних зазначень. Зміни відбулися, спробуємо проаналізувати їх окремі положення.

Ті хто мають справу з винаходами (корисними моделями) знають як важливо дотримуватись єдності термінології в матеріалах заявки, а також те як окремі експерти реагували на слово «прототип» після впровадження терміну «найближчий аналог».

Ми отримали досить цікаву ситуацію, що особа, яка володіє майновими правами інтелектуальної власності в двох із трьох нових редакцій законів [2, 3], називається (як і було раніше) «власником», а в одному [1] «володільцем». Які проблеми можуть бути відтепер? Скільки проблем виникне у власника-володільця? І з якими ризиками, в т.ч. корупційними він може зіткнутися? Слово «володільець» безумовно існує, хоча й не часто вживається, але навіть у людей з гарними навичками усного мовлення виникають проблеми з вимовою слів «володільець» та «патентоволодільець». Виникає питання, чому в нормативно-правових актах однакового спрямування різна термінологія?

До спільних рис нових редакцій зазначеного законодавства варто віднести такі як: електронний документообіг; замість «видача» охоронних документів застосовано термін «реєстрація майнових прав»; щодо конкретних об'єктів, замість «дія» охоронного документу – «чинність майнових прав», а «принципи гуманності і моралі» замінено на «загальновизнані принципи моралі».

Треба відмітити, що не все так гладко, бо заміни зроблені не у всіх місцях. Так в окремих положеннях нової редакції Закону [4] «право на одержання патенту» замінено на «право на реєстрацію» (напр. стаття 9, ч. 1–4), в інших положеннях залишилось «право на одержання патенту» (напр. стаття 9, ч. 5, стаття 10). Окрім того разом з «право на реєстрацію» також існує «право на державну реєстрацію» (напр. стаття 11).

Спільним є й те, що тепер поряд з Паризькою конвенцією про охорону промислової власності згадується і Угода про заснування Світової організації торгівлі. Безумовно, це ознака слідування вимогам зазначеної угоди і поваги до країн-учасників. За інформацією з сайту Всесвітньої організації інтелектуальної власності [4] станом на 01.09.2020 зазначена конвенція має 177 учасників, а угода — 164 учасника. Тільки 7 країн, приєднались лише до Угоди СОТ, без приєднання до Паризької конвенції, а саме: Вануату, Кабо-Верде, Мальдівські острови, М'янма, Науру, Соломонові острови, Фіджи.

У нових редакціях Законів до повноважень Установи [1, стаття 3, частина 1] додано повноваження визнавати недійсними права на винаходи і корисні моделі. В законах, щодо промислових зразків та торговельних марок Установа, на сьогодні, такого права не має.

В законі щодо промислових зразків є стаття [2, стаття 25-1], аналогічна стаття є в законі щодо винаходів і корисних моделей [2, стаття 33-1], що стосується визнання прав на недійсними Апеля-

ційною палатою. В законі щодо торговельних марок визнання прав недійсними Апеляційною палатою не має — таке рішення треба отримати лише через суд.

Мало того, остання редакція вищезазначених законів відбудеться 14.10.2020 р. у зв'язку зі створенням національного органу інтелектуальної власності (НОІВ) [5], де зазначено, що НОІВ може визнавати недійсними права і на винаходи, корисні моделі і на промислові зразки (знову ж таки інші об'єкти відсутні).

Окремо варто порівняти права іноземних осіб. Найбільші права мають іноземні особи щодо винаходів та корисних моделей [1, стаття 5, частина 3)], бо вони можуть самостійно вчиняти певні дії, зокрема подавати заявку для встановлення дати її подання, сплачувати збори і мито та інше. Далі в законі зазначено, що [1, стаття 16, частина 13)] «протягом двох місяців має надійти повідомлення про призначення представника та адреса для листування, інакше заявка буде вважатися відкликаною». Аналогічних норм не має більше в жодному з розглянутих законів. Щодо інших законів та відповідних ним об'єктів іноземці працюють лише через патентного повіреного.

Щодо винаходів, то після публікації заявки на винахід додані можливості подання іншими особами заперечень, клопотань та зауважень. Тобто набір «способів реагування» набагато більший ніж для торговельної марки», хоча «зауваження» могло би бути доречним і зборів за нього не потрібно платити, і функції Установи зводяться лише до пересилання його заявнику.

Хотілось особливо відзначити, що змінено строк розкриття інформації про винахід (корисну модель), який не впливає на визнання об'єкта патентоздатним з 12-ти місяців на 6 місяців (стаття 7, частина 6), причому для промислового зразка цей строк так і залишився 12 місяців. З нашої точки зору ризику можуть полягати в тому, що винахідник не відреагував на зміну числа в Законі, зробив публікацію і запланував подачу патенту наприклад через 7 місяців — патентоздатність вже місяць як втрачена, а також кошти на дослідження та час. Вірогідність цього ризику можна знизити через донесення цього факту до винахідників.

Чи зменшена вірогідність патентного тролінгу по відношенню до промислових зразків? Так, бо в тексті закону внесено суттєві зміни, а окрім того закон доповнений стаття 251, в якій написано, що не «може бути зареєстровано повторно промисловий зразок, визнаний судом або Апеляційною палатою таким, що не відповідає умовам надання правової охорони».

Чи зменшена вірогідність патентного тролінгу по відношенню до корисних моделей? Так, але на жаль лише за рахунок фізичного зменшення кількості об'єктів корисної моделі.

Відмітимо, що окрім законів є ще відомчі нормативно-правові акти, які вже є застарілими щодо багатьох положень нових редакцій. Рік тому були прийняті нові редакції законів щодо напівпровідникових виробів та географічних зазначень, а «правила» складання і подання досі не змінились. До цього часу база щодо географічних зазначень називається «Відомості державного реєстру України назв місць походження та географічних зазначень походження товарів і прав на використання зареєстрованих **кваліфікованих** зазначень походження товарів».

Простежується тенденція: міняємо вартість послуг, міняємо законодавство, вводимо на законодавчому рівні нову термінологію (яка не завжди чітко впроваджується в конкретних документах), з 14.10.2020 вже буде НОІВ, а механізми не змінюємо.

Таким чином, на наш погляд, процес вдосконалення вітчизняного законодавства треба продовжити, залучивши для цієї роботи провідних фахівців. Це пов'язано з тим, що розглянуті закони мають дуже важливе значення, бо їх застосування суттєво впливає на розвиток країни.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3687-12#Text> Дата звернення 02.09.2019 р. - Назва з екрана.
2. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12/ed20200816#Text>. Дата звернення 02.09.2019 р. Назва з екрана.
3. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12/ed20200816#Text>. Дата звернення 02.09.2019 р. Назва з екрана.
4. Сводная таблица данных о членах Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и договоров, административные функции которых выполняют ВОИС, УПОВ, ВТО и ООН. URL: <https://www.wipo.int/treaties/ru/summary.jsp>. Дата звернення 02.09.2019 р. Назва з екрана.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення національного органу інтелектуальної власності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703-20#Text>. Дата звернення 02.09.2019 р. Назва з екрана.

**АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
ЗА ПОРУШЕННЯ ПРАВ
В ІР-СФЕРІ: ХРОНОЛОГІЯ НАПРЯМІВ
НАУКОВИХ ПОШУКІВ**

Кірін Р. С.,

*д.ю.н., доцент, судовий експерт
Дніпропетровського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру МВС України,*

Коротаєв В. М.,

*к.ю.н., директор Дніпропетровського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру МВС України,*

Хоменко В. Л.,

*к.т.н., доцент, доцент кафедри
нафтогазової інженерії та буріння,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»*

У доповіді Єврокомісії 2020 р., щодо захисту та забезпечення прав інтелектуальної власності (далі — ІР) у третіх країнах, Україну внесли до країн другого пріоритету, в яких, за кількістю ІР-порушень та їх наслідками, виявлені серйозні системні проблеми у сфері захисту та дотримання ІР-прав, що спричиняє суттєву шкоду для бізнесу Євросоюзу. У порівнянні з попередньою доповіддю, ці країни не мали прогресу, або продемонстрували лише обмежений прогрес у вирішенні цих занепокоєнь [1].

Надійна система правової ІР-охорони і ефективного захисту від правопорушень необхідна, перш за все, для того, щоб ІР-сфера, дійсно відігравала суттєву роль у суспільстві та забезпечувала його сталий розвиток. В якості однієї з правових гарантій охорони ІР-об'єктів та захисту прав ІР-суб'єктів науковці-правники обґрунтовано розглядають адміністративну відповідальність, яка в умовах євроінтеграційних запитів потребує більш глибокого, всебічного, комплексного та порівняльного наукового дослідження.

З моменту набуття чинності змін (04.05.2001 р.) [2] до Кодексу України про адміністративну відповідальність (далі — КпАП) його ст. 51-2 «Порушення прав на об'єкт права інтелектуальної власності» до цього часу не піддавалася жодним змінам й доповненням, проте одразу привернула увагу науковців.

Сприяла цьому прийнята урядом Концепція розвитку національної системи правової ІР-охорони, якою було визнано, що існуюча в Україні нормативно-правова база забезпечує правову охорону ІР-об'єктів та порядок їх використання. Однак, практика застосування законодавства виявила цілий ряд проблем, пов'язаних з невідповідністю деяких його норм нормам міжнародного права, забезпеченням ефективного захисту прав на ІР-об'єкти та створенням цивілізованого ринку цих об'єктів [3].

Однією з перших наукових робіт постконцепційного періоду стала дисертація Г. В. Корчєвного [4], який у 2002 р. запропонував не тільки формулювання спеціальної статті КпАП, — «Незаконне використання об'єктів авторського права і суміжних прав», а й необхідність у новому КпАП передбачити окрему главу про адміністративну відповідальність за порушення ІР-прав, у якій відповідальність за порушення авторських прав і суміжних прав буде одним із окремих напрямків ІР-охорони.

У наступному, 2003 р., О. М. Трошїна розглянула організаційно-правові засади здійснення митного контролю за дотриманням ІР-прав при переміщенні товарів через митний кордон України [5].

Одним із наукових положень Н. П. Дригваль (2004 р.) [6] стала класифікація основних джерел, способів і суб'єктного складу адміністративних правопорушень та інших тінювих проявів, а також загальних і специфічних факторів відтворення тінювих відносин у сфері обороту ІР-об'єктів.

В 2006 р. І. Г. Запорожець у своїй дисертації [7], серед іншого, запропонувала внести зміни до ст. 51-2 КпАП з метою визнання породи тварин об'єктом охорони адміністративно-деліктного законодавства.

О. П. Світличний (2007 р.) обґрунтував доцільність внесення до ст. 51-2 КпАП нових ІР-об'єктів, які потребують адміністративно-правової охорони, внесення пропозицій щодо посилення адміністративної відповідальності за порушення прав на ІР-об'єкти та доцільність притягнення до адміністративної відповідальності суб'єкта адміністративного проступку — посадової особи, а також фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності [8].

В 2008 р. у підрозділі 3.2 «Юридична відповідальність за порушення прав на промислові зразки» свого дисертаційного дослідження О. Ш. Чомахашвілі розглянула способи захисту прав на промислові зразки в Україні, стан та проблемні питання притягнення порушників до відповідальності за вказані делікти, звернула увагу на недоліки, які ускладнюють вказану діяльність [9].

На 2009 р. припадає одразу три роботи, присвячені темі, що розглядається:

1) О. М. Головова [10] здійснила комплексний аналіз теоретичних і практичних питань, пов'язаних з адміністративною відповідальністю за порушення прав на об'єкт ІР-права, її реалізацією, визначила особливості провадження в цій категорії адміністративних справ та сформулювала пропозиції щодо внесення змін до чинного законодавства;

2) А. А. Трофімчук [11] запропонувала розширити зміст ст. 14 КпАП наступним: суб'єктом правопорушення є юридична особа з визначенням її відповідальності за протиправні дії, вчинені в сфері аудіовізуальної продукції. Авторка також вказала на те, що деякі з норм про відповідальність є декларативними; має місце непрофесіоналізм державних органів при притягненні до відповідальності; не виконуються рішення про притягнення до відповідальності за порушення ІР-прав;

3) Н. О. Можаровська [12] зробила узагальнення, що адміністративна відповідальність за порушення прав на торговельні марки, передбачена КпАП, застосовується, зокрема, при порушенні ІР-прав та здійсненні дій, що становлять акти недобросовісної конкуренції.

Серед особливостей адміністративних правопорушень у ІР-сфері І. С. Кравченко (2010 р.) виділила бланкетний характер диспозицій статей КпАП, які передбачають адміністративну відповідальність за порушення ІР-права та розкрила особливості застосування адміністративного примусу органами внутрішніх справ у сфері захисту ІР-права [13].

О. А. Ляшенко (2011 р.) запропонувала авторське визначення поняття «адміністративна відповідальність у сфері захисту права інтелектуальної власності» та проаналізувала процес притягнення до адміністративної відповідальності за правопорушення у ІР-сфері [14].

Також у 2011 р. Є. В. Юркова [15] здійснила класифікацію об'єктів адміністративно-правової охорони ІР-права за критерієм ступеня охорони на види об'єктів: охорони в широкому розумінні (охорона + захист); охорони у вузькому розумінні; адміністративно-правового захисту; об'єктів, які формально не підпадають під адміністративно-правову охорону, хоча потребують її; об'єктів, які не потребують адміністративно-правової охорони; а також запропонувала доповнити КпАП статтею 51-3 «Дрібне викрадення об'єктів права інтелектуальної власності через мережу «Інтернет», що має

стати первинним адміністративно-примусовим заходом із попередження викрадень ІР-об'єктів.

Ф. О. Кіріленко (2011 р.) з'ясував [16], що правоохоронні органи здійснюють адміністративно-правовий захист ІР-права на основі та з виконання законів України у трьох основних формах: 1) шляхом здійснення державної реєстрації об'єктів ІР-права та видання на них охоронних документів; 2) застосування до порушників прав ІР-об'єктів засобів адміністративного примусу; 3) у процесі адміністративного провадження за скаргами та заявами суб'єктів ІР-права інтелектуальної власності.

Ще однією роботою 2011 р. є дослідження С. В. Ярошенко [17], в якому він визначив такі поняття як — адміністративно-правовий захист ІР-права, адміністративно-правова охорона ІР-прав, механізм адміністративно-правового регулювання інтелектуальної власності.

О. О. Тарасова у 2012 р. дослідила адміністративно-правовий аспект діяльності органів внутрішніх справ щодо протидії правопорушенням у ІР-сфері [18], а А. В. Чукаєва — адміністративно-правову охорону прав на об'єкти промислової власності в Україні [19].

У 2013 р. результати своїх досліджень представили Г. С. Римарчук [20] та О. В. Тандир [21], серед яких відзначаю, відповідно, наступні:

1) удосконалення 1.1) санкції ст. 51-2 КпАП щодо розміру штрафу при визначенні вартості одного примірника товару, а також визначення санкції норми залежно від суспільної шкоди вчиненого правопорушення: «попередження, а у випадках повторного вчинення правопорушення – накладення штрафу»; 1.2) санкції ст. 51-2 КпАП після слів «...накладення штрафу ... з конфіскацією» формулюванням «...та подальшим знищенням чи переробкою незаконно виготовленої продукції, обладнання і матеріалів, які призначені для її виготовлення»; 1.3) змісту ст. 51-2 КпАП в частині введення суб'єкта відповідальності (суб'єкта підприємницької діяльності) за здійснення незаконної господарської діяльності у ІР-сфері.

2) висновок про те, що відсутність в ст. 51-2 КпАП такого об'єкта як порода тварин, є однією із підстав, що у разі порушення цього об'єкта особою, така особа може бути не притягнута до адміністративної відповідальності.

Привертає на себе увагу факт актуальності пропозицій, зроблених Г. С. Римарчук [20, с. 6, 17], адже надалі їх були повністю продубльовано спочатку в статті О. С. Барладян [22], а потім й І. І. Комарницької [23].

В 2014 р. О. В. Кульчицька в своєму дослідженні [24] розкрила організаційно-правові засади здійснення державного контролю у сфері охорони об'єктів ІР-права.

Уявляється не достатньо обґрунтованою претензія А. П. Шпака (2015 р.), наведена в його дисертації, на першість пропозиції та рекомендації щодо необхідності систематизації всього нормативного матеріалу, що стосується ІР-права [25, с. 3], адже проблеми систематизації нормативних положень про ІР-право в різні часи досліджували такі вітчизняні науковці як О. А. Підпригора, О. О. Підпригора, Р. Б. Шишка, Ч. Н. Азимов, О. Д. Святоцький, В. І. Жуков, О. П. Орлюк [26, 43], а у колективній монографії (2011 р.) досліджено теоретико-прикладні підходи до систематизації законодавства у ІР-сфері з метою вирішення питання щодо введення його кодифікації.

Н. В. Троцюк (2016 р.) провела дослідження адміністративно-правового захисту авторських прав [27], а у наступному році (2017 р) захистили дисертаційні роботи три дослідники:

1) О. О. Михальський [28] — адміністративно-правова протидія правопорушенням у ІР-сфері в Україні;

2) С. П. Филь [29] — правове регулювання захисту ІР-прав у сфері митної діяльності в Україні;

3) А. Г. Майданевич [30] — адміністративно-правовий аспект незаконного використання ІР-об'єктів.

Нарешті у 2019 р. результати докторського дослідження представив А. В. Хрідочкін [31], який, розкриваючи концептуальні засади адміністративної відповідальності за порушення законодавства в ІР-сфері визначив адміністративну відповідальність за порушення прав на ІР-об'єкт як реалізацію адміністративно-правової санкції, що виявляється в застосуванні судом до винної особи, яка вчинила адміністративне правопорушення у ІР-сфері, покарання, передбаченого КпАП, згідно з визначеною законом процедурою [31, 16–17]. Проте, навряд чи це положення можна визнати оригінальним, адже, по-перше, абсолютно аналогічне авторське визначення надала у своїй роботі О. М. Головкова [10, 10–11]. По-друге, КпАП, за вчинення адміністративних правопорушень передбачає застосування адміністративних стягнень, але не покарань, які встановлені Кримінальним кодексом України.

Таким чином, проведений оглядовий аналіз хронології напрямів наукових пошуків про адміністративну відповідальність за порушення прав в ІР-сфері засвідчив не аби який інтерес представників адміністративно-правової науки, зокрема певної групи вітчизняних науковців.

чизняних правничих шкіл, до даної проблематики. Тематика досліджень надзвичайно широка і охоплює більшість аспектів об'єктно-суб'єктного кола ІР-відносин, проте отримані наукові доробки, на жаль, практично не знаходять свого втілення в процесі реформування національного ІР-законодавства.

Список використаних джерел:

1. Report on the protection and enforcement of intellectual property rights in third countries : Commission staff working document. Brussels, 8.1.2020. URL : https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158561.pdf.
2. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення відповідальності за порушення прав на об'єкти права інтелектуальної власності» : Закон України від 5 квітня 2001 р. № 2362-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2362-14>.
3. «Про затвердження Концепції розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності» : розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 червня 2002 р. № 321-р // Офіційний вісник України від 27.06.2002 — 2002 р., № 24, том 1, стор. 77, ст. 1177.
4. Корчевний Г.В. Адміністративна відповідальність за порушення авторських та суміжних прав: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Геннадій Валерійович Корчевний ; Нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2002. — 20 с.
5. Тропіна О.М. Організаційно-правові засади здійснення митного контролю за дотриманням прав інтелектуальної власності при переміщенні товарів через митний кордон України: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Олена Миколаївна Тропіна ; Нац. Акад. держ. Податк. служби України. — Ірпінь, 2003. — 20 с.
6. Дригваль Н.П. Організаційно-правові основи детінізації відносин у сфері обороту об'єктів інтелектуальної власності: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Наталія Петрівна Дригваль ; Нац. акад. держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2004. — 20 с.
7. Запорожець І.Г. Адміністративно-правові засади управління у сфері охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Ірина Григорівна Запорожець ; Харк. нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2006. — 19 с.
8. Світличний О.П. Організаційно-правові засади охорони прав на торговельну марку: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Олександр Петрович Світличний ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2007. — 18 с.
9. Чомахашвілі О.Ш. Адміністративно-правове регулювання охорони прав на промислові зразки в Україні: автореф. дис... канд.

юрид. наук: 12.00.07 / Олена Шотаєвна Чомахашвілі ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2008. — 19 с.

10. Головка О.М. Адміністративна відповідальність за порушення прав на об'єкт права інтелектуальної власності: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Ольга Миколаївна Головка ; Нац. ун-т держ. Податк. служби України. — Ірпінь, 2009. — 18 с.

11. Трофімчук А.А. Профілактика адміністративних правопорушень у сфері виготовлення, гуртової та роздрібної торгівлі аудіовізуальною продукцією: автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Анна Анатоліївна Трофімчук ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2009. — 18 с.

12. Можаровська Н.О. Адміністративно-правові аспекти набуття права на торговельні марки, їх охорони та захисту в Україні: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Н.О. Можаровська ; НАН України, Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького. — К., 2009. — 21 с.

13. Кравченко І. С. Адміністративно-юрисдикційна діяльність органів внутрішніх справ у сфері захисту права інтелектуальної власності: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Ірина Сергіївна Кравченко ; Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ. — Д., 2010. 20 с.

14. Ляшенко О. А. Адміністративно-правове регулювання діяльності ОВС в сфері захисту права інтелектуальної власності: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Олена Анатоліївна Ляшенко ; Міжнар. ун-т бізнесу та права. — Херсон, 2011. — 19 с.

15. Юркова Є. В. Адміністративно-правова охорона права інтелектуальної власності в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Євгенія Валеріївна Юркова ; Запоріж. нац. ун-т. — Запоріжжя, 2011. — 15 с.

16. Кіріленко Ф. О. Адміністративно-правовий захист права інтелектуальної власності правоохоронними органами України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Федір Олександрович Кіріленко ; Нац. акад. внутр. справ. — К., 2011. — 16 с.

17. Ярошенко С. В. Захист інтелектуальної власності адміністративно-деліктним законодавством : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Сергій Володимирович Ярошенко; Відкр. міжнар. ун-т розв. людини "Україна". - К., 2011. - 20 с.

18. Тарасова О. О. Діяльність органів внутрішніх справ щодо протидії правопорушенням у сфері інтелектуальної власності (адміністративно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Олена Олександрівна Тарасова; Одес. держ. ун-т внутр. справ. - Одеса, 2012. - 20 с.

19. Чукаєва А. В. Адміністративно-правова охорона прав на об'єкти промислової власності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Аліна Валеріївна Чукаєва; Держ. НДІ М-ва внутр. справ України. - К., 2012. - 20 с.

20. Римарчук Г. С. Адміністративно-правове забезпечення права інтелектуальної власності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Галина Сергіївна Римарчук; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Л., 2013. - 18 с.

21. Тандир О. В. Адміністративно-правовий захист прав суб'єктів інтелектуальної власності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Олексій Віталійович Тандир; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів та природокористування України. - К., 2013. - 19 с.

22. Барладян О.С. Особливості притягнення до адміністративної відповідальності за правопорушення, що посягають на об'єкти інтелектуальної власності / О.С. Барладян // Науковий вісник Ужгородського національного університету, 2016. - Серія Право. Випуск 36. Том 2. – С. 11 – 15.

23. Комарницька І. Особливості притягнення до адміністративної відповідальності щодо правопорушень, які посягають на об'єкти інтелектуальної власності / Ірина Комарницька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Юридичні науки. — Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. — № 884. — С. 132–137.

24. Кульчицька О. В. Організаційно-правові засади здійснення державного контролю у сфері охорони об'єктів права інтелектуальної власності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Олександра Вікторівна Кульчицька; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. - Київ, 2014. - 21 с.

25. Шпак А. П. Адміністративно-правова охорона права інтелектуальної власності у сфері освіти : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Андрій Петрович Шпак; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. - Київ, 2015. - 19 с.

26. Теоретико-прикладні проблеми кодифікації законодавства України у сфері інтелектуальної власності: монографія / За заг. ред. О. П. Орлюк ; кол. авторів. К.: НДІ ІВ НАПрНУ, ТОВ «Лазурит-Поліграф», 2011. - 326 с.

27. Троцюк Н. В. Адміністративно-правовий захист авторських прав : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Ніна Валеріївна Троцюк; Нац. авіац. ун-т. - Київ, 2016. - 19 с.

28. Михальський О. О. Адміністративно-правова протидія правопорушенням у сфері інтелектуальної власності в Україні : авто-

реф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Олег Олександрович Михальський; Сум. держ. ун-т. - Суми, 2017. - 20 с.

29. Филь С. П. Правове регулювання захисту прав інтелектуальної власності у сфері митної діяльності в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Світлана Петрівна Филь; Держ. НДІ М-ва внутр. справ України. - Київ, 2017. - 21 с.

30. Майданевич А. Г. Незаконне використання об'єктів інтелектуальної власності: адміністративно-правовий аспект : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Анатолій Григорович Майданевич; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. - Київ, 2017. - 18 с.

31. Хрідочкін А. В. Публічне адміністрування у сфері інтелектуальної власності в Україні : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 / Андрій Вікторович Хрідочкін; Запоріз. нац. ун-т. - Запоріжжя, 2019. - 36 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ФАКТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*Кобелева Т. О.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доц.
Курочкіна М. Ю.,
студентка групи 1117г
Строк Д. Д.,
студентка групи 1117в
Савченко М. Ю.,
студентка групи 1117в
Давидюк Р. С.,
студентка групи 1118а
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

В Україні, коли на загальному кризовому тлі триваючого падіння виробництва, зростання цін, низької інвестиційної та інтелектуально-інноваційної активності почали проявлятися ознаки поступового ослаблення деструктивних процесів в сфері інтелектуального відродження. Перш за все, це виразилося у значному скороченні у порівнянні з попереднім періодом річного рівня інфляції і стабілізації об'ємів виробництва. Став більш насичений споживацький ринок, кілька підвищилися реальні доходи населення, зросла схильність до

заощаджень. Істотною передумовою для підвищення ділової активності в економіці є подальший розвиток процесу приватизації державної власності. Ці та деякі інші позитивні тенденції в господарській динаміці свідчать про рух економіки України до стабілізаційної фази перехідного періоду, до свого інтелектуального відродження. Однак, стійкість даного руху, забезпечуваного переважно засобами грошово-кредитної політики, залишається недостатньо міцною при відсутності необхідних структурних зрушень в реальному секторі економіки. Таким чином, у зв'язку з триваючою нестабільністю економічного становища України багато провідні економісти пов'язують майбутнє нашої країни з залученням в широких масштабах в українську економіку іноземних інвестицій, що переслідує довготривалі цілі створення в Україні цивілізованого суспільства, що характеризується високим рівнем життя населення. Іноземний капітал може внести в країну досягнення науково-технічного прогресу і передовий досвід управління. Крім того, залучення іноземного капіталу в матеріальне виробництво набагато вигідніше отримання кредитів для закупівель необхідних товарів, які лише множать загальний державний борг. Приплив закордонних капіталовкладень життєво важливий для досягнення середньострокових цілей, таких, як вихід з сучасного кризового стану, початковий підйом економіки. При цьому, природно, українські громадські інтереси не збігаються з інтересами іноземних інвесторів, отже, важливо залучити капітали так, щоб не позбавити їх власників власних мотивацій, одночасно направляючи дії останніх на благо суспільних цілей. П. Фішер в своїй недавно опублікованій в Україні книзі «Прямі іноземні інвестиції для України: стратегія відродження промисловості» підкреслює важливі їх переваги. Прямі іноземні інвестиції: поєднують перенесення практичних навичок і управлінської майстерності з взаємовигідним об'ємом ноу-хау; мають мультиплікативний ефект, позитивно відбивається не тільки на виробництві, а й на інших секторах економіки; активізують конкуренцію і можуть сприяти розвитку середнього і малого бізнесу; при правильній організації, стимулюванні і розміщенні в стані прискорити відновлення профілюючих галузей і регіонів; сприяють загальної соціально-економічної стабільності та зниження рівня економічної злочинності; стабілізують зайнятість і підвищують рівень доходів населення.

Досвід багатьох країн, що розвиваються показує, що інвестиційний бум в економіці починається з приходу іноземного капіталу. Створення власних передових технологій в ряді країн починалося з освоєння технологій, привнесених іноземним капіталом. Для

України стримуючим фактором тут є інвестиційний клімат, який продовжує залишатися несприятливим через політичну та економічну нестабільність, високого рівня криміногенності в підприємницькій діяльності, наявності вогнищ військових конфліктів, що змушує західних інвесторів проводити обережну і вичікувальну політику в сфері інвестиційного співробітництва з Україною. Названі проблеми переважають такі риси України, як багаті природні ресурси, потужний, хоча технічно застарілий виробничий апарат, наявність дешевої та кваліфікованої робочої сили, високий науково-технічний потенціал.

Отже, необхідні додаткові заходи, щодо зниження впливу негативних факторів на стан інвестиційного клімату в Україні, серед яких в якості першочергових виділю:

1. Досягнення національної згоди між різними соціальними групами, політичними партіями з приводу рішення загальнонаціональної проблеми виходу України з економічної кризи.
2. Вирівнювання економічних показників і боротьба з інфляцією.
3. Уважна розробка правова база інвестування.
4. Радикалізація боротьби зі злочинністю.
5. Створення конкретного механізму надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам, що йде на довгострокові інвестиції з метою компенсації збитків по уповільненню обороту капіталу в порівнянні з іншими оборотами їх діяльності.
6. Формування спільного ринку країнами ЄС з вільним переміщенням капіталу, товарів і робочої сили.

Ці заходи не абсолютні, але вони, на мій погляд, можуть зіграти позитивну роль в становленні вітчизняної економіки. Попри всю важливість в перехідній економіці держави, в якості інвестора, у міру формування недержавних форм власності роль і масштаби іноземних інвестицій неухильно зростають. Це пояснюється не тільки обмеженістю державних інвестицій. В даний час, в Україні, особливо гостро постала проблема переділу власності, що негативно позначається на розгортанні інвестиційної діяльності. Перешкоджають її розгортання і такі чинники, як недосконалість податкової системи, нормативно-правової бази, що регулює приватну підприємницьку діяльність, висока злочинність в економічній сфері і багато іншого. Значимість цих факторів досить велика. Під їх впливом відбувається витік вітчизняного капіталу за кордон. У цих умовах тим більше необхідно рішення першочергових з точки зору впливу на активізацію інвестиційної діяльності проблем.

Серед них можна назвати наступні:

- чітке законодавче оформлення діяльності іноземних інвесторів; — впровадження практики державних гарантій за рахунок бюджетних коштів під високоефективні довгострокові інвестиційні проекти. Розгляд вищевказаних питань неможливо, з одного боку, без виявлення факторів, що впливають на формування і розвиток інвестиційного клімату, і, з іншого боку, без визначення взаємних зв'язків і взаємозалежностей між цими факторами. В даний час, за крайньої обмеженості інвестиційних ресурсів і величезної потреби в них з метою здійснення структурної перебудови на більш високій технологічній основі велика значимість прямих іноземних інвестицій для тих галузей, державні дотації яким мінімальні. До таких належать галузі АПК, енергетика, транспорт, зв'язок, хімічна промисловість. Іноземних інвесторів в свою чергу привертає наявність в Україні висококваліфікованої і разом з тим недорогої робочої сили, великого ринку збуту, сировинної бази, відсутність серйозної конкуренції з боку українських підприємств. Найбільший інтерес іноземних інвесторів викликають такі галузі, як ПЕК, лісова, переробна, харчова промисловість, будівництво, виробництво будматеріалів, конверсіруємих підприємства з високою технологією, охорону здоров'я. У будь-якому випадку мова йде про прями іноземні інвестиції в реконструкцію і модернізацію діючих підприємств. В першу чергу об'єктами прямого інвестування стають кращі підприємства. До теперішнього часу прийнято безліч нормативних документів, законодавчих актів, що регулюють інвестиційну діяльність іноземних фізичних і юридичних осіб. Готуються і нові, в більшій мірі зміцнюють позиції іноземних інвесторів, що призводять українське законодавство в цій галузі у відповідність з аналогічними міжнародно-правовими нормами регулювання інвестиційних процесів, а також з метою надання гарантій іноземним інвесторам з боку не тільки українських, але і відповідних міжнародних фінансових інститутів. Досвід багатьох країн «третього світу», особливо латиноамериканських, показує, що несприятливі умови для роботи іноземних компаній всередині країни призводять до необхідності зовнішніх державних позик і зростанням зовнішнього боргу країни. Причому, оскільки державні позики зазвичай використовуються неефективно, то великі зовнішні борги починають гальмувати розвиток економіки. Крім того, державні позики є важелем політичного тиску і причиною економічних поступок, в тому числі в області захисту внутрішнього ринку. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності, збільшення потоку прямих іноземних інве-

стицій йдуть в українську економіку може і повинно стати одним з головних напрямків коригування курсу сучасних економічних реформ.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

2. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.

3. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliava // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.

4. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

5. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наука думка, 1989. 176с.

6. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». - Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

7. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Тритонія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314.

8. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик . - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43.

9. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.

10. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.

11. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаєнс програма промислового підприємства.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

12. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliieva T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.

13. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство само-маркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРОДУКТУ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Корхіна І. А.,

к.т.н., асистент,

Національна металургійна академія України

Петренко В. О.,

д.т.н., професор,

Національна металургійна академія України

Проблема ціноутворення продукту інноваційного проекту є однією з ключових в інноваційній сфері. Важливість цієї проблеми пояснюється тим, що часто саме ціна на продукт проекту є основним критерієм, який визначає, чи варто інвестувати в проведення тієї чи іншої розробки.

З точки зору інновації ціну можна віднести до складної економічної категорії. Більш того ціна на продукт інноваційного проекту багатогранна і включає особливості самої інновації. На визначення ціни продукту інноваційного проекту впливають безліч різних чинників, таких як: ринкова конкуренція, попит на аналогічний продукт, обсяг виробничих витрат, особливості самого продукту, положення компанії на ринку і т.д. Так, наприклад, якщо попит на подібний інноваційний продукт високий, то і ціна, відповідно, буде висока. Ціна на продукт проекту також буде високою, якщо компанія націлена на отримання максимально можливого прибутку [1, 106].

Визначення ефективності інноваційних проектів також більшою мірою залежить від знання цін на запланований до випуску продукт. Іншими словами, потрібно знати прогноз цих цін протягом очікуваного терміну окупності вкладених в проект інвестицій. Прогноз ціни може бути отриманий різними методами: експертни-

ми, статистичними та ін. В даній роботі пропонуються розглянути статистичний метод прогнозування ціни. Цей вид прогнозних методів можна застосувати, коли є статистичні дані про ціни на аналогічну продукцію.

Головною перевагою використання статистичних методів в управлінні є їх менша суб'єктивність в порівнянні з експертними методами [2, 66].

Як і при вирішенні будь-якої задачі прогнозування, прогноз цін на продукт інноваційного проекту може бути отриманий двома методами: однофакторним або багатофакторним прогнозуванням. Перший метод полягає в екстраполяції на майбутнє динаміки ціни, при цьому не враховується вплив на цю ціну різних факторів. Відповідно до цього методу ціна залежить тільки від одного фактора — часу. Другий метод полягає в створенні регресійної моделі залежності ціни від різних впливають на неї факторів. Потім розраховуються прогнози цих факторів методами однофакторних прогнозів і підставляються в регресійну модель ціни. Тут відразу видно недолік багатофакторного прогнозу: облік чинника впливу держави на ціну скрутний навіть на рік вперед. Крім того, однофакторний прогноз все одно необхідний для передбачення поведінки факторів, що впливають на ціну.

Ціна на продукт інноваційного проекту залежить від безлічі факторів як кількісних, так і якісних. Не за всіма чинниками є доступна статистична інформація, деякі з них важко прогнозувати. Тому для прогнозу цін на продукт інноваційного проекту, пропонуються використовувати методи однофакторного прогнозування.

Вибір методу прогнозування залежить від мети прогнозу. Вони можуть бути наступними:

- 1) визначення величин факторів з метою управління ціною продукту,
- 2) використання прогнозу цін для визначення ефективності інноваційного проекту.

В останньому випадку можна задачу прогнозування вирішити на основі методів однофакторного прогнозування.

Найбільш часто використовуваним на практиці методом однофакторного прогнозування є прогноз економічного показника по його тренду. Суть цього методу полягає в тому, що з ряду динаміки цього показника виділяється тренд, який потім екстрапольюється на майбутнє. Екстрапольовані значення тренда використовуються в якості прогнозу показника. Для економічних прогнозів часто використовують поліноміальні тренди, найбільш застосовувані їх види —

поліноми першої, другої і третьої ступенів, які представляють собою відповідно лінійну, параболічну і кубічну функції часу.

Розглянемо побудову моделі прогнозу цін на продукт інноваційного проекту, яка враховує особливості інноваційного ринку, державну політику в цій галузі, ситуації на міжнародних ринках і т.д.

Прогнозування здійснюється наступним чином:

1. Перетворення вихідного ряду динаміки.
2. Згладжування перетвореного ряду ковзної середньої.
3. Обчислення прогнозу.

У даній моделі враховується наявність певного тренда і випадкова складова. Відповідно до цього, модель має вигляд:

$$y = TR \times E$$

де

TR — тренд,

E — випадкові коливання.

Залежність ціни продукту інноваційного проекту від багатьох важко передбачуваних факторів робить завдання прогнозування цієї ціни досить складним. У зв'язку з цим застосування моделей прогнозування, заснованих на екстраполяції тренда, хоч і не може забезпечити завжди високоточний прогноз, але їх побудова на основі запропонованого методу досить проста і тому цей метод може бути вдалим додатковим інструментом.

Список використаних джерел:

1. Яркина Д.С., Формирование цен на инновационную продукцию [Текст] / Д. С. Яркина, Г.В. Махонько, А.Ф. Инюкин // Инновационная наука, 2018. – С. 105–108.

2. Корхина И. А. Прогнозирование цены продукции как элемент расчета экономической эффективности проекта [Текст] / И. А. Корхина // I Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи впровадження успішного світового досвіду розвитку громад у Дніпропетровській області». – Дніпропетровськ, 2011. – С. 66–68.

ОЦІНКА МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ВИКОНАВЧОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Носік Ю. В.,

*к.ю.н., доцент кафедри інтелектуальної власності
та інформаційного права Інституту права
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Вартість майна боржника у виконавчому провадженні визначається відповідно до положень ст. 57 Закону України «Про виконавче провадження» (надалі — ЗУ ВП) і, як правило, становить початкову ціну продажу цього майна в разі проведення електронних торгів.

За загальним правилом, визначення вартості майна боржника здійснюється за взаємною згодою сторонами виконавчого провадження. Виконавцю слід за можливості сприяти сторонам виконавчого провадження у досягненні взаємної згоди щодо вартості арештованих майнових прав інтелектуальної власності боржника (надалі — МПІВ), оскільки це мінімізує ризики подальшого оскарження результатів визначення вартості МПІВ чи їх оцінки, економить строки виконавчого провадження, зменшує витрати сторін, сприяє реалізації майна за оптимальною ціною.

Визначаючи вартість МПІВ боржника сторонам виконавчого провадження слід враховувати, що МПІВ, зазвичай, не належать до майна, яке користується високим попитом, тому розраховувати на ажіотаж серед покупців (крім конкурентів боржника) не слід. Відповідно, якщо початкова (стартова) ціна, за якою МПІВ виставлятимуться на продаж, буде зависокою, інтерес потенційних покупців може бути втрачено, зокрема, через необхідність сплачувати гарантійні внески у розмірі 5 % від початкової (стартової) ціни для участі у торгах. Не реалізовані на електронних торгах МПІВ виставлятимуться на повторні електронні торги за ціною, що становить 75 відсотків їх вартості, а в разі повторної нереалізації — 50 відсотків їх вартості (ч. 5 ст. 61 ЗУ ВП).

Таким чином, якщо сторони визначають вартість МПІВ надто високою, існує вірогідність того, що продати такий об'єкт буде неможливо навіть за умови його повторної уцінки.

Відповідно до ч. 2 ст. 57 ЗУ ВП, якщо сторони виконавчого провадження у 10-денний строк з дня винесення виконавцем постано-

ви про арешт майна боржника не досягли згоди щодо вартості майна та письмово не повідомили виконавця про визначену ними вартість майна, виконавець самостійно визначає вартість майна боржника.

В разі якщо визначити вартість МПІВ складно, виконавець відповідно до ч. 4 ст. 57 ЗУ ВП має право залучити суб'єкта оціночної діяльності — суб'єкта господарювання для проведення оцінки МПІВ боржника. Відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» оцінка майнових прав — це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою відповідними нормативно-правовими актами, і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності.

Обираючи суб'єкта оціночної діяльності для оцінки МПІВ боржника виконавець має звернути увагу на його напрям та спеціалізацію оцінки майна. Напрямом оцінки майна, щодо якого дозволена практична діяльність суб'єкта оціночної діяльності, якого залучає виконавець до оцінки МПІВ у виконавчому провадженні, має бути напрям 2 «Оцінка цілісних майнових комплексів, паїв, цінних паперів, майнових прав та нематеріальних активів, у тому числі прав на об'єкти інтелектуальної власності» зі спеціалізацією у межах цього напрямку 2.2 «Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності». Напрямом та спеціалізацією оцінки майна зазначені у сертифікаті суб'єкта оціночної діяльності — суб'єкта господарювання та в Державному реєстрі суб'єктів оціночної діяльності, який ведеться Фондом державного майна України.

Суб'єкт оціночної діяльності виконує оцінку арештованих виконавцем МПІВ боржника на засадах, визначених Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» та відповідно до:

Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440;

Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185;

Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затверджених Наказом Фонду державного майна України від 25.06.2008 р. № 740.

Виконавець повідомляє про результати оцінки МПІВ сторонам виконавчого провадження не пізніше наступного робочого дня

після дня отримання звіту про оцінку. У разі якщо сторони не згодні з результатами оцінки МПІВ, вони мають право оскаржити їх у судовому порядку в 10-денний строк з дня отримання відповідного повідомлення.

Оскарження в судовому порядку результатів оцінки МПІВ не зупиняє передачі МПІВ на реалізацію, крім випадків зупинення передачі майна на реалізацію судом. Водночас, спори сторін виконавчого провадження щодо оцінки арештованого майна негативним чином впливають на виконання судового рішення, спричинюючи затягування процесу реалізації майна, відлякування потенційних покупців та зменшення ціни продажу.

Згідно з ч. 6 ст. 57 ЗУ ВП звіт про оцінку МПІВ у виконавчому провадженні є дійсним протягом шести місяців з дня його підписання суб'єктом оціночної діяльності — суб'єктом господарювання. Після закінчення цього строку оцінка майна проводиться повторно. Якщо строк дійсності звіту про оцінку майна закінчився після передачі МПІВ на реалізацію, повторна оцінка такого майна не проводиться.

Відповідно до п. 3 Розділу 2 Порядку реалізації арештованого майна, затвердженого Наказом Міністерства юстиції України від 29.09.2016 р. № 2831/5, зареєстрованого у Міністерстві юстиції України 30 вересня 2016 р. за № 1301/29431, якщо за письмовим висновком експерта, суб'єкта оціночної діяльності — суб'єкта господарювання реалізація арештованих МПІВ боржника неможлива чи недоцільна в силу тих чи інших причин або в разі, якщо витрати, пов'язані зі зверненням стягнення на МПІВ боржника, перевищують грошову суму, за яку вони можуть бути реалізовані, то такі МПІВ не підлягають передачі на реалізацію.

ПОСТУЛАТИ ЕВРИСТИКИ В МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Черепанова В. О.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Новік І. О.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Погорелов С. М.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Синіговець О. М.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

В даний час інноваційно-інтелектуальний розвиток української економіки передбачено перехід нашої країни до інтелектуально-інноваційної моделі розвитку нагально потребує практичної реалізації низки віажливих завдань. Зокрема, передбачається формування в нашій країні системи ефективного перетворення інноваційних знань у прогресивні технології, товари та послуги, які будуть реалізуватися на національному та зовнішньому ринках. По даним, які публікує ООН, до основних сегментів міжнародного ринку ринку високотехнологічних товарів та послуг відносяться наступні: Західна Європа — 35 %, США — 25, Японія — 11, Сінгапур — 7, Корея — 4, Китай — 2, інші країни разом — 16 %. Частка України становить лише близько 0,04 % і є надзвичайно низькою. У промислово розвинених країнах 80–95 % приросту ВВП припадає на частку нових знань, втілених у техніці і технологіях і створених з практичним використанням об'єктів інтелектуальної власності [3].

Більше того, ми маємо далеко не поодинокі приклади коли результати інноваційно-інтелектуальної діяльності промислових підприємств, які приймають участь в міжнародному бізнесі, в своїй більшості не доходять результати своєї інноваційної діяльності до етапу комерціалізації і раціональної реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках, в країні відсутня система контролю передачі українських технологій в інші країни, відбувається відтік за кордон фахівців та інтелектуальної власності, загрозливий посиленням технологічної залежності України від світових ринків. На ос-

нові детально аналізу приведених даних можна зробити висновок про те, що надзвичайно важливим завданням для України є створення та введення в практику роботи промислових підприємств ефективних систем перетворення ефективних інтелектуальних здобутків підприємств, інтелектуального капіталу нашої країни у виробництво новітньої продукції та послуг, які будуть конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

Для досягнення цієї мети слід виділити основні завдання національного управління та регулювання інтелектуальною власністю в умовах розвитку інноваційно-інтелектуальної діяльності промислових підприємств на міжнародному ринку [3]:

- розробки теоретико-методологічних основ дослідження інтелектуальної власності в умовах розвитку інформаційного суспільства;
- визначення релевантних інноваційних процесів у сфері інтелектуальної власності;
- уточнення державних функцій в системі управління інтелектуальною власністю;
- удосконалення механізмів управління інтелектуальною власністю у сфері технологій, продуктів та послуг;
- захист прав власників інтелектуальної власності та регулювання використання авторських прав в світовій мережевої інфраструктурі;
- розробка рекомендацій з оптимізації стосунків між державою, бізнесом і наукою в управлінні системою стосунків інтелектуальної власності;
- регулювання процесів ефективного використання інтелектуального потенціалу і забезпечення міжнародної співпраці у сфері інтелектуальної власності й трансферу технологій.

Наукова цінність комплексу наведених завдань, пов'язаних результатами і ефективністю інноваційно-інтелектуальної співпраці в умовах розвитку міжнародного бізнесу, на наш погляд, передбачає використання низки нових напрямків розвитку. Одним з таких перспективних напрямків діяльності, як нам уявляється, є використання в міжнародній бізнес-діяльності основних положень евристики.

Евристика, як наука, спирається на цілу низку важливих постулатів, які мають евристичний зміст та філософську основу.

«Постулат» (від лат. *postulatum* — вимога) — положення (судження, твердження), прийняте в рамках якої-небудь наукової теорії за істинне в силу його очевидності. Постулати теорії виступають як її основні абстракції і служать змістовним підставою для виснов-

ку інших її положень. Виходячи з цього визначення, сформулюємо для потреб управління інтелектуальною економікою основні постулати евристики [2] наступним чином:

Постулат 1. Створені людьми для задоволення потреб творчої діяльності евристичні системи розвиваються ними в напрямку підвищення ступеня їх ідеальності та розвитку інтелектуальних систем.

Постулат 2. Закони розвитку евристичних систем об'єктивні і пізнавані, що в повній мірі відповідає основному положенню теорії пізнання матеріалістичної філософії. Національні евристичні системи, що розвиваються протягом багатьох століть зусиллями народів різних країн на різних континентах, тим не менше, мають до теперішнього часу істотно більше схожих рис, ніж відмінностей. Вже один цей факт переконливо свідчить про те, що в цілому світова система творчої діяльності розвивається відповідно до деяких об'єктивних наднаціональних законів. Знання і цілеспрямоване використання цих законів (поряд з постулатом 1) дозволяє з високою точністю прогнозувати і за допомогою тих чи інших нововведень і інновацій прискорювати розвиток евристичних систем. У цьому і полягає добре відомий в евристиці сенс «антиципації» (передбачення подій — від лат. *Anticipacio*), що лежить в основі евристичного творчості в будь-якій області людської діяльності, зокрема, в сфері управління інтелектуальною економікою.

Постулат 3. Закони розвитку евристичних систем можуть бути виявлені шляхом вивчення їх еволюції або за аналогією з законами, встановленими в інших класах штучних систем. При цьому найбільш зручним виявився клас технічних систем з його добре організованим та структурованим патентним фондом. На його основі сформульовані такі закони технічної евристики, як:

- а) закон збільшення ступеня динамічності систем;
- б) закон об'єднання альтернативних технічних систем;
- в) закон переходу систем з макро- на мікрорівень;
- г) закон ускладнення технічних систем та ін.

Після виявлення зазначених законів у техніці вже не становить великої праці «побачити» їх прояви і в інших класах штучних систем.

Постулат 4. Первинним в евристиці визнається розвиток евристичних систем, а вторинним — його відображення в розумі їх творців, що в повній мірі відповідає рішенням основного питання матеріалістичної філософії.

Постулат 5. Розвиток евристичних систем відбувається шляхом подолання всіляких протиріч між наявними їх властивостями і бажаними у відповідності з постулатом 1. Так, розгляд групового

способу навчання (ГСН), пануючого в світовій освітній системі, з позицій евристики, теорій пам'яті, системного аналізу, кібернетики, ймовірностей і теорії систем масового обслуговування дозволив виявити і кількісно оцінити вісім гострих протиріч, цілеспрямоване подолання яких призвело до розробки ряду ефективних інновацій. При цьому група «когнітивних» протиріч («дискретності», «асортименту» і «асинхронності») долається використанням дисциплінарно-блокового принципу навчання. Група «кваліметричних» протиріч («продуктивності», «квантування» і «суб'єктивності») долається за допомогою комп'ютерного тестування. «Концептуальні» протиріччя групового способу навчання («засвоєння-подачі» і «мовчазності») долаються за рахунок використання навчання в парах змінного складу. Таким чином, цей постулат також в повній мірі відповідає основному закону діалектики — закону єдності і боротьби протилежностей (протиріч) як рушійній силі будь-якого розвитку.

Постулат 6. Розвиток евристичних систем і систем, які ними обслуговуються, відбувається нерівномірно (з різними швидкостями), нерівномірно розвиваються і окремі компоненти евристичних систем. У зв'язку з цим, поступово виникають і накопичуються суперечності розвитку, гострота їх зростає до тих пір, поки не відбудеться їх вирішення з появою нової евристичної системи, нової парадигми творчості, нових освітніх технологій. Так, повільне накопичення протиріч між вимогами суспільства і можливостями творчих систем привели до глобальної і системної кризи світової системи творчої діяльності, яка почалася з середини минулого століття і досі не знайшла свого прийнятного вирішення.

Постулат 7. Розвиток евристичних систем відбувається циклічно, тобто кожна з них переживає періоди «зародження», «розвитку», «зрілості», «деградації» та «загибелі». При цьому «деградація» та «загибель» тієї чи іншої евристичної системи представляється як її витіснення і заміна системою більш досконалою, конкурентоспроможною за своїми функціями і своїй вартості в ході нескінченного «інноваційного» процесу. Зайве, мабуть, говорити, що і цей постулат спирається на один з основних законів діалектики — закон заперечення-заперечення.

Постулат 8. Цільові функції творчих та евристичних систем формуються в надсистемі — «замовників» творчих послуг. У глобальному поділі праці світова система творчої діяльності — монополіст з надання творчих послуг. Тому всі великомасштабні надсистеми (промисловість, сільське господарство, торгівля, транспорт, оборона і т.д.) є для неї «замовниками».

Постулат 9. Евристика являє собою систему, розвиток якої підкоряється законам, які вона сама виявляє та вивчає. Таким чином, має місце саморозвиток евристики за допомогою її ж інструментів і методів.

Оскільки сформульовані постулати спираються на загальні закони діалектики, їх усвідомлене використання в ході проектування та використання евристичних систем створює добротну філософсько-методологічну основу евристичної творчості. Евристичні системи є системами, що самі обслуговують великомасштабні національні та міжнародні потоки економічних благ і ресурсів та можуть принести вагомі результати при їх використанні в системі міжнародного бізнесу.

Таким чином, інтелектуально-інноваційна діяльність є основою інноваційного розвитку міжнародного бізнесу. Дослідження важливих особливостей наявної системи управління інтелектуальною власністю в цих умовах, для визначення ефективних шляхів входження нашої країни у міжнародний ринок товарів та послуг, є надзвичайно важливим науково-практичним напрямком діяльності.

Список використаних джерел:

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.
2. Михалев А.С. Постулаты и модели дидактической эвристики/ А.С. Михалев// Инновационные образовательные технологии.- 2011.- №4.- С. 34-45.
3. Клімушин П. С. Особливості управління інтелектуальною власністю в умовах розвитку інформаційного суспільства / П. С. Клімушин, М. В. Григоряк. // Державне будівництво. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_12
4. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Verés Somosi, T.O.Kobieliéva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
5. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
6. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.

7. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.

8. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

9. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство само-маркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

10. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314.

11. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик . - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43.

12. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

13. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

14. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

15. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Максименко Я. А.,
професор кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Сокол К. М.,
доцент кафедри маркетингового менеджменту, к.е.н, доцент
Гарник Л. П.,
доцент кафедри підприємництва, к.п.н, доцент
Климова С. О.,
доцент кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

При плануванні міжнародної інноваційної діяльності визначається загальний обсяг інвестицій для реалізації інноваційного проекту або програми. Його величина впливає на комерційну вигідність інновації і тому має бути врахована при обґрунтуванні рішення щодо реалізації інновації. Загальний обсяг інвестицій складається із суми всіх прямих супутніх і інвестицій в НДР.

Світовий досвід показує, що джерела фінансування міжнародних інновацій можуть бути різноманітними [5, 8,10, 14]. Це залежить від характеру міжнародних інновацій та їх фінансової місткості. Існують різні класифікації джерел фінансування міжнародної інноваційної діяльності. Можна класифікувати фінансові ресурси на власні, залучені на фінансовому ринку й одержані в результаті перерозподілу. Власні фінансові кошти підприємства в більшості випадків із-за їх обмеженості використовуються для фінансування невеликих інноваційних проектів або програм (наприклад, модернізація окремих видів устаткування, впровадження системи стандартів якості, тощо). Серед них можна виділити:

1. Прибуток і амортизаційні відрахування, які статутом підприємства повністю або частково відраховуються у фонд розвитку виробництва. Такі фінансові ресурси використовуються на оновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів і програм, освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, збільшення влас-

них оборотних коштів та на інші цілі, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази підприємства.

Розмір накопичень від господарської діяльності залежить насамперед від того, наскільки ефективним є управління підприємством та організація його роботи. Однак на нього істотно впливають і чинники зовнішнього оточення — економічного, політичного, інституційного тощо. Наприклад, нині вітчизняні підприємства не мають реальної можливості нагромадження власних ресурсів, як через недосконалість чинної податкової системи, так і через гіперінфляцію 90-х років, яка спричинила втрату (знецінення) їх амортизаційних фондів і оборотних коштів. У багатьох підприємств не вистачає фінансових ресурсів навіть на підтримку наявних обсягів виробництва, не кажучи вже про технічне переоснащення. Крім того, спад виробництва призвів до зменшення прибутку, необхідного для нагромадження інвестиційних ресурсів. Отже, такі джерела фінансування є недостатніми для реалізації коштовних міжнародних проектів.

2. Мобілізація внутрішніх активів у процесі підготовки проекту (будівництва, реконструкції, встановлення обладнання) полягає в тому, що частина оборотних активів підприємства вилучається з основної діяльності і витрачається на фінансування капітального будівництва.

3. Грошова частина внесків власників підприємства включає додаткові внески у статутні фонди власників підприємства, які можуть використовуватися для реалізації проекту міжнародного розвитку підприємств, чия організаційно-правова форма дозволяє їх залучати (пайові внески членів господарського товариства у статутний фонд). Залучені фінансові кошти є способом збільшення власного капіталу, оскільки не повертаються особам, що їх надали. Формами залучення коштів є емісія акцій, добровільні внески спонсорів.

Емісія (первинна і вторинна) акцій — спосіб залучення інвестицій через додатковий випуск акцій підприємства. Він використовується за наявності в організації потужного науково-технічного потенціалу і доступний лише підприємствам, що мають організаційно-правову форму акціонерних товариств. Цей спосіб поширений в економічно розвинутих країнах. В Україні він поки що непопулярний, зокрема через нерозвинутість фондового ринку. На відміну від інших джерел власних коштів це джерело є платним, оскільки акціонери купують акції, розраховуючи на дивіденди.

До вторинної емісії акцій найчастіше вдаються за необхідності: фінансування перспективних інноваційних проектів; розвитку ма-

теріально-технічної бази підприємства і створення оптимальних умов для роботи його структурних підрозділів; фінансування перспективних пошукових досліджень, які здійснюють наукові і конструкторські підрозділи підприємства; поповнення оборотних коштів, які використовують в основних і допоміжних сферах діяльності підприємства; підтримання фінансової стабільності підприємства й отримання банківських кредитів тощо. Важливо, щоб кошти, отримані в процесі розміщення акцій нового випуску, використовувалися ефективно і дали змогу розв'язати ті завдання, заради яких здійснювалася емісія, збільшивши віддачу на капітал і розмір дивідендів на одну акцію. Слід мати на увазі, що розмір емісії не повинен загрожувати акціонерам втратою контрольного пакета акцій, оскільки нові власники підприємства можуть відмовитися від реалізації того проекту, заради якого здійснювалася емісія. Отже, обсяг випуску акцій, що дають можливість брати участь в управлінні (звичайні акції), коло їхніх потенційних покупців, а також пов'язана з цим проблема визначення номіналу акцій повинні бути ретельно продуманими.

Доброчинні внески сторонніх юридичних та фізичних осіб (спонсорів) формуються у тому разі, коли інноваційний проект має суттєву соціальну спрямованість і викликає інтерес у суспільства, що дає змогу консолідувати частину коштів для його реалізації таким способом.

Позикові фінансові кошти передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати. Їх джерелами є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції.

Кошти бюджетів включають кошти Державного бюджету України, місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ. За їх рахунок фінансують цільові комплексні програми, фундаментальні та окремі прикладні дослідження, що мають важливе значення для країни і здійснюються переважно спеціалізованими науководослідницькими організаціями. Бюджетне фінансування міжнародних інноваційних проектів передбачає належне обґрунтування бізнес-ідеї та її високу оцінку конкурсною комісією.

Позабюджетні фонди фінансування НДР і підтримки міжнародних інновацій використовуються з метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних проектів, а також заходів щодо освоєння нових видів промислової продукції. Такі фонди можуть бути створені в міністерствах,

у великих містах і регіонах, а також у межах концернів, холдингів, ФПГ.

Довгострокові кредити є найпоширенішими джерелами фінансування інноваційних проектів. Серед них виділяють традиційні (комерційні) кредити і нетрадиційні — лізинг, форфейтинг та франчайзинг, які надаються вітчизняними та іноземними юридичними особами під боргові зобов'язання.

1. Довгостроковий комерційний кредит надається банком на період реалізації інноваційного проекту. Умови кредитування узгоджуються безпосередньо між банком і підприємством-позичальником, на що значною мірою впливає перспективність і комерційна привабливість проекту, яку банк аналізує у процесі ознайомлення з бізнес-планом його реалізації, а також фінансовий стан і ділова репутація позичальника.

2. Лізинг є довгострокова оренда виробничих комплексів, машин, устаткування транспортних засобів і споруд виробничого призначення або передання господарського майна в тимчасове користування лізингоодержувачу на умовах зворотності та платності за майно, що є власністю лізингодавця. Він дає змогу при зменшених розмірах початкових інвестицій створювати нові або диверсифікувати діючі виробництва.

3. Форфейтинг — операція із придбанням фінансовим агентом (форфейтером) комерційного зобов'язання позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором (продавцем, імпортером). Він представляє фінансову операцію, що перетворює комерційний кредит на банківський, і може використовуватися для акумулювання фінансових коштів у процесі реалізації інноваційного проекту у випадку недостатності у інвестора коштів для інновацій. Інвестор, який на момент здійснення угоди не має потрібної суми фінансових ресурсів, виписує продавцеві комплект векселів на суму, яка дорівнює вартості об'єкта угоди і відсотків за відстрочку платежу, тобто за предоставлення комерційного кредиту. Продавець одержує кредити по врахованих платежах. В результаті комерційний кредит представляє не продавець, а банк, який дав згоду врахувати векселі і тим самим прийняв на себе кредитний ризик, тобто комерційний кредит трансформується в банківський. Величина кредитного ризику, яка залежить від надійності векселедавця, впливає на ставку дисконту, по якій враховуються векселі в банку. Терміни погашення підписаних векселів інвестором рівномірно розподіляються у часі, що дає змогу отримати відстрочку по платежах і гарантії банку щодо їх забезпечення.

4. Франчайзинг є найповнішою фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів в інноваційну діяльність. Це специфічна форма договірних економічних взаємовідносин крупних компаній з малими підприємствами, за якої ці малі підприємства (франчайзі) функціонують під егідою великих організацій (франчайзерів), користуючись їхніми товарними знаками та емблемами. Він передбачає тиражування міжнародних інновацій завдяки залученню великого капіталу.

5. Іноземні прями інвестиції залучаються переважно для реалізації масштабних проєктів, пов'язаних з технологічним оновленням виробництва, реорганізацією та диверсифікацією діяльності тощо. Завдяки впровадженню сучасних технологій, в ефективному використанні яких зацікавлені іноземні партнери, ці інвестиції можуть радикально поліпшити конкурентні позиції підприємства. В Україні їх залучають у приватизаційні процеси. Більш поширеним є спільне інвестування інноваційних проєктів вітчизняними та іноземними інвесторами на правах дольової участі (спільне підприємство). Однак обсяги залучення іноземних інвестицій в Україні нині недостатні, що зумовлено несприятливим інвестиційним кліматом і невисокою привабливістю більшості вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів.

В реальних умовах підприємство може використовувати різні джерела фінансування для реалізації міжнародних інноваційних проєктів. Кожне з них має свої переваги і недоліки, тому прийняття рішень щодо їх вибору повинно ретельно обґрунтовуватися.

Список використаних джерел:

1. Михалев А.С. Постулаты и модели дидактической эвристики/ А. С. Михалев// Инновационные образовательные технологии.- 2011. № 4. С. 34–45.

2. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. Суми : Триторія, 2018. Розд. 7.2. С. 301–314.

3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.

4. Перерва П. Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва,

Т. В. Романчик. Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка. Суми: Видавець СНАУ, 2018. С. 31–43.

5. Клімушин П. С. Особливості управління інтелектуальною власністю в умовах розвитку інформаційного суспільства / П. С. Клімушин, М. В. Григор'як. // Державне будівництво. 2013. № 2. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_12.

6. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

7. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П. Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

8. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мішкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

9. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliava // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017» : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.

10. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.

11. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.

12. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T. A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI», 2018. 689 p.

13. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

14. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство саморекламы). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

15. Перерва П. Г. Самореклама менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Черепанова В. О.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Новік І. О.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Погорелов С. М.,
професор кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Синіговець О. М.,
доцент кафедри менеджменту, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності серйозно відрізняється від ринку традиційних товарів (робіт, послуг). Відмінність міститься вже в характеристиках самих об'єктів інтелектуальної власності: ця продукція є унікальною, найчастіше дорога, оскільки на її виробництво витрачена висококваліфікований інтелектуальна праця, і т.д.

Звідси випливають специфічні особливості міжнародного ринку об'єктів інтелектуальної власності:

- міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності, як правило, має справу тільки з новими як для продавця, так і для покупця об'єктами купівлі-продажу;
- міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності — це малоеластичний ринок, тобто ринок продукції, яка, як правило, не має аналогів або практично незамінна, так що цінова політика робить на обсяг збуту обмежений вплив;
- міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності — це, як правило, порівняно швидко зростаючий ринок;
- на міжнародному ринку об'єктів інтелектуальної власності часто відсутня конкуренція в результаті монополії на інтелектуальну власність, яку гарантує правовий захист;
- незважаючи на можливу ринкову монополію, об'єкт інтелектуальної власності має обмежений характер своєї товарної форми, оскільки перетворюється в товар не відразу, а тільки тоді, коли з'являється можливість його комерційного використання;

-
- реалізація об'єктів інтелектуальної власності вимагає маркетингового аналізу одночасно в кількох галузях з обов'язковим урахуванням інноваційного потенціалу покупця.

Щоб домогтися певного успіху на міжнародному ринку об'єктів інтелектуальної власності, необхідно провести серйозні маркетингові дослідження.

Маркетингові дослідження є найбільш важливими на початковому етапі створення об'єкту інтелектуальної власності, коли вибирається його назва, формується його ідентифікація і зв'язок зі споживачем, створюється образ бренду. Найчастіше цей етап пов'язаний з діяльністю дизайнерів і бренд-менеджер компаній-замовників, а іноді і самих власників компаній, залежить від їхніх особистих уподобань. При цьому передбачається, що професіонали не можуть помилитися і виберуть правильний напрямок руху. Разом з тим ми часто не враховуємо наступне: саме споживач вирішує, що купувати, об'єкт інтелектуальної власності під яким брендом він хоче сьогодні бачити в своїй продуктивній корзині, які внутрішні спонукальні механізми ним керують при виборі того чи іншого товару. Споживачеві можна нав'язати будь-яку назву, виробити у нього звичку купувати певний продукт за рахунок потоку реклами. Однак інвестиції компанії будуть значно менше і ефективніше, якщо її споживач сам, без тиску з боку рекламних агентств вибере те, що йому близько і відповідає його уявленням про хороше товар. У зв'язку з цим одним з найважливіших моментів при виборі назви об'єкту інтелектуальної власності, його мети та задач, є проведення маркетингового дослідження у формі опитування в місцях продажів або в форматі фокус-груп, яке буде призвано виявити переваги цільової аудиторії покупців, ставлення до нової назви об'єкту інтелектуальної власності, допомогти у виборі найбільш вдалого, що відповідає запитам споживачів логотипу. Створена на основі цього марка об'єкту інтелектуальної власності має більше шансів на виживання в умовах масової конкуренції, що розгорнулася на наших прилавках, а, отже, всі засоби, які її творці інвестують в промо-кампанію свого бренду, з рекламних витрат поступово перетворюються в інтелектуальний капітал і збільшать вартість інтелектуального портфеля компанії .

Виходячи з цих посилок, пропонуємо проводити маркетингове дослідження ринку об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням етапів життєвого циклу об'єкту інтелектуальної власності, які дещо відрізняються від етапів життєвого циклу товарів, створених з використанням таких об'єктів. На наш погляд, можна виділити

сім наступних етапів життєвого циклу об'єктів інтелектуальної власності:

- етап, який передує створенню об'єкта інтелектуальної власності. Він збігається за часом з роками навчання його автора, так як жоден об'єкт інтелектуальної власності не створюється непідготовленим інтелектом. Необхідні роки навчання, аналізу, попередній синтез нового знання, вираженого в такому об'єкті;
- етап створення об'єкта інтелектуальної власності інтелектом дослідника, тривалість якого може вимірюватися миттєвостями «наукового осяяння» або займати все людське життя;
- етап об'єктивізації, що завершується перекладом розумового образу в одну з об'єктивних форм існування об'єкта інтелектуальної власності. Тривалість етапу — від декількох хвилин до багатьох років. У більшості випадків етапи створення та об'єктивізації об'єкта інтелектуальної власності йдуть одночасно, але думка завжди передує її матеріалізованому втіленню;
- етап виникнення права починається і закінчується в момент створення твору для об'єктів авторського права і суміжних прав; для об'єктів промислової власності цей етап може тривати від кількох місяців до кількох років; права на об'єкт виникають лише в силу визнання їх державою, що підтверджується видачею патенту або свідоцтва;
- етап комерціалізації є визначальним у долі новоствореного об'єкта, так як на цьому етапі вирішується питання, чи стане об'єкт інтелектуальної власності товаром, чи принесе прибуток. Дуже важливим моментом є своєчасність виведення на ринок об'єктів інтелектуальної власності, особливо патентів;
- етап морального старіння об'єкта інтелектуальної власності починається в момент завершення його створення і збігається за часом з такими етапами життєвого циклу товару або послуги, як етапи росту продажів, насичення ринку, падіння попиту, виходу з ринку. Збільшення обсягу збуту товару або послуги, що містять об'єкти інтелектуальної власності, не супроводжується збільшенням числа продажів самого об'єкта, так як продати один і той же об'єкт інтелектуальної власності кілька разів на основі невиключної ліцензії вельми проблематично, оскільки покупець хоче бути впевненим в тому, що буде монополічним виробником товару або послуги за ліцензією;
- етап заміни об'єкта інтелектуальної власності новим починається після завершення етапу об'єктивізації нового об'єкта інтелектуальної власності, який йде на зміну застарілому.

Однак реальна зміна проходить в процесі комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності в міру використання його в новому товарі або послугі. Особливістю об'єктів інтелектуальної власності на цьому етапі є те, що вони ніколи не зникають разом з товаром. Старі об'єкти інтелектуальної власності є носіями знань, які засвоюються авторами і винахідниками на етапі передування, допомагаючи створити на їх основі нові, більш досконалі об'єкти інтелектуальної власності.

Таким чином, в якості товару на ринку інтелектуальної власності виступають виняткові права на результати інтелектуальної діяльності. В іншому тут діють всі ринкові закони, розробляються плани маркетингу і проводяться маркетингові дослідження, однак є і певні особливості, зумовлені специфікою товару.

Обрана стратегія та методика маркетингових досліджень міжнародного ринку об'єктів інтелектуальної власності повинна мати певну стабільність, тобто залишатися незмінною протягом деякого часу. Оскільки швидка і часта зміна стратегії позиціонування об'єктів інтелектуальної власності на міжнародному ринку спричиняє встановлення нечіткого іміджу інтелектуального продукту. Проте міжнародний ринок об'єктів інтелектуальної власності, на наш погляд, є досить динамічний, тому маркетингові служби підприємств та організацій, які є розробниками та розповсюджувачами об'єктів інтелектуальної власності повинні постійно відслідковувати ці зміни на міжнародному ринку та коригувати їх у стратегії позиціонування об'єктів інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
2. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. Суми : Триторія, 2018. Розд. 7.2. С. 301–314.
3. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M. Veres Somosi, T. O. Kobieliyeva // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017» : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.

-
4. Перерва П. Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик. Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С. 31–43.
 5. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг інноваційного процесу. К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
 6. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
 7. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI», 2018. 689 p.
 8. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
 9. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство саморекламы). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
 10. Перерва П. Г. Самореклама менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
 11. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.
 12. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.
 13. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мискольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СПІВТОВАРИСТВА

*Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Максименко Я. А.,
професор кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Сокол К. М.,
доцент кафедри маркетингового менеджменту, к.е.н, доцент
Гарник Л. П.,
доцент кафедри підприємництва, к.п.н, доцент
Климова С. О.,
доцент кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Інтелект, наука та інновації визначають сьогодні не тільки процес суспільного розвитку, а й напрямок еволюції людства в цілому. У зв'язку з цим проблему виробництва, передачі та утилізації знань доводиться розглядати як стрижневу компоненту технології соціально економічного розвитку. Не викликає сумнівів, що динаміка наукового та інноваційного розвитку визначається організацією процесу передачі знань і технологій. Цей процес називають ще трансфером технологій (об'єктів інтелектуальної власності), маючи на увазі під терміном «технології» не тільки виробничі процеси, а й процеси соціального розвитку, ринкових відносин, управління в політичній сфері і т.п. Тому важливо знайти єдиний методичний підхід до всіх основних і супутніх явищ і подій, пов'язаних з появою, передачею та утилізацією знань, втілених в нововведення та в об'єкти інтелектуальної власності.

Остання третина ХХ та початок ХХІ ст. ознаменувалися інформаційно-технологічною революцією, в результаті якої відбулися корінні зміни в продуктивних силах суспільства. Нині загальносвітовою тенденцією є зростання ролі інформації та знань в економічній та інших сферах суспільного життя, перехід до творчого характеру трудової діяльності, а відтак, інтелектуально-інноваційний фактор стає визначальним у розвитку національної та світової економіки. В таких умовах дослідження проблем інноваційного розвитку економіки та шляхів їх вирішення є надзвичайно важливим й сприяє виконанню актуального наукового та практичного

завдання — підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни.

Перехід на інтелектуально-інноваційну модель розвитку економіки України є практично єдиним ефективним засобом подолання наслідків фінансово-економічної кризи. Саме криза продемонструвала всю небезпеку і безперспективність орієнтації на експортно-сировинну модель, причому перехід до розвитку економіки на принципах інноваційності залежить від ефективності зусиль як держави, так і бізнесу.

Вплив інновацій на соціально економічний розвиток в сучасному світі помітно зростає. Це може привести до радикальних структурних змін в економіці і суспільстві, а також істотно вплинути на весь ланцюжок створення вартості — від постачальників до кінцевих споживачів. У той же час інтелектуально-інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально економічної системи, чії структурні характеристики і механізми управління впливають на політичні процеси і багато в чому зумовлюють відповідні результати. Це означає, що в будь-якій державі необхідно розробити послідовний, міждисциплінарний, гнучкий набір політичних інструментів в сфері інновацій та пов'язаної з нею діяльності. Розвинені країни активно використовують інтелект та інновації в конкурентній боротьбі на світових ринках. До них поступово наближаються країни, що швидко розвиваються, зокрема деякі азіатські держави.

В Україні для сприяння підвищенню ефективності використання інтелектуального потенціалу країни на державному рівні розроблено «Стратегію інтелектуально-інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів». В даній стратегії висвітлено ряд проблем, що гальмують інтенсивний розвиток економіки на інтелектуально-інноваційних засадах — технологічно низькоукладна вітчизняна економіка; несприятлива система підприємництва; невідповідність сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва сучасним потребам та тенденціям та інше. Таким чином, не дивлячись на чисельні дослідження та публікації, пошук засобів досягнення відповідності інтелектуально-інноваційної сфери економіки України основним трендам інтелектуально-інноваційного розвитку світової та європейської економік потребують подальшого дослідження.

Статистичні дані свідчать про те, що найбільшу питому вагу серед виконувачів науково-дослідних робіт займає державний сектор — 46 %; 38 % приходить на підприємницький сектор й 16 % — сектор вищої освіти [4]. Хоча інноваційно активні українські підпри-

емства здійснюють управління інтелектуально-інноваційною діяльністю, але їх кількість не відповідає сучасним світовим тенденціям. В той же час, в країнах ЄС виконавцем найбільшої частини науково-дослідних робіт є підприємницький сектор. Найінтенсивніші вкладення в науково-дослідні роботи, як правило, здійснюються в країнах походження глобальних корпорацій. Для активізації інноваційно активні українські підприємства здійснюють управління інтелектуально-інноваційної активності українських підприємств доцільним є використання світового досвіду відповідної державної підтримки за допомогою прямих та непрямих методів.

Проведені нами дослідження дозволяють визначити ключові компоненти сучасної інтелектуальної та інноваційно-промислової стратегії, що відповідає вимогам європейського співтовариства. До такого роду компонент слід віднести наступні [3]:

- партнерство уряду і промисловців як інституційний механізм інноваційних змін у сфері інтелектуально-інноваційної діяльності;
- визначення на основі аналізу проблемних питань середньо- і довгострокових цілей майбутнього розвитку у сфері інтелектуально-інноваційної діяльності;
- розробка стратегій по видам інтелектуально-інноваційної діяльності;
- підтримка урядом створення об'єктів інтелектуальної власності, нових технологій, їх комерціалізації, а також промислових видів діяльності, що підвищують конкурентоспроможність економіки країни та її продукції на міжнародних ринках;
- інвестиції в об'єкти інтелектуальної власності, інновації та підготовку кваліфікованої робочої сили на подальшу перспективу;
- підтримка інтелектуально-інноваційного та венчурного бізнесу по всьому політичному спектру проблем, зокрема співпраця з профспілками;
- створення і підтримка інститутів розвитку за пріоритетними видами діяльності; реалізація заходів щодо підвищення приєднаності інновацій та об'єктів інтелектуальної власності для бізнесу.

Незважаючи на наявність в Україні цілого ряду концепцій і програм з розвитку науки і інновацій, а також на періодичне обговорення проблем інноваційної та науково-технічної діяльності на парламентському рівні, прийняті рекомендації в більшості випадків не реалізуються, а фінансові, кредитні, податкові, митні та інші

важелі забезпечення розвитку інноваційної діяльності не працюють. Це є основною причиною гальмування процесу передачі результатів досліджень з наукових установ і вищих навчальних закладів підприємствам реального сектора. В Україні практично немає поширених в розвинених країнах механізмів підтримки трансферу результатів інтелектуально-інноваційних досліджень.

Важливим питанням залишається невиконання вже прийнятих законодавчих актів у сфері інтелектуально-інноваційної діяльності. Основна причина невиконання законодавства у сфері інтелектуальної власності, науки та інновацій в нашій країні, складності його розробки і прийняття пов'язані з тим, що нормативно-правові акти затверджуються при відсутності в Україні відповідної економічної стратегії інноваційного спрямування. Досвід країн-членів ЄС свідчить про те, що законодавче забезпечення повинно впливати на формування економічної політики і бути інструментом її реалізації. При цьому слід зазначити, що прийняття окремих законів само по собі не зможе кардинально змінити ситуацію в інноваційній сфері. Необхідно розробити довгострокову програму економічного розвитку країни, в основу якої покласти застосування новітніх досягнень науки і техніки. В рамках такої довгострокової програми соціально-економічного розвитку країни будуть визначені індикатори зміни стану економіки, реструктуризації, розвитку основних галузей, в тому числі інноваційні індикатори та засоби, механізми забезпечення таких змін.

В сучасному світі інноваційний фактор стає визначальним у розвитку національної та світової економіки. Хоча Україна має потужний науковий потенціал, сфера наукових досліджень і розробок, характеризується наявністю певних проблем, які потребують нагального вирішення. Для підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу України необхідним є збільшення обсягу та забезпечення стабільності фінансування інноваційної діяльності, особливо за рахунок державних та іноземних коштів. Для досягнення цієї мети доцільним є, з одного боку, збільшення частки державного бюджету, що виділяється на науково-дослідні роботи, те забезпечення її стабільності, з іншого — розробка системи заходів, що сприятимуть припливу коштів іноземних інвесторів. Беручи до уваги світовий досвід та ринкові основи функціонування української економіки, саме підприємницький сектор має стати локомотивом здійснення наукових досліджень і розробок в країні для отримання економічно значущих результатів. Для досягнення цієї мети необхідно розробити виважену економічну політику держави,

спрямовану на посилення зацікавленості підприємців в інтелектуально-інноваційній активності, які в повній мірі буде відповідати вимогам європейського співтовариства та міжнародного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
2. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П. Г. Перерва [та ін.] ; ред.: П. Г. Перерва, В. І. Борзенко, Т. О. Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
3. Егоров И. Ю. «Иновационная Украина — 2020»: основные положения Национального доклада / И. Ю. Егоров // Экономика Украины. 2015. № 9. С. 4–18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2015_9_2.
4. Максименко Я. А. Інноваційна діяльність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Я. А. Максименко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки / гол. ред. О. В. Олійник. Харків : ХНАУ, 2018. № 1. С. 231–238.
5. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M. Veres Somosi, T.O.Kobieliava // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
6. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. К. : ВИРА-Р, 1998. 267с.
7. Перерва П. Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
8. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мискольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
9. Pererva P. G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T. A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. Kharkov-Miskolc: NTU «KhPI», 2018. 689 p.
10. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство саморекламы). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
11. Перерва П. Г. Саморекламы менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
12. Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

13. Перерва П. Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність и задачі / П. Г. Перерва // Вісник НТУ «ХП». Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХП», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

14. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю. С. Шипуліна. Суми : Триторія, 2018. Розд. 7.2. С. 301–314.

15. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик. Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка. Суми: Видавець СНАУ, 2018. С. 31–43.

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВИНАГОРОДИ ВОЛОДІЛЬЦЮ ПАТЕНТУ У РАЗІ НАДАННЯ ПРИМУСОВОЇ ЛІЦЕНЗІЇ НА ВИНАХІД, ЩО СТОСУЄТЬСЯ ЛІКАРСЬКОГО ЗАСОБУ

*Роботягова Л. І.,
провідний науковий співробітник
центру експертних досліджень,
НДІ інтелектуальної власності НАПрН України*

Для запобігання зловживаннями, які можуть виникнути при здійсненні виключних прав на винахід (корисну модель), або в інших випадках, зазначених в законі, урядові органи або суди мають можливість надавати ліцензії на використання запатентованого винаходу (корисної моделі) державою або третіми особами без згоди володільця патенту. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (далі Угода ТРІПС) (ст. 31) та Паризька конвенція про охорону промислової власності (ст. 5А) містять умови при наявності яких урядові органи або суди мають можливість надавати такі ліцензії, які в Паризькій конвенції мають назву «примусові ліцензії».

Розрізняють три види примусових ліцензій: для використання державою; для використання третіми особами, уповноваженими урядом (у тому числі приватними) якщо патент на винахід не використовується або недостатньо використовується або, якщо па-

тент (залежний патент), не може застосовуватись без порушення іншого патенту; для використання як засобу протидії практиці, яка заважає конкуренції. У ст. 31 Угоди ТРІПС перелічені досить жорсткі умови, щодо подібного роду ліцензування для того, щоб забезпечити порядок, за яким примусові ліцензії надавались тільки за особливих обставин, при цьому відповідно до п. (h) патенто-володілець повинен отримувати адекватну винагороду (*adequate remuneration*), виходячи з обставин кожного випадку, та з урахуванням економічної вартості ліцензії.

У Дохійській декларації про Угоду ТРІПС та громадське здоров'я, офіційному документі СОТ, уточнюється, що «кожний член організації має право на видачу примусових ліцензій та може самостійно визначати підстави для їх видачі», а також, що «кожний член організації має право самостійно визначати склад обставин, які визнаються надзвичайними ситуаціями або обставинами крайньої необхідності; при цьому мається на увазі, що кризи охорони здоров'я, що їх спричиняє, зокрема, поширення ВІЛ/СНІДу, туберкульозу, малярії та інших епідемій, можуть бути визнані надзвичайними ситуаціями або обставинами крайньої необхідності» [1].

Законодавство України також допускає видачу примусових ліцензій. Так Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993 р. № 3687-X11 в редакції Закону № 816-1X від 16.08.2020 (далі — Закон) передбачено надання дозволу на використання винаходу (корисної моделі) будь-якій особі за таких обставин: якщо винахід (корисна модель) не використовується або недостатньо використовується в Україні протягом трьох років починаючи від дати, наступної за датою державної реєстрації винаходу (корисної моделі) (ч. 1 ст. 30); а також якщо володілець пізніше виданого патенту, не може використовуватися без порушення прав володільца раніше виданого патенту (ч. 2 ст. 30).

Крім того, у ч. 3 ст. 30 Закону регламентується наступне. «З метою забезпечення здоров'я населення, оборони держави, екологічної безпеки та інших інтересів суспільства Кабінет Міністрів України може дозволити використання запатентованого винаходу (корисної моделі) визначений ним особі без згоди володільца патенту. Дозвіл ... надається виходячи з конкретних обставин...; обсяг і тривалість ... визначаються метою наданого дозволу ...; дозвіл... не позбавляє володільца патенту права надавати дозволи ... іншим особам; право ... не передається ...; використання дозволяється переважно для забезпечення потреб внутрішнього ринку; ... воло-

дільцю патенту надсилається повідомлення одразу, як це стане практично можливим; дозвіл ... відмінюється, якщо перестають існувати обставини ...; володільцю патенту сплачується адекватна компенсація відповідно до економічної цінності винаходу...»

При цьому оговорюється, що «не визнається порушенням прав, що впливають з патенту, використання запатентованого винаходу ... за надзвичайних обставин (стихійне лихо, катастрофа, епідемія тощо) з повідомленням володільця патенту одразу, як це стане практично можливим та виплатою йому відповідної компенсації» (ч. 2 ст. 31).

Слід звернути увагу на те, що в ч. 3 ст. 30 та в ч. 2 ст. 31 Закону передбачено виплату володільцю патенту «відповідної компенсації». Це не відповідає формулюванню ст.31(h) Угоди ТРІПС, у якій наголошується на необхідність отримання патентоволодільцем адекватної «винагороди» (*remuneration*), а не «компенсації» (*compensation*). Звідси випливає, що ніяких компенсаційних елементів у виплаті винагороди, наприклад, таких як збитки, штрафи або упущена вигода Угодою ТРІПС не передбачено.

Однак у аб. 2 ч. 1 ст. 30 Закону міститься термін «винагорода». Так, «якщо володільць патенту не доведе, що факт невикористання винаходу ... зумовлений поважними причинами, суд виносить рішення про надання дозволу заінтересованій особі на використання винаходу ... з визначенням обсягу його використання, строку дії дозволу, розміру та порядку виплати винагороди володільцю патенту...».

На жаль, ці розбіжності в термінах, які були присутніми в попередній редакції Закону, і на які неодноразово звертали увагу фахівці Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні, в новій редакції Закону не було усунуто.

Як вже зазначалось вище, за будь-яких обставин володільць патенту повинен отримати адекватну винагороду відповідно до економічної цінності винаходу, яка зазвичай здійснюється у вигляді ліцензійного платежу роялті. В Україні значення термінів «авторська винагорода» і «роялті» роз'яснюється Національним стандартом № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 03 жовтня 2007 № 1185. Так, авторська винагорода — це плата творцю (винахіднику, автору) за використання об'єкта права інтелектуальної власності, розмір якої визначається договором з урахуванням положень нормативно-правових актів з питань інтелектуальної власності. А термін роялті сформульований, як ліцензійний платіж у вигляді сум, які сплачуються періодично, залежно від обсягів вироб-

ництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

Держава-член СОТ має право самостійно визначити, яка винагорода є «адекватною» відповідно до своєї політики і якою є «економічна цінність» примусової ліцензії, і, якщо володільць патенту не задоволений розміром винагороди, то це може бути оскаржено в судовому порядку. Такий самий порядок передбачено і в ч. 5 ст. 30 Закону: «спори щодо умов видачі ліцензій і виплати компенсацій та їх розміру вирішуються у судовому порядку».

Також держави-члени СОТ мають право визначати методологію розрахунку винагороди володільцю патенту. Однак національна практика щодо розрахунку адекватної винагороди значно різниться, і єдиного підходу щодо цього визначення немає. Вона не є однаковою не тільки між країнами, але і всередині самої країни, в залежності від галузі промисловості, в якій надається примусова ліцензія, або її мети.

При цьому в кожному випадку держави-члени СОТ повинні визначити, якою є економічна цінність примусової ліцензії і як вона буде розраховуватись. Важливо зважати на те, що економічна цінність, яку необхідно брати до уваги — це вартість дозволу на використання винаходу (наприклад, обсяг виробництва за ліцензією, строк її дії і таке інше). При цьому економічна вартість очікуваного обігу або прибуток від продажу оригінального лікарського препарату на національному ринку, упущена вигода або понесений збиток не повинні враховуватись [2].

Прийняття рішення про відповідну політику і практику для визначення адекватної винагороди володільцю патенту або розумних роялті за виробництво або продаж лікарських засобів, потребує зваженої оцінки можливості вирішення практичних питань, що стосуються адміністрування системи розрахунків, і мети політики уряду країни.

Керівництво щодо методів розрахунку роялті або будь-яка інша система для визначення винагороди володільцю патенту в разі надання примусової ліцензії повинна спиратись на такі принципи.

По-перше, система визначення роялті не повинна бути занадто складною або важкою для адміністрування, повинна враховувати можливості уряду управляти системою, містити рекомендації для суддів, бути прозорою і передбачуваною. Для розрахунку роялті повинні використовуватись дані, що легко перевіряються і є легкодоступними.

По-друге, розмір роялті не повинен бути перешкодою для доступу населення до лікарських засобів. У більшості випадків, метою

видачі примусової ліцензії є зменшення ціни і покращення постачання населення лікарськими засобами. Слід враховувати, що навіть у разі звичайних ринкових ліцензій у фармацевтичній промисловості розмір роялті становить близько 4–5 %. Якщо країни стикаються з серйозними обмеженнями в фінансових і матеріальних ресурсах і не можуть забезпечити доступ до лікарських засобів усім, кому вони необхідні, роялті зазвичай не повинні перевищувати невелику частку ціни на генеричний лікарський засіб.

По-третє, системою визначення винагороди за примусове ліцензування, повинна бути передбачена можливість поділу суми роялті між різними особами, які володіють патентами, якщо основою лікарського засобу є декілька винаходів.

Для країн, що бажають при розрахунках винагороди володільцю патенту враховувати і інші соціально-економічні чинники, які можуть вплинути на її розмір, слід звернути увагу на таке:

- терапевтичну цінність лікарських засобів, включаючи ступінь їх переваги над іншими доступними продуктами;
- можливість населення платити за лікарські засоби;
- фактичні, документально підтверджені витрати на розробку лікарських засобів;
- необхідність реагувати на потреби охорони здоров'я;
- важливість запатентованого винаходу для виготовлення кінцевого продукту;
- рентабельність виробництва;
- необхідність боротьби з практикою антиконкурентних дій [3].

У таблиці 1 наведені приклади примусових ліцензій, наданих на антиретровірусні лікарські засоби, а також розміри винагороди володільцям патентів.

Примусові ліцензії виявилися ефективним засобом забезпечення доступу населення до лікарських засобів за рахунок зниження цін на них шляхом посилення конкуренції з боку генеричних лікарських засобів. Так у Еквадорі володільць патенту знизив ціну на оригінальний лікарський засіб на 70%, в Бразилії — на 71,8 %, в Таїланді — на 80,2 % [4].

На сьогодні розроблено декілька методів розрахунку винагороди володільцю патенту в разі видачі примусової ліцензії на використання винаходу, що стосується лікарського засобу, які детально розглянуто в «Керівництві з винагороди за недобровільне використання патенту на медичні технології» [5]. Розглянемо запропоновані методи більш детально.

Таблиця 1.

Приклади примусових ліцензій на антиретровірусні лікарські засоби

Країна і дата видачі	Вид ліцензії та назва лікарського засобу	Тривалість дії ліцензії	Винагорода володільцю патенту
Еквадор, квітень 2010 р.	Ліцензія на використання урядом для імпорту і, якщо необхідно, на місцеве виробництво генеричного препарату ритонавіру	До 30 листопада 2014 р. (строк дії патенту, що залишився)	\$ 0,02 за капсулу лопінавіру-ритонавіру (лопінавір не запатентований в Еквадорі), розрахований відповідно до методу TRM
Бразилія, травень 2007 р.	Ліцензія на використання урядом для імпорту генеричного препарату ефавіренцу	5 років	1,5 % від ціни генеричного препарату.
Таїланд, січень 2007 р.	Ліцензія на використання урядом для імпорту або місцевого виробництва генеричної комбінації лопінавіру/ритонавіру	До 31 січня 2012 р.	0,5 % від загальної вартості реалізації ліків
Таїланд, листопад 2006 р.	Ліцензія на використання урядом для імпорту генеричного препарату ефавіренцу з Індії і на місцеве виробництво	До 31 грудня 2011 р.	0,5 % від загальної вартості продажу лікарських засобів (місцевого виробництва і імпортного)

У Доповіді ПРООН про людський розвиток за 2001 рік запропонована проста система визначення роялті за надання примусової ліцензії, як заснована на ціні генеричного лікарського засобу (далі — «Керівництво 2001 / ПРООН»). Так базова ставка роялті складає 4 % від ціни на генеричний лікарський засіб. Її можна збільшити або зменшити на 2 %, в залежності від ступіня інноваційності або інших чинників, які характеризують лікарський засіб. Перевагами такого підходу є його простота, передбачуваність, легкість адміністрування і здатність включати в розрахунок певні чинники, характерні для продукту, на використання якого надається примусова ліцензія.

У 1998 році Японське патентне відомство опублікувало «Рекомендації з визначення роялті за примусові ліцензії на використан-

ня запатентованого винаходу державою». В данному документі встановлено, що звичайний роялті становить від 2 до 4 % від ціни на лікарський засіб, і може бути збільшений або зменшений на цілих 2 % в діапазоні від 0 до 6 %.

Ставка роялті варіюється в залежності від очікуваного прибутку від лікарського засобу, важливості запатентованого винаходу для кінцевого лікарського засобу, необхідності додаткових досліджень для виведення винаходу на ринок, суспільний інтерес до лікарського засобу, його новизна та інші чинники.

Рекомендації включають коефіцієнт використання, який встановлюється в діапазони від 0 до 100 %. Цей коефіцієнт використовується для розподілу роялті між різними володільцями патентів, наприклад, у разі лікарського засобу лопінавір / ритонавір. Такий підхід також є корисним при визначенні винагороди кожному з володільців патентів у разі лікарського засобу, який поєднує в собі багато різних запатентованих винаходів, наприклад, на активні інгредієнти, на лікарську форму, на упакування. Коефіцієнт використання можливо використовувати з будь-якими з інших методів визначення роялті.

Рекомендації фактично є більш складною версією «Керівництва 2001 / ПРООН». Порівнянно з цим документом вони є дещо більш важкими в застосуванні, в зв'язку з тим, що включають в себе при розрахунку роялті більш широкий спектр відповідних чинників.

У 2005 році урядом Канади було розроблено «Керівні принципи визначення роялті за експорт лікарських засобів» в країни, що не мають потужностей для виробництва лікарських засобів, відповідно до п. 6 і 7 Дохійської декларації про Угоду ТРІПС та громадське здоров'я, якою передбачено зобов'язання розвинених країн-членів СОТ надавати стимули своїм підприємствам і установам для заохочення передачі технологій найменш розвиненим країнам-членам.

В цих рекомендаціях пропонується обчислювати роялті в діапазоні від 0,02 до 4 % від ціни генеричного лікарського засобу взявши за основу місце країни в рейтингу ПРООН з людського розвитку індексу (UNHDI). United Nations Human Development Index (UNHDI) можливо інтерпретувати як рівень людського розвитку з урахуванням нерівності. При цьому сам індекс людського розвитку (HDI) розраховується на основі вимірювання тривалості життя, рівня освіти і доходу на душу населення і є індексом потенційного людського розвитку, якого можна було б досягти, якщо б не було нерівності.

Обчислення роялті відповідно до «Керівних принципів визначення роялті за експорт лікарських засобів», розроблених в Канаді,

призводить до отримання відносно низьких ставок роялті. Так максимальною ставкою роялті є 4 % від продажної ціни на генеричний лікарський засіб, а найнижчою ставкою — 0,02 %, яка була застосована в 2004 році для Сьєрра-Леоне.

Метод багаторівневого роялті (Tiered Royalty Rate (TRM)) відрізняється від вище охарактеризованих методів розрахунку роялті тим, що ставка роялті заснована не на ціні генеричного лікарського засобу, а на ціні запатентованого оригінального продукту в країні з високим рівнем доходу. Дохід на душу населення (Per capita income (далі — PCI) це середньостатистичний дохід, що отримує окремо взята людина в країні за рік і яким вимірюється економічний добробут країни. Базовий роялті становить 4 % від ціни лікарського засобу в країні з високим рівнем PCI, який потім коригується з урахуванням відносного доходу на душу населення, або для країн з особливо високим рівнем захворюваності — з урахуванням відносного доходу на людину, яка хворіє.

Розглянемо алгоритм розрахунку роялті відповідно до методу TRM:

1. За основу беруть ціну на оригінальний лікарський засіб в країні з високим рівнем PCI. Зазвичай це ціна на ринку США або Європи, де ціни на лікарські засоби встановлюють відповідно до рівня PCI місцевого населення.
2. Визначається базовий роялті, який становить 4 % від ціни оригінального лікарського засобу в країні з високим рівнем PCI.
3. Розраховується відносний PCI, як відношення значення PCI в країні, яка видає примусову ліцензію, до значення PCI в країні з високим рівнем доходу. Дані про значення PCI країни можливо отримати на сайті Світового банку.
4. Робиться коригування базового роялті з урахуванням відносного PCI.

Таким чином отримуємо розмір винагороди володільцю патенту за одиницю лікарського засобу, розрахований за методом TRM.

Слід зазначити, що при застосуванні даного методу всі обчислення повинні виконуватися для величини роялті за обрану одиницю лікарського засобу (таблетка, блистер, флакон, пакет і таке інше).

Формула розрахунку роялті за методом багаторівневого роялті має такий вигляд:

$$\text{TRM} = [4 \% \times \text{Ц}_{\text{вд}}] \times [(\text{PCI}_{\text{нд}} / \text{PCI}_{\text{вд}}) \times 100],$$

де

TRM — метод багаторівневого роялті, %;

Ц_{вд} — ціна в країні з високим доходом;

$PCI_{нд}$ — дохід на душу населення в країні з низьким рівнем доходу;

$PCI_{вд}$ — дохід на душу населення в країні з високим рівнем доходу.

Перевагою методу TRM порівняно з іншими методами розрахунку роялті є те, що TRM передбачає набагато більш висока ставка роялті в країнах із середнім і високим рівнем PCI і низьким рівнем захворюваності та значно нижча ставка роялті для країн з низьким рівнем PCI і високими рівнем захворюваності.

Як приклад застосування описаної вище методики, фахівцями ПРООН в Україні в 2010 році був проведений розрахунок винагороди володільцю патенту України за два мільйони таблеток лопінавіру / ритонавіру (в доларах США). Результати розрахунку наведені в табл. 2 [6].

Таблиця 2

**Розрахунок винагороди власнику патенту України
за методом багаторівневого роялті**

Показник	Величина показника
Ціна в США за калетру (за таблетку, 200-50 мг)	\$6.49
Стандартний середній роялті в США	4.00%
Базовий роялті за таблетку (Ціна в США x Стандартний середній роялті)	\$0.26
Дохід на душу населення в Україні (дані Світового банку)	\$2800.00
Дохід на душу населення в США (дані Світового банку)	\$46360.00
Відносний дохід на душу населення (співвідношення)	6.04%
Багаторівневий роялті (за таблетку)	\$0.0158
Кількість таблеток для імпорту в Україну	2000000
Загальна сума роялті, належних володільцю патенту	\$31358.07

Підсумовуючи вище викладене можна стверджувати, що механізм примусового ліцензування дозволяє розширити доступ до лікування значним верстам населення. При цьому його застосування залежить від діючого в країні законодавства та наявності політичної волі в державі.

Україна — одна з небагатьох країн Східної Європи, яка інтегрувала механізм примусового ліцензування у своє національне законодавство на адміністративному рівні, що може забезпечити оперативний процес видачі примусової ліцензії, а також розробила та прийняла підзаконний акт, у якому встановлено порядок ліцензування. Однак для того, щоб цей механізм запрацював необхідно,

зокрема, розробити підходи до розрахунку винагороди, яка має бути виплачена володільцю патенту на винахід (корисну модель), у разі видачі Кабінетом Міністрів України дозволу на використання винаходу (корисної моделі), що стосується лікарського засобу без згоди володільця патенту.

Список використаних джерел:

1. Declaration on the TRIPS agreement and public health: WT/MIN (01)/DEC/2, 20 November 2001. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_trips_e.htm.
2. Carlos M. Correa Guide for the application and granting of compulsory licences and authorization of government use of pharmaceutical patents: WHO/PHI/2009.1, Geneva, WHO Document Production Services, 2009. 26 p.
3. Manual on Good Practices in Public-Health-Sensitive Policy Measures and Patent Laws /Third World Network, May 2003. 112 p.
4. Reed Beall, Randall Kuhn Trends in Compulsory Licensing of Pharmaceuticals Since the Doha Declaration: A Database Analysis. URL: <https://journals.plos.org/plosmedicine/article?id=10.1371/journal.pmed.100115>.
5. James Love Remuneration Guidelines for Non-voluntary Use of a Patent on Medical Technologies: WHO/TCM/2005.1, UNDP and WHO, 2005. 104 p. URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/69199/WHO_TCM_2005.1_eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
6. Memorandum on the Methods for Calculating Remuneration in Case of Non-Voluntary Licenses for Pharmaceutical Patents : UNDP/CD/2011/024. Україна, Київ, 2011. 6 с.

**ТРАНСФЕР ЗЕЛЕНИХ ТЕХНОЛОГІЙ:
ОСОБЛИВОСТІ ЛІЦЕНЗІЙНИХ ДОГОВОРІВ**

Старовіт О. М.,
*аспірант НДІ інтелектуальної власності
НАПрН України, провідний фахівець кафедри
інтелектуальної власності та інформаційного права
Інституту права Київського національного
університету імені Тараса Шевченка*

Одним із практичних вирішень питання щодо сприяння передачі зелених технологій розвиваючим країнам може бути узгодже-

но видачею ліцензії, яка надає можливість приватному сектору отримувати економічну вигоду на розвинутих світових ринках і можливість здійснювати передачу зелених технологій за доступними цінами в країні, що розвиваються.

Замість того, щоб підвищувати витрати як такі в цілому, права інтелектуальної власності є засобом для комерціалізації технологій, особливо для МСП. Так, патенти та комерційна таємниця є засобами вирішення проблеми зовнішнього впливу. Надаючи тимчасові ексклюзивні права, патенти дозволяють компаніям отримати частку доданої вартості своїх винаходів та інвестицій для розробки та виведення їх на ринок. Крім того, сильні позиції інтелектуальної власності, засновані на якісних патентах можуть допомогти інноваційному бізнесу сигналізувати про вартість своїх винаходів для ринку, зокрема для потенційних партнерів, а також інвесторів. Таким чином вони сприяють зменшенню інформаційної асиметрії, результат нездатності сторонніх осіб адекватно оцінювати проекти НДДКР. Водночас патенти лежать в основі різних форм технологічної співпраці та партнерських відносин, тим самим сприяючи розвитку та передачі зелених технологій. Більше того, для великих компаній вони часто відіграють ключову роль у виправданні інвестицій в технології як для акціонерів, так і для внутрішніх комерційних та фінансових зацікавлених сторін та осіб, які приймають рішення. Захист ноу-хау, пов'язаного з адаптацією, є особливо цінним для країн, що розвиваються, яким часто доводиться модифікувати технології відповідно до місцевих умов [1, с. 10].

«Важливою стороною управління інтелектуальною власністю, особливо при ліцензуванні, є перекриття між патентами (які вимагають повного розкриття) та комерційною таємницею (ознака — конфіденційність). На практиці вони часто доповнюють одне одного і можуть використовуватися синергетично при ліцензуванні угод. Насправді більшість технологічних ліцензій — це гібриди, що охоплюють як патенти, так і комерційну таємницю.. Більше того, враховуючи, що комерційна таємниця значно дешевша для отримання, збереження та забезпечення по відношенню до патентів, МСП, як правило, непропорційно покладаються на них для захисту своїх інновацій» [1, 1].

Збалансована система інтелектуальної власності, яка заохочує та сприяє інноваціям, є центральною для розкриття творчого потенціалу, який необхідний для розвитку більш чистих, екологічних та ефективніших технологій. Ці технологічні рішення відіграватимуть центральну роль, дозволяючи досягти Цілей сталого розвитку

у світі з обмеженими природними ресурсами та світовим населенням, що збільшується [2, 17].

Ефективна та своєчасна розробка та передача зелених технологій у країнах, що розвиваються, має вирішальне значення для узгоджених глобальних дій у напрямку вирішення проблем, пов'язаних зі зміною клімату [3].

Велике опитування щодо патентів та чистої енергії Опубліковано ООН з навколишнього середовища Програма (UNEP), Європейським патентним відомством (EPO) та Міжнародним центром торгівлі та Сталим Розвитком (ICTSD), виявила незначну діяльність із ліцензування чистих енергетичних технологій для країн, що розвиваються: 58 % респондентів не підписували жодних ліцензійних угод з партнерами з країн, що розвиваються. Однак, в той же час, опитування показує, що готовність до отримання ліцензії перевищує фактичний рівень ліцензування. За даними майже для половини суб'єктів господарювання, що базуються на високих та деяких середніх доходах країн (наприклад, Китай, ПАР), патенти на чисту енергетику становили значну частину їх патентного портфеля. 73 % респондентів вважають відмову від ліцензування важливою для їх організації. Більше того, 70 % вибірки вказали, що хотіли надати більш гнучкі умови ліцензування одержувачам з країн, що розвиваються [2, с. 12].

«У міжнародній практиці поширено укладання договорів про передачу (трансфер) технологій де технологією, за визначенням спеціалізованої установи ООН — ЮНКТАД, є «систематизовані знання для випуску відповідної продукції, для застосування відповідного процесу або надання відповідних послуг» [4].

За Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 9 грудня 2015 року договір про трансфер технології — договір, укладений у письмовій формі між особами, яким належать та/або яким повністю чи частково передаються майнові права на технологію або її складові [п. 2 ст. 1 Закону]; трансфер технології — передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових [5, п. 13 ст. 1];

При підготовці договорів щодо передачі зелених технологій важливим є визначення виду договору, предмету ліцензійної угоди, як можна використовувати технологію, фінансові умови та ризики, які можуть виникнути як для ліцензіара так і для ліцен-

зіата; певні положення про укладення договору, якщо угода буде розірвана — як вирішуватимуться суперечки і як інтерпретувати угоду; також в угоді можна визначити умови чи будуть вирішуватися суперечки в суді чи арбітражі та яке законодавство застосовується, якщо договірні сторони проходять в різних юрисдикціях.

Розглянемо особливості предмету ліцензійного договору щодо трансферу зелених технологій, за яким передаються права на винахід, або на використання об'єкта, який охороняється ПІВ та його істотні умови.

Слід зазначити, що тільки зелене технологія (або її складові) або інша інтелектуальна власність, яка охороняється правами інтелектуальної власності, може бути предметом ліцензії.

Якщо предметом ліцензії є один або декілька інших об'єктів ПІВ (зокрема авторське право, яке захищає наприклад програмне забезпечення), оригінальна технічна документація або база даних, промисловий зразок, торгова марка, то тоді це повинно бути зазначено в ліцензійній угоді [6, р. 4]. Якщо предмет ліцензії включає роботи, захищені авторським правом, в ліцензії має бути вказано, що ліцензія надає одне або декілька з наступних прав: «вдтворювати, копіювати, демонструвати, модифікувати, продавати, передавати, перекладати, робити похідні твори тощо».

Якщо предмет ліцензії включає патент, то у ліцензії повинно бути зазначено, що ліцензіар надає права на одне або декілька з наступного: «виробляти, використовувати, пропонувати на продаж, продавати, імпортувати», виключне право, спільно з ліцензіаром або невиключне.

Також в ліцензії слід вказати термін використання — виключно протягом певного проміжку часу і / або невиключно в подальшому, а також те, чи є таке право безповоротним; і чи є право надавати субліцензії. Також необхідно визначити відповіді на наступні питання: чи є власником ПІВ ліцензіар і якими правами інтелектуальної власності він володіє, включаючи винаходи, патенти, заявки, ноу-хау, інші; чи є власником ПІВ ліцензіат і якими правами інтелектуальної власності він володіє, включаючи винаходи, патенти, заявки, та інші; що потрібно робити з технологією, за якою інтелектуальна власність належить третім особам.

Необхідно передбачити для ліцензіара, який надає виключну ліцензію, яким чином захистити свій інтерес у разі нечесного та/або неефективного ліцензіата (можливо про обмежену тривалість контракту, мінімальну винагороду або звіт про ефективність).

Особливістю ліцензійного договору щодо трансферу зелених технологій може бути надання ліцензіатом звіту про ефективність використання технології ліцензіару щодо досягнення конкретних цілей направлених на пом'якшення клімату, зменшення забруднення в різних країнах, та цілей спрямованих на досягнення екологічного майбутнього (цілі та стандарти можуть бути прописані в угоді).

Ліцензійні обмеження в договорі щодо трансферу зелених технологій включають наступні пункти:

- географічна територія (наприклад Україна, але не Європа);
- період часу (наприклад, три роки, потім невиключне використання);
- сфера використання (наприклад для виробництва біодизеля, а не для інших промислових олій), надання ліцензії відбувається на будь-яку сферу використання або лише у зазначеній галузі використання;
- відповідно до попередніх прав Ліцензіата (вказати, якщо такі є);
- відповідно до права Ліцензіара (виробляти, використовувати, експортувати, імпортувати, продавати (стільки, скільки є));
- ліцензія надає роялті або повністю оплачена.

Право на надання субліцензій третім сторонам щодо трансферу зелених технологій також має ряд важливих варіантів, які повинні бути враховані сторонами при наданні цієї частини ліцензії. Субліцензіатами можуть бути хто завгодно чи можуть бути обмежена коло осіб, наприклад, тільки сторони, пов'язані з ліцензіатом; тільки афілійовані особи ліцензіата; тільки вказана кількість третіх осіб; або тільки сторони, попередньо схвалені власником ліцензії.

Тобто Ліцензіат може надавати субліцензії:

- а) будь-який інший стороні;
- б) обмеженій кількості сторін;
- с) Афілійованим особам Ліцензіата;
- г) третім особам, попередньо схваленим Ліцензіаром;
- д) кандидатам Ліцензіара;
- з) винагорода, яка підлягає для передачі Ліцензіару;
- з) копії субліцензії повинні бути надані Ліцензіару;
- і) за інших умов [7].

Наступним істотним пунктом ліцензійного договору щодо трансферу екологічних та більш чистих технологій є будь-які удосконалення, зроблені і/або запатентовані (ким і оплачені ким) протягом терміну дії ліцензії ліцензіаром або ліцензіатом, а також які зобов'язання присутні в угоді щодо того, чи включати майбутні тех-

нології в права на справжню ліцензію або майбутні технології зберігаються за власником ліцензії.

Наступною істотною умовою при передачі зелених технологій в ліцензійному договорі є фінансові умови, що є відносно складною категорією і вони можуть бути скорочені, якщо власний капітал не є частиною плати за ліцензію. Тут можуть бути перераховані роялті, проміжні платежі, тип валюти, визначення обмінного курсу і питання пайової участі, а також питання про мінімальні річні платежі, що особливо важливо в разі виключної ліцензії. Також цей пункт включає розподіл ризиків, таких як гарантії, відшкодування збитків та страхування. «Якщо роялті становитиме відсоток доходу, то необхідно визначити, який це буде відсоток. А також необхідно встановити що в складає основу роялті — це продукт кінцевого користувача, який практикує інтелектуальну власність у ліцензію чи компонент продукту. Наприклад, якщо інтелектуальна власність є патентом на нову частину лопаті ротора вертольота. Це роялті — основа деталі, лопаті ротора чи вертольота? Очевидно, що 5 % роялті на продаж вертольота становить більше 5 % роялті з нової частини лопаті ротора, а також продавець і покупець можуть бути різними, тому це повинно бути чітко визначено в ліцензійній угоді» [6, р. 6].

Отже, кожна ліцензія, що стосується трансферу зелених технологій буде мати свій власний набір визначень, тому в даному дослідженні представлений короткий список, що включає тільки терміни, які найбільш часто використовуються на практиці. Однак кожен пункт, якщо до нього не звертатися з обережністю і передбачливістю, може привести до угоди, яка буде більш ніж незадовільною для однієї або обох сторін. Одним із особливих пунктів ліцензійного договору для трансферу зелених технологій є можливість отримання Ліцензіаром звіту про використання технології відповідно до укладеного ліцензійного договору, оскільки це допоможе оцінити чи досягнуті конкретні цілі, так як сторони договору можуть визначити цілі та стандарти, а також узгодити конкретні процедури звітності, на які технологія направлена. Отже, можна поступово досягти Цілей Сталого розвитку, в якому трансфер зелених технологій, особливо для країн, що розвиваються відіграє важливу роль.

Список використаних джерел:

1. Lybecker, K. and Lohse, S. (2015): Innovation and Diffusion of Green Technologies: The Role of Intellectual Property and Other Enabling Factors. Global Challenges Report, WIPO: Geneva. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_rep_gc_2015_1.pdf.

2. WIPO: Wipo Magazine, No. 1, March 2020. URL: https://www.wipo.int/export/sites/www/wipo_magazine/en/pdf/2020/wipo_pub_121_2020_01.pdf.

3. Barpujari, I. and Nanda, N. (2012): Are Weak IPRs Acting as Barriers to Transfer of Climate Friendly Technologies: Assessing IPR Regimes in Five Asian Countries. Working Paper No. 2. The Energy and Resources Institute, TERI-NFA. URL: https://www.teriin.org/projects/nfa/2008-2013/pdf/Working_paper2.pdf.

4. Наука та інновації. 2007. Т. 3. № 4. С. 66–73. Ю. М. Капіца, Д. С. Махновський Центр інтелектуальної власності та передачі технологій Національної академії наук України. – URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/110/Kapiza_4.pdf?sequence=1.

5. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 9 грудня 2015 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16/ed20151209#Text>.

6. WIPO GREEN Network: Licensing checklist. URL: <https://www3.wipo.int/wipogreen/en/network/index.html#licensing>.

7. IP Handbook Checklist Prepared for agriculture, but can easily be developed into a generic list with special annotations in future that are specific to agriculture, climate tech, health, etc. URL: <http://www.iphandbook.org/handbook/ch11/p11>.

НАЗВА ТЕЛЕФОРМАТУ ЯК ТОРГОВЕЛЬНА МАРКА ТА ПРАВО НА ОТРИМАННЯ ВИНАГОРОДИ ЗА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ

Федорова Н. В.,

науковий співробітник,

відділу авторського права і суміжних прав

НДІ інтелектуальної власності НАПрН України

У сучасних конкурентних змаганнях підприємців у сфері аудіо-візуальних творів, у тому числі і телеформатів, все більшого значення набувають саме нематеріальні чинники. Наприклад, торговельна марка або назва того чи іншого телеформату або будь-якої іншої творчої продукції, що є одним з таких нематеріальних активів підприємства, які формують конкурентоспроможність підприємства на ринку [3, 64]. Завдяки торговельній марці, назві бренду в будь-якій виробничій сфері стають відчутними:

-
- зростання обсягу їх продажу;
 - поява якісних характеристик.

Адже від торговельної марки, зареєстрованої назви значною мірою залежить майбутнє будь-якої організації, підприємства, студії, юридичної чи творчої особи як учасників ринкових відносин.

Особливо складним є процес набуття прав на торговельну марку та на назву телеформату у сфері телевізійного бізнесу. Складність обумовлена насамперед потребою практики (тобто відсутністю її) та складністю дотримання концепції економічної правової природи засобів індивідуалізації телеформату з причини невизначеності його як правового об'єкта.

Перша стадія. Розглядаючи першу стадію реалізації авторського права на назву твору як торговельної марки необхідно підкреслити: цей етап не містить жодної офіційної процедури характеризується лише вчиненням дій технічного характеру і потребує не стільки правових послуг, скільки послуг маркетингового характеру. Натомість на цьому етапі вже формується набуття прав на торговельну марку, які стають підставою набуття саме виключних прав відповідно до п. 1 ст. 39 Закону України «Про авторське право та суміжні права», де головним чином йдеться про фонограми чи відеограми [2].

Проте ж, визначення відеограми не поширюється на зображення у вигляді запису, що входять до аудіовізуального твору, тобто на кінофільм, телефільм, відеофільм, слайд-фільм та ін. За визначенням ст. 10 Закону України «Про кінематографію» фільми поділяються на такі види: кінофільм, телефільм, відеофільм, слайд-фільм та інші, тобто відеограма не розповсюджується саме на фільми, але може розповсюджуватися на телеформат.

Набуття ж виключних прав на назву фільму, який входить до складу аудіовізуальних творів краще за все розглядати відповідно до ст. 39 п. 3 Закону України «Про авторське право та суміжні права».

З даного аналізу видно, що на першій стадії головні вимоги частково обмежуються, тобто:

- назва повинна добре сприйматися при читанні,
- назва повинна чітко відображати образність,
- назва повинна відображати цілісність торгового знаку.

Для створення такого позначення, яке б відповідало вищезазначеним трьом критеріям, необхідний ряд послідовних, добре підготовлених дій, які в сукупності складатимуть наступну стадію.

Друга стадія. Це реалізація права на назву твору в якості торговельної марки. Вона надає подальшу стратегію дій процедури

регламентації прав на торговельну марку та фактичне уявлення стосовно назви майбутнього зареєстрованого позначення, у вигляді торговельної марки. Сам процес стратегії дій процедури регламентації права складається:

- з визначення споживача, на якого буде орієнтовано товар. Саме споживач виступатиме ключовим пунктом при вирішенні завдання з вибором мови, яка використовуватиметься при створенні відповідної торговельної марки. Якщо власник торговельної марки виявить бажання зареєструвати останню за кордоном, то звичайно пріоритет надаватиметься мові країни-реєстрації;
- з моніторингу інформації та узагальнення отриманих відомостей стосовно можливих варіантів розробки дизайну майбутньої торговельної марки;
- з залучення соціологічного опитування категорій потенційних споживачів (за наявності кількох варіантів для назви товару).

Важливо підкреслити, що в законодавстві України зовсім не згадується споживача у конструкції Закону права інтелектуальної власності на торговельну марку. У законодавстві України поняття пересічного споживача взагалі відсутнє, однак це не заважає у експертних висновках «на предмет можливості введення споживача в оману» вказувати, що аналіз подібності позначень товарів, що ними маркуються здійснюється з розрахунку саме на споживача [5, 212].

Розглядаючи досвід набуття прав на торговельні марки в інших державах, не можливо не помітити одну особливу тенденцію до дуалізму підходів визнання законними правовласниками осіб, які виявляють бажання та мають законні підстави на отримання прав на торговельні марки. Так, ряд країн англосаксонської системи права (Велика Британія, США) визнає права на торговельну марку з моменту першого її використання. Навіть охорона прав на торговельні марки можлива і без наявності охоронного документа.

В свою чергу досвід Франції, Росії, навпаки, свідчить про зворотне: набуття права на торговельну марку відбувається лише після факту реєстрації позначення.

Тому сама дія системи набуття прав за правилом «першого використання» в наших умовах не виправдовує ідею індивідуалізації товарів. Адже, створення неповторного образу позначення не можливо без порівняння з уже існуючими та внесеними до відповідної бази даних, як частини процедури реєстрації правового засобу індивідуалізації. Можливо допустити такий спосіб визнання прав

лише у випадку надання правової охорони добре відомим знакам, які не підлягають реєстрації у іноземних країнах. Однак, в такому разі беруться до уваги дещо інші критерії, а саме:

- потрібний буде високий рівень в пізнаваності,
- та відомості позначення.

Тому, бажано надати перевагу застосування саме реєстраційної форми набуття прав на торговельні марки, та на назви. Вони повинні набувати правової форми лише після факту реєстрації позначення.

Сьогодні в Україні під час створення відповідного об'єкту правової охорони виникає необхідність набуття прав на правовий засіб індивідуалізації товарів, а це спонукає до переходу на новий етап юридичного оформлення процедури набуття прав на торговельну марку.

Іноді в юридичній літературі, як одне із основних майнових прав при використанні торгового знаку на телеформат виділяється право на отримання винагорода. Але слід брати до уваги, що сьогодні виключні майнові права є об'єктом комерціалізації, і право на винагороду також є похідним правом.

Як приклад, при користуванні шляхом реалізації функцій торговельної марки — винагорода полягає у відповідному збільшенні обсягу реалізації товарів та послуг, а при здійсненні правомочності — винагорода можлива лише в якості оплати, уступки або ліцензії [4, 260].

Із нормативного формулювання змісту майнових прав на торговельні марки і промислові зразки випливає, що в законодавстві окремо не виділено і не розкрито визначення поняття: «правомочності» та «розпорядження» майновими правами інтелектуальної власності. Тому можливість вирішувати юридичну долю інтелектуального об'єкту згідно даних визначень залишається лише через правовласника охоронного документу, відповідно ст. 495 п. 2. ЦК України. Саме через цей документ можливо передавати майнові права у користування або ж здійснення їх відчуження шляхом уступки прав на договірних умовах.

Підсумовуючі формулювання статті 424 Цивільного кодексу України, стає очевидно, як законодавець поділяє майнові права інтелектуальної власності: на майнові і виключні майнові. Якщо виходити із розуміння «виключності» прав інтелектуальної власності саме з точки зору представників юридичної науки, які визначають дану категорію з позиції — закріплення певного права виключно за тими особами, що визначені у законі та на підставах ним встановлених [1, ст. 424], то можна зробити висновок, що законодавець не відносить «право на використання» до категорії виключних

прав, оскільки відсутнє визначення, що право може бути передано іншим особам (наприклад, на основі ліцензійного договору).

Не дивлячись на те, що норми Книги IV Цивільного кодексу України визначають зміст прав інтелектуальної власності із позицій теорії виключних прав, проте законодавчого визначення сутності «виключного права», особливо що стосується *аудіовізуальних творів* (в тому числі і телеформату), кодекс не містить. Окрім того в юридичній літературі не існує єдиної відповіді на питання, які права суб'єктів інтелектуальної власності слід відносити до виключних: *лише майнові, або й особисто немайнові.*

Тому, під час розгляду питання майнового права і права на отримання винагороди за використання торговельної марки на телеформат необхідно внести додаткові зміни, з урахуванням змін до ст. 424 ч. 1. п. 2. ЦК України «Виключне право дозволяти та передавати іншим особам використання об'єкта права інтелектуальної власності на основі договору.»

В даному питанні, багато хто з вчених переконаний, що суб'єкт має право вчиняти стосовно переданого інтелектуального об'єкту певні дії самостійно, дозволяти або забороняти іншим особам [6, 32]. Така мотивація розглядається в самій сутності виключних прав результатів інтелектуальної діяльності через категорію монополії, яка у контексті відносин в сфері інтелектуальної власності розуміється, як охоронюване законом право уповноваженого суб'єкта. Проте ця мотивація потребує додаткового вивчення.

Головним і основним майновим правом є право користування, що є закріплено нормами права та дає можливість отримання корисних властивостей для задоволення потреб власника. Щодо об'єктів інтелектуальної власності, зокрема, торгової марки на телеформат та використання його назви згідно даного твердження означає, що власник охоронного документу має право вилучати із такого об'єкту корисні властивості будь-яким, не забороненим законом способом.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003 р. № 40. Ст. 424, 495.
2. Про авторське право і суміжні права : Закон України № 3792-XII від 23 грудня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1994. № 13. Ст. 39.
3. Макагонова Н. В. Авторський договір на телебаченні: діалектика становлення та розвитку / Н. В. Макагонова // Юридичний світ. 1997. Листопад. С. 64.

4. Нікольська Т. В. Правове регулювання щодо торгівельних марок за міжнародними правовими актами / Т. В. Нікольська // Часопис Київського університету права. 2009. № 4. С. 257–261.

5. Савич С. С. Споживач у системі цивільно-правової охорони торговельних марок [Текст] / С. С. Савич // Часопис Київського університету. 2011. № 3. С. 210–214.

6. Lisa Logan. The Emperor's New Clothes? The Way Forward: TV Format Protection under Unfair Competition Law in the United States, United Kingdom and France: Part 1 // Entertainment Law Review, ISSUE 3, 2009 THOMSON REUTERS (LEGAL) LIMITED AND CONTRIBUTORS.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ, ЯК ЙОГО СКЛАДОВОЇ

Фонарьова Т. А.,

к.е.н., старший викладач

Петренко В. О.,

д.т.н., професор

Національна металургійна академія України

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що людський капітал відіграє все більшу роль в підвищенні соціально-економічної ефективності підприємств і перетворюється на основне джерело прибутку. Завдяки людському капіталу створюються конкурентні переваги організації та підвищується ефективність її діяльності на ринку. Формування, розвиток і використання людського капіталу стає стратегічним завданням підприємств усіх форм власності.

На основі досліджень економічного змісту ринкового потенціалу підприємства, проведеного авторами, встановлено, що його реалізація здійснюється з використанням певних ресурсів та компетенцій персоналу з урахуванням мінливого впливу та ризиків зовнішнього середовища. Отже, формування та розвиток людського капіталу забезпечує перетворення потенційних можливостей в реальні конкурентні переваги підприємства на ринку. Таким чином постає завдання оцінки ринкового потенціалу та людського капіталу, як чинника, що впливає на його величину. Оцінка потенціалу в умовах українських підприємств визначається не систематично та в основному задля оперативної діагностики або моніторингу.

В сучасних реаліях, при оцінці вартості потенціалу, в більшості випадків використовуються класичні методи: дохідний, витратний і порівняльний або ринковий. Кожен з цих методів має певні позитивні та негативні риси. У вітчизняних умовах витратний або майновий підхід до оцінки підприємств найбільш актуальний, тому що базується на наявній інформації, що виходить, а саме балансу підприємства. Основні недоліки: майнового підхід не враховує майбутні можливості підприємства в одержанні чистого доходу; не дає можливості виявлення джерел створення вартості, а, отже, й управління ними.

Дохідний метод відображує вартість компанії як бізнесу, який приносить прибуток. Але прогнозні дані визивають сумніви в точності розрахунків.

Головним недоліком порівняльного методу є непрозорість вітчизняного корпоративного контролю (банкрутства, злиття й поглинання), тому важко оцінити та проаналізувати стан та тенденції розвитку підприємств та їх найближчих конкурентів.

Отже, можна зробити висновок, що жоден з цих методів не може бути використаний у якості основного.

В загальнотеоретичному розумінні вартість потенціалу підприємства визначається через вартість трьох основних факторів виробництва, які забезпечують господарську діяльність підприємств : капіталу; землі та інших природних ресурсів; трудових ресурсів [1]. Капітал характеризує не тільки фінансові ресурси підприємства, які забезпечують його дохід, але він, через свою вартість виступає вимірювачем ціни, яку підприємство сплачує за залучення своїх ресурсів з різних джерел, в тому числі земельних, природних та трудових. Тобто, поєднуючи всі фактори в єдиний виробничий комплекс, капітал підприємства є головним виміром його ринкової вартості.

Для оцінки вартості підприємства використовуються два основних метода: метод *EVA* (Economic Value Added) та метод *NPV-Аналізу* (аналізу грошового потоку). *EVA* базується на визначенні показника *WACC* — середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost Of Capital — *WACC*), який, відображує середньозважену суму часток ринкової вартості капіталу (*E*) та сумарної вартості капіталу (*V*) з урахуванням коефіцієнтів, що відповідають ставками прибутковості капіталів обох типів [2]. Причина розповсюдженості цього методу в тім, що він сполучає простоту розрахунку й можливість визначення вартості компанії, а також дозволяє оцінювати ефективність як підприємства в цілому, так і окремих підрозділів. *EVA* є індикатором якості управлінських рішень: постійна

позитивна величина цього показника свідчить про збільшення вартості підприємства, тоді як негативна — про її зниження. Основним недоліком цього підходу до оцінки вартості підприємства, є його ретроспективний характер. Тому часто аналіз, заснований на показнику *EVA*, розглядається як альтернатива та доповнення традиційному *NPV-Аналізу* (аналізу грошового потоку).

Альтернативність та додатковість цих двох методів означає, що вартість підприємства, розрахована на основі *EVA*, повинна збігатися з оцінкою, отриманої на основі *NPV-Аналізу* [2]:

$$NPV_j = \sum_{t=1}^n \frac{(ROC - WACC) * II}{(1 + WACC)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t} \quad (1)$$

де *NPV* — чиста приведена вартість;

ROC — безборговий грошовий потік;

II — початкові інвестиції (*Initial Investment*).

Але, на погляд авторів, недоліком оцінки вартості підприємства на основі грошового потоку є те, що він дає оцінку у довгостроковій перспективі, але для прийняття тактичних та оперативних управлінських рішень використання такого підходу ускладнюються значною кількістю чинників, що можуть впливати на стан підприємства. Друга причина пов'язана з тим, що система стимулювання та мотивації, побудована на моделях оцінки вартості за грошовими потоками, може включати лише планові (на основі прогнозу) та фактичні річні (за підсумками роботи підприємства за рік) заходи. В той же час, вона не має можливості реагувати на зміни продуктивності праці персоналу підприємства протягом року, оскільки не включає безпосередньо такого показника і не дає можливості враховувати разові здобутки та втрати [3].

Проведений аналіз показує, що для розробки інструментарію оцінки ринкового потенціалу потрібно, з одного боку, забезпечити можливість використовувати вартісний підхід, а з іншого — розглянути показники не фінансового характеру. Для цього пропонується використовувати механізми капіталізації підприємства.

«Капіталізація потенціалу підприємства» визначається зокрема, як процес ідентифікації та перетворення спектру стратегічних можливостей та залучених активів підприємства в капітал, тобто у вартість, здатну приносити нову вартість» [4, 88]. Етапи процесу визначення капіталізації ринкового потенціалу (коефіцієнта капіталізації) представлені на рис. 1.



Рис. 1. Етапи процесу визначення капіталізації ринкового потенціалу (коефіцієнта капіталізації).

Людський капітал є частиною власного капіталу підприємства, а це означає, що необхідно розглядати його оцінку теж з позицій капіталізації.

Такий «капіталізований» підхід до оцінки людського капіталу призвів до того, що на підприємствах почали використовувати відокремлені форми обліку та людський капітал почав сприйматися як частка вартості підприємства.

Людський капітал, як оціночний елемент ринкового потенціалу виникає в процесі капіталізації його складової — трудового потенціалу, величина якого, в свою чергу, виступає вартісною оцінкою трудових ресурсів підприємства. Схематично це зображено на рис. 2.

Рівнем розкриття, реалізації того чи іншого потенціалу завжди виступає «результат». Саме результат реалізації людського потенціалу в умовах того чи іншого підприємства має виступати вартісною характеристикою його капіталу, а не сума витрат, спрямованих на удосконалення тієї чи іншої властивості людини. І цим результатом мають бути характеристики дохідності як на рівні підприємства в цілому, так і його окремого працівника.

Найбільш доцільним вимірювачем цих характеристик, є на погляд авторів, показник продуктивності праці (доходу на 1 праців-

ника). Один з основоположників теорії людського капіталу Г. Беккер у своїх дослідженнях [5] розглядав заробітну плату (дохід) працівника, як складання ринкової ціни його простої праці й доходу від вкладених у людину інвестицій.



Рис. 2. Капіталізація людського капіталу у створенні вартості підприємства в процесі реалізації ринкового потенціалу

Отже, основним показниками оцінки людського капіталу є вартість і продуктивність (ефективність) як інтенсивного фактору розвитку.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що підходи до оцінки ринкового потенціалу та людського капіталу, як його рушійної складової, знаходиться в процесі досліджень науковців, потребує подальшого вивчення та конкретизації з врахуванням специфіки підприємства та його ринкового середовища.

Список використаних джерел:

1. Макконелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. Киев : ХАГАР-Демос, 1993. 785 с.
2. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости. Управление компанией. 2008. №5. С. 60 - 65.
3. Фонарьова Т. А. Формування ринкового потенціалу металургійних підприємств на основі оцінки використання їх людського капіталу: дис. ... канд.екон.наук : 08.00.04. Харків, 2020. 205 с.

4. Сталінська О. В. Стратегія капіталізації потенціалу підприємства Вісник Донецького національного університету. Серія: Економіка і право. 2014. Вип. 2. С. 87–89.

5. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis Journal of Political Economy. Supplement, 1962. Oct. P. 22–31.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Череп А. В.,

д.е.н., професор

Геращенко І. А.,

Запорізький національний університет

Актуальність даної теми полягає в тому, що розвиток економічної та соціальної інфраструктури не стоїть на одному місці, на сьогоднішній день в нашій країні значно зростає частка об'єктів інтелектуальної власності.

Метою статті є дослідження використання сучасних підходів, методів при здійсненні процедури оцінки об'єктів інтелектуальної власності.

Відповідно до п. 1 ст. 418 Цивільного кодексу право інтелектуальної власності — це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цим Кодексом та іншим законом. Право інтелектуальної власності становлять особисті немайнові права інтелектуальної власності та (або) майнові права інтелектуальної власності, зміст яких щодо певних об'єктів права інтелектуальної власності визначається цим Кодексом та іншим законом. Право інтелектуальної власності є непорушним. Ніхто не може бути позбавлений права інтелектуальної власності чи обмежений у його здійсненні, крім випадків, передбачених законом [1, ст. 418]. 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 [1, ст. 421].

До об'єктів права інтелектуальної власності, зокрема, належать:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;

-
- компіляції даних (бази даних);
 - наукові відкриття;
 - компонування напівпровідникових виробів;
 - фонограми, відеограми, передачі організацій мовлення;
 - винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
 - раціоналізаторські пропозиції;
 - сорти рослин, породи тварин;
 - комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
 - комерційні таємниці [1, ст. 420].

Дослідивши науковий доробок професора, доктора технічних наук Юрія Миколайовича Кузнецова, можна виокремити, що у складі інтелектуальної власності є три незалежні підсистеми об'єктів:

- авторського права і суміжних прав;
- промислової власності;
- нетрадиційних [2].

Сфера фінансів та економіки відіграє вирішальну роль в розвитку країни і тому невіддільною частиною є оцінка. Процес оцінки вважається одним з найбільш важливих концепцій, що вимагає зібрання якомога більше інформації, глибокого розуміння невіддільних частин економіки, виробничої інфраструктури, торгівлі, бо саме це безпосередньо впливає на вартість інтелектуальної власності.

Найчастіше для визначення вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності застосовуються прийоми, котрі в свою чергу можна розділити на три групи: підходи, методи та методика. Відмінна ознака полягає в тому що, підходи дають принципи визначення вартості; методи окреслюють процедуру обчислення вартості; методика розглядають застосування того чи іншого методу щодо конкретних об'єктів інтелектуальної власності чи розрахунку.

Питання оцінки об'єктів інтелектуальної власності регламентуються не лише Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оцінну діяльність в Україні», але й за Міжнародними стандартами (наприклад фінансової звітності та фінансового обліку), спеціальними нормами Методики оцінки ОБ.

Відповідно до вищеперерахованих законодавчих документів, для здійснення процедури оцінки, тобто обчислення вартості майнових прав інтелектуальної власності виокремлюють три основних підходів: витратний, порівняльний та прибутковий.

Різниця перерахованих нами прийомів полягає в тому що:

-
- 1) витратний заснований на основі активів, а конкретніше на обчисленні вартості витрат задіяних на створення об'єкта інтелектуальної власності, доведення до робочого стану й вводу в експлуатацію;
 - 2) ринковий підхід може використовуватися лише при прийомі порівняння об'єкта продажу, що оцінюється за спільними особливостями (призначення, сутність, корисність), які були продані в конкретний час на подібному ринку;
 - 3) дохідний підхід ґрунтується на здійсненні процесу підрахунку очікуваних доходів у майбутньому вартості об'єкта оцінки юридичною чи фізичною особою, котра отримує та має права, від їх використання.

Для здійснення точного розрахунку кожен з підходів передбачає застосування переліку одного чи декількох методів, котрі мають різні значення вартості оцінюваного об'єкта. Для розрахунку вартості об'єкта оцінки застосовують:

- метод прямого відтворення активу, а саме нематеріальних, полягає у визначенні суми всіх необхідних витрат з урахуванням сучасних цін задіяних у створення нової точної копії активу, що оцінюється;
- метод заміщення використовує принцип максимальної вартості власності визначається мінімальною вартістю, яку потрібно сплатити під час придбання аналогічного активу або з подібною споживчою вартістю;
- метод вихідних витрат базується у відображенні витрат на носіях інформації бухгалтера за кілька останніх років, до уваги береться їх розмір і строк створення активу;
- метод порівняння повністю співпадає з порівняльним підходом;
- метод прямої капіталізації заснований на переведенні розрахунку залишкової вартості, та визначенні прибутку від комерційного використання об'єкта інтелектуальної власності у вартість останнього;
- метод непрямої капіталізації полягає в перерахунку надходжень в майбутньому на теперішню вартість грошей, враховуючи зміни ставки дисконтування і техніки розрахунку вартості;
- метод надлишкового прибутку заснований на припущенні того, що виготовлена продукція з використанням об'єкта інтелектуальної власності, буде приносити додатковий прибуток в порівнянні з продукцією, яка створена без використання цього об'єкта інтелектуальної власності;

-
- метод роялті застосовується при обчисленні об'єкта інтелектуальної власності як частку від бази роялті, за умови що майнові права надані чи можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі.

Отже, оцінка вартості прав інтелектуальної власності є досить складною процедурою, яка займає важливу роль у вирішенні стратегічних питань керування. Прикладом цього може слугувати укладання різноманітних угод, регулювання цінової політики, планування податкових та судових процесів та їх дотримання, фінансування сек'юритизації. Інтелектуальна власність — це не лише реалізовані або втілені об'єкти, ідеї, думки, міркування, символи на певних матеріальних носіях науковцями чи творцями. Це напрацьований доробок нашої країни, на який можуть зазіхатися інші суб'єкти. І тому захист прав об'єктів інтелектуальної власності є одним з першочергових завдань для сучасної юриспруденції.

Як було зазначено мною, існує 3 підходи оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності, кожен заснований на певному принципі та має свою специфіку. Витратний підхід, заснований на економічному принципі заміщення, застосування якого здійснюється при оцінці об'єктів з високим відсотком фізичного зношування. Ринковий підхід заснований на економічному принципі конкуренції та рівноваги. При розрахунку оцінки вартості об'єкта виступають такі поняття як попит та пропозиція.

Дохідний підхід оцінюється за допомогою дисконтування майбутніх доходів.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40–44. Ст. 356. Електрон. версія ред. 16.08.2020 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
2. Кузнецов Ю. М., Косенюк Г. В., Данильченко М. Г. Інтелектуальна власність: За заг. ред. Ю. М. Кузнецова. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 420с.
3. Дергачова В. В., Пермінова О. С. «Інтелектуальна власність»// URL : https://pidru4niki.com/78067/pravo/intelektualna_vlasnist.
4. Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України № 2658-III// Відомості Верховної Ради України. 2001 № 47. Електрон. версія ред. 03.07.2020 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>.

ЦИКЛІЧНО-МЕРЕЖЕВИЙ ХАРАКТЕР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРАВОВІ ЗАСАДИ

*Ярмолюк А. А.,
аспірантка,
кафедра інтелектуальної власності
та інформаційного права Інституту права
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

У сфері інноваційної діяльності та інтелектуальної власності останній час спостерігалась така невтішна тенденція, коли часові розриви між стадіями інноваційного процесу знецінювали нові розробки, а об'єкти права інтелектуальної власності втрачали новизну. Тому інноваційні підприємства не компенсували витрати, пов'язані із самостійним здійсненням повного циклу інноваційної діяльності, та не отримували інноваційної ренти [2, с. 106].

Отже, важливою ознакою здійснення інноваційної діяльності на сьогоднішній день в Україні є значне скорочення циклів розробки інноваційних продуктів і (або) продукції чи послуг, що є засобом отримання споживачами досвіду.

Таке положення передбачено у проєкті Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період 2020–2025 роки, відповідно до якого на сучасному етапі інноваційна діяльність в переважній більшості має не лінійний характер (створення об'єкта права інтелектуальної власності та його наступна комерціалізація), а циклічно-мережевий характер (нові продукти та послуги створюються за спільної участі науки, бізнесу та споживачів і тут механізми створення, захисту та використання об'єкта права інтелектуальної власності мають набагато складнішу природу ніж за лінійного характеру цих процесів) [1].

Так, необхідним для України є розвиток національної інноваційної системи на умовах створення ефективного за взаємодією середовища відкритих інновацій.

Основними суб'єктами в середовищі відкритих інновацій, що здійснюють таку взаємодію, є: підприємства, організації, приватні підприємці, фізичні особи, що створюють та реалізують інновації, здійснюють науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність; органи державної влади та місцевого самоврядування, які здійснюють регулювання інноваційної діяльності; спеціальні органи інноваційної інфраструктури, задіяні в інноваційних процесах

(бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, венчурні фонди тощо); громадські організації та їх об'єднання, професійні саморегульвні організації, що захищають інтереси учасників інноваційних процесів; замовники інноваційної продукції; власники об'єктів права інтелектуальної власності, що використовуються в процесі інноваційної діяльності; інвестори [5, с. 55].

Показовою ознакою моделі відкритих інновацій є об'єднання суб'єктів з різних сфер компетенції.

Зокрема, Лундська декларація 2015 року [7] пропонує введення в національні плани реформ і в імплементацію дорожньої карти ЄДП чотирьох пріоритетів і 11-ти дій у науково-інноваційній сфері для подолання суспільних викликів. В четвертому пріоритеті підкреслюється значна роль громадянського суспільства завдяки посиленню взаємодії зі стейкхолдерами поза науковими спільнотами, зокрема кінцевими користувачами на основі принципів відкритих інновацій.

Широке співробітництво в інноваційній діяльності формується на Концепції чотирьох компонентної спіралі Quadruple Helix (QH) в інноваційній політиці, що визначає перехід до системної, відкритої та орієнтованої на користувача інноваційної політики. Час лінійних розробок виробництва і послуг, що виконуються за моделлю «згори вниз», поступається різним формам і рівням співвиробництва з споживачами, клієнтами та громадянами. Це також становить певний виклик перед державними органами, що надають послуги громадянам. В QH четверта група інноваційних акторів додана до моделі потрійної спіралі (TH). Проте існують різні позиції з кого складається ця четверта група — від посередників до різних користувачів інновацій. За визначенням інноваційної моделі QH, що наводиться в звіті [6] проекту Creating Local Innovation through a Quadruple Helix (CLIQ) — це модель інноваційної співпраці або інноваційного середовища, в якому користувачі, фірми, університети та державні органи співпрацюють для створення інновацій. Ці інновації направлені на те, що є корисним для партнерів інноваційного співробітництва; вони можуть бути, наприклад, технологічними, соціальними, продуктовими, сервісними, комерційними та некомерційними інноваціями [3].

Необхідним є створення відкритих платформ, де конкуренти діють як потенційні партнери у співпраці зі створення інноваційних продуктів і (або) продукції чи послуг. Важливим завданням таких платформ є розміщення окремих частин інноваційного процесу в одну структуру, що притаманно для циклічно-мережевого характеру інноваційної діяльності.

Розглядаючи правові засади, слід зазначити, що, зокрема, науково-дослідні організації в Україні все частіше знаходяться у безпосередній взаємодії з окремими організаціями, споживачами або їх мережами. Це вимагає насамперед розробки угод щодо розподілу прав інтелектуальної власності та володіння мережевими технологіями.

Прикладом подібної екосистеми є мультикорпорація Digital Delta, розташована в м. Шеньчжень, що перетворилося у центр відкритих інновацій Китаю. Шеньчжень — це місце, в якому починало свою діяльність більшість сучасних молодих та успішних китайських підприємств. Зокрема, у Шеньчжені знаходяться такі компанії, як DJI — найбільший виробник дронів та безпілотників — з 70 %-ю часткою ринку клієнтів. DJI має відкриту платформу для розробників, які створюють нове обладнання і програмне забезпечення для безпілотників низки галузей, наприклад, сільського та лісового господарства, комунального будівництва тощо [4].

Отже, проходження новими технологіями життєвого циклу інновацій набагато скоріше по часу відбувається завдяки залученню зовнішніх партнерів в інноваційний процес. Це є однією з величезних переваг моделі відкритих інновацій за ознакою швидкості здійснення інноваційної діяльності порівняно із концепцією закритих інновацій.

Список використаних джерел:

1. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період 2020-2025 роки: проект від 06.11.2019 р. URL: https://drive.google.com/file/d/1oqjabxZiTempwJjaZsO1NoLt7fvP_qxj/view.

2. Носик О. М. Відкриті інноваційні системи: головні характеристики і напрями інтернаціоналізації. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2016. Т. 24. № 6. С. 103–113.

3. Ночвай В. І., Федосеев О. І. Роль громадських організацій в інноваційній політиці, трансфері знань та євроінтеграційних процесах. Проект «Громадська синергія», 2018. 23 с. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Rol-gromadskiyh-organizatsiy-v-innovatsijnij-politytsi-transferi-znan-ta-yevrointegratsijnih-protseсах.pdf>.

4. Here are the world's largest drone companies and manufacturers to watch and invest in. Business Insider. URL: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/top-drone-manufacturers-companies-invest-stocks-2017-07-1002184052#>.

5. Паневник Т. М., Болгарова Н. К. Формування інноваційних систем як середовища відкритих інновацій. *Бізнес Інформ*. 2020. № 8. С. 53–59.

6. Robert Arnkil, Anu Järvensivu, Pasi Koski, Tatu Piirainen. Exploring Quadruple Helix. Outlining user-oriented innovation models. Final Report on Quadruple Helix Research for the CLIQ project. Tampere: University of Tampere, Institute for Social Research, Work Research Centre, 2010. URL: <https://trepo.tuni.fi/handle/10024/65758>.

7. The Lund Declaration 2015: EUROPE MUST SPEED UP SOLUTIONS TO TACKLE GRAND CHALLENGES THROUGH ALIGNMENT, RESEARCH, GLOBAL COOPERATION AND ACHIEVING IMPACT. The Lund Declaration — december 2015. URL: <https://www.vr.se/download/18.3936818b16e6f40bd3e5cc/1574173770601/The+Lund+Declaration+2015%20final.pdf>.

Наукове видання

Методологія оцінки вартості майнових прав інтелектуальної власності та практичні аспекти її застосування

*Збірник наукових праць
III Всеукраїнської науково-практичної конференції
«Всеукраїнський семінар з проблем
економіки інтелектуальної власності»
(24 вересня 2020 року)*

Укладач — Г. Дорожко, кандидат технічних наук

Комп'ютерне макетування — *Л. Цикаленко*
Художнє оформлення обкладинки — *Н. Мінченко*

Адреса редакції:

м. Київ-150, вул. Казимира Малевича, 11, корп. 4

Тел.: 228-21-36; тел./факс: 200-08-76

www.ndiiv.org.ua

e-mail: letter@i.kiev.ua

Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Гарнітура SchoolBookСТТ.

Ум.-друк. арк. 9,3. Наклад 300 прим.

Видавець: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»

м. Київ, вул. Бориспільська, 9.

Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.

Виготовлювач: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»

м. Київ, вул. Бориспільська, 9.

Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.