

Національна академія правових наук України
Науково-дослідний інститут
інтелектуальної власності

Питання інтелектуальної власності

ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Збірник наукових праць
Випуск одинадцятий
Київ - 2013



Національна академія
правових наук України

Науково-дослідний інститут
інтелектуальної власності

**ПИТАННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ
ВЛАСНОСТІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск одинадцятий

Київ 2014

УДК 347.(77+78)
ББК 67.9(4Укр) 304.3
ПЗ5

*Рекомендовано вченою радою Науково-дослідного
інституту інтелектуальної власності НАПрН України
(протокол № 9 від 27 листопада 2013 р.)*

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

О. П. Орлюк, доктор юридичних наук (голова редколегії); **О. Б. Бутнік-Сіверський**, доктор економічних наук (головний редактор з економічних наук); **О. Ф. Дорошенко**, кандидат юридичних наук (відповідальний секретар); **В. І. Семчик**, доктор юридичних наук; **Н. М. Мироненко**, доктор юридичних наук; **Н. Р. Малишева**, доктор юридичних наук; **В. С. Дроб'язко**, кандидат філологічних наук; **В. І. Нежиборець**, кандидат економічних наук; **С. Ф. Ревуцький**, кандидат економічних наук; **О. О. Штефан**, кандидат юридичних наук.

Питання інтелектуальної власності : зб. наук. праць.
ПЗ5 Випуск 11 / редкол. : О. П. Орлюк та ін.; НДІ ІВ
НАПрНУ — К. : НВП Інтерсервіс, 2014. — 198 с.

ISBN

Збірник містить наукові праці з питань, пов'язаних із правовим захистом інтелектуальної власності. Наукові статті відображають певні наробки фахівців НДІ інтелектуальної власності, отримані за результатами досліджень, проведених у 2013 р., в яких розглядаються проблеми правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності.

Для науковців, аспірантів і практичних працівників сфери інтелектуальної власності.

УДК 347.(77+78)
ББК 67.9(4Укр) 304.3

Відтворення всієї книги чи якої-небудь її частини будь-якими засобами або в якій-небудь формі, зокрема й у Інтернеті, забороняється без письмового дозволу Інституту.

ISBN

© Науково-дослідний інститут інтелектуальної
власності НАПрН України, 2014

Від редакційної колегії

В умовах світової глобалізації та інтеграції, посилення конкуренції на світових ринках, подолання кризових явищ, рівень економічного розвитку країни визначає потребу в не формальному, а дійсному переходу економіки України на інноваційний тип розвитку.

В Україні через слабку взаємодію науки та бізнесу не знайшли належного розвитку трансфер технологій, використання людського капіталу, комерціалізація об'єктів прова і інтелектуальної власності. Через це країна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу в пріоритетних напрямках діяльності, що загрожує розвитку економіки, досягненню економічної стабілізації, інтеграції у світову спільноту.

За останній час розрив між створенням новітньої технології та її впровадженням у промисловість в Україні суттєво збільшується, а в економічно розвинених країнах він скорочується, що свідчить про можливість у таких країнах, на відміну від інших, швидко й ефективно використовувати інновації, забезпечувати створення більшої доданої вартості, якісного зростання національного доходу, появи нових робочих місць і завойовувати ринки технологій та інноваційної продукції.

Дослідження поглиблення процесів інноваційного розвитку в Україні стало сьогодні пріоритетним. В цьому напрямі працює й Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної академії правових наук України, провадячи дослідження за темою: *«Дослідження національної політики розвитку інтелектуального капіталу з позиції глобалізації економіки та розробка механізмів її правового забезпечення»*.

Пропонуємий збірник наукових праць *«Питання інтелектуальної власності (Випуск одинадцятий)»*, що відображає певні напрацювання фахівців Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрНУ, проведених у 2013 р., які розміщені у трьох частинах за напрямками дослідження: *людський капітал та ресурси в інтелектуальній економіці; інноваційна діяльність в умовах глобалізації економічних процесів; правові відносини майнових прав інтелектуальної власності*. Таке розміщення напрацювань авторів дозволяє досягнути їхню різновекторність, показати перші спроби розв'язання наукових проблем, зберегти індивідуальність наукових підходів авторів і розглядати збірник наукових праць як цілісне дослідження.

Збірник рекомендовано для науковців, аспірантів і практичних працівників сфери інноваційної діяльності й інтелектуальної власності.

ЧАСТИНА 1

Людський капітал і ресурси в інтелектуальній економіці

*Буров О. Ю,
провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності НАПрНУ, доктор технічних наук, член-кореспон-
дент Міжнародної академії проблем людського чинника*

НОВА ЕРА В ІСТОРІЇ ЛЮДСТВА: ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Чи не найбільш дискусійною проблемою в останні роки стало питання глобалізації, її позитивних і негативних наслідків. З'явившись у словниках півстоліття тому, це слово стало популярним в останні 20 років і трактується як «процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації» [1].

Процес поширення інформаційних технологій, продуктів і систем у всьому світі несе за собою економічну та культурну інтеграцію. Прибічники цього процесу вбачають у ньому можливість подальшого прогресу за умови розвитку глобального інформаційного суспільства, а всі сучасні процеси та пов'язані з глобалізацією негативні явища мають природний характер і ними неможливо керувати. Критики (антиглобалісти) попереджають про небезпеку глобалізації для економіки [2], національних культурних традицій і поглиблення соціальної нерівності [3–4], хоча водночас результати дослідження World Values Survey, в якому були проаналізовані 65 країн і 75 % світового населення, показали, що основні культурні цінності зберігаються, незважаючи на глобалізацію, а традиційні цінності, змінені під впливом глобалізації та модернізації, можуть відновлюватися [5].

Загалом критика та дискусії ведуться навколо таких сфер прояву життя та діяльності людини, як політика й управління, економіка та культура, тобто загальних проявів макро-соціальних процесів, зокрема і на шпальтах спеціалізованих журналів (наприклад [6]).

Мета цього дослідження — виявлення базових еволюційних процесів сучасного етапу розвитку людства, відповідних тенденцій і проблем, а також можливих шляхів їх розв'язання.

Глобальні тенденції в історії людства

Звичайне визначення глобалізації, котре наведене вище, дозволяє припустити, що вся історія людства була шляхом до інтеграції та уніфікації (без чого неможливе взаємне розуміння і спільне виробництво та споживання результатів останнього). Історичний аналіз цього процесу дозволяє по-різному підійти до його аналізу (наприклад [7]). Ідеї глобального суспільства висловлювалися ще давньогрецькими мислителями (так Діоген, використовував поняття «космополіт», тобто «громадянин світу»).

Останнім часом теорію глобального суспільства з позицій економічної історії людства розвивав І. Валлерштайн [8], а в світовому науковому співтоваристві стає все більш популярною концепція глобального суспільства (*global society*), з позицій якої люди Землі є громадянами єдиного глобального суспільства, що складається з множини локальних товариств країн (або їхніх груп) світу. У такому контексті процеси глобалізації перетворюються на звичайні суспільні перетворення в межах цілісного глобального суспільства.

Слово «глобальний» з'явилося в історії не так давно та походить від фр. *global* — загальний, що має кілька значень, зокрема: 1) охоплює Земну кулю та 2) масштабний, повний, всеохопний [9]. У другому значенні його можна визначити як «у межах досяжного простору людства», тобто виходячи із спільного знання напряму, масштабу та можливостей досягнення будь-якої точки цього простору. «Всепланетарність» виникла з розширенням знання про нашу планету та визнанням її сферичності. Проте повнота й універсальність, всеохоплення, масштабність є поняття відносні, тому що в космічному масштабі їх застосування щодо Землі як планети є локальним і обмеженим.

О. Н. Чумаковим запропонована періодизація становлення глобальних зв'язків за їх масштабністю, що в цілому логічно відображає загальну тенденцію зростання останньої [10]:

- 1) епоха фрагментарних подій (завершується 5 тис. років тому),
- 2) епоха регіональних подій (завершується в XV столітті),
- 3) епоха глобальних подій (завершується у середині XX столітті).

Її подальше уточнення запропоновано Н. Є. Грініним [11]. Проте автори пропонують вважати початком періодизації лише торгівлю металом і не дають чіткої класифікації теперішнього етапу розвитку людства з огляду на запропоновані власні критерії.

У такому контексті зародком глобалізації можна вважати родове плем'я, коли окремі особи й об'єднання сімей вимушені були узгоджувати загальні правила як життя, так і спільної діяльності (тобто вводити *de facto* інтеграцію та уніфікацію), а «масштабність» і «універсальність» досяжного простору обмежувалися територією існування. Особливого значення цей процес набув у зв'язку з необхідністю переміщення до нових місць

життя та розширенням сфер контактів з іншими групами людей, а також уявлень щодо доступного простору існування та можливостей обміну необхідними предметами («товарами»).

Фактично, критеріальною базою класифікації О. Н. Чумакова є розширення людиною фізичного (матеріально-об'єктного) простору життя та діяльності, а також виробництва й застосування об'єктів цього простору. Визначення глобалізації Л. Клайном як руху товарів, послуг, фінансового капіталу між країнами й секторами економіки, руху людей між країнами з метою виконання економічних функцій, валютних операцій, а також руху інтелектуальної продукції між дослідними та навчальними центрами [12] є розширенням бази на нематеріальні об'єкти й застосуванням до них тих самих законів і критеріїв, які діяли на попередніх етапах історії людства, коли все, що виробляла людина, мало місце та вимір у просторі й часі. Глобалізація простору життя та діяльності людини підійшла до своєї природної межі, зумовленої відповідними потрібними ресурсами.

Глобальні процеси у світі

З розширенням виробництва, освоєнням нових земель і природних ресурсів людство з часом необхідно зіштовхнулось з обмеженнями простору свого існування. Виникла необхідність перерозподілу ресурсів, більш чіткої уніфікації правил взаємодії та переміщення. Екстенсивний шлях існування (у ресурсному та територіальному аспектах) у межах доступного матеріально-об'єктного простору почав вичерпувати можливості та потреби (коли об'єкти вироблення-споживання існували у просторі й часі), підготувавши умови для задоволення всієї ієрархії потреб людини (за А. Маслоу) в іншому вимірі — віртуальному (НЕматеріально-об'єктному).

Перехід у «віртуальний», інформаційний, простір життя та діяльності зумовив розвиток відповідних засобів, інструментів і правил інтеграції та уніфікації. Виробництво і споживання предметів довколишнього світу перейшло до створення віртуальних продуктів, які перестали мати локалізацію у просторі та часі. Виробництвом «матеріальних» об'єктів все більше займаються створені людиною автоматизовані чи автоматичні «засоби виробництва», що вимагають розширення та появи нових знань і водночас надають людям можливість займатися саме виробництвом нових знань як способом задоволення потреб у самореалізації. Глобалізація економічних, соціальних і культурних процесів перетворилася з наслідків прогресу та потреб людства на умови подальшого розвитку, а «віртуальний» простір діяльності — у реальний простір існування.

Протягом усієї історії спостерігалися міграційні потоки великих мас людей і цілих народів. В останні два десятиліття відбувається переселення великої кількості населення з азійських країн

до Європи та Північної Америки. Ці потоки супроводжуються глобальним не тільки переміщенням робочої сили, але й змішуванням культур, світоглядних систем, освітніх традицій і знань, стандартів способу життя. Глобалізація відбувається не шляхом знищення етнічних особливостей, а й шляхом збагачення можливостей вибору людиною форм та засобів життя, напрямів освіти й кола професій, зокрема й нетрадиційних для тих або тих етносів. При цьому розширення можливостей вибору відбувається на усіх рівнях — від побутового до соціального та професійного. Зустрічні потоки технологій виробництва, що супроводжують і стимулюють, своєю чергою глобалізацію з високорозвинених країн до країн, які розвиваються та в яких робоча сила поки що залишається більш дешевою, примушують населення на новому місці піднімати рівень професійної та загальної освіти. Таким чином підвищується освітній і професійний рівень населення, що зумовлює зростання інтелектуального капіталу не тільки високорозвинених, але й інших країн, забезпечуючи загальне зростання потенціалу людства.

Зростання вибору можливостей людини веде до зростання можливостей її самореалізації, що в підсумку підвищує ефективність реалізації її потенціалу. Відбувається не тільки «горизонтальне» переміщення/збагачення (у географічному сенсі), але й «вертикальне» (за рівнями розвитку людини), що забезпечує зростання загального інтелектуального потенціалу людства. Оскільки ці тенденції відбуваються з прискоренням, а фізичне переміщення великої кількості людей і ресурсів, які їх забезпечують, має фізичне обмеження, то в інформаційному просторі завдяки відсутності таких обмежень зазначені процеси набули особливого значення. Створення об'єктів споживання, їх використання, відпочинок і навіть рекреаційні процеси вже сьогодні мають свої аналоги в інформаційному середовищі, в якому людство живе вже зараз (що визнано ЮНЕСКО у 2005 р. на всесвітній конференції в Тунісі). Інформаційний або цифровий світ (*digital world*) став *de facto i de jure* не чимось додатковим, а розширеним реальним світом існування людини. Варто зауважити, що люди, котрі народилися в останні 20 років, зростають у цьому світі як у рідному середовищі (!), сприймаючи його як звичайний, природний світ.

Глобалізаційні процеси останніх десяти років продемонстрували, що доросле населення, котре фактично створило цей «штучний» цифровий світ, виявилось не готовим забезпечити потреби людини в ньому.

Нові проблеми людини в інформаційному глобальному просторі

Глобалізаційні процеси у цифровому світі не можна звести до «руху інтелектуальної продукції між дослідними і навчальними центрами» (за Л. Клайном). Цифровий простір дедалі ширше

охоплює всі сфери нашого життя. Наразі повсякденними стали такі поняття, як *e-work*, *e-learning*, *e-business*, *e-books*, *e-medicine* тощо. Цей простір має принципово інші властивості порівняно з тим, в якому жило людство раніше:

- 1) замість виробництва та споживання матеріальних об'єктів люди виробляють і споживають інформацію та знання;
- 2) основною властивістю інформації і знань є їхнє існування поза часом та простором, адже з'явившись, вони існують безкінечно довго (навіть одночасне вимкнення всіх мереж, що було б катастрофою для людства, їх не знищить);
- 3) якщо у традиційному, «фізичному», просторі людина забезпечує свої потреби на фізіологічному рівні відомим чином і досвід людства дозволяє робити це з розумінням позитивних та негативних механізмів (завдяки відомим загальним біологічним законам життя), то в інформаційному просторі поки що наука не може однозначно дати рекомендації не тільки індивідуального, але й навіть групового характеру (тому що людська психіка завжди індивідуальна, а психофізіологічні основи життєдіяльності не настільки розроблені, як медико-біологічні);
- 4) питання безпеки в цифровому просторі взагалі поки що практично не досліджувались і не мають рішення (питання кібербезпеки на часі розробляються, але під кутом захисту техніки та інформації, а не людини). На відміну від «фізичного» довколишнього середовища (матеріально-об'єктного), де науково обґрунтовані та розроблені системи захисту людини на індивідуальному і груповому/колективному рівнях, в інформаційному середовищі такі засоби не розроблені через недостатнє вивчення природи діяльності людини в такому середовищі; головна причина — людина у процесі діяльності «відкрита» для інформації, що стає не тільки об'єктом, але й інструментом, засобом, метою та середовищем діяльності, тобто «зливається» з людиною та не може бути відокремлена від неї;
- 5) можливості задоволення соціальних потреб і навіть самореалізації людини в цифровому просторі практично необмежені, що особливо важливо для людей з певними вадами розвитку;
- 6) оскільки основним продуктом, з яким має справу людина в цифровому просторі, є інформація/знання, то захист результатів діяльності (інтелектуального продукту) також набуває нового характеру потребує нових принципів.

Глобальні тенденції освіти на початку XXI століття

Глобалізація та перехід від виробництва матеріальних об'єктів до виробництва знань наприкінці XX століття призвели до суперечності між засобами виробництва й результатом освіти. Причому це сталося практично в усьому світі, незалежно від національних

освітніх систем, їхніх організації та фінансових механізмів реалізації. Фактично, початок ХХІ століття ознаменувався початком кардинальних реформ національних і світової освітянських систем. Причина полягає в тому, що принципово змінилися вимоги до знань і вмінь, яких вимагає час. Ключові навички початку ХХІ століття:

- інформаційна грамотність;
- висока продуктивність праці;
- винахідливе аналітичне мислення;
- швидкі пошук і обробка інформації;
- ефективне спілкування;
- робота в проектах та команді;
- вирішення проблем/прийняття рішень;
- вміння брати на себе відповідальність;
- стійкість до інформаційного впливу;
- життєві компетенції.

На передній план вийшли вимоги до людей з дослідницькими здібностями, тому що пошук інформації, її переробка та створення нових знань необхідні в усіх сферах діяльності. Відповідно, освіта, орієнтована на вміння репродуктивного відтворення знань, втратила актуальність через незабезпечення потреб суспільства. На часі груповий підхід до суб'єкт(учитель)–об'єктних(учень) стосунків у навчальному процесі замінюється на суб'єкт-об'єктний, де учень набуває статусу активного елемента навчального процесу. Найбільш ефективним таке навчання є у цифровому просторі, що принципово змінює дидактичні основи навчання та значно розширює можливості вибору учнем тактики, стратегії, носія необхідних знань і режиму навчання. Відповідно, власне знання та процес їх отримання капіталізуються, набуваючи необхідності відповідного захисту, як це відбувалося в минулому із захистом об'єктів інтелектуальної власності.

Глобалізаційні процеси загалом і в освіті, зокрема, набувають нових рис (у критерійному сенсі):

- знання денационалізуються (втрачають державно-орієнтовану цінність), а відповідно, й виховання втрачає державно-орієнтовану цінність;
- сучасна компетентність вимагає умінь з пошуку, аналізу та синтезу інформації як умінь критичних;
- багатомовність (знання не тільки своєї, а й іноземних мов) стає не так показником рівня загальної культури, як критичним інструментом навчання;
- комунікативність і культурний інтелект як готовність до сприйняття «чужої» позиції та культури набувають все більшого значення;
- посилюються тенденції переходу від предметно-орієнтованого до проектно-орієнтованого навчання, де результат навчальної

та практичної діяльності належить не одній особі, а має групового автора, що впливає на здатність до соціалізації учня.

Водночас навчання набуває необхідності використання індивідуально-орієнтованого підходу з метою максимального урахування та використання індивідуальних особливостей учня, виявлення його/її «прихованих» здібностей, що часто не виявляються у традиційному навчанні. Такий підхід сприяє розвитку винахідницьких та інноваційних рис учня.

Правові аспекти життя та діяльності в цифровому просторі

Перенесення середовища життєдіяльності людини — навчального, виробничого, рекреаційного, побутового й особистого — у цифровий простір вимагає створення його відповідного нормативно-законодавчого забезпечення. Це стосується захисту людини (психологічного, соціального) та результатів її життєдіяльності. В останньому випадку постає низка питань, які потребують ретельного вивчення та рішення. Якщо щодо виробництва об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) національне та міжнародне законодавство активно розвиваються [наприклад 14–15], то у сфері освіти потребують уточнення такі питання:

- об'єкти правового захисту в освіті;
- рівні захисту ОПІВ та їхня доцільність;
- можливості правового захисту ОПІВ в умовах мережних навчальних курсів;
- правовий захист ОПІВ, які створюються у процесі навчальної проектної діяльності;
- правова відповідальність суб'єктів навчального процесу.

Висновки

1. Глобалізаційні процеси супроводжують усю історію людства та набувають особливих рис на етапі переходу від суспільства виробництва матеріальних об'єктів до суспільства вироблення знань.

2. Перехід людства до життя та діяльності в інформаційному суспільстві має суттєві відмінності порівняно із суспільством «матеріальних об'єктів», які полягають у нечіткій локалізації результату діяльності в часі та просторі.

3. Захист людини та її прав у цифровому просторі вимагає розробки спеціального нормативно-правового забезпечення.

Список використаних джерел

1. Глобалізація [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Глобалізація>.

2. Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар / Джозеф Стігліц. — К. : КМ Академія, 2003. — 252 с.

3. Голобуцкий Алексей. Судный век: Информатизация, глобализация, терроризм и ближайшее будущее человечества / А. Голобуцкий, О. Шевчук. — К. : КМ Академия, 2004. — 95 с. — (Зелена б-ка).

4. Буряк В. В. Динамика культуры в эпоху глобализации: нососферный контекст : монография / В. В. Буряк. — Симферополь : ДИАЙПИ, 2011. — 462 с.

5. Панкадж Гемават. Мир 3.0: Глобальная интеграция без барьеров / Гемават Панкадж. — М. : Альпина Паблишер, 2013. — 415 с.

6. Век глобализации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.socionauki.ru/journal/vg>.

7. Кузовков Ю. В. Глобализация и спираль истории / Ю. В. Кузовков. — М. : Аним-Пресс, 2010.

8. Wallerstein I. The Modern World-System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century (Studies in Social Discontinuity) : 3 vols. — New York, 1974. — Vol. I.

9. Глобальный // Энциклопедический словарь: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/g3172.html>.

10. Чумаков А. Н. Глобализация. Контуры целостного мира : монография / А. Н. Чумаков. — 2-е изд. — М. : Проспект, 2011. — 428 с.

11. Гринин Н. Е. Истоки глобализации: мир-системный анализ / Н. Е. Гринин // Век глобализации. — 2011. — Выпуск № 1(7). — С. 80–94.

12. Диев В. С. Многомерный вектор глобализации: начало и основные компоненты / В. С. Диев // Философия образования. — 2005. — № 1 (12). — С. 15–21.

13. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам / Л. Клайн // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 6. — С. 44–49.

14. Андрощук Г. Рівень прав і свобод в Інтернеті: стан і тенденції / Г. Андрощук. — Інтелектуальна власність. — К., 1998. — № 10. — С. 7–10.

15. Защита прав интеллектуальной собственности в Интернете // Юридическая газета. — 2010. — № 48. от 30.11.10.

Бутнік-Сіверський О. Б.,
завідувач економіко-правового відділу інтелектуальної
власності НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ,
доктор економічних наук, професор, член-кореспондент
Академії технологічних наук України

Орлюк О. П.,
директор НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ,
доктор юридичних наук, професор,
член-кореспондент НАПрНУ

Падучак Б. М.,
завідувач сектору використання та передачі прав
інтелектуальної власності НДІ інтелектуальної власності
НАПрНУ, кандидат юридичних наук

Шульпін І. Л.,
науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності НАПрНУ, здобувач

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ
(ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ПОГЛЯД
І ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД)**

З подальшим економічним розвитком суспільства все важливішого значення набуває **людський капітал**, який в *інтелектуальній економіці* [1] є трансформований результат творчої діяльності у вигляді інтелектуальної власності, що за відповідною процедурою набула права у складі нематеріальних активів, які перебувають на балансів як активи чи у статутному капіталі відповідного товариства в обмін на корпоративні права його засновників (учасників). В інтелектуальній економіці *інтелектуальний капітал* складається з авансованої вартості, еквівалентної вартості *об'єктів права інтелектуальної власності*, що в процесі руху створює додаткову вартість, і з людського капіталу, який еквівалентний *вартості інтелектуальної сили* у формі заробітної плати інтелектуальних зусиль одного чи сукупності працівників, котрі перебувають у процесі розробки та впровадження інтелектуального продукту (продукції) з метою отримання доходу (прибутку).

Вкладення інвестицій в розвиток людського капіталу є умовою створення, введення та використання об'єктів права інтелектуальної власності (далі — ОПВ) у господарській діяльності при залученні їх до виробничого чи торгового процесу й наданні послуг з метою отримання прибутку. В умовах господарської діяльності, пов'язаної з інноваційною діяльністю, підприємство для створення *інтелектуального продукту* (результату творчої діяльності) насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів по-

стійного та змінного капіталу. Капітал (або інвестиції) тут постають як виробничий капітал, функцією якого є створення інтелектуального продукту та додаткової вартості.

З позицій політичної економіки, в основу розвитку людського суспільства покладене матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Виробництво матеріальних благ у кожній суспільно-економічній формації має свої специфічні особливості, здійснюється за допомогою знарядь праці.

Зазначимо, процес праці передбачає три основні елементи: праця людини; предмети праці; засоби праці. *Праця людини* — це змістовна, цілеспрямована діяльність людей, у процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речей між собою та водночас змінюють власну природу. *Виробничі сили* — це фактори, котрі забезпечують перетворення речей природи відповідно до потреб людей, створюючи матеріальні та духовні блага, і визначають зростання продуктивності суспільної праці, до структури яких входить, зокрема людина (головна виробнича сила). Оскільки виробничі сили відтворюють відношення людини до природи, то, з одного боку, вони звернуті до сил природи, а з другою, — до системи суспільних, передусім *економічних, відносин*, у складі яких виділяють техніко-економічні, організаційно-економічні, соціально-економічні, тобто виробничі відносини. З цим пов'язують економічний прогрес як поступовий розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента.

Варто зазначити, що при *інтенсивному типі* економічного зростання, де збільшення масштабів випуску продукції досягається шляхом якісного вдосконалення всієї системи виробничих сил за рахунок впливу науково-технічного прогресу. При цьому основними факторами *інтенсивного типу* є: впровадження нової техніки, технології на базі передових досягнень науково-технічного прогресу; підвищення згальноосвітнього та професійного рівня працівників; збільшення використання основних фондів і оборотних активів; упровадження прогресивних форм організації виробництва та праці; збільшення підприємницьких здібностей; випереджальний розвиток інформаційної сфери й інформатизації господарської діяльності тощо. Інтенсивний тип економічного зростання, насамперед, спрямований на розвиток людського фактору, який є рушійною силою становлення та розвитку всіх соціально-економічних укладів. В основу людського фактору покладене поняття людського капіталу. Саме він в оптимальному поєднанні з природними та матеріальними ресурсами, є рушійною силою сталого економічного розвитку, основою ефективного господарювання. Та при цьому економічна природалюдського капіталу потребує більш поглибленого вивчення та в зазначеному трактуванні на сучасному рівні формування економічних відносин вже нікого не влаштовує.

Так, до особливості процесу інноваційної діяльності, спрямованої на використання та комерціалізацію результатів наукових і науково-технічних досліджень та розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг, є залучення *людських та інтелектуальних ресурсів*, які спрямовані на отримання інновацій і те, що можна описати й ідентифікувати, утворюють *інтелектуальний потенціал*, частина якого отримує правову охорону та стає зареєстрованою державним органом інтелектуальною власністю, що згодом, після прийняття на баланс підприємства за певною процедурою, стає ОПІВ у складі нематеріальних активів за ознаками бухгалтерського обліку.

Теоретичне підґрунтя методологій оцінки

Передусім необхідно визначитися з економічними категоріями, що суттєво впливають на сприйняття природи загальної системи складових інтелектуальної економіки та є теоретичним підґрунтям *методологій оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу*. Частіше в економічних джерелах натрапляємо на розгляд зазначених понять як інтегроване поняття «людський капітал», що суперечить його змісту та призначенню в інтелектуальній економіці.

Людські ресурси у сфері інтелектуальної власності — це кількість працівників з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту.

В інтелектуальній економіці у процесі створення інтелектуального продукту *робоча сила прівнюється до інтелектуальної сили*, що також має споживчі властивості. Інтелектуальну силу розглядають як суспільний товар. З позиції споживчої вартості специфіка цього товару полягає в тому, що у процесі його споживання інтелектуальна сила не зникає, а *створює нову вартість*, більшу, ніж вартість товару — інтелектуальна сила. Тож в основу визначення споживчої вартості покладена абстрактна інтелектуальна праця (відповідна її кількість).

Інтелектуальна сила у сфері інтелектуальної власності — це сукупність розумових й організаційних здібностей людини, набутих знань та досвіду, що їх вона застосовує в процесі розумової, інтелектуальної праці. Цей показник може характеризувати *людський інтелектуальний потенціал*, якщо визначати потенційні можливості створювати інтелектуальний продукт за відповідний термін.

Людський капітал у сфері інтелектуальної власності — це *вартісна оцінка інтелектуальної сили*, інтелектуальних зусиль одного працівника чи сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, котрі перебувають у процесі розробки інтелектуального продукту. *Людський капітал* — це *вартісна оцінка роботи сукупності працівників на відповідному фаховому рівні* (вищому

рівні кваліфікації), яка розглядається потенційним носієм ідей, спрямованих на процес розробки інтелектуального продукту корисного для суспільства. У такому разі ефективність живої праці визначається кількістю створеного інтелектуального продукту на одиницю робочого часу. Вартість інтелектуальної сили перетворюється в заробітну плату, тобто набуває перетворювальної форми. Вартість інтелектуальної сили, вираженої у грошах, набуває *форму ціни інтелектуальної сили*. Отже, заробітна плата та винагорода — це грошове вираження вартості та ціни товару — *інтелектуальної сили* й частково результативності *функціонування інтелектуальної сили*.

Інтелектуальний продукт є сфері інтелектуальної власності — це результат розумової, інтелектуальної праці. Це продукт творчих розумових зусиль, який має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носії. Деякі інтелектуальні ресурси, зокрема, ті, що мають великий комерційний потенціал, отримують правову охорону та стають *ОПІВ*.

Інтелектуальний ресурс у сфері інтелектуальної власності — це залучений у господарський обіг *інтелектуальний продукт*, який є інтелектуальною власністю, не має матеріальної форми, ідентифікований і утримується суб'єктом господарювання з метою використання протягом періоду понад 1 рік (або одного операційного циклу, якщо він перевищує 1 рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або для надання в оренду іншим особам.

Інтелектуальні активи у сфері інтелектуальної власності — це *вартість інтелектуальних ресурсів*, які в господарському обігу набувають форми нематеріальних активів. Це вартість ОПІВ у складі нематеріальних активів.

Передує цьому процесу створення інтелектуального продукту, що на матеріальному носії стає інтелектуальним ресурсом. Інтелектуальні ресурси ідентифікуються шляхом опису на матеріальному носії, оформлення прав власності та можуть бути присутні на ринку у формі ОПІВ.

Людські ресурси й інтелектуальні ресурси чи інтелектуальна сила та інтелектуальний продукт розглядаються разом, так і окремо як *інтелектуальний потенціал*, який не має вартісної оцінки, а вимірюється кількістю працівників і кількістю ідентифікованих ОПІВ.

У вартісному вимірі інтелектуальний потенціал відтворює *інтелектуальний капітал за відповідними складовими*, що мають дещо різну природу походження в господарському процесі.

Інтелектуальний капітал у сфері інтелектуальної власності — це створений або придбаний інтелектуальний продукт (продукція), що має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікова-

ний (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості). Як економічну категорію, *інтелектуальний капітал* розглядають з позиції *авансованої інтелектуальної вартості*, що в процесі свого руху приносить більшу вартість завдяки вартості додатковій. Таке трактування інтелектуального капіталу може бути визначене як соціально-економічне.

Як бачимо, між наведеними поняттями є суттєва різниця: *людські ресурси* — кількість працівників; *інтелектуальний продукт* — результат їхньої розумової діяльності, праці; *людський капітал* — це вартісна оцінка людських ресурсів та їхніх інтелектуальних зусиль за різною природою економічного походження.

Інтелектуальні ресурси, на відміну від людського капіталу, можуть бути рівноцінно замінені при акціонуванні на корпоративні права та належати акціонерам. Це стається в процесі здійснення трансакцій з інтелектуальними капіталом, тобто інтелектуальні ресурси, що приймаються на баланс за відповідною вартістю (корпоративною вартістю), набувають статусу ОПІВ у складі нематеріальних активів.

Важливою складовою в цьому процесі є перетворення інновацій, створених людськими ресурсами, на інтелектуальні ресурси, якими суб'єкт господарювання (підприємство, фірма, товариство, корпорація) може володіти. З огляду на це, *інтелектуальний капітал як авансована вартість* складається в господарському обігу з двох складових — *людського капіталу й інтелектуальних активів* (у складі нематеріальних активів), — які мають різну методологію походження, взаємопов'язані, та споживчого попиту.

З означеного узагальнення економічних категорій, котрі суттєво впливають на сприйняття природи загальної системи складових інтелектуальної економіки, народжується теоретичне обґрунтування *методології оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу*, що є суттєвим для розробки інструментів її визначення для цілей використання за соціально-економічним призначенням та економіко-правовим супроводом.

На практиці сьогодні в інтелектуальній економіці поділ *оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу* має дещо ще умовний характер, але з теоретико-методичного погляду інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал мають відповідні відмінності, що поглиблюють їх природу й економічний зміст за рахунок його складових, стосовно інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу як складного процесу в інтелектуальній економіці, якщо звернути увагу на послідовність трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт.

Удосконалюючи підхід В. Зинова та К. Сафаряна [2], покажемо взаємозв'язок між інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом при розгляді їхніх компонентів за певними ознаками (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Компоненти інтелектуального потенціалу
й інтелектуального капіталу за ознаками**

Ознаки	Інтелектуальний потенціал		Інтелектуальний капітал	
	людські ресурси (інтелектуальна сила)	інтелектуальні ресурси (інтелектуальний продукт)	людський капітал	інтелектуальні активи (нематеріальні активи)
Можливості передачі знання	кількість працівників, які розробляють або володіють знаннями, що можна ідентифікувати	знання, що описані на матеріальних носіях і які можна захистити правовим механізмом і передати (комерціалізувати)	вартісна оцінка інтелектуальної сили, інтелектуальних зусиль одного працівника чи їх сукупності (колективний інтелект), які перебувають у процесі розробки інтелектуального продукту (продукції) чи намагаються передати свої знання	вартість об'єктів права інтелектуальної власності за результатами введення їх у господарський оборот
Приклади	досвід; професійні знання; групові та індивідуальні навички; творчість	плани, програми, коди, правила, формули; комп'ютерні програми; технології, винаходи; процеси; публікації	вартісна оцінка інтелектуальних зусиль	вартісна оцінка конкретного виду інтелектуального продукту (нематеріального активу)
Джерело	люди, практика та процедури організації	матеріальні носії інформації, котрі можна ідентифікувати	вартісна оцінка джерела інформації на матеріальному носії	вартість інновації (інноваційного продукту, інноваційної продукції)
Методи правової охорони	комплексна угода між працівником і роботодавцем	патентне право; авторське право; комерційні секрети тощо	вартість угоди, авторської винагороди	паушальний платіж; роялті; вартість послуг

Інтелектуальні активи з позиції Можливості передачі знання (див. табл. 1.1) розглядаються як вартісна оцінка інтелектуальних ресурсів або створених інтелектуальних продуктів, тобто

знань, які описані на матеріальних носіях і які можна захистити правовим механізмом та комерціалізувати. Зрештою інтелектуальні активи набувають статусу нематеріальних активів або це вартість ОПІВ за результатами введення їх у господарський оборот. А людські ресурси (інтелектуальна сила) при введенні в господарський оборот за відповідною процедурою трансформуються у вартісну оцінку щодо інтелектуальної сили чи інтелектуальних зусиль одного або сукупності працівників (колективний інтелект), які перебувають в процесі розробки інтелектуального продукту або намагаються передати свої знання при створенні інноваційного продукту чи інноваційної продукції.

За ознакою «Приклади» — людські ресурси проявляють себе у формі досвіду, професійних знань, групових та індивідуальних навичок, творчості. У цьому напрямі *інтелектуальна сила* спрямована на створення інтелектуального продукту у формі: планів, програм, кодів, правил, формул; комп'ютеризованих програм, технологій тощо. Вартісна оцінка інтелектуальної сили й інтелектуальних ресурсів набуває форму людського капіталу й інтелектуальних активів.

За ознакою «Джерело» людські ресурси представлені кількістю людей, практики та процедури організації, а інтелектуальні ресурси — матеріальними носіями інформації, котрі можна ідентифікувати (виділити). У вартісному вимірі людські ресурси за ознакою «Джерело» набувають статусу людського капіталу як вартісної оцінки джерела інформації на матеріальному носії, а з позиції *інтелектуальних активів* — це вартість інновації (інноваційного продукту чи інноваційної продукції) залежно від стадії трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт (продукцію).

З позиції «Методів правової охорони» інтелектуальні активи розглядають як форму паушального платежу, роялті чи вартості послуг, що є винагородою за використання нематеріальних активів у господарському обороті. Цьому передують формування людського капіталу у формі вартості угод, авторської винагороди за передане (комерціалізоване) патентне право, авторське право або передані комерційні секрети тощо на умовах укладення комплексних угод (контрактів) між працівниками та роботодавцями, що є рушійною силою людських ресурсів, спрямованою на отримання результату інноваційної діяльності.

Щодо *методологій оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу*, то у цьому напрямі є багато спірного та досить теоретично невизначеного, що ускладнює вирішення питань побудови відповідного методичного інструментарію. Достатньо звернути увагу на бажання оцінити людський капітал способом поєднання в інтегровану модель одночасно оцінки людських ресурсів і людського потенціалу, хоча за економічним

походженням та змістом — це різні за призначенням категорії, що вирішують різні економічні завдання.

Теоретично таке намагання можна пояснити штучно створеною *спорідненістю понять «інтелектуальний капітал» і «людський капітал» з позиції філософської категорії*, де інтелектуальний капітал, а також людський капітал розглядають як здатність до мислення, пізнання, накопичений досвід особливо до його вищих теоретичних рівнів, що властиво інтелекту. Що стосується капіталу, зокрема, капіталу інтелектуального, а також і людського, вони розглядаються як накопичення наукових, теоретичних і практичних знань людства, суспільства про відповідні дії, процеси, проблеми вирішення. Це є категоріальна структура мислення, що формується на основі суспільного пізнання в процесі вдосконалення, пошуку нового на основі універсальних форм мислення та пізнання. Інтелектуальний капітал, як і людський капітал, намагаються розглядати як систему знань, процес динаміки зростання знань, які базуються на системному характері людського мислення, з метою оперувати ними (знаннями) діалектично, тобто як взаємопов'язаними, рухливими, суперечливими, як такими, що переходять одна в одну чи узагальнюються, ви-кристалізуються, стверджуються.

У цьому процесі людина, що удосконалює, узагальнює, є винахідником, раціоналізатором, який шукає нові рішення (новації), розв'язує завдання, вона розглядається як носій ідеї, розробник (творець) інтелектуального продукту. Та за ознаками це не належить до людського капіталу, хоча їй (людині) властиві (притаманні) сукупність знань, навичок, творчих здібностей, тому що людський ресурс має реалізувати себе в інтелектуальному продукті (продукції). Це можливо зробити (досягти) в процесі розробки, пошуку, узагальнення за певних соціально-економічних умов, до яких належать наявність мотивації, концентрація розумових зусиль, зацікавленість споживча, корисність для суспільства тощо. У такому сенсі тут присутній *людський інтелектуальний потенціал*, а не людський капітал, який розглядається з позиції не вартісної величини, у той же час людський капітал, розглядається як *авансована вартість*, залучена в господарський обіг суб'єкта господарювання у формі вартості інтелектуальної сили, притаманної людському капіталу у складі інтелектуального капіталу за відповідним вектором дії. З позицій економіки та бухгалтерського обліку, вартість інтелектуальної сили у формі заробітної плати входить до собівартості реалізованої інноваційної продукції (продукту), що реалізується (комерціалізується) на ринку продукції (продукту) та повертається власникові людського капіталу за законом кругообігу капіталу, а створений завдяки людському капіталу інтелектуальний актив, який набув за відповідною процедурою ОПІВ у складі нематеріального активу, транс-

формується чи матеріалізується в інноваційну продукцію (продукт) і переносить свою вартість частково у вигляді амортизаційних відрахувань на собівартість реалізованої інноваційної продукції (продукту), що реалізується (комерціалізується) на ринку продукції (продукту) та повертається власникові інтелектуального капіталу у вигляді вже додаткового капіталу (прибутку) за зконом кругообігу інтелектуального капіталу. Саме тут звертаємо увагу на економічну природу розбіжності між людським капіталом та інтелектуальними активами, які разом розглядаються як інтелектуальний капітал з ознаками властивими капіталу. Зазначені складові інтелектуального капіталу авансуються та здійснюють послідовно в господарському обігу, кожному з них властивий свій кругообіг.

Сьогодні дискурсивними визначено поняття та розуміння процесів, які описують механізм взаємодії між складовими економіки інтелектуальної власності стосовно людського капіталу та методики його оцінки. Та, керуючись логікою теорії людського капіталу в господарській діяльності, зупинимося на методичних аспектах оцінки людського капіталу в інтелектуальній економіці, узагальнюючи економіко-правові погляди та закордонний досвід.

Для оцінки вартості людського капіталу бізнесових структур розроблена низка теоретико-методичних підходів і методик обліку, що знайшли відображення в роботах В. П. Антонюка [3], Е. В. Прушківської [4], П. П. Мазурок [5], Н. М. Корольова [6], М. В. Ніколайчука [7] та ін.

Розглянемо підходи до оцінки людського капіталу, що набувають поширення.

Перший напрям оцінки людського капіталу

Найбільш раціональним, з позиції М. В. Ніколайчука, є використання гудвілу у практиці оцінки людського капіталу, що є найбільш поширеною позицією серед наковців, а гудвіл за пріоритетом можна віднести до першого напрямку оцінки людського капіталу.

Під гудвілом учений розуміє сукупність нематеріальних активів, які забезпечують конкурентні переваги суб'єкту господарювання, отримання додаткових доходів завдяки перевагам невідображеним в обліку. Такої ж позиції щодо гудвілу дотримується і В. В. Травін [8]. Тут ключовими стають сукупність нематеріальних активів, які забезпечують конкурентні переваги суб'єкту господарювання, та переваги невідображені в обліку. Саме гудвіл може давати прибуток, але порівняно з попереднім періодом, до впровадження нематеріальних та інших активів. Принциповим тут стає накопичений внутрішній потенціал знань, умінь, досвід менеджменту (внутрішній гудвіл), тільки постає запитання: за який термін діяльності (рік-два-три), за який згодом проявляється зростання іміджу (престижності,

ділової репутації) суб'єкта господарювання на ринку інноваційної продукції за рахунок ділової активності?

Це не перша спроба оєднання гудвілу з людським капіталом. В історичному зрізі така позиція відповідає поширеній тезі, що людський капітал невіддільний від свого носія — людини, — але його можна оцінити та перетворити на прибуток. Першу спробу оцінити людський капітал здійснив фундатор західної політекономії В. Петті у праці «Політична арифметика» (1690 р.). Приблизно через 200 років до цього питання повернулися німецький статистик Е. Енжел і англійський економіст Дж. Ніколсон, а згодом — засновник кембріджської школи політекономії А. Маршалл. Зростання значення людського фактора виробництва за умов науково-технічної революції сприяло на рубежі 60-х рр. XX століття появі та поширенню теорії людського капіталу. *Теорія людського капіталу* — теорія, що поєднує різноманітні погляди, ідеї, положення про процес формування, використання знань, навичок, здібностей людини як джерела майбутніх доходів і привласнення економічних благ. Розробили її прихильники вільних конкуренції та ціноутворення в західній політичній економії американські економісти Т.-В. Шульц і Г.-С. Беккер. Пізніше цими проблемами займалися Дж. Кендрік, Ц. Гріліхес, Е. Денісон та ін. [9].

Тут теорія людського капіталу, як економічна теорія, спирається на поєднання різноманітних поглядів, ідей, положень про процес формування, використання знань, навичок, здібностей людини як джерела майбутніх доходів і привласнення економічних благ або на потенційні можливості та властивості інтелектуальних ресурсів у процесі виробництва, спрямованого на отримання прибутку. Але це не вартісна величина, котра повинна мати ознаки авансованого капіталу, що призводить до викривлення змісту людського капіталу. Людина, залучена до виробництва, має ще на початку своєї діяльності отримані шляхом навчання виробничі й інші знання та накопичений досвід, якщо до прийняття на роботу залучалася до праці, це розглядається як її потенційні можливості, а згодом людина набуває *за цільовим призначенням* технічних та інших знань, які пов'язані з її працею в процесі виробництва, що розглядаються вже як інтелектуальні ресурси суб'єкта господарювання, спрямовані на розробку інтелектуального продукту. Безумовно, така теоретична позиція поглиблює теорію людського капіталу, не відмовляючись від її класичних надбань, розкладаючи її на самостійні теоретико-методологічні складові, що в деяких її напрямках мають методичне забезпечення оцінки. Саме із зазначених позицій, на наш погляд, потрібно підходити до розв'язання завдання щодо оцінки людського капіталу.

Якщо розглядати все в сукупності згідно з теорією людського капіталу у виробництві, то зауважують взаємодію двох факторів: фізичного капіталу (засобів виробництва) та людського капіталу

(здобутих знань, навичок, енергії, що можуть бути використані у виробництві товарів і послуг). Як бачимо, зазначені вище поняття складових людського капіталу розмиваються.

Відтак люди витрачають кошти не лише на життєві задоволення, а й задля грошових і негрошових доходів у майбутньому. У людський капітал здійснюються інвестиції. Це витрати на підтримання здоров'я, здобуття освіти, витрати, пов'язані з пошуком роботи, одержанням необхідної інформації, міграцією, професійною підготовкою на виробництві тощо. Величина людського капіталу, підкреслимо, *оцінюється потенційним доходом*, який він може давати. Тут розглядається два варіанти оцінки: *перший*, коли людина працює на підприємстві; тоді його людський капітал буде складником гудвілу підприємства. *Другий* — коли цей капітал оцінюється персонально, наприклад під час підписання контракту при прийнятті працівника чи переході його на інше підприємство, тобто під час його «купівлі» або «продажу» послуг працівника, на кшталт того як здійснюється трансфер футболістів. Тут знову зазначені вище складові теорій людського капіталу розмиваються, порушуючи самостійну цілісність її теоретико-методологічних складових.

Ділова репутація, престиж, напрацьовані контакти та стабільні клієнти суб'єкта підприємницької діяльності — усе це можна зарахувати в активи компанії та охарактеризувати одним словом «гудвіл» (від англ. *goodwill*), добра воля, тобто готовність покупця заплатити за компанію більше від сумарної вартості її активів. Класичний приклад — придбання компанією Ford торговельної марки Jaguar за 1 млрд 600 млн дол. США, з яких 1 млрд дол. США було виплачено за нематеріальну складову вартості. Гудвіл у діловому світі розглядається як вартість ділової репутації компанії. Він характерний лише для компанії, що одержує стабільно високі прибутки, що перевищують середній рівень у цій галузі.

Сьогодні, відповідно до Податкового кодексу України [10] (пп. 14.1.40 ст. 14), *гудвіл (вартість ділової репутації)* — це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації та не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл.

Інакше кажучи, гудвіл набуває свого значення тільки у випадку продажу (покупки) компанії в цілому, існує як фактор перевищення ринкової оцінки сукупних активів компанії над сумою індивідуальних ринкових цін цих же активів, розглянутих окремо. Водночас гудвіл — це ціна, котру сплачують за репутацію компанії, її зв'язки, вигідне становище, рентабельність активів (зазвичай — ра-

хунок з дебетовим сальдо), показують у балансі придбаного підприємства й амортизують у рахунок майбутніх економічних переваг.

Оцінка гудвілу й інших неідентифікованих активів зазвичай пов'язана з певними ідентифікованими активами, зокрема з товарним знаком або брендом. Іноді гудвіл пов'язують з ексклюзивними правами володіння торговельним знаком. Такий вид нематеріального активу матиме термін служби та є амортизованим. Узагалі гудвілом може бути все, що допомагає компанії одержувати більші прибутки на одиницю активів, ніж у середньої аналогічної компанії. Наприклад, це може бути грамотний керівник, добре навчений дружний персонал або вигідне розташування. Оцінка ділової репутації фірми полягає у визначенні сукупності тих елементів бізнесу чи персональних властивостей, що стимулюють клієнтів звертатися саме до цього підприємства та приносять фірмі прибуток більший, аніж необхідно для одержання розумного доходу на решту активів компанії, враховуючи дохід на нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані й оцінені окремо. Для більшості завдань оцінка вартості гудвілу полягає у визначенні сукупності тих елементів бізнесу чи персональних властивостей, котрі стимулюють клієнтів звертатися саме до цього підприємства та які приносять фірмі прибуток понад необхідну для одержання розумного доходу на решту активів компанії, враховуючи дохід на нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані й оцінені окремо.

З методичного боку, *оцінка вартості гудвілу* базується на двох основних методах:

- надлишкових прибутків — оцінка гудвілу як бренда, що допомагає компанії отримувати більше прибутків порівняно із ситуацією, якби вона продавала небрендований товар;
- балансовому — вартість гудвілу відрізняється від вартості бізнесу загалом і його активів зокрема, як матеріальних, так й ідентифікованих нематеріальних.

Як бачимо, і тут *оцінки вартості гудвілу* за загальною методикою є складною та потребує отримання інформації до й після впровадження відповідних заходів, які характеризують активні дії суб'єкта господарювання з урахуванням невизначеної імовірності успіху.

Пов'язуючи гудвіл з людським капіталом, дослідження наближається до невизначеності оціночних значень його складових, що розглядаються як цілісний майновий комплекс, у якому діяльність людини має провідне значення. Важко виділити індивідуальний вклад персоналу в збільшенні репутації компанії, адже тут буває внутрішній і зовнішній гудвіл з різною природою походження (частіше слабко пов'язаного з дією безпосередньо персоналу) та різною силою впливу на кінцевий результат оцінки.

У переліку складових гудвілу, як зауважує М. В. Ніколайчук, насамперед, потрібно виділити компетенцію та знання персоналу.

Водночас у більш широкому значенні, в гудвілі необхідно відобразити людський капітал підприємства, тобто право на використання втілених у працівниках досвіду, знань, здібностей до нововведень, що, поряд з економічними, господарськими та фінансовими вигодами, реалізується в загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностях, культурі управління. Тут варто погодитися з думкою, що персонал суб'єкта господарювання є складовою гудвілу, позаяк він визначає успішність будь-якого підприємства та впливає на вартість у разі купівлі-продажу компанії. Класичної оцінки гудвілу з позиції купівлі-продажу підприємства дотримується О. Кияшко [11]. Утім, зазначає М. В. Ніколайчук, оцінка в період купівлі-продажу компанії як показник привабливості опосередковано відображає її конкурентоспроможність, а значну частку активів, сформованих на основі людського капіталу, потрібно ототожнювати з конкурентоспроможністю за рахунок такого активу.

Проблемний характер, оцінки й обліку гудвілу, зазначає М. В. Ніколайчук, відображається і в інших аспектах господарської діяльності, зокрема з огляду на обмежені можливості на сучасному етапі включення в активи суб'єктів господарювання реальної вартості людського капіталу, виникає потреба оцінки внутрішнього гудвілу як вартості формування конкурентного потенціалу. Цілями застосування внутрішнього обліку (внутрішнього гудвілу) в межах окресленої наукової проблеми є:

- управлінські — оцінки віддачі персоналу, вироблення заходів з управління людським капіталом;
- аналітичні — оцінка конкурентоспроможності людського капіталу.

З огляду на те, що не всі елементи внутрішнього гудвілу перетворюються на активи, зазначає М. В. Ніколайчук, практика оцінки людського капіталу може бути зведена до кількох основних методів згрупованих за функціонально-господарською ознакою. Зокрема, варто виділити оцінку людського капіталу суб'єкта господарювання з позицій бухгалтерського обліку, міжнародного стандарту фінансової звітності, менеджменту та фінансового менеджменту (рис. 1.1). Найбільш застосовуваними серед наведених методів на практиці потрібно визнати, за оцінкою М. В. Ніколайчука: метод надлишкових прибутків, альтернативний метод, метод вартості торговельної марки, оцінку на основі показників ділової активності, залишковий метод і розрахунок коефіцієнта Д. Тобіна, що розраховується як відношення ринкової вартості компанії до вартості заміщення власного капіталу компанії. З позицій адекватності оцінки й обліку, кожен з названих методів, зазначає М. В. Ніколайчук, має вади, що об'єктивно погіршують процес управління конкуренто-спроможністю людського капіталу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Методи оцінки людського капіталу

№ з/п	Назва методу	Методика оцінки	Недоліки
1	Метод надлишкових прибутків	порівняння рентабельності чистих підприємств із середньою рентабельністю чистих активів на фінансовому ринку чи по галузі; гудвіл при цьому розглядають як актив, не відображений в обліку, але такий, що має таку ж дохідність, як й інші активи	гудвіл формується як за рахунок вартості людського капіталу, так й інших активів, тому не відображає реальну вартість людського капіталу
2	Альтернативний метод	передбачає розрахунок гудвілу як різниці між вартістю підприємства з припущенням, що воно має у власності невідчутні активи та використовує їх у діяльності, та вартістю підприємства з припущенням, що воно не є власником тих самих невідчутних активів	отриманий результат може враховувати як вартість людського капіталу, так й інші невідображені в обліку активи
3	Метод вартості торговельної марки	гудвіл розраховують через дисконтування прогнозованих і післяпрогнозованих потоків прибутку, генерованих гудвілом	не враховано випадки неможливості ідентифікувати прогнозовані потоки з людського капіталу
4	За допомогою показника ділової активності	до показника середньорічного обсягу продажу застосовують коефіцієнт, який визначають емпірично, з аналізу угод купівлі-продажу за однорідними підприємствами	складність ідентифікації та пошуку однорідних підприємств
5	Залишковий метод	оцінюють вартість придбаного гудвілу за міжнародними та національними стандартами обліку, тобто гудвіл дорівнює різниці вартості придбання та справедливої вартості придбаних чистих активів. За цим методом можна оцінити вартість інтелектуального капіталу як різницю між поточною ринковою капіталізацією та справедливою вартістю матеріальних й ідентифікованих нематеріальних активів	не враховується реальна вартість людського капіталу, оцінка ведеться винятково для відшкодування витрат на отримання гудвілу
6	Розрахунок коефіцієнта Д. Тобіна	відображає співвідношення ринкової вартості компанії та відновлювальної вартості її активів. Високе значення цього показника передбачає, що, крім активів, відображених у балансі, компанія володіє іншими невідчутними ресурсами, що дають можливість отримувати високі прибутки	неможливість адекватно визначити реальну вартість людського капіталу



Рисунок 1.1 Підходи до оцінки гудвілу людського капіталу та методи оцінки/обліку

В основу недоліків застосовуваних на практиці методів, зазначає М. В. Ніколайчук, покладено неможливість адекватно оцінити первісну вартість людського капіталу. Тож, вартість, що відображає його конкурентоспроможність на рівні особи, формує конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та країни. Наявні методи об'єктивно характеризуються вадами на рівні розрахунку первісної вартості, що за основу беруть опосередковане визначення — розрахунок на основі різниці між купівельною ціною та сумою ринкових вартостей чистих активів окремо чи перевищення норм прибутків, яка здатна заробити компанія, порівняно із середньогалузевою нормою прибутку (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Альтернативні методи розрахунку первісної вартості людського капіталу

З огляду на вказані недоліки, що на сучасному етапі розвитку концепцій людського капіталу тотожні бар'ерам методологічної бази, зазначає М. В. Ніколайчук, постає необхідність розробки більш досконалих інструментів оцінки людського потенціалу. Очевидно, необхідно розмежувати, підсумовує автор, *вартість і ціну людського капіталу* в розпорядженні суб'єкта господарювання. Перший показник відображає понесені витрати на формування наявного людського потенціалу, другий — потенційний ефект від використання людського капіталу. І далі, з позицій конкурентоспроможності людського капіталу, *об'єктом обґрунтування методологічних засад є виключно ціна людського капіталу* як активу в розпорядженні суб'єкта господарювання. Зрештою, ціна для компанії визначається, з одного боку, вартістю відповідного виду людського капіталу на ринку праці, а з другого, — ототожнюється з граничною корисністю, максимально-можливим ефектом від застосування. З указаних альтернатив, ринкова ціна відповідає середньому значенню, з високою імовірністю можна стверджувати, що не відображає вартість людського капіталу конкретного підприємства. Для останнього шукану вартість логічно зобразити як вартість набору цінних для суб'єкта господарювання компонентів, а пропонує М. В. Ніколайчуком підхід, відповідно, назвати *покомпонентним*.

Варто виділити кілька ключових моментів оцінки, серед яких, зазначає М.В. Ніколайчук, вартість одиниці персоналу та загальна вартість людського капіталу суб'єкта господарювання. Вартість одиниці персоналу, під кутом зору компонент-характеристик людського капіталу, доцільно оцінити за формулою (1):

$$Y (PHC_a) = f (C_1, C_2, C_3, \dots, C_n, CF), \quad (1)$$

де, $Y (PHC_e)$ — вартість одиниці персоналу (людського капіталу) суб'єкта господарювання на основі шуканої функції;

$C_1, C_2, C_3, \dots, C_n$ — ціна, людського капіталу, що володіє $1-n$ компонентами;

CF — показник суміщення функцій.

Відповідно до запропонованої моделі оцінений набір накопичених кваліфікаційних компонентів, умінь, здібностей, знань, психологічно-ментальних характеристик відповідає вартості людського капіталу одиниці персоналу суб'єкта господарювання. Водночас варто звернути увагу на існування об'єктивних обмежень, пов'язаних з використанням лише частини компонентів через часові та фізіологічні обмеження, що природно відображає можливість виконання одночасно лише частини функцій. Уплив імовірних обмежень автором запропоновано ввести через показник суміщення функцій (CF). На рівні оцінки загальної вартості людського капіталу суб'єкта господарювання, функція набуває вигляду (2):

$$Y (PHC_{eg}) = f (\Sigma C_1, \Sigma C_2, \Sigma C_3, \dots, \Sigma C_n) , \quad (2)$$

де, $Y (PHC_{eg})$ — вартість людського капіталу суб'єкта господарювання на основі шуканої функції;

$(\Sigma C_1, \Sigma C_2, \Sigma C_3, \dots, \Sigma C_n)$ — оцінена вартість компонент $1-n$ людського капіталу, що перебуває в розпорядженні суб'єкта господарювання.

На відміну від вартості одиниці персоналу, суміщення функцій для людського капіталу суб'єкта господарювання не має ключового значення, тому що зайнятість одного працівника компенсується використанням оцінених компонентів іншого. Наявні в такому випадку обмеження слід оцінювати як екстенсивний — нестача персоналу, а не інтенсивний чинник — фізіологічні та часові межі використання одиниці персоналу.

Набір еталонних характеристик компонентів персоналу, зазначає М. В. Ніколайчук, можна прирівняти до вимог до нього, що на практиці встановлюється посадовою інструкцією, положенням про підпорядковану структурну одиницю тощо. На відміну від традиційних методологічних підходів, фактичне значення може виходити за межі еталона через наявність неординарних умінь, знань та інших можливих для персоналу суб'єкта господарювання характеристик.

З урахуванням аргументів приведених для функції (1), формула вартості людського капіталу одиниці персоналу суб'єкта господарювання, зазначає автор, набуває адитивного вигляду, де окремі компоненти агрегують ціну відповідного набору характеристик.

Останні, з погляду принципів підготовки та залучення персоналу, відповідають переліку критеріїв його роботи, здійснюваних функцій і ефективності використання. Для прикладу, фінансовий менеджер може оцінюватися за такими критеріями (3):

$$PHC_{efm} = (FA + FC + ME + SM + LK) \times CF, \quad (3)$$

де, PHC_{efm} — вартість одиниці персоналу (фінансового менеджера (людського капіталу) суб'єкта господарювання);

FA — оцінена вартість відповідних умінь аналізу фінансових операцій і управління фінансовими активами;

FC — оцінена вартість відповідних умінь оцінки фінансового стану, застосування інструментів фінансового менеджменту, управління фінансовим левериджем, силою впливу операційного важеля тощо;

ME — оцінена вартість управлінського досвіду;

SM — оцінена вартість стратегічного управління;

LK — оцінена вартість володіння юриспруденцією;

CF — показник суміщення функцій.

Спроможність суб'єкта господарювання, зазначає автор підходу, оцінити вартість людського капіталу одиниці персоналу стає запорукою управління його конкурентоспроможністю. Зокрема зіставлення витрат на розвиток, формування й управління персоналом з його вартістю дає відповідь на питання доцільності інвестування в людський капітал. Аналогічні оцінки необхідні для визначення конкурентного статусу суб'єкта господарювання.

Окремої уваги, зазначає автор, вимагає питання встановлення ціни закладених у моделі компонентів, де орієнтація на граничну користь ефектів від використання знань, умінь і характеристик передбачає застосування підходу аналогічних ринковим оцінок. Як і на рівні особистої вартості людського капіталу, на його формування на рівні суб'єктів господарювання справляє вплив велика кількість економічних чинників. Через відсутність проблеми суб'єктивного впливу на значення оцінок, вплив чинників формування людського капіталу узагальнено відображається в попиті та пропозиції на ринку праці.

Для більшості категорій персоналу, зауважує автор підходу до оцінки, кваліфікований спеціаліст рекрутингової служби, стежачи за кон'юнктурою ринку праці, спроможний оцінити поточну вартість людського капіталу та компоненти, що її визначають. Існування в розпорядженні компонентів і категорій персоналу, відсутніх на ринку, доповнюється суміжними оціночними інструментами, що базуються на згаданій вище граничній користі. Зокрема, відповідно моделі (3), поряд із поширеними компонентами та категоріями персоналу, вартість компонентів та категорій

персоналу, що не можуть бути порівняні, визначається за обсягом граничної потенційно можливої корисності для суб'єкта господарювання.

З позиції управління конкурентоспроможністю людського капіталу, до ключових проблем його оцінки на сучасному етапі, зазначає автор розробки, належать відсутність нормативної бази й уніфікованих підходів до обліку та розрахунків. Зокрема, наявні методи та методологічні підходи не забезпечують об'єктивної оцінки всіх кількісних і якісних характеристик людського капіталу, не відображають перетворення людського потенціалу на людський капітал. Для подолання визначених методологічних недоліків запропонований покомпонентний підхід ґрунтується на оцінці ключових характеристик, для забезпечення конкурентоспроможності людського капіталу, з урахуванням спроможності їх одночасного застосування.

Пропоноване методологічне забезпечення оцінки людського капіталу на рівні суб'єкта господарювання, підсумовує автор розробки, об'єктивно покликане, з одного боку, визначити конкурентний статус за відповідним чинником його використання як інструмента конкурентних відносин, а з другого, покликане стати основою для методичного забезпечення та практичних розрахунків під час аналізу ключових тенденцій, чинників і закономірностей розвитку проблеми.

Наведені моделі оцінки людського капіталу, побудовані М. В. Ніколайчуком, з використанням компонент-характеристик людського капіталу, засвідчують намагання автора розробити більш досконалі інструменти оцінки людського потенціалу, залучити дві складові за напрямом моделювання — *вартість та ціну людського капіталу*. При цьому сукупно розглядається розробником оцінка потенціалу, вартість і ціна людського капіталу.

Вартість людського капіталу розглядається як витрати на формування людського потенціалу, а ціна — як потенційний ефект від використання людського капіталу, а відтак — як актив у розпорядженні суб'єкта господарювання. Ціна для компанії визначається як вартість відповідного різновиду людського капіталу на ринку праці й одночасно ототожнюється з граничною корисністю, максимально-можливим ефектом від застосування. Головним тут потрібно визначити бажання М. В. Ніколайчука поєднати всі складові оцінки людського капіталу разом, що не дозволяє кількісно визначити вартісну оцінку людського капіталу, а також здійснити розрахунки для визначення людського капіталу на окремого працівника з відповідними компонент-характеристиками. Така індивідуальність за відсутності, як зазначає автор розробки, нормативної бази й уніфікованих підходів до обліку та розрахунків для кожного індивідуума є недоцільною і складною для проведення реальних розрахунків, це не дає змоги скористатися запропонованою автором методикою в практичній діяльності.

Другий напрям оцінки людського капіталу

Другим напрямом оцінки людського капіталу є побудова моделей з оцінки та використання людського капіталу, що в поєднанні зазначених самостійних категорій за різним призначенням ще більше нівелює процес визначення окремо оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу.

Тема оцінки та використання людського капіталу, зазначають Т. М. Татаревська та В. В. Карташова [12], широко вивчається вітчизняними і зарубіжними вченими та практиками. Цю проблему розглядали такі науковці як: Р. Лукас [13], О. Длугопольського [14], П. Ромер [15], В. М. Янишівського [16], Л. В. Батченко [17], С. І. Лавриненко [18] та ін.

Учені зазначають, що теоретичні та практичні аспекти впливу людського фактора на зростання продуктивності праці втілені в моделях Р. Лукаса, П. Ромера. Основні положення запропонованих моделей зводиться до кількох особливостей.

Модель Р. Лукаса базується на таких складових елементах: рівень технологій, запас фізичного капіталу, показник ефективності робочої сили (що є проявом певного рівня вмінь (професіоналізму), представленого коригуванням кількості працівників на рівень умінь і на частку часу, приділеного виробничій діяльності) та на середній запас людського капіталу, що є головним затормозом зростання капіталу.

Модель Д. Робера передбачає визначення таких складових: запас фізичного капіталу, коефіцієнт ефективності праці (фактора науково-технічного прогресу) та людський капітал.

Запропоновані моделі впливу на економічне зростання (продуктивність праці), зазначають Т. М. Татаревська та В. В. Карташова, дозволяють узагальнити структурні складові людського капіталу, що враховуються при оцінці: фізична здатність, освіта, досвід і рівень знань, що безпосередньо впливає на темп економічного прогресу.

Детально розглядаючи модель Р. Лукаса (1988 р.), І. Радінова [19] визначає два аспекти пояснення оцінки людського капіталу: перший — це загальний рівень вмінь, який утілюється в продуктивності осіб, зайнятих у виробництві; другий — запас людського капіталу, що розглядається як прояв соціальної активності. Перший аспект людського капіталу пов'язується з його внутрішнім ефектом. Він втілюється у вищій продуктивності та більшому доході власника цього ресурсу. Другий — із зовнішнім ефектом, який проявляється у вигоді для всіх суб'єктів економіки. Відповідно до цієї моделі *виробнича функція* набуває вигляд:

$$Y(t) = N(t) c(t) + \dot{K}(t) = AK(t)^\beta [u(t)h(t)N(t)]^{1-\beta} h_a(t)^\gamma, \quad (4)$$

де: $N(t) c(t) + \dot{K}(t)$ — сума витрат на споживання підприємств $N(t) c(t)$ та на $\dot{K}(t)$ приріст капіталу в певний період;
 A — постійна величина, що відображає рівень технологій;
 $\dot{K}(t)$ — запас фізичного капіталу;
 $[u(t)h(t)N(t)]$ — показник ефективної робочої сили;
 $h_a(t)^y$ — зовнішній ефект від запасу людського капіталу для суспільства загалом.

Виробнича функція (4) відбиває обидва аспекти людського капіталу. Те, що він є проявом певного рівня вмінь (професіоналізму), представлено коригуванням кількості працівників $N(t)$ рівні умінь $h(t)$ та на частку часу, приділеного власне виробничій діяльності $u(t)$. Те, що запас людського капіталу має позитивний зовнішній ефект, який збільшує загальний випуск, відображено множником.

Розглянута виробнича функція (4) передбачає зростання віддачі ресурсів, оскільки $\beta + 1 - \beta + \gamma > 1$. Факт зростання віддачі пов'язаний саме з появою позитивних зовнішніх ефектів від запасів людського капіталу.

Модель П. Ромера, зазначає І. Радіонова, заснована на *нетрадиційному розмежуванні структурних елементів людського капіталу*, що полягає у відображенні різного впливу складових людського капіталу на продукт. Такими складовими є:

L — фізичні можливості осіб, зайнятих у виробництві;

E — освіта за результатами навчання в початковій і середній школах;

Z — сукупний досвід, набутий у процесі роботи;

S — наукові знання (досвід), здобуті після середньої школи.

Принципово, зауважує І. Радіонова, є відмінність між L , E , Z , з одного боку, та S — з другого. Тут припускається, що наукові знання S не роблять безпосереднього внеску у створення предметів споживання. Тож виробнича функція щодо створення предметів споживання має такий вигляд:

$$C = C(L^c, E^c, Z^c, X^c), \quad (5)$$

де: C — виробництво предметів споживання;

X^c — проміжний продукт, який використовується у виробництві кінцевої продукції.

Встановлено, що наукові знання не справляють безпосереднього впливу на створення предметів споживання, а присутні в цьому процесі опосередковано через проміжний продукт, який використовується у виробництві кінцевої продукції. Також виявлено взаємозв'язок між рівнем грамотності населення й інвестиціями, що суттєво впливають на темп економічного зростання.

Розвитком зазначеної моделі стали модель Г. Манківа–Д. Ромера–Д. Вейла (1992 р.) та модель Д. Ромера через розширення моделі Солоу.

Модель Г. Манківа–Д. Ромера–Д. Уейла, зазначає І. Радіонова, має три принципові особливості. По-перше, впровадження в моделі такої категорії, як людський капітал, підпорядковане прагматичній цілі вдосконалення моделі Р. Слоу — теоретичної конструкції, що дає змогу пояснити економічне зростання через механізм заощадження та приріст населення. Параметр людського капіталу виявився тією змінною, котра забезпечила кращі результати регресійного аналізу на основі міжкраїнових порівнянь. По-друге, людський капітал обмежується *середньою шкільною освітою*, а його рівень оцінюється через прямі витрати уряду. По-третє, увага концентрується на спільних, а не відмінних рисах людського та фізичного капіталу.

Людський капітал введено у виробничу функцію як окремий ресурс поряд з фізичним капіталом, у такий спосіб:

$$Y(t) = K(t) \alpha H(t) (A(t) L(t))^{1-\alpha-\beta}, \quad (6)$$

де $H(t)$ — β людський капітал.

У розгляданій моделі передбачається, що $\alpha + \beta < 1$, отже, йдеться про спадну віддачу виробничих ресурсів.

Тут людський капітал представлений роками середньої освіти, а розвиток знань безпосередньо впливає на темп технічного прогресу.

Модель Д. Ромера, зазначає І. Радіонова, включає людський капітал у пояснення зростання. Зроблено це традиційним шляхом — через розширення моделі Солоу. Тож припускається, що *екзогенними* факторами зростання, поряд з технічним прогресом, схильністю до заощаджень і темпом приросту населення, є спрямування частини ресурсів на нагромадження людського капіталу. Основними рисами людського капіталу визначено: його прояв і в набутій професійній здатності, навичках та конкретних знаннях працівників; нагромадження кожним працівником людського капіталу (засвоєння ним нових знань і навичок) зростає на базі вже набутого запасу; є два його прояви — некваліфікована праця (*rawlabor*), нібито одержана працівником у спадок, і виробничі навички та знання, набуті свідомо; він може бути оцінений через кількість років навчання.

Два останніх положення визначають спосіб подання людського капіталу, а саме:

$$H(t) = L(t) G(E), \quad (7)$$

де: $L(t)$ — загальна кількість працівників, використовувана для вимірювання звичайної (некваліфікованої) праці;

$G(E)$ — функція кваліфікованої праці, залежна від кількості років навчання середнього працівника;

E — середня кількість років навчання одного працівника.

В основу моделі покладено виробничу функцію:

$$Y(t) = K(t)^a [A(t)H(t)]^{1-a}, \quad (8)$$

де: $A(t)$ — коефіцієнт ефективності праці;

$H(t)$ — людський капітал, або загальний обсяг виробничих послуг, пропонованих кваліфікованими працівниками.

Вищезазначені моделі дозволяють І. Радіоновій сформулювати основні аспекти, які дають можливість стверджувати, що:

- накопичення людського капіталу може проявлятися через: зміну частки часу, що витрачається поза виробничою діяльністю на користь навчання; відсоток населення працездатного віку, зайнятого навчанням у школі; зміна співвідношення між тими, хто працює, та тими, хто навчається;
- як складові (структурні елементи) людського капіталу можуть аналізуватися: фізична здатність, освіта, досвід, конкретні знання; освіта, фізичний стан працівників, пов'язаний з медичним обслуговуванням, розвиток знань, що безпосередньо впливають на темп технічного прогресу;
- вплив ресурсу «людський капітал» на продукт (випуск) може подаватися, як: безпосередній (при розгляді його як окремого ресурсу, поряд з матеріальним капіталом і працею, при виникненні позитивних зовнішніх ефектів від його нагромадження, при врахуванні особливого внеску кожного елемента людського капіталу у створення продукту); опосередкований (через вплив на інтегральний показник ефективної робочої сили, через заміну структури капітальних благ (товарів проміжного споживання), що першими реагують на розвиток прикладної науки в секторі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [20]; позитивний (завдяки зміні продуктивності праці зайнятих у виробництві); негативний (через відволікання від виробничої діяльності осіб, зайнятих навчанням).

Третій напрям оцінки людського капіталу

Третім напрямом оцінки людського капіталу є побудова моделей з використанням двох методів вартісних оцінок людських істот: *вартість виробництва та процедура капіталізації заробітку*. Тут поєднуються вартість виробництва й капіталізація за-

робітної плати, що свідчить про наближення оцінки інтелектуального людського потенціалу до виробничої сфери.

Серед західних економістів, які розглядали людей або їхню майстерність як капітал, можна назвати В. Петті і А. Сміта, Ж.-Б. Сей, Н. Сениор, Ф. Лист, Й. фон Тюнен, В. Багехот, Е. Енгель, Г. Сиджвік, Л. Вальрас і І. Фішер. Переважно використовувалися два методи вартісних оцінок людських ресурсів: *вартість виробництва та процедура капіталізації заробітку*. Перша процедура полягає в оцінюванні реальних витрат (зазвичай чистого витрати засобів існування (*netofmaintenance*)) на «виробництво» людини; друга — полягає в оцінюванні справжньої (приведеної до теперішнього моменту часу) цінності майбутнього потоку доходів індивідуума (чистого або валового доходу) [21].

В. Петті оцінював величину запасу людського капіталу капіталізацією заробітку як довічної ренти, з ринковою ставкою відсотка; величину заробітку він визначав шляхом виведення особистого доходу з національного доходу.

В. Фарр удосконалював методику В. Петті для оцінювання людського капіталу. Його метод полягав в обчисленні сьогоденної вартості майбутніх чистих заробітків індивідуума (майбутні заробітки мінус особисті витрати на життя), при цьому В. Фарр брав поправки, що враховують можливість смерті, відповідно до коефіцієнтів смертності.

Е. Енгель використовував метод цін виробництва для оцінювання грошової вартості людських ресурсів. Він вважав, що вирощування дітей коштувало витрат їхнім батькам, ці витрати можуть бути оцінені та взяті як міра грошової вартості дітей для суспільства.

У будь-якому разі немає простого та безпосереднього відношення між витратами на виробництво й відповідною економічною цінністю. Все це особливо слушно для людських ресурсів, вартість виробництва яких не передбачена безпосередньо як економічна ціль.

Також бачиться дуже мало користі в методі ціни виробництва для оцінювання власне людських ресурсів, однак модифікований підхід Е. Енгеля корисний в оцінюванні компонентів людського капіталу, таких як капіталізовані послуги охорони здоров'я та освіти.

Т. Вітстейн розглядав людські ресурси як основні фонди (капітальні товари) та використовував підходи до оцінки людського капіталу, розроблені В. Фарром (капіталізований заробіток) і Е. Енгелем (ціна виробництва). Інтерес Т. Вітстейна до концепції людського капіталу сформувався під впливом потреб сфери страхування життя та необхідності розробки довідкових таблиць, які можна використовувати для розрахунків величин позовів на компенсацію за втрату життя. Він припустив, що величина заробітку за час життя індивіда відповідає витратам на його споживання

плюс витрати на освіту. Цей підхід породжує такі оцінки людини, що неминуче дорівнюють нулю в момент його народження.

Т. Вітстейном виведені такі формули:

$$C_n^1 = \alpha R_0 \frac{L_0}{L_n} r^n - \alpha R_n, \quad (9)$$

$$C_m^2 = X R_N \frac{LN}{Ln} P^{N-n} - \alpha R_n, \quad (10)$$

де: a — річні витрати на споживання, враховуючи освіту на одного дорослого німця певної професії;

$r = (1 + i)$, де i — ринкова процентна ставка;

$P = 1/r$;

Ln — кількість людей у віці n таблиці життя;

Rn — величина вартості одноталерної ренти людини у віці n , придбаної нею в момент свого народження (для цього r);

X — величина майбутнього доходу на одну людину певної професії;

N — вік, у якому людина вступає в трудове життя.

Т. Вітстейн припустив для простоти, а що X є постійними протягом життя індивіда, що перше рівняння (яке ґрунтується на виробничих витратах) може бути використане для оцінки вартості людини в грошових одиницях при $N > n$, у той час як при $N < n$ просто використовувати друге рівняння (що ґрунтується на доходах).

Можна зауважити незадовільність основного положення, котре полягає в тому, що заробіток за час життя людини та витрати на його утримання рівні. Потрібно вказати й на те, що будь-яке комбінування методів капіталізації заробітків і ціни виробництва є хибним, що створює можливість подвоєння величини.

Американські економісти та соціологи Л. Дублін і А. Лотка також працювали у сфері страхування життя і зауважили цінність підходів В. Терах і Т. Вітстейна до обчислення людського капіталу при визначенні сум страхування життя.

Вони вивели таку формулу:

$$V_0 = \sum_{x=0}^{\infty} V^x \times P_x (Y_x E_x - C_x), \quad (11)$$

де: V_0 — цінність індивіда в момент народження;

$$V^x = \frac{1}{(1+i)^x} \quad \text{— цінність на поточний момент 1 дол. США,}$$

отриманого через x років;

P_x — імовірність дожиття людини до віку x ;

Y_x — річний зарібок людини з моменту x до $x + 1$;

E_x — частка зайнятих у виробництві у віці від 2 до $x + 1$ (В. Фарр припускав повну занятість);

Z_x — величина витрат на життя особи віком від 2 до $x + 1$.

Для визначення грошової вартості людей певного віку (наприклад) формула може бути перетворена на капіталізацію зарібку індивіда:

$$V_0 = \frac{P_0}{P_a} \left[\sum_{x=0}^{\infty} V^{x-a} \times P_x (Y_x E_x - C_x) \right], \quad (12)$$

Такий метод капіталізації зарібку індивідуума, за вирахуванням витрат на його утримання, дає корисну для багатьох цілей оцінку. Наприклад, розраховується економічна цінність людини для його сім'ї, що стало метою для Л. Дубліна та А. Лотки.

Якщо працівник помер, то сім'я збідніла на величину його внеску в неї, що дорівнює доходу працівника за вирахуванням витрат на його утримання. Крім цього, аналогічним шляхом може визначатися економічна цінність людини для самої себе та для суспільства. При розрахунках оцінок людини для цих цілей може використовуватися метод капіталізації валових зарібків (враховуючи витрати на існування) чи капіталізація податків, сплачених державі конкретною людиною.

Вартість виробництва (виховання) людини у віці $a - Z_a$, за Л. Дубліним і А. Лоткою, дорівнює:

$$C_a = \frac{1}{P_a} \left[\sum_{x=0}^{a-1} V^{x-a} \times P_x (C_x - Y_x E_x) \right], \quad (13)$$

Ця формула може бути спрощена до такої:

$$C_a = V_a - \frac{1}{P_a \times V^a} V_0, \quad (14)$$

Отже, вартість виробництва людини до віку a дорівнює різниці між її цінністю у віці a і цінністю в момент народження, помноженою на $\frac{(1+i)^a}{P_a}$.

Це вдосконалений варіант методу Е. Енгеля.

На думку прихильників теорії людського капіталу, роботи Терах, Л. Дубліна і А. Лотки є відправним пунктом для вчених, що займаються методами оцінювання величини людського капіталу або його компонентів. Аналіз методу капіталізації заробітку (як з чистими, так і з валовими витратами на існування) виконаний Л. Дубліним і А. Лоткою, є ясним, стислими і одним з кращих варіантів цього методу. Хоча є явні понятійні труднощі, пов'язані з цим підходом, він дає найбільш точні результати, якщо наявні необхідні для розрахунків дані. Справді, розроблені цими авторами методи оцінювання економічного значення здібностей людини до праці (чи людського капіталу) технічно досконалі та придатні для практичного використання при реальній інформації.

Багато економістів вказували на необхідність і можливість економічної оцінки робочої сили, а також говорили про використання цих оцінок для конкретних цілей. Багато з них розглядали людські ресурси чи набуті здібності та майстерність як компонент капіталу. Більше того, деякі намагалися оцінити величину цього капіталу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях і використовувати ці оцінки для приватних цілей (наприклад для оцінки загальних економічних втрат у результаті воєн); інші просто включали людські ресурси (або їх набуті здібності та майстерність) до визначення капіталу й визнавали важливість інвестицій у людські ресурси як засіб збільшення їхньої продуктивності. Ця група теоретиків ніколи не намагалася ні оцінити людський капітал, ні застосувати це поняття для будь-яких приватних цілей.

Більшість економістів вважають, що людські ресурси мають бути включені в категорію капіталу з трьох причин:

- 1) витрати на виховання й освіти людських істот є реальними витратами;
- 2) продукт їхньої праці збільшує національне багатство;
- 3) витрати на людину, що збільшують цей продукт, будуть збільшувати національне багатство.

А. Сміт, хоча й не визначав точно поняття «капітал», включав у цю категорію фіксованого капіталу майстерність і корисні здібності людських ресурсів. Майстерність людини, говорив він, може бути розглянута як відповідні властивості машини, що мають справжню вартість і оборот прибутку. Ж.-Б. Сей стверджував, що оскільки майстерність і здібності купуються за ціну та збільшують продуктивність працівників, їх необхідно розглядати як капітал. Ця тема висвітлювалася також у працях Дж. С. Мілля, В. Рошера, В. Багехота та на мікроекономічному рівні Г. Сиджвиком.

За Ф. Листом, майстерність і набуті здатності людських істот, успадковані здебільшого від минулої праці та самообмежень, є

найбільш важливим компонентом національного запасу капіталу. Він стверджував, що як у виробництві, так і в споживанні може бути розглянуто внесок людського капіталу у випуск.

Розвитком зазначеної тези є думка Я. Г. Симонова, яка з позиції формування бізнесу розглядає *оцінку людського капіталу за аналогією з фізичним капіталом*, що передбачає [22]:

- встановлення первісної вартості конкретного робітника, для чого використовуються методи тестування й атестації;
- розрахунок коефіцієнта «старіння» знань, що пов'язано з втратою частки знань протягом певного періоду;
- встановлення порядку зміни «первісної вартості» робітника.

Основою цього методу є оцінка обсягу накопичених індивідуумом знань, поправка на їх старіння та забування, врахування вартості одиниці обсягу знань певного виду:

$$P_z = \sum_{i=1}^{\kappa} a_i \times TK_i, \quad (15)$$

де: P_z — вартість накопичених знань;

a_i — коефіцієнти, що ставлять у відповідність вартість і обсяг накопичених знань типу, що визначаються емпірично;

\sum — сумарно накопичені знання типу;

TK_i — кількість видів знань.

Сумарно накопичені знання визначаються з урахуванням факторів старіння отриманих знань (морального зносу) та забування.

Подальшим розвитком оцінки людського капіталу за аналогією з фізичним капіталом можна вважати *метод визначення вартості людського капіталу за принципом капіталізації майбутніх доходів, заснований на положенні переваг певних вигод у часі*.

Суть методу, котрий є найбільш поширеним, полягає в тому, що люди схильні оцінювати наявність коштів (вигод) у теперішньому часі вище, ніж у майбутньому.

Кожну людину можна розглядати як комбінацію однієї одиниці простої праці та відомої кількості втіленого в неї людського капіталу. Отже, і заробітну плату, що її отримує будь-який працівник, також можна розглядати як поєднання ринкової ціни його «фізичної сутності» та рентного доходу від вкладеного в цю «фізичну сутність» людського капіталу.

Оцінка людського капіталу в межах цього підходу має вигляд:

$$K_{ч.ра} = \sum_{i=a}^n (ЗП_{общ} - ЗП_{ч}) (1 + S_i)^{-i}, \quad (16)$$

де: $K_{ч.ра}$ — оцінка людського капіталу працівника у віці a ;

$ZP_{обц}$ — загальна заробітна плата;
 $ZP_{ч}$ — частина заробітної плати, що припадає на працю;
 n — вік у якому закінчується активна трудова діяльність людини;
 S_i — відсоткова ставка.

Тут частіше варто розглядати людський капітал як складовий компонент майнового ресурсу організації, що приносить дохід, який можна представити як дисконтовану заробітну плату, одержану працівником протягом усього працездатного періоду життя. Дохід, який отримує працівник від використання людського капіталу, як середньозважена сума річних заробітків, очікуваних за весь працездатний період життя, є постійний, безперервний дохід працівника, що приносить йому людський капітал як компонент майна. Тож *скоригований показник чистої приведенної вартості інвестицій у людський капітал*, зазначає М. А. Огурцова, визначається так [23]:

$$NPVi = -B_i + \sum_i^m (Si/(1+r_s) + Ii/(1+r_i) + Ni/(1+r_i) + \dots + Si/(1+r_s)^m + Ii/(1+r_i) + Ni/(1+r_n)), \quad (17)$$

де: $NPVi$ — чиста приведена вартість інвестицій індивіда за період m років;

B_i — інвестиції в людський капітал індивіда;

S_i — загальна сума гарантованої винагороди індивіда за 1 рік;

r_s — коефіцієнт дисконтування, що відповідає внутрішній нормі дохідності за борговим зобов'язанням, випущеним на фондовий ринок певною компанією;

I_i — очікуваний індивідом рівень заробітної плати, що залежить від досягнутих результатів;

r_i — коефіцієнт дисконтування, який відповідає внутрішній нормі доходності для цінних паперів, випущених певною компанією;

N_i — очікуваний індивідом нематеріальний виграш від роботи;

r_n — коефіцієнт дисконтування, що відповідає індивідуальним перевагам індивіда;

m — період часу (років).

У цьому напрямі, Н. В. Голікова пропонує проводити оцінку людського капіталу на основі приросту вартості від його функціонування [24]:

$$HC = r_h^h C_h + r_h^j C_h + r_f^f C_f + r_f^b C_f + r_g^j C_g + r_g^b C_g, \quad (18)$$

де: HC — вартість нематеріального людського капіталу, втіленого в людях;

$r_h^h C_h$ — заробіток (дохід) робітника від власних інвестицій для підвищення продуктивності своєї праці;

r_h^h — норма доходу робітника на власні інвестиції для підвищення продуктивності своєї праці

C_h — інвестиції робітника в підвищення продуктивності своєї праці;

$r_h^i C_h$ — прибуток роботодавця (фірми) від інвестицій робітника в підвищення продуктивності своєї праці;

r_h^i — норма прибутку роботодавця (фірми) від інвестицій робітника в підвищення продуктивності своєї праці;

$r_f^f C_f$ — прибуток роботодавця (фірми) від інвестицій у підвищення продуктивності праці робітника;

r_f^f — норма прибутку роботодавця (фірми) від інвестицій у підвищення продуктивності праці робітника;

C_f — інвестиції роботодавця (фірми) в підвищення продуктивності праці робітника;

$r_f^h C_f$ — прибуток робітника від інвестицій роботодавця (фірми) в підвищення продуктивності його праці;

r_f^h — норма прибутку робітника від інвестицій роботодавця (фірми) у підвищення продуктивності його праці;

$r_g^i C_g$ — прибуток роботодавця (фірми) від інвестицій держави, громадських організацій, фондів тощо в навчання та підготовку спеціалістів;

r_g^i — норма прибутку роботодавця (фірми) від інвестицій держави, громадських організацій, фондів тощо в навчання та підготовку спеціалістів;

C_g — інвестиції держави, громадських організацій, фондів тощо у навчання та підготовку спеціалістів;

$r_g^h C_g$ — заробіток (дохід) робітника від інвестицій держави, громадських організацій, фондів тощо в його навчання та підготовку;

r_g^h — норма доходу робітника від інвестицій держави, громадських організацій, фондів тощо у його навчання та підготовку.

Ринкова вартість людського капіталу (ЛК), на думку О. П. Кошулько, є сумою витрат (вкладень) підприємства в розвиток працівників підприємства [25]:

$$LK = \sum_{i=1}^n I_i, \quad (19)$$

де: I_i — сума інвестицій в освіту, професійну підготовку кадрів в виробництві, охорону здоров'я, підвищення культурного, інформаційного рівня працівника підприємства й обсяг заробітної

плати як інвестиції у відтворення людського капіталу за певний проміжок часу.

Загальний людський капітал (Lk) у цілому, визначається таким чином:

$$\sum L_k = \frac{W_i}{(1+r)} + \frac{W_2}{(1+r)^2} + \frac{W_n}{(1+r)^n} \quad (20)$$

де: W_i — очікуваний працівником річний заробіток від використання людського капіталу;

n — термін життя працівника в роках.

Висновки

Підсумовуючи, можна засвідчити з наведеного аналізу методів оцінки людського капіталу розпорошеність поглядів науковців щодо визначення цільової функції, що базується в нашому огляді методів оцінки людського капіталу, за трьома напрямками:

- 1) використання гудвілу в практиці оцінки людського капіталу;
- 2) оцінка та використання людського капіталу;
- 3) з використанням двох методів вартісних оцінок людських істот: вартість виробництва та процедура капіталізації заробітку.

Та при цьому, така класифікація до кінця не вирішує проблему в інтелектуальній економіці щодо теоретичного обґрунтування *методології оцінки людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу* як самостійних складових, що є суттєвим для розробки інструментів їх визначення для цілей використання за соціально-економічним призначенням і економіко-правовим супроводом, що актуалізує наукове завдання з пошуку рішення проблеми з позиції теорії, методики визначення інструментів оцінки та практики застосування з позиції інвестиційного забезпечення ефективного використання людських ресурсів, людського потенціалу та людського капіталу.

Список використаних джерел

1 Бутнік-Сіверський О. Б. Економіка інтелектуальної власності / О. Б. Бутнік-Сіверський. — К. : Ін-т інтел. власн. і права, 2004. — С. 296.

2. Зинов В. Интеллектуальный капитал на базовой характеристике стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарун // Интеллектуальная собственность. — 2001. — № 5–6. — С. 23–35.

3. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В. П. Антонюк. — Донецьк, 2007. — 348 с.

4. Прушківська Е. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень /

Е. В. Прушківська, А. В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1 (79). — С. 196–202.

5. Мазурок П. П. Інституціональні зміни в розвитку людського капіталу як чинника економічного зростання / П. П. Мазурок // Вчені записки : наук. збірн. — Вип. 7 / відп. ред. А. Ф. Павленко. — К. : КНЕУ, 2005. — 212 с.

6. Корольова Н. М. Людський капітал: поняття та організаційно-економічний механізм формування на залізничному транспорті / Н. М. Корольова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. — Х. : УкрДАЗТ, 2009. — № 26. — С. 234–238.

7. Ніколайчук М. В. Проблеми оцінки людського капіталу в системі формування конкурентної політики підприємств / М. В. Ніколайчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://mevhnua.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija_5_mekhanizm_efektivnogo_upravlinnja_personalom_pidpriemstv_za_umov_suchasnogo_rozvitku_rinku_praci/6-1-0-80.

8. Травін В. В. Особливості організації бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу як прояву соціального капіталу на мікро-економічному рівні / В. В. Травін // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. — Житомир : ЖДТУ, 2010. — № 2 (52). — С. 192–199.

9. Бережний В. М. Розвиток людського капіталу — головна умова економічного зростання / В. М. Бережний, Ю. Б. Кравчук, К. І. Овсієнко // Харківський національний автомобільно-дорожній університет [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29598>.

10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, редакція від 01.01.2014 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

11. Кияшко О. Оцінка гудвілу / О. Кияшко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://tm-logos.com.ua/ru/poslugi/ocinka_gudvilu.html.

12. Татаревська Т. М. Проблеми і перспективи розвитку людського капіталу / Т. М. Татаревська, В. В. Карташова; Буковинський державний фінансово-економічний університет; наук. керівник: Попадюк О. В. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/10_95930.doc.htm.

13. Lucas R. On the mechanics of economic development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. — 1988. — № 22. — Р. 3–42.

14. Длугопольський О. Розвиток людського капіталу як невід'ємний атрибут функціонування економіки в XXI столітті / О. Длугопольський // Світ фінансів. — 2010. — № 1. — С. 168–173.

15. Romer P. Human Capital and Growth: Theory and Evidence // Working Paper. — Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, 1989. — № 3173.

16. Янишівський В. М. Оцінка сучасного стану розвитку людського капіталу та його впливу на соціально-економічний розвиток і якість життя населення регіонів України / В. М. Янишівський // Економіка та держава. — 2010. — № 9. — С. 64–67.

17. Батченко Л. В. Фактори формування і використання людського капіталу України / Л. В. Батченко, Н. А. Мякотіна // Держава та регіони. — 2011. — № 3. — С. 5–8. — (Серія: Економіка і підприємництво).

18. Лавриненко С. І. Шляхи реалізації політики поліпшення якості життя населення України у 2005–2010 роках / С. І. Лавриненко // Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія] / С. І. Лавриненко, О. М. Пищуліна, О. В. Шевченко. — К., 2010. — С. 169.

19. Радионова И. Экономический рост с участием человеческого капитала / И. Радионова // Экономика Украины. — 2009. — № 1 (558). — С. 19–30.

20. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР; англ. Research and Development, R&D) — совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%98%D0%9E%D0%9A%-D0%-A0>.

21. Введение в теорию человеческого капитала : Развитие методов количественной оценки человеческого капитала / Институт политической психологии [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=88&Itemid=0.

22. Симонова Я. Г. Стоимостная оценка человеческого капитала и ее участие в формировании стоимости бизнеса / Я. Г. Симонова // Экономика. Налоги. Право. — 2008. — № 3. — С. 130–138.

23. Огурцова М. А. Организационно-экономические механизмы инвестирования в развитие и реализацию человеческого капитала : автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. А. Огурцова, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. — С-Пб., 2002. — 25 с.

24. Голикова Н. В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореф. дис... канд. экон. наук / Н. В. Голикова. — К., 2004. — 26 с.

25. Кошулько О. П. Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості : автореф. дис... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / О. П. Кошулько. — К., 2008. — 20 с.

*Андрощук Г. О.,
зав. лабораторією правового забезпечення розвитку
науки і технологій НДІ інтелектуальної власності
НАПрНУ, кандидат економічних наук*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ І «ВИТІК МІЗКІВ»: АНАЛІЗ МІГРАЦІЇ ВІНАХІДНИКІВ

У цьому дослідженні наводиться опис схем міграції фахівців, зайнятих у сфері знань, у період з 1991 до 2010 рр. З використанням відомостей про громадянство та місце проживання винахідників із заявок, поданих за процедурою РСТ (Договору про патентну кооперацію).

Вступ

Міжнародна міграція кваліфікованих працівників та її вплив на економіку становлять нову й важливу тему в галузі розвитку. Проект з інтелектуальної власності і «витоку мізків» [1] покликаний по-новому осмислити цю тему через вивчення патентних даних, здатних внести ясність у таку специфічну категорію мігрантів — висококваліфікованих фахівців — як винахідники. Зокрема, використання інформації про громадянство та місце проживання винахідників із заявок, поданих за процедурою РСТ дало змогу простежити міграційні потоки вчених й інженерів і таким чином уявити певну географічну модель міграції висококваліфікованих працівників. В аналізованому нами дослідженні детально описані схеми міграції фахівців, задіяних у сфері знань, у період з 1991 до 2010 рр. В основу дослідження покладений винятково описовий аналіз, який окремо не несе фактичних даних про причини та наслідки міграції висококваліфікованих працівників.

Основні поняття

Поняття *міжнародної міграції* може бути визначене як «переміщення осіб, які залишають межі своєї країни народження чи країни звичайного місця проживання з метою тимчасового або постійного влаштування в іншій країні» (МОМ, 2008 р., С. 495). Зокрема, *міжнародна міграція кваліфікованих працівників* визначена як транскордонна міграція осіб, які «в результаті навчання у вищих навчальних закладах або за рахунок виробничої практики досягли рівня кваліфікації, необхідні для здійснення професійної діяльності (у сфері, що вимагає високої кваліфікації)» (там же, С. 494).

Поняття «*витік мізків*» визначено як «*еміграція обдарованих осіб, які пройшли професійну підготовку, з країни народження в*

іншу країну, в результаті чого в першу виникає дефіцит кваліфікованих трудових ресурсів» (там же, С. 492). На відміну від міжнародних потоків інших ресурсів, поняття «витоку мізків» має на увазі крайній дисбаланс чистого припливу обдарованих людей, який здійснюється лише в одному напрямі» (Солт, 1997 р.).

Це явище здатне справити серйозний вплив на країни-постачальники мігрантів, які нерідко є країнами з економікою, що розвивається. Зокрема, від'їзд кваліфікованих працівників безпосереднім чином скорочує людський капітал країни, внаслідок чого неминуче скорочуються можливості її економічного розвитку. У довгостроковій перспективі ймовірність зворотної міграції та пов'язаного з нею «припливу мізків», а також економічний вклад зарубіжної діаспори можуть заповнити втрати внаслідок первинного «витоку мізків» і навіть повернути міграційні потоки кваліфікованої робочої сили на благо суспільства. Проте довгострокові наслідки міграції кваліфікованих працівників і раніше залишаються під питанням.

Дані перепису населення як найбільш часто використовуване джерело інформації

Успіхи в осмисленні наслідків міграції кваліфікованої робочої сили значною мірою зумовлені тим, що за останні 15 років з'явився доступ до нових даних. Ці дані містять інформацію про мігрантів, що надається країною призначення на основі перепису населення.

Коефіцієнт еміграції тієї чи тієї країни можна визначити як співвідношення між часткою корінного населення країни, що проживає за кордоном, і загальною кількістю населення. Аналогічним чином коефіцієнт еміграції кваліфікованих працівників, або коефіцієнт «витоку мізків», розраховується як співвідношення між кількістю громадян країни з вищою освітою, що проживають за кордоном, і кількістю громадян з вищою освітою, котрі проживають на батьківщині.

За підрахунками на основі даних перепису населення, у 2000 р. глобальний коефіцієнт еміграції становив близько 2,4 %. Коефіцієнт еміграції осіб з вищою освітою в усіх регіонах значно перевищує загальний коефіцієнт еміграції. За підрахунками, глобальний коефіцієнт еміграції висококваліфікованих працівників з країн Африки становить 10,6 %, що є високим показником, особливо порівняно з іншими регіонами походження та середнім загальноосвітовим коефіцієнтом у 5,4 %. Порівняно високий коефіцієнт еміграції висококваліфікованих працівників (8,8 %) характерний також для країн Латинської Америки та Карибського басейну, при цьому коефіцієнт «витоку мізків» у країнах Північної Америки не перевищив 1,38 %.

Обмежений характер масивів даних, отриманих у результаті перепису населення

Незважаючи на те, що для економічних досліджень масиви даних, отриманих у результаті перепису населення, становлять велику цінність, ці дані мають дещо обмежений характер. Наприклад, дані щодо кількості мігрантів, зазвичай, охоплюють лише 1, щонайбільше — 2 роки. Крім цього, вони публікуються не частіше ніж раз на 10 років — дані перепису населення 2010 р. ще не були представлені для загального ознайомлення. Крім цього, в більшості наявних масивів даних відомості про кваліфікацію населення наведено в розбивці за трьома рівнями освіти, що дає лише загальне уявлення про кваліфікаційні навички населення. Зокрема, категорія «загальна освіта» може охоплювати невищівську вищу освіту, базову вищу освіту, фундаментальну наукову освіту, а також докторантуру. Імовірно, що і для країн-постачальників, і для країн, які приймають економічні наслідки міграції будуть різнитися залежно від того, яку вищу освіту отримали ці особи.

Міграція винахідників — у центрі уваги

Подолати багато складностей, пов'язаних з обмеженим характером даних на основі перепису населення, допоможе переміщення уваги на відомості про міграцію винахідників, які містяться в заявках на патенти. Така спроба зроблена в межах цього дослідження. У ньому відображені дані за однією специфічною категорією висококваліфікованих працівників, яка має бути більш однорідною, ніж вся категорія осіб з вищою освітою загалом. Крім цього, винахідники, ймовірно, відіграють особливу роль в економіці, тому що генерують знання, котрі здійснюють інноваційні перетворення в техніці та промисловості.

Характерною особливістю заявок, поданих за процедурою РСТ, є той факт, що в більшості випадків у них містяться записи і про місце проживання, і про громадянство заявника. Це пов'язано з вимогою про те, що відповідно до РСТ подати заявку за процедурою РСТ можуть лише громадяни чи мешканці держав-учасниць РСТ. Для перевірки відповідності щонайменше одному з двох критеріїв правомочності від заявника потрібно вказати і громадянство, і місце проживання в бланку заявки за процедурою РСТ.

Водночас, як виявляється, згідно з процедурами подачі заявки на патент в США аж до 2012 р. діяла вимога про те, щоб заявниками були також визнані всі винахідники, які фігурують в заявках за процедурою РСТ. Тож, якщо в заявці за процедурою РСТ як країна, в якій заявник має намір просити патентну охорону, так званої «вказаної держави», заявник вказував США, як заявники перераховувались усі винахідники з обов'язковим зазначенням їхнього місця проживання та громадянства. Це на-

справді характерно для більшості заявок за процедурою РСТ, що свідчить про популярність США як найбільшого ринку у світі.

У результаті, доступні відомості про місце проживання та громадянство 80,6 % винахідників. Крім цього, в заявках за процедурою РСТ містяться досить повні відомості про громадянство та місце проживання винахідників у всіх країнах в період між 2004 і 2011 рр. До 2004 р. відображені відомості по більшості країн, окрім Канади, Нідерландів і США. На жаль, з вересня 2012 р. у заявках РСТ різко скоротилася кількість відомостей про громадянство та місце проживання винахідників, що є несподіваним наслідком реформи патентного законодавства США.

Високий ступінь мобільності винахідників

Відомості в заявках за процедурою РСТ свідчать про вкрай високий коефіцієнт міграції винахідників: передбачається, що в 10-річний період з 1991 по 2000 рр. він становив 7,46 %, а з 2001 по 2010 рр. — 9,95 %. При цьому дані перепису населення говорять про коефіцієнт міграції осіб з вищою освітою в 5,4 %. Тож винахідники володіють більшою мобільністю, ніж кваліфіковані працівники загалом, які, своєю чергою, володіють більшою мобільністю, ніж решта населення.

За період з 2001 до 2010 рр. найвищий коефіцієнт міграції винахідників помітний у країнах Північної Америки, а також Океанії та Тихоокеанського регіону — відповідно 17,76 % і 12,07 %. Коефіцієнт міграції винахідників у країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) становить 10,26 %, що вище від показника для країн-нечленів ОЕСР (6,13 %). Загалом у країнах з високим рівнем доходів (згідно з класифікацією Всесвітнього банку 2012 р.) також спостерігається більш високий коефіцієнт імміграції за період з 2001 до 2010 рр. (10,47 %) порівняно з країнами з більш високим і більш низьким середнім рівнем доходів (відповідно 3,39 % і 2,04 %).

Висока концентрація винахідників-іммігрантів у країнах Європи та Північної Америки

У період з 2001 до 2010 рр. у країнах-членах ОЕСР проживало 95,34 % винахідників-іммігрантів, при цьому 97,7 % з них — у країнах з високим рівнем доходів. Провідна роль тут належить Північній Америці: 59,30 % винахідників-іммігрантів проживали в Північній Америці. Крім цього, 31,87 % проживало в країнах Європи.

Що стосується міграційних потоків на рівні країн, то в період з 2001 до 2010 рр. США була країною, що приймає, для переважної більшості (51,17 %) винахідників-іммігрантів. Після США лідерами серед країн за кількістю винахідників-іммігрантів є Німеччина (7,44 %), Швейцарія (6,00 %) та Сполучене Королівство (4,63 %). Аналіз географічної представленості іммігрантів з країн

з невисоким рівнем доходу показує, що як країна призначення зі значним відривом лідирує США (74,87 %). Цей факт свідчить про те, що США є найбільш привабливою країною для винахідників-мігрантів з країн з більш високим і з більш низьким середнім рівнем доходів.

Більше того, кількість винахідників-мігрантів у США в 15 разів перевищує кількість винахідників-громадян США, які проживають за кордоном (див. рис. 1.3). Однак, незважаючи на значний приплив винахідників, для Німеччини та Сполученого Королівства більшою мірою характерна еміграція, а не імміграція винахідників. Аналогічним чином негативна чиста позиція щодо імміграції винахідників і в Канаді та Франції.

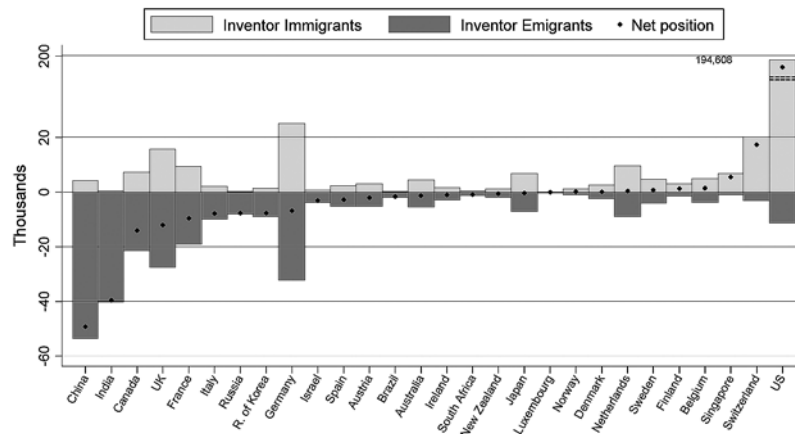


Рис. 1.3 Винахідники-іммігранти й емігранти (тис. осіб) і чиста позиція з міграції в період з 2001 до 2010 рр.

Основними постачальниками мігрантів до США є Китай і Індія. Для інших країн географічний розподіл постачальників має свої особливості, що в більшості випадків зумовлені географічною близькістю та наявністю спільних історичних, культурних і мовних коренів.

Варто зазначити, що *більш високий коефіцієнт імміграції характерний для академічних установ.* Серед провідних заявників РСТ з основних країн, які приймають, найбільш високий коефіцієнт імміграції характерний для провідних університетів і державних науково-дослідних центрів, зайнятих у сфері патентування. Це зумовлено тим фактом, що університети та державні науково-дослідні організації відіграють роль «пунктів в'їзду» для висококваліфікованих іноземних працівників. Це так само актуально для оцінки соціального впливу міграції кваліфі-

кованих спеціалістів: якщо «витік мізків» відбувається на етапі отримання освіти, зокрема післядипломної освіти, то у країн-постачальників може бути більше шансів на те, що «витік мізків» перетвориться на «приплив мізків», адже майбутнім кандидатам на повернення потрібні цінні знання та вміння, з якими вони зможуть повернутися на батьківщину.

Як видно з рис. 1.4, коефіцієнт міграції для університетів вищий, і нерідко значно вищий, ніж загальний коефіцієнт у 15 з 20 обраних країн призначення, що слугує підтвердженням більшої відкритості університетів і науково-дослідних організацій. Коефіцієнт міграції для наукових установ не перевищує показника для бізнесу лише в Бельгії, Нідерландах, Фінляндії, Іспанії та Італії.

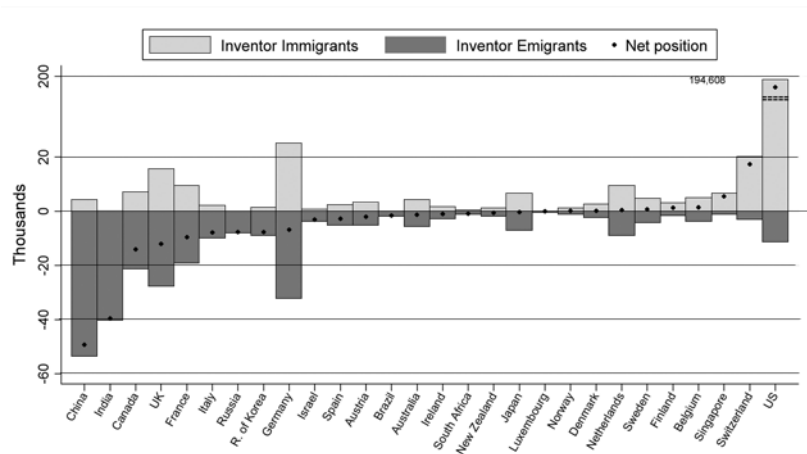


Рис. 1.4. Коефіцієнт імміграції винахідників, пов'язаних з університетами, і винахідників, зайнятих у сфері бізнесу, в період з 2001 до 2010 рр.

Варто зауважити значний внесок винахідників-іммігрантів у технічний прогрес країн призначення. Для вивчення вкладу іммігрантів в економіку країни призначення доцільно розглянути, у скількох посиланнях, отриманих для заявок РСТ, перераховані винахідники-мігранти. В економічній літературі кількість посилань слугує показником якості патенту. Зокрема, можна зіставити частку всіх патентів, у переліку яких фігурує щонайменше один винахідник-мігрант, з часткою винахідників-мігрантів, що фігурують у переліку посилань для революційних патентів, якими є 5 % патентів, які лідирують за кількістю посилань, отриманих протягом 5 років з дати заявки. Результати свідчать про те, що частка іммігрантів систематично виявляється вищою

в революційних винаходах, аніж у всьому масиві патентів, втребовуваних за процедурою РСТ. І хоча відмінності в кількості посилань можуть бути зумовлені цілим комплексом причин, загалом вони свідчать про значний внесок іммігрантів у технічний прогрес країни, що їх приймає.

Країни Африки та Карибського басейну відчують найбільш сильний вплив відтоку винахідників

Як зазначалося вище, глобальна частка винахідників-мігрантів становила 7,46 % в період з 1991 до 2000 рр. і 9,95 % у період з 2001 до 2010 рр. Проте, в зазначені періоди в країнах з високим рівнем доходу коефіцієнт еміграції винахідників відповідно, становив лише 4,99 % і 5,92 %. Цей показник значно вищий у країнах з низьким доходом, нижчим і більш високим середнім рівнем доходів: у період з 2001 до 2010 рр. він відповідно становив 87,56 %, 53,07 % і 30,30 %.

При підрахунку коефіцієнта еміграції винахідників окремо для різних континентів виникають суттєві розбіжності. Як і передбачалося, найбільший відтік винахідників, які пройшли навчання в коледжі, помічаємо з країн Латинської Америки і Карибського басейну і особливо Африки: в обидва періоди коефіцієнти склали від 32 до 42 %. При цьому в інших континентах коефіцієнт еміграції коливається від 10 до 13 %, окрім Північної Америки, де він становить лише 3 %.

На рис. 1.5 відображені коефіцієнти еміграції, чи «витоку мізків», у різних регіонах земної кулі в період з 2001 до 2010 рр. Це слугує підтвердженням того, що країни з більш низьким і більш високим середнім рівнем доходів особливо африканські країни, найсильніше потерпають від відтоку винахідників. Проте, від відтоку винахідників страждають також деякі країни Латинської Америки та Карибського басейну.

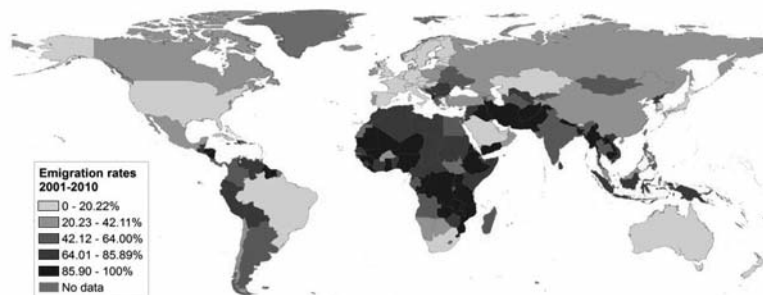


Рис. 1.5. Коефіцієнт «витоку мізків» у період з 2001 по 2010 рр.

Більш рівномірний розподіл винахідників-емігрантів порівняно з винахідниками-іммігрантами

На відміну від коефіцієнта еміграції винахідників, найбільше абсолютне число винахідників-емігрантів надходить з країн з високим рівнем доходу, крім Китаю та Індії. Зокрема, в період з 1991 до 2000 рр. лідерами за загальною кількістю емігрантів були Сполучене Королівство, Китай, Німеччина й Індія. У період з 2001 по 2010 рр. цей список очолили Китай та Індія, разом з низкою найбільших країн Європи, ці країни надали переважну більшість винахідників-емігрантів. Винахідники-емігранти розподілені по країнах більш рівномірно, ніж іммігранти: тільки США взяли близько 57 % всіх винахідників-іммігрантів у період з 2001 до 2010 рр., у той час як 57 % всіх винахідників-емігрантів є громадянами шести провідних країн-постачальників: Китаю, Індії, Німеччини, Сполученого Королівства, Канади та Франції.

Дані щодо винахідників говорять на користь більшої результативності діяльності емігрантів порівняно з їхніми співвітчизниками, що лишилися на батьківщині. Для більш чіткого розуміння економічних наслідків відтоку винахідників можна розглянути показники результативності осіб, які виїхали за межі країни, та тих, хто залишився на батьківщині. Зокрема, можна зіставити середню кількість посилань, отриманих патентами «залишилися на батьківщині» винахідників, і посилань, отриманих патентами винахідників-емігрантів з цих же країн. Для більшості країн результати говорять про те, що в середньому винахідники-емігранти отримують більше посилань, аніж їхні співгромадяни, що лишилися на батьківщині.

Таблиця 1.3

Частка винахідників-емігрантів у загальній кількості емігрантів по країнах

Загальна кількість емігрантів, 1991–2000 рр.			Загальна кількість емігрантів, 2001–2010 рр.		
країна	емігранти	частка в загальній кількості емігрантів	країна	емігранти	частка в загальній кількості емігрантів
Сполучене Королівство	8930	13,11	Китай	53610	15,75
Китай	8206	12,05	Індія	40097	11,78
Німеччина	7216	10,60	Німеччина	32158	9,45
Індія	5193	7,63	Сполучене Королівство	27746	8,15
Франція	3350	4,92	Канада	21315	6,26
Канада	3286	4,83	Франція	19123	5,62
США	3205	4,71	США	11131	3,27
Італія	2068	3,04	Італія	9820	2,88
Австрія	1993	2,93	Нідерланди	9132	2,68
Нідерланди	1986	2,92	Корея	9127	2,68

Присутність США серед найбільших за кількістю винахідників міграційних коридорів

При вивченні найбільших за кількістю винахідників коридорів їхніх двобічних переміщень стає очевидним, що найчастіше країною призначення є США, а решта країн з високим рівнем доходу, зазвичай, є країнами-постачальниками фахівців, виняток становлять лише Китай та Індія. Якщо з аналізу виключити США, то потоки міграції винахідників будуть зосереджені в кількох головних коридорах у межах Європи, з деякими цікавими винятками.

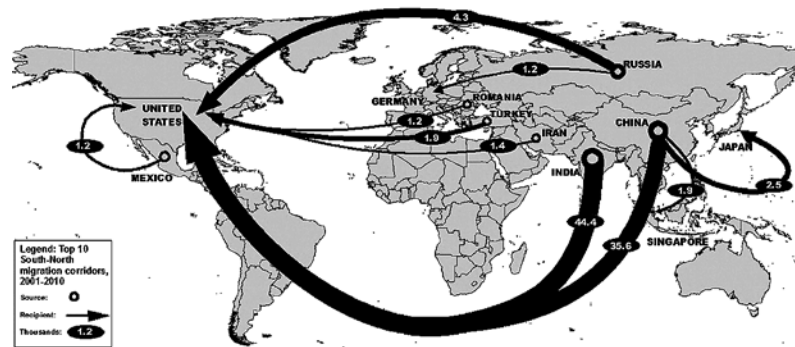


Рис. 1.6. Десять найбільш живих міграційних коридорів Північ-Південь у період з 2001 до 2010 рр.

На рис. 1.6 відображені 10 найжвавіших міграційних коридорів в період з 2001 до 2010 рр., для яких країна-постачальник не є країною з високим рівнем доходу. Рис. 1.6 слугує наочним свідченням ролі США як країни призначення. Крім цього, він ясно дає зрозуміти роль Китаю та Індії як країн-постачальників, а також деяких інших провідних країн-постачальників, до яких починають входити Росія, Туреччина, Іран, Румунія та Мексика.

Куди прямують винахідники з країн Африки?

Видається, що відтік винахідників найбільш диспропорційно великий в Африці та більш яскраво виражений, аніж показник еміграції осіб з вищою освітою. Проте помітно, що деякі країни континенту, такі як Південна Африка, Ботсвана та Намібія, меншою мірою страждають від відтоку винахідників.

Африканські винахідники-емігранти проживають, головним чином, у США та Європі (рис. 1.7). У період з 2001 до 2010 рр. вони становили 1,53 % від загальної кількості іммігрантів у

США та 2,15 % від загальної кількості іммігрантів у Європі. Серед країн Європи 37 % африканських винахідників, які проживають на цьому континенті, зосереджені у Франції, що, найімовірніше, зумовлено наявністю спільної мови й історичних зв'язків. Після США та Європи наступними країнами призначення для африканських винахідників є такі країни, як Канада, Австралія, Японія та Саудівська Аравія. Цікаво, що Південна Африка є своєрідним регіональним центром, який привертає до себе обдарованих людей з усього континенту.

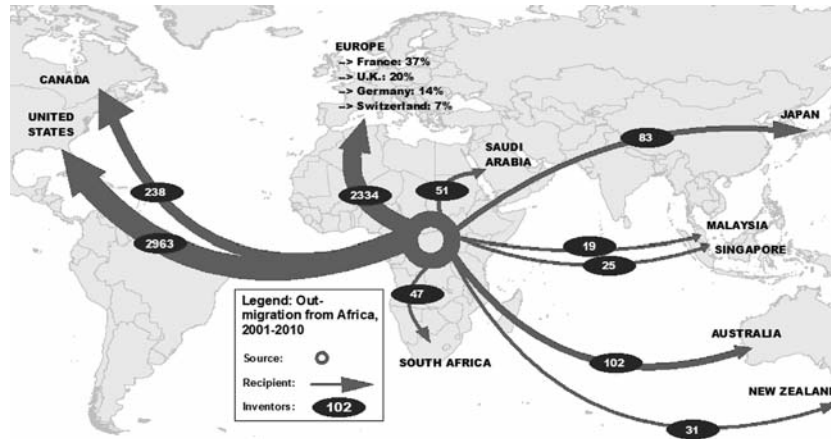


Рис. 1.7 Куди прямували винахідники з країн Африки, 2001–2010 рр.

Куди прямують винахідники з країн Латинської Америки та Карибського басейну?

У Латиноамериканському регіоні ситуація видається такою: чим менша держава, тим більше вона страждає від стрімкого «витоку мізків». При цьому великі країни, такі як Бразилія, Колумбія, Мексика, Чилі й Аргентина, меншою мірою вражені цим явищем. На рис. 1.8 показані 10 найбільш популярних напрямків для винахідників з Латинської Америки та Карибського басейну. Як і для винахідників-емігрантів з Африки, лідерами є США та Європа. У відносному вираженні винахідники з країн Латинської Америки та Карибського басейну становлять 3 % від загальної кількості іммігрантів у США та близько 2 % від загальної кількості іммігрантів у Європі. Проте абсолютна кількість латиноамериканських винахідників-мігрантів, які виїхали в США, більш ніж у 2 рази перевищує кількості винахідників, які прямують до країн Європи. На відміну від ситуації з африканськими

винахідниками, Франція не є лідером у Європі: тут лідирує Німеччина, за якою йдуть Швейцарія, Іспанія і Франція. Варто зазначити, що Іспанія приваблює значну частину обдарованих людей з країн Латинської Америки та Карибського басейну, зважаючи історичні зв'язки та спільну мову. Цікаво, що 3 з 10 країн рейтингу розташовані в цьому ж регіоні: Бразилія, Мексика та Чилі.

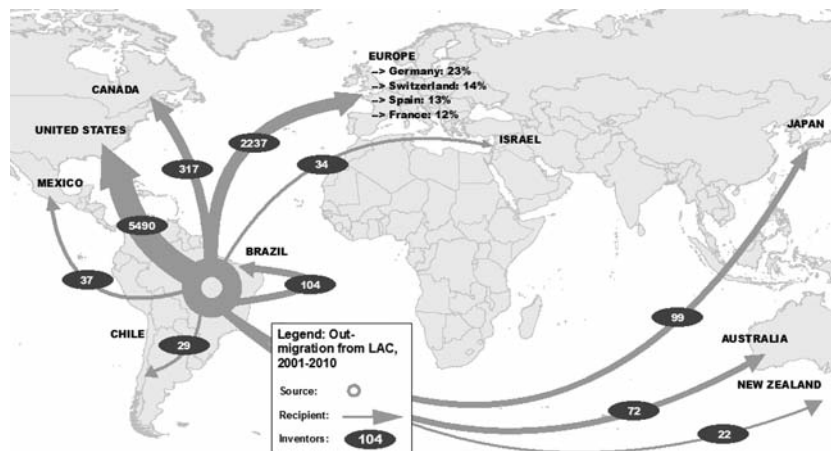


Рис. 1.8. Куди прямують винахідники з країн Латинської Америки, 2001–2010 рр.

Куди прямують винахідники з країн Близького Сходу, Південної Азії, Східної Азії, Океанії та Тихоокеанського регіону?

На рис. 1.9 показані 10 найбільш популярних напрямків для винахідників з цих регіонів. Абсолютна кількість винахідників-емігрантів з країн Близького Сходу, Південної Азії, Східної Азії, Океанії та Тихоокеанського регіону значно перевищує показник країн Латинської Америки та Карибського басейну й особливо Африки. Для еміграції винахідників з цих регіонів характерні дві особливості. По-перше, порівняно з іншими регіонами світу тут велика частка винахідників, які виїжджають до США. Наприклад, з цього регіону в США емігрує в 9 разів більше винахідників, аніж до країн Європи. Вони становлять 54,4 % від загальної кількості винахідників-іммігрантів до США в період з 2001 до 2010 рр., що значно перевищує кількість іммігрантів у США — вихідців з Латинської Америки й Африки. Це переважно стається за рахунок потужного припливу в США мігрантів з Китаю та Індії, проте низка інших країн також відіграє роль у

цьому процесі. По-друге, серед 10 найбільш популярних напрямків фігурують країни цього ж регіону. Зокрема, такі країни, як Японія, Австралія, Нова Зеландія, Сингапур, Республіка Корея, Китай і Малайзія привертають велику кількість винахідників з цих регіонів світу.

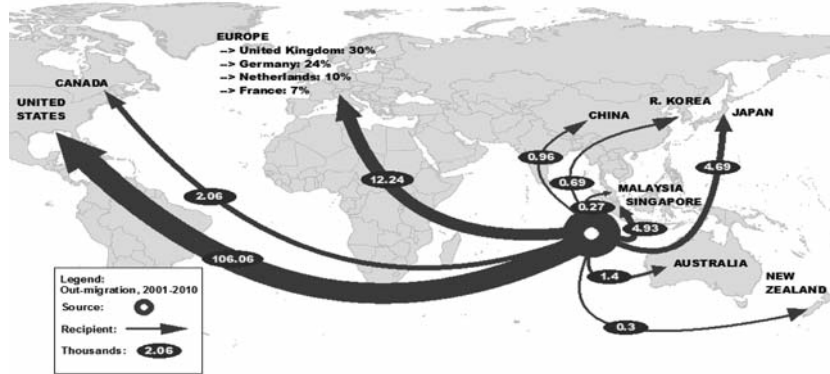


Рис. 1.9 Куди прямували винахідники з країн Близького Сходу, Південної Азії, Східної Азії, Океанії та Тихоокеанського регіону, 2001–2010 рр.

Куди прямують винахідники з країн Європи та Центральної Азії?

На відміну від інших розглянутих регіонів, у цих регіонах більшість винахідників-мігрантів направляються не до США. Вони залишаються в Європі та Центральній Азії, при цьому більшість з них переміщається всередині й у напрямку Західної Європи (рис. 1.10). Друге місце за ступенем привабливості для обдарованих людей з цього регіону посідає США: вихідці з цих країн становлять 31 % від загальної кількості іммігрантів у США. Великі міграційні потоки винахідників усередині регіону зумовлені високим рівнем доходу західноєвропейських країн, а також відкритістю ринків праці в Західній Європі та мовними зв'язками. Проте аналіз найбільш популярних напрямків для винахідників з Європи та Центральної Азії говорить про те, що для більшості окремо взятих країн лідером, як і раніше, є США.

Аналіз витоку мізків в Україні.

З 1996 до 2011 рр. для проживання та роботи за кордоном Україну покинули понад 1,5 тис. кандидатів (1290 осіб) і докторів (332) наук. Рекордним був 1996 р., коли за кордон виїхали 267 учених. Багатьох учених втратила Україна в 1997 р. (180),

2000 р. (151), 2001 р. (162), в 2002 р. (155). З 2003 р. кількість учених-емігрантів значно скоротилася. Найменше українських учених виїхало за кордон у 2008 р. — 30 і 2009 р. — 31. Найчастіше українські вчені за цей час виїжджали в США — 420 осіб (343 кандидати і 77 докторів наук). На другому місці — Росія, куди за цей час виїхало 388 осіб (292 кандидати та 96 докторів наук). Кількість українських учених, які емігрували за кордон, за рік зросла втричі. Приваблюючою для українських вчених виявилася й Німеччина, котру вибрав для еміграції 251 науковець (208 кандидатів і 43 доктори наук). Значна кількість наукових емігрантів осіла в Ізраїлі (117), Канаді (109) та Польщі (52) [3].

За даними Державної служби статистики України, серед сотень учених, які виїхали за останні 5 років з України на постійне місце проживання за кордон, більше за інших було фахівців з біології, фізики та математики. Так, з 2007 до 2011 рр. більшість з тих, хто покинули Україну, становили фахівці з біологічних (56), фізико-математичних (38) і медичних (30) наук. Водночас Україну покинули тільки по 1 вченому з таких галузей, як геологія, ветеринарна медицина, філософія національна безпека та політика.

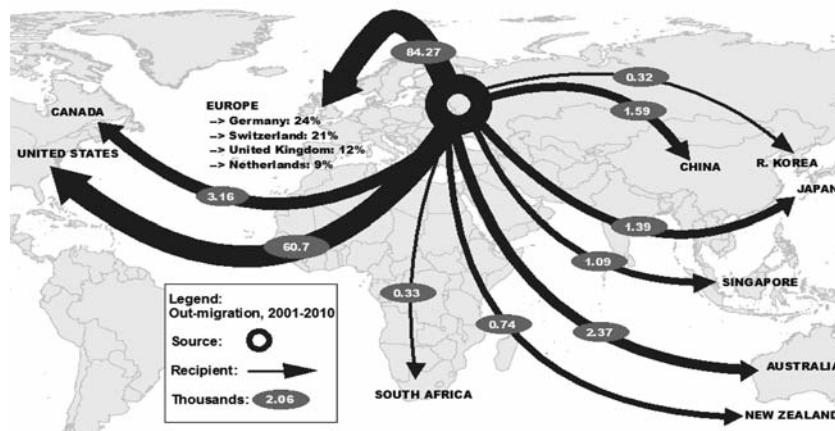


Рис. 1.10. Куди прямують винахідники з країн Європи та Центральної Азії, 2001–2010 р.

Найчастіше на постійне місце проживання виїжджали чоловіки — 118 осіб (жінок виїхало 87), у віці 30–40 років — 88 осіб за останні 5 років. Набагато менше осіб виїхало у віці до 30 років (11) і старших за 70 років (8). Тільки за офіційними даними з 1996 до 2011 рр. з України на постійне місце проживання за кордон виїхало 1622 вчених, найбільше виїжджали до США, Німеч-

чину і Росію. За останні 20 років кількість українських учених скоротилося в 3 рази [3].

Нещодавно впливова організація Emigration International (EI), що спеціалізується на моніторингу відтоку населення, оприлюднила сенсаційні статистичні дані. Виявляється, що, незважаючи на світову фінансову кризу та проблеми безробіття в ЄС, все більше українців виїжджають на постійну роботу за кордон. Як показує аналіз, країну залишають, головним чином, «білі комірці». Так, за останні 5 років постійне місце проживання, громадянство та роботу змінили понад 100 тис. представників найбільш кваліфікованих професій. На думку аналітиків, в цій ситуації потрібно говорити не тільки про демографічний, а про моральний колапс, який найближчим часом може охопити Україну. Найбільша кількість висококваліфікованих спеціалістів з України нині осіла в США, Канаді, Німеччині й Аргентині. Практично всі вони, підтвердивши дипломи, працюють за фахом [4].

Так, Генеральний директор і засновник американської компанії Aegos, 48-річний інженер І. Пастернак — виходець з України. Наприкінці 80-х рр. у Львові він створив компанію. На повітряних кораблях інженер пропонував возити вантажі до Сибіру. Та реалізувати амбітний проект не вдалося, тоді І. Пастернак із сора́тниками емігрував у 1993–1994 рр. до США. Там їм вдалося знайти приватних інвесторів і заснувати свою компанію. Зараз І. Пастернак — один з провідних у світі фахівців з проектування та будівництва дирижаблів. Його компанія бере участь у програмах американського уряду, пов'язаних зі створенням машин майбутнього. Так, у розробку, будівництво та випробування Aeroscraft міноборони США та NASA вклали 35 млн дол. [5].

Нещодавно 65-річний виходець з Харкова О. Северинський, який в 1978 р. разом із сім'єю емігрував до США та мешкає нині у штаті Флорида, домогся багатомільйонної компенсації від компанії «Тойота» за використання свого винаходу в конструкції її найновіших автомобілів. В активі вченого два дипломи — Харківського інституту радіоелектроніки та Московського інституту високоточних вимірювань в радіоелектроніці й фізиці. Наприкінці 70-х рр. XX століття науковці США вперше замислилися над питанням розробки економічних двигунів і використання альтернативних джерел енергії. Молодий учений-фізик, взявши до уваги цю тенденцію, розпочав власні розробки: 20 років він витратив на створення концепції «гібридного» автомобільного двигуна, що складався з електродвигуна та бензинового двигуна й давав можливість більше ніж удвічі економити паливо. У 1994 р. О. Северинський запатентував свій винахід «високовольтну систему передачі електроенергії». Згодом він тривалий час пропонував автомобільним концернам налагодити випуск гібридів, однак йому скрізь відмовляли. Нарешті, наприкінці 1990-х рр. назріла

потреба в «надекономічних» автомобілях: винахідник, який до початку 2000-х рр. створив компанію з розробки автомобільних нововведень «РАІСЕ», подав позов до суду на японських автовиробників.

О. Северинський виграв суд у «Тойоти»: предметом спору тоді було порушення його майнових прав як винахідника технологій, що використовуються при виробництві попередніх версій моделей ToyotaPrius, LexusRX400h і гібридних варіантів «Тойота Highlander». Його компанія отримала майже 4,3 млн дол. США відшкодувань. Суд зобов'язав відповідача сплачувати по 25 дол. США за кожний проданий автомобіль. Однак, на думку О. Северинського, це було дуже мало. Судова тяганина тривала 6 років і 20 липня 2010 р. за декілька годин до засідання суду, представники компанії «Тойота» вирішили піти на мирову угоду, погодившись з вимогами О. Северинського. Тепер щомісячні відрахування на користь винахідника становлять 1,2 млн дол. США, або по 98 дол. США з кожного випущеного автомобіля ToyotaPrius. Український винахідник збирається розпочати судові процеси з іншими компаніями-автовиробниками, адже його технологія використовується також в «гібридних» автомобілях марок «Ford» і «Nissan» [6].

Висновок

В аналізованому звіті наводиться опис масиву нових даних з міграційних потоків винахідників з використанням інформації про громадянство та місце проживання винахідників, яка міститься в заявках за процедурою РСТ. Подолати багато складнощів, пов'язаних з обмеженим характером даних з міграції, можливо завдяки використанню патентної статистики, що дозволить відобразити схеми міграції висококваліфікованих працівників.

Окрім деяких моментів, ця нова база даних дає досить повне уявлення про таке значне явище, роль якого постійно зростає. Очевидно, що дані описового аналізу, наведеного в цьому звіті, відповідають схемам і тенденціям, які простежуються в даних перепису населення. Водночас ця база даних відкриває нові напрями досліджень, які дозволять виробити нестандартні ідеї практичного характеру, придатні для використання в розробці як інноваційної, так і міграційної політики.

Список використаних джерел

1. Study on intellectual property and brain drain // A mapping exercise Committee on Development and Intellectual Property (CDIP) Twelfth Session Geneva, November 18 to 21, 2013 [Electronic resource]. — Access mode : http://www.wipo.int/meetings/en/details.jsp?meeting_id=30248

2. Summary of the workshop «Intellectual property, the international mobility of knowledge workers, and the brain drain» // Committee on Development and Intellectual Property (CDIP) Twelfth Session Geneva, November 18 to 21, 2013 [Electronic resource]. — Access mode : http://www.wipo.int/meetings/en/details.jsp?meeting_id=30248.

3. Утечка мозгов — из Украины бегут биологи, физики и математики [Electronic resource]. — Access mode : <http://shans.com.ua/?m=nr&id=47665&in=426>.

4. Рабочая эмиграция: Почему из Украины продолжается «утечка мозгов»? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://politica-ua.com/rabochaya-emigraciya-pochemu-iz-ukrainy-prodolzhaetsya-utechka-mozgov/>

5. Дирижабли украинца покорят небо через два года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://techno.big-mir.net/technology/1540839-Dirizhabli-ukrainca-pokorjat-nebo-cherez-dva-goda--ФОТО--VIDEO>.

6. Андрощук Г. О. Економіко-правовий аналіз регулювання відносин у сфері службового винахідництва / Г. О. Андрощук // Наука та інновації. — 2012. — Т. 8. — № 1. — С. 89–111.

ЧАСТИНА 2

Інноваційна діяльність в умовах глобалізації економічних процесів

*Рудченко І. І.,
молодший науковий співробітник НДІ
інтелектуальної власності НАІПрНУ, здобувач*

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Серед основних факторів глобалізації, до яких належать торгівля, інвестиції, фінансові зв'язки, міграція, істотне місце посідає науково-технічний прогрес. Перша та друга хвилі глобалізації у ХІХ–ХХ століттях були зумавлені передусім розвитком транспортної сфери, результатом чого стала масова міграція трудових ресурсів і зниження торгових бар'єрів між низкою країн. Третя глобалізаційна хвиля, початком якої вважається 1980 р. [1], в умовах національних фінансових дефіцитів багатьох країн, які розвиваються, характеризується спрямуванням національних економічних орієнтирів на відкриту міжнародну торгівлю з метою залучення насамперед іноземних інвестиційних ресурсів, що веде до міжнаціональної економічної інтеграції краї світу.

Прискорення темпів глобалізації як об'єктивного результату розвитку людства, як об'єктивного процесу розвитку світової економіки, тісно пов'язане з таким чинником, як науково-технічний прогрес, результатом котрого є значні досягнення в науковій, технологічній, промисловій, комунікаційній, інформаційній сферах, які визначають поглиблення всесвітнього процесу економічної, політичної, культурної інтеграції. Отож глобалізація — це сучасна форма міжнародних відносин. Позитивною рисою глобалізації, особливістю її прояву є розвиток науково-технічних зв'язків, поширення нових знань і досвіду у світовому масштабі, спрощення залучення фінансових та інтелектуальних ресурсів, чого потребує інноваційна діяльність [2]. Однак деякі дослідники вважають, що сучасна світова інтеграція характеризується недостатньою інтерналізованістю світових компаній, що економічна ефективність комерційної діяльності має підвищуватись, якщо бізнес-структура здатна експортувати свій товар, та імпортувати нові технології [3], адже розробка нової технології є витратною та потребує значних як фінансових, так і часових ресурсів. Такий

стан в епоху глобалізації здатний призвести не лише до припливу, але й до відтоку інноваційних ресурсів з країни, ускладнює застосування механізмів державної підтримки науково-технічної діяльності, що насамперед передбачають бюджетне фінансування та застосування прямих і непрямих економічних методів спонукання. Тож державна політика країни має бути спрямована найперше на стимулювання впровадження та створених науково-технічних розробок саме національними виробниками.

Одним з негативних наслідків таких глобалізаційних процесів, як відкритість національних економік, є загострення міжнародної конкуренції. Серед основних чинників конкурентоспроможності будь-якої країни визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, що забезпечують конкурентоспроможність національної економіки [4], підвищення ефективності виробництва завдяки створенню умов, які запобігають експорту «інтелекту» й технологій. Державі належить ключова роль у забезпеченні умов інноваційного розвитку країни, у формуванні національної інноваційної системи шляхом встановлення стратегічних цілей, забезпечення ресурсної підтримки, фінансового й податкового стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, кредитування тощо, для забезпечення комерціалізації інновацій безпосередньо в країні.

Деякі напрями та складові інноваційної моделі економічного розвитку України визначені Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженою Постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 916-XIV, та Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр., затвердженою Указом Президента України від 28 квітня 2004 р. № 493/2004. Науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід'ємною частиною задоволення широкого комплексу національних інтересів держави. Реальну незалежність і безпеку мають лише країни, здатні забезпечувати опанування нових знань і ефективно їх використання. Тож однією з основ Концепції є віднесення збереження та підвищення якості науково-технологічного потенціалу до пріоритетних національних інтересів України. У Концепції визначені головні цілі науково-технологічного та інноваційного розвитку країни, де, зокрема, названо створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу; збільшення експортного потенціалу за рахунок наукомістких галузей виробництва, зменшення залежності економіки України від імпорту. Концепцією визнається необхідність забезпечення комбінованого підходу до підтримки відповідних напрямів науки й техніки, що передбачає фінансування державою фундаментальних досліджень, а також створення та впровадження ринкових науково-тех-

нологічних інновацій у сфері пріоритетних прикладних досліджень [5].

Підвищення значення науково-технічного прогресу й інноваційної діяльності у світовій економіці стали основними чинниками переходу міжнародних відносин на якісно новий етап інтернаціоналізації всіх сфер життєдіяльності суспільства, що не може не знаходити відображення при побудові національної інноваційної системи й інтеграції у світове економічне співтовариство. Цей процес має об'єктивні передумови. З метою реалізації стратегічних пріоритетів економічного та соціального розвитку України щодо забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, соціальної переорієнтації економічної політики, створення передумов для набуття Україною членства в ЄС указом президентом України було Схвалено Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки.

Згідно з цим документом основою стратегічного курсу України має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційного шляху розвитку, інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, утвердження України як конкурентоспроможної держави. Стратегією передбачено підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її суб'єктів, здатних конкурувати в умовах глобалізації світової економіки, передбачена організація державою низки заходів для обґрунтованої відкритості та доступу іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на внутрішній ринок України з одночасним стимулюванням вітчизняного виробника та підтриманням його інтересів на міжнародній арені, розвиток науково-технічних інституцій і підвищення інноваційного потенціалу країни. Передбачено створення таких організаційно-інституціональних форм реалізації національних конкурентних переваг України, як макротехнології та відповідні міжгалузеві виробничі комплекси. Було передбачено в період до 2010–2015 рр. створити передумови для запровадження одного з таких видів макротехнологій, як «Україна — високотехнологічна, авіакосмічна держава», где увага зосереджена на високих технологіях, які стосуються виготовлення літаків і космічних апаратів. Стратегічна мета високотехнологічного напрямку розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України у довгостроковій перспективі полягає в реалізації конкурентних переваг, пов'язаних з формуванням нової структури вітчизняного експорту, розвитку національної інноваційної економіки, що відповідає сучасним тенденціям і напрямам розвитку світової торгівлі. Серед науково-технологічних пріоритетів реалізації завдань інноваційної модернізації національної економіки провідна роль відведена критичнимі технологіям, наявність яких має ключове значення для вирішення проблем соціально-економічного розвитку та національної

безпеки держави, йдеться про ресурсоощадні технології, біотехнології, нові матеріали та види продукції, ракетно-космічні й авіакосмічні технології, технології оборонно-промислового комплексу, енергоощадні технології [6]. Що стосується реалізації стратегії технологічного, економічного, соціального зростання перелік таких організаційно-правових форм інноваційної діяльності, як технопарки, для яких законом України запроваджено спеціальний режим функціонування, поповнився новими структурами, що найшло відображення в Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків». Цей Закон визначає правові й економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності таких технологічних парків, як «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агротехнопарк» (м. Київ), «Еко-Україна» (м. Донецьк), «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми), «Текстиль» (м. Херсон), «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса), «Яворів» (Львівська область), «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ) [7]. Курс на розвиток національної економіки за інноваційною моделлю був підтверджений Україною при підписанні Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14 червня 1994 р., яка набула чинності 1 березня 1998 р., а також шляхом підписання Президентом України Указу від 11 червня 1998 р. № 615/98 про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [8, 9].

Утім типова щорічна цифра бюджетних видатків на науку становить 0,3–0,5 % ВВП, а сумарно (з усіх джерел) — 1,2–0,89 %, що порушує вимоги правової норми ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», якою передбачено забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності в розмірі не менше ніж 1,7 % ВВП України. За статистичними даними, на науку державний бюджет витрачає в 10 разів менше коштів, аніж на забезпечення діяльності органів державної влади та правоохоронних органів. Для порівняння, у США, витрати на науку в 1,3 рази перевищують витрати на забезпечення діяльності державних органів, а в Росії таке співвідношення майже удвічі менше, ніж в Україні, попри значні економічні та соціальні проблеми у цій країні [4].

Обраний Україною напрям розвитку економіки, орієнтований на світову інтеграцію, призведе до активної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньої торгівлі, що, своєю

чергою, може збільшити залежність від постачання високотехнологічних товарів. Такий стан погіршує становище вітчизняних наукоємних підприємств в умовах зростання конкуренції із зарубіжними розробками й товарами. Крім цього, сучасний стан науково-технічної діяльності в країні характеризується зникненням стійких коопераційних зв'язків промисловості з академічною наукою та організаціями й установами освіти. Основними причинами такого стану насамперед є погіршення фінансово-ресурсного забезпечення інноваційного розвитку та несприятливий інвестиційний клімат у країні, недосконалість інвестиційного менеджменту, фіскальний характер державного регулювання, неефективність функціонування інвестиційної інфраструктури та незбалансованість державної політики в різних сферах економіки [10].

Не зважаючи на політичне усвідомлення істоблішментом України глобальних викликів, прийняття низки законів та інших нормативно-правових актів, покликаних стимулювати й забезпечувати розвиток і функціонування національної економічної системи зі значним інноваційним вектором, ситуація, що склалася в Україні, демонструє відсутність факту реалізації в країні життєво необхідних стратегій, спрямованих на підтримку інноваційного шляху розвитку країни, котрі б передбачали формування національної інноваційної системи та забезпечувала б її функціонування. Такий стан склався внаслідок неналежного використання методів планування на всіх рівнях управління (системного аналізу, прогнозування, оптимізації, програмно-цільових методів управління тощо), недостатнього рівня інноваційної культури працівників органів державної влади [4]. І на цей час Верховної Радою України не схвалений і не втілюється в життя розроблений на виконання Постанови Верховної Ради України «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 17 лютого 2009 р. № 965-VI проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [11]. Як показує досвід розвинених країн світу, вплив інноваційного фактору на економіку має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоторговельною політикою і за умови досягнення єдності інтересів та встановлення злагоджених відносин між суспільством, державою, владою, бізнесом та іншими громадськими й науковими інституціями [4].

Економіка України, що є безпосередньою учасницею сучасних міжнародних відносин і світогосподарських процесів, потребує проведення кардинальної перебудови у сфері інноваційної політики. Кожна економічна стратегія визначає, що провідним для України має стати шлях розвитку, що ґрунтується на викори-

станні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу [6]. В умовах глобалізації світової економіки, країни, що генерують знання та здатні будувати модель свого соціально-економічного розвитку на основі науково-технічного прогресу і спираючись на інноваційну діяльність, можуть сподіватися на успіх у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Глобализация: материалы всемирного банка [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.un.org/ru/youthink/globalization.shtml>.
2. Ніколенко Л. М. Зміна моделі державної інноваційної політики в умовах глобалізації: загальні рекомендації та орієнтири для України / Л. М. Ніколенко // Вісник Бердянського університета менеджменту і бізнесу. — 2012. — № 1 (17). — С. 79–83.
3. Эллориага Габриэль. Глобализация и инновации в современном мире / Габриэль Эллориага [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://msps.su/seminar/538/programm/250/record/6499>.
4. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради від 21.10.2010 р. № 2632-VI // Урядовий кур'єр. — 2010. — № 208.
5. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова Верховної Ради України від 13.08.1999 р. № 916-XIV // Офіційний вісник України — 1999. — № 29. — Ст. 1465.
6. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Указ Президента України від 28.04.2004 р. № 493/2004 // Президентський вісник. — 2004. — № 7.
7. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. № 991-XIV : станом на 01.01.2000 р. // Офіційний вісник України. — 1999. — № 32. — Ст. 1660.
8. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994 р. : станом на 01.03.1998 р. // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
9. Про Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу: Указ Президента України від 11.06.1998 р. № 615/98 // Урядовий кур'єр. — 1998.
10. Адаманова З. О. Тенденции развития национальной инновационной системы / З. О. Адаманова [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.confcontact.com/2008febr/5_adaman.php.

11. Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : проект / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.

*Нежиборець В. І.,
вчений секретар НДІ інтелектуальної власності
НАПрНУ, кандидат економічних наук,*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах глобалізації та посилення міжнародної конкуренції визначальною тенденцією світового економічного розвитку є перетворення інновацій та інноваційних процесів на ключові компоненти господарського зростання [1].

Одним з ключових процесів розвитку світової економіки на рубежі ХХ–ХХІ століть є глобалізація, що набуває обертів, тобто якісно новий етап у розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Ставлення до глобалізації неоднозначне, а іноді й діаметрально протилежне. Одні бачать у ній загрозу світовій економіці, інші — засіб подальшого прогресу економіки [2].

Актуальність проблеми глобалізації не підлягає сумніву. Вона досліджується багатьма економістами світу. Прикладом можуть слугувати дослідження Дж. Сакса і Е. Уорнера з Гарварду, Д. Доллара й А. Крайя зі Світового банку та Дж. Френкеля і Д. Ромера з Беркли.

Глобалізація й інноваційність тісно пов'язані між собою. Глобалізація впливає на інноваційність — у глобальній економіці не бути інноваційним не можна. Інноваційність, своєю чергою, породжує глобалізацію. Реалізація інноваційного потенціалу можлива тільки в умовах глобального ринку.

Глобалізація, своєю чергою, інтенсифікує процеси обміну — обміну знаннями, технологіями. Створення інноваційної економіки є стратегічним напрямом розвитку нашої країни в першій половині ХХІ століття [3].

В умовах глобалізації світової економіки важливого значення для успішного поширення нових технологій набуває комерційне використання інтелектуальної власності, що перетворюється на дійовий механізм сприяння розвитку торгівлі, міжнародній науко-технічній співпраці. Результати інтелектуальної діяльності, що об'єднуються в загальному понятті «інтелектуальна власність», набувають усе більш важливого значення на сучасному ринку. Інтелектуальний капітал є усе більш значущим в економіці.

У ринковій економіці інтелектуальна власність є інструментом завоювання й утримання ніші ринку, джерелом високих технологій і наукомісткої продукції, елементом створення конкурентоздатної, високотехнологічної продукції, що має попит як на внутрішньому, так і на світовому ринках, а також самостійним об'єктом угоди.

Сучасні економічні процеси привели до появи нового чинника підвищення конкурентоспроможності компанії на світовому ринку. Таким чинником є інтелектуальний капітал, який є збірними поняттям для позначення нематеріальних (невідчутних) цінностей, що підвищують ринкову вартість компанії. Процес глобалізації економіки, що відбувається у світі, з одного боку, залучає в комерційний обіг усе нові об'єкти інтелектуальної власності, а з другого боку, створює нові знання, які, своєю чергою, стають потужним інструментом для розробки нових технологій. Ставка на інноваційну економіку дозволяє використати ринковий механізм для виведення науково-промислової основи економіки на пріоритетний рівень, з переважною реалізацією результатів інтелектуальної діяльності як високоліквідного товару.

При такому підході інтелектуальна діяльність у перспективі поєднується з раціональним господарюванням, адже обидва процеси спрямовані на оптимальне використання ресурсів, максимізацію господарської діяльності й отримання найбільшого ефекту від кінцевої реалізації інноваційного продукту. Інтелектуальна діяльність і раціональне господарювання суб'єктів бізнес-співтовариства надають ринку динамічності, економічної активності, створюють сприятливу економічну кон'юнктуру [4].

Водночас у розвитку інтелектуального потенціалу існують об'єктивні бар'єри, котрі потрібно перемагати. Основний з них - недостатнє фінансування науки, що за останнє десятиліття жодного разу не досягло того значення, починаючи з якого можна сподіватися на істотний вплив науки на розвиток економіки. При цьому частка бюджетних асигнувань на науку до останнього часу демонструвала виразну тенденцію до зменшення (табл. 2.1) [5].

Таблиця 2.1

Витрати на наукову діяльність в Україні ВВП, %

Роки	1990	1995	2000	2009	2010	2011
Витрати: - усього до ВВП	3,11	1,20	1,20	0,86	0,82	0,73
- коштом державного бюджету	2,3	0,45	0,36	0,37	0,34	0,3

На думку українських учених [6] сьогодні немає більш гострої проблеми, ніж реальний стан нашої науки. Сучасна українська

наука знекровлена й в тому стані, в якому вона існує сьогодні, в неї немає жодних шансів на майбутнє. Кількості організацій, що виконували наукові дослідження та розробки зменшилося з 1490 у 2000 р. до 1255 у 2011 р. Продовжується тенденція скорочення загальної кількості працівників організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи. Якщо, в 2000 р. кількість фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною роботою становила 120,8 тис. осіб, то у 2011 р. — 85,0 тис. осіб. Сьогодні ми фактично стоїмо на порозі зникнення України з переліку держав з високорозвинутою наукою. І це реальний факт. Через 5–7 років при такому ставленні з боку влади і при такому стані науки, як зараз, процес стане незворотнім. І тоді вже жодні організаційні заходи, ніякі фінансові вливання не зможуть відтворити високий у минулому рівень нашої науки [5].

Якщо взяти показник «індекс інновацій», що характеризує рівень взаємодії науки та бізнесу, швидкість впровадження наукових розробок в економіку, співвідношення витрат і ефекту, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність зусиль з розвитку інновацій у певній країні то світовими лідерами є Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Фінляндія, Велика Британія і Нідерланди. Україна посідає 63-є місце. З пострадянських держав за цим критерієм лідирує Естонія — 19-е, Латвія — 30-е, Литва — 38-е, Росія — 51-е місце. Для порівняння: Гонконг та Ірландія — на 8-му місці, США і Люксембург на 10-му, Канада — на 12-му, Німеччина — на 18-му. [7].

Як наголошується в доповіді [8], сильні аспекти України пов'язані з розвитком знань (30-е місце), якістю людського капіталу (48-е місце), розвитком бізнесу (51-е місце). Заважають розвитку інновацій недосконалі інститути (117-е місце), інфраструктура (98-е), показники розвитку внутрішнього ринку (68-е) та результати творчої діяльності (83-е).

На думку вчених [9], глобалізація світогосподарських процесів, системна трансформація суспільства й ускладнення механізмів функціонування вітчизняної економіки породжують нову філософію економічного зростання та потребують концептуального усвідомлення інноваційної моделі розвитку, здатної забезпечити прогресивні структурні зрушення, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Загальновизнано, що інноваційна модель розвитку ґрунтується на ефективному використанні інтелектуального потенціалу, широкомасштабному впровадженні в господарський обіг продуктів інтелектуальної праці, різкому зростанні масштабів обороту інтелектуальної власності, цілеспрямованому та системному відтворенні наукомістких галузей, що формують ядро новітнього технологічного укладу. Це має безпосереднє значення для національної економіки.

Інноваційні процеси в економіці нерозривно пов'язані з функціонуванням інституту *інтелектуальної власності*, механізми

якого охоплюють об'єкти, джерела та результати інноваційної діяльності. Цей інститут дає змогу органічно інтегрувати інтелектуальну інноваційну діяльність у систему суспільного відтворення, адаптувати інтелектуально-інформаційний продукт до реалій ринку, забезпечити баланс інтересів суспільства та творців інтелектуального продукту.

Розбудова національної інноваційної системи сприяє перетворенню інституту інтелектуальної власності на важливий інструмент загальнонаціональної інноваційної політики, дієвий важіль державного регулювання напрямів, швидкості й ефективності інноваційних процесів. Водночас інститут інтелектуальної власності: формує передумови розбудови національної інноваційної системи на основі обміну інноваційною діяльністю та полегшення транзакцій інтелектуального продукту між творцями, посередниками, кінцевими споживачами; перетворює об'єкти інтелектуальної власності на вагомий складову активів суб'єктів господарювання, індикатор їхніх досягнень у науково-технічній сфері; формує інноваційну культуру.

Проте, на відміну від розвинених країн, у яких 85–90 % приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва й експорту наукомісткої продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, що оцінюється у 2,5–3 трлн дол. США, становить приблизно 0,05–0,1 % [10].

У процесі практичної реалізації державної інноваційної політики доводиться констатувати, що в Україні досі практично не створено *сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності*, формування попиту на інновації. Хоча в Україні й створено законодавчу базу — закони України «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про інноваційну діяльність», — реально вона не може захистити інтереси підприємців і їхню власність [11].

В Україні відсутні легітимні економічні передумови та мотиваційні фактори здійснення інноваційного процесу на підприємствах. Загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності у % до ВВП становлять 0,7–1,0 %, інноваційну діяльність в Україні у 2011 р. здійснювало 16,6 %, тоді як у розвинених країнах частка інноваційно активних підприємств сягає 70 % [11].

Суттєвою проблемою лишається створення та використання досягнень науково-технічного прогресу, а саме їх впровадження. Відсутність цілісної системи управління інноваційними процесами в країні та репресивна щодо інноваторів державна політика, розпочата в 2005 р., призвели до таких негативних наслідків: частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової

Інноваційна діяльність в умовах глобалізації економічних процесів

продукції скоротилась у 2011 р. до 3,8 % (найнижчий показник за останні 11 років) (табл. 2.2) [5].

Інтенсивність інноваційних витрат (частка витрат на інновації в загальному обсязі реалізованої продукції) становила в середньому по Україні у 2010 р. 0,92 %. Найбільшого значення цей показник досяг у 2007 р. — 1,5 %, але й це значення є значно нижчим за середньоєвропейське (рис. 2.1) [5].

Таблиця 2.2

Характеристика інноваційної діяльності в Україні

Показник	Роки			
	2000	2005	2010	2011
Загальні обсяги фінансування інноваційної діяльності, у % до ВВП	1,0	1,3	0,7	1,1
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у % до загальної кількості промислових підприємств	18,0	11,9	13,8	16,2
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, у % до загальної кількості промислових підприємств	14,8	8,2	11,5	12,8
Частка реалізованої інноваційної продукції, у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	9,4	6,5	3,8	3,8
Ефективність інноваційних витрат, грн/грн	6,9	4,3	4,2	3,0
Частка реалізованої інноваційної продукції на зовнішньому ринку в загальному обсязі	-	50,0	40,7	29,8
Обсяг витрат на виконання досліджень і розробок, у % до загального обсягу	15,1	10,6	12,4	7,5

Ефективність інноваційних витрат (співвідношення обсягу реалізованої інноваційної продукції до обсягу інноваційних витрат) у 2011 р. становила 3, тобто на 1 грн інноваційних витрат припало 3,0 грн реалізованої інноваційної продукції. У 2010 р. відповідний показник становив 4,2, що свідчить про нижчі темпи росту обсягів реалізації інноваційної продукції порівняно з темпами росту інноваційних витрат [12].

Сучасні тенденції глобалізації економіки, лібералізації світових ринків, стрімкого прогресу технологій у сфері міжнародних комунікаційних систем, загострення та зміни форм конкурентної боротьби, утвердження *інтелектуальної діяльності* як рушійного чинника розвитку інформаційного суспільства загострюють проблеми регулювання міжнародних відносин у сфері *інтелектуальної власності*. Зростання обсягів ліцензійної торгівлі, транс-

феру технологій, купівлі-продажу наукомісткої продукції, патентів, ноу-хау, надання консалтингових, інжинірингових послуг сприяють формуванню глобального ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності. Водночас права інтелектуальної власності перетворюються на важливий інструмент глобальної конкуренції держав та їхніх союзів за доступ до інноваційних ресурсів і ринків інноваційної продукції [9].

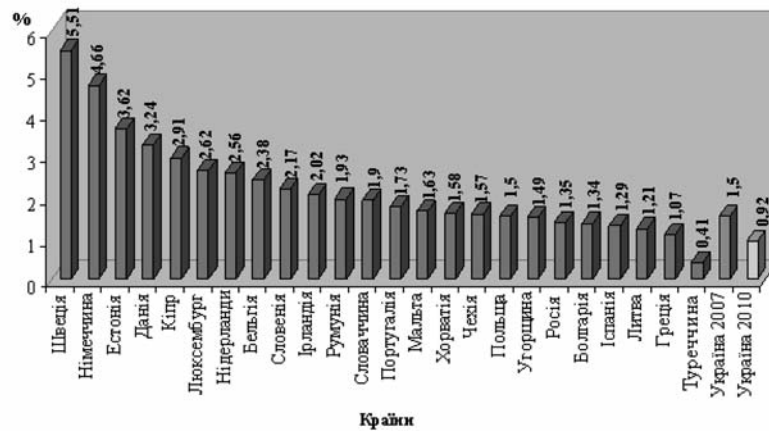


Рис. 2.1. Інтенсивність інноваційних витрат у розвинених країнах світу

Глобалізаційні процеси справляють неоднозначний вплив на науково-технічне прогрес — подекуди стимулюють (Китай), а подекуди — сповільнюють його (Україна і інші країни СНД).

Суперечність ставлення до науково-технічного розвитку останнім часом набула яскраво вираженого характеру. З одного боку, загальне визнання науково-технічного прогресу як невід'ємного та вирішального чинника економічного розвитку, а з другого, — ігнорування його в моделях економічного розвитку держави, галузі, підприємства.

Інвестиції в науку та науково-технічні роботи в Україні не дозволяють не лише створювати нові знання, але і зберегти успадкований з радянських часів науково-технічний потенціал. Утім витрати на науково-дослідні роботи в транснаціональних компаній зі сфери наукомістких виробництв досягають 10 % від виручки. Тож конкуренція вітчизняних підприємств на світових ринках високих технологій видається скрутною.

Світ стрімко змінюється. Глобальна економіка сьогодні переживає масштабну кризу, що призведе до нового порядку. Замість диктатури ринку, запанує державно-ринкова модель. Поряд з нинішні-

ми країнами-лідерами постануть нові амбітні держави, що вже сьогодні дедалі успішніше застосовують нові — не ліберальні — моделі економічного зростання. Зміниться роль фінансових інститутів у глобальному економічному розвитку, загостриться конкуренція за ресурси (капітал, енергоносії, робочу силу, знання, високі технології). На передній план усе активніше виходять такі джерела економічного розвитку, як інформація, наука, освіта, інтелект [10].

Висновки

1. Основу процесів створення інтелектуальної власності утворюють інновації. Своєю чергою, науково-технічний прогрес у країні в умовах глобалізації світової ринкової економіки залежить від того, наскільки правильно ця країна вибрала нішу в міжнародному розподілі праці із застосування інноваційних процесів, результатами яких є продукти інтелектуальної власності. Створення інноваційної економіки має стати стратегічним напрямом розвитку країни в першій половині XXI століття.

2. Глобалізація економіки й товарних ринків підштовхує до активнішої співпраці держав у сфері охорони інтелектуальної власності.

3. Створення інноваційної економіки є стратегічним напрямом розвитку держави у XXI столітті. Глобалізація й інноваційність тісно пов'язані між собою. Реалізація інноваційного потенціалу можлива тільки в умовах глобального ринку. Глобалізація інтенсифікує процеси обміну — обміну знаннями, обміну технологіями.

4. Простежується відсутність ефективної національної програми інноваційного розвитку та значного збільшення фінансування в ланцюжку: наука й освіта — промисловість — передові технології.

5. Науково-технічний розвиток вітчизняних підприємств має ґрунтуватися не на використовуваних або застарілих у технологічно розвинених країнах технологіях, а на розробці вітчизняних аналогів, починаючи від удосконалення та закінчуючи унікальними ноу-хау.

Список використаних джерел

1 Чайка В. Інноваційна модель розвитку як відповідь на виклики сучасності / В. Чайка // Економіст. — 2010. — № 7. — С. 34–35.

2. Бойко А. И. Позитивные и негативные последствия глобализации в современном мире / А. И. Бойко // Экономические науки. 2. Внешне-экономическая деятельность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68-780.doc.htm.

3. Инновационность экономики России и процессы глобализации: материалы IX Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: сб. статей /под общ. ред.

Н. Д. Кликунова. — Курск : Изд. Курского института менеджмента, экономики и бизнеса, 2009. — 154 с.

4. Сибгатуллина Л. М. Интеллектуальная собственность в условиях глобализации экономических процессов / Л. М. Сибгатуллина // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 1 (33).

5. Державна служба статистики України. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірн. за відповідні роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

6. Дорогунцов С. И. Наука и инновации как основа решения практических задач социально-экономического развития страны / С. И. Дорогунцов, В. С. Яцков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article35.pdf.

7. NSEAD. The Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.globalinnovationindex.org/gii>.

8. Центр гуманитарных технологий. Гуманитарные технологии и развитие человека: экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.

9. Базилевич В. Интеллектуальна власність, розділ 11. Становлення інституту інтелектуальної власності в Україні / В. Базилевич, В. Ільїн [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://pidruchniki.ws/18540516/ekonomika/stanovlennya_instytutu_intelektualnoyi_vlasnosti_ukrayini.

10. Герасимчук В. И. Инновационная модель развития экономики в условиях глобализации / В. И. Герасимчук, Т. В. Сакалош [Электронный ресурс]. — Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/ru/issue/2008>.

11. Ткаченко Т. П. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні / Т. П. Ткаченко, Р. В. Тульчинський [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/ru/node/405>.

12. Характеристика інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.uin-tei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.

Падучак Б. М.,
*завідувач сектору використання та передачі прав
інтелектуальної власності НДІ інтелектуальної
власності НАПрНУ, кандидат юридичних наук*

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ У РОЗРІЗІ ПРОЕКТУ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Протягом останнього часу українське суспільство жваво обговорює питання можливого підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його членами (далі — Угода про асоціацію). Вона покликана забезпечити якісно новий, поглиблений формат відносин між Україною та ЄС, стане унікальним двостороннім документом, який виходитиме далеко за рамки подібних угод, укладених ЄС свого часу з країнами Центральної та Східної Європи. Угода про асоціацію не лише закладе якісно нову правову основу для подальших взаємин між Україною та ЄС, але й слугуватиме стратегічним орієнтиром для проведення системних соціально-економічних реформ в Україні, широкомасштабної адаптації законодавства України до норм і правил ЄС. З укладенням Угоди про асоціацію відносини між Україною та ЄС будуть переведені на новий рівень — від партнерства і співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції. Підписання Угоди про асоціацію стане важливим кроком на шляху наближення в перспективі до наступного етапу — підготовки до вступу в ЄС.

Важливим елементом Угоди про асоціацію є положення наближення законодавства у сфері трансферу технологій і конкурентної політики. Так, відповідно до ст. 256 глави 10 проекту Угоди про асоціацію [1] Україна зобов'язується наблизити своє законодавство про конкуренцію та практику застосування до *acquis* ЄС. Зокрема, мають бути імплементовані протягом 3 років після набрання чинності цієї Угодою статті 1–8 Регламенту Комісії (ЄС) № 772/2004 від 27 квітня 2007 р. про застосування статті 81 (3) Римського договору* до категорії угод з передачі технологій.

Тож досить актуальним є порівняльний аналіз положень зазначеного Регламенту з вимогами чинного законодавства України у сфері трансферу технологій, а саме Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2].

* У зв'язку з набранням чинності 1 грудня 2009 р. Лісабонської угоди, змінено назву Договору про заснування Європейського Співтовариства на Договір про функціонування Європейського Союзу, при цьому ст. 81 стала відповідно, ст. 101. Утім зміст цих норм, по суті, ідентичний. Відповідно до цілей цієї наукової роботи посилання на ст. 81 Договір про заснування Європейської Спільноти (Римський договір) слід розуміти як посилання на ст. 101 Договору про функціонування ЄС.

Законодавство ЄС

Політика ЄС у сфері конкуренції та права інтелектуальної власності широко визнається як додатковий компонент сучасної промислової політики. Незважаючи на те, що кожна з цих сфер має власні завдання та цілі, вони мають спільну мету — покращення інновацій і добробут споживачів. Однак для досягнення цієї мети право конкуренції та право інтелектуальної власності використовують різні засоби.

Так, Договір про функціонування Європейського Союзу (Договір про функціонування ЄС) [3] забороняє як несумісні із внутрішнім ринком всі договори між підприємствами, рішення, прийняті об'єднаннями підприємств, та узгоджені дії, що можуть впливати на торгівлю між державами-членами та які мають на меті або призводять до запобігання, обмеження чи усунення конкуренції на внутрішньому ринку (ст. 101 (1)). Зокрема, це договори, рішення чи дії, які: прямо чи опосередковано фіксують ціни купівлі або продажу чи інші умови торгівлі; обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи інвестиції; розподіляють ринки та джерела постачання; передбачають застосування неоднакових умов у еквівалентних правочинах з іншими торговельними партнерами, ставлячи їх таким чином у невідповідні умови конкуренції; обумовлюють укладання договорів за умови прийняття контрагентом додаткових зобов'язань, які за своєю суттю чи згідно з торговельними звичаями не пов'язані з предметом цих договорів. При цьому будь-яка угода чи рішення, що заборонені відповідно до ст. 101 (1) Договору про функціонування ЄС, автоматично визнаються недійсними (тобто є нікчемними).

Доцільно зазначити, що положення ст. 101 (1) Договору про функціонування ЄС щодо заборони укладення договорів, які мають на меті чи наслідком яких є запобігання, обмеження або усунення конкуренції на внутрішньому ринку, стосується як до обмеження конкуренції між сторонами угоди, так і обмеження конкуренції між однією зі сторін і третіми особами.

Однак, ст. 101 (3) Договору про функціонування ЄС передбачає декілька винятків із зазначеного правила. Так, її вимоги застосовуються до договорів між підприємствами, рішень, прийнятих об'єднаннями підприємств, і узгоджених дії, що сприяють поліпшенню виробництва чи розподілу товарів, або сприяють технічному чи економічному прогресу, надаючи споживачам справедливую частку отримуваних завдяки цьому вигод, і, які:

- не накладають на підприємства таких обмежень, які не є необхідними для досягнення цих цілей;
- не надають підприємствам можливості усунути конкуренцію щодо значної частини певних товарів.

Водночас закони у сфері інтелектуальної власності закріплюють виключні права осіб на використання винаходів, корисних

моделей, знаків для товарів і послуг та інших об'єктів права інтелектуальної власності. Особа, що має виключне право, може як запобігати незаконному використанню об'єктів права інтелектуальної власності, так і використовувати їх, зокрема шляхом передачі за договором майнового права на використання такими об'єктами [4, 455].

Та обставина, що право інтелектуальної власності обумовлює можливість надання виключного права не означає, що таке право звільняється від дії права конкуренції [5, 2]. Вимоги ст. 101 Договору про функціонування ЄС застосовуються й до ліцензійних договорів, тобто одне право (право інтелектуальної власності) не виключає іншого (права конкуренції). Справді, обидві галузі права мають одні й ті ж основні цілі — сприяння добробуту споживачів і ефективний розподіл ресурсів. Інновації становлять важливий і динамічний компонент відкритої та конкурентної ринкової економіки. Права інтелектуальної власності сприяють динамічній конкуренції шляхом заохочення підприємств інвестувати в розвиток нових або вдосконалених продуктів і процесів, так само, як і конкуренція, чинячи тиск на підприємства до впровадження інновацій. Таким чином і право інтелектуальної власності, і право конкуренції є необхідними інструментами для стимулювання інновацій і забезпечення конкурентних умов їх використання [5, 2].

Для з'ясування випадків, які умови договорів підпадають під обмеження ст. 101 (1) Договору про функціонування ЄС, Європейським Союзом прийнята значна кількість регламентів щодо «блокових вилучень», де для певних типів угод наведені умови, яким вони повинні відповідати, щоби не порушувати вимог конкурентного законодавства [4, 456].

У сфері трансферу технологій сьогодні чинним є Регламент Комісії (ЄС) № 772/2004 від 7 квітня 2004 р. про застосування ст. 81(3) Римського договору до категорії угод про передачу технологій [6]. При укладенні договорів у цій сфері слід враховувати, крім зазначеного Регламенту, також вимоги Регламенту Комісії (ЄС) № 330/2010 від 20 квітня 2010 р. про застосування ст. 101 (3) Договору про функціонування ЄС до категорії вертикальних угод та узгоджених дій [7], Регламенту Комісії (ЄС) № 1218/2010 від 14 грудня 2010 р. про застосування ст. 101 (3) Договору про функціонування ЄС до деяких категорій угод про спеціалізацію [8], а також Регламенту Комісії (ЄС) № 1217/2010 від 14 грудня 2010 р. про застосування ст. 101 (3) Договору про функціонування ЄС до деяких категорій договорів з досліджень і розробок [9].

Регламент № 772/2004 було прийнято відповідно до фундаментальної реформи в галузі антиконкурентного законодавства зі спрощенням механізму реалізації та зняття «білих» умов догово-

рів (зобов'язання, що зазвичай не обмежують конкуренцію) та «сірих» умов (обмеження, які за певних обставин можна віднести до недобросовісної торгової практики), залишивши лише перелік умов, які не припустимі в договорах про передачу технологій [10, 80]. Прийняття нових правил з трансферу технологій, на думку Європейської комісії, «сприятиме значному поширенню інновацій і дасть компаніям більшу свободу. Посилюючи стимули для інновацій та зосередивши увагу на обмеженнях, що можуть суттєво порушити конкуренцію, конкурентна політика може відігравати важливу роль у запровадженні динамізму в економіці ЄС» [11].

Крім цього, Європейською комісією видані Керівні принципи щодо застосування ст. 81 Римського договору до угод про трансфер технологій (надалі — Керівні принципи) [5]. Мета Керівних принципів полягає в наданні рекомендацій щодо застосування як Регламенту № 772/2004, так і ст. 81 Римського договору (ст. 101 Договору про функціонування ЄС) до угод про трансфер технологій, що виходять за межі «блокових вилучень». У них викладені основні положення, якими необхідно керуватися при оцінці угод про трансфер технологій на сумісність з положеннями ЄС у сфері конкуренції.

Вимоги Регламенту № 772/2004 поширюються на такі види договорів з трансферу технологій:

1) угоди з ліцензування патентів. Поняття «патент» охоплює патенти, заявки на патенти, корисні моделі, заявки на реєстрацію корисних моделей, промислові зразки, топографії напівпровідникової продукції, сертифікати про надання додаткового захисту лікарським засобам та іншій продукції, для якої такі сертифікати додаткового захисту можуть бути отримані, та сертифікати на сорти рослин;

2) угоди про ліцензування ноу-хау. Поняття ноу-хау визначено як сукупність незапатентованої практичної інформації, що отримана завдяки досвіду та випробуванням, і яка є секретною, істотною та визначеною. Критерій *секретності* означає, що інформація не є загальновідомою чи легкодоступною. Критерій *істотності* — ноу-хау містить інформацію, котра є важливою та корисною для виробництва продукції чи застосування процесу. Ця умова не виконується, якщо продукція може бути виготовлена на основі вільнодоступних технологій. Однак ця умова не вимагає, аби продукція мала кращі властивості чи була ціннішою, ніж продукція, що вироблена за допомогою вільнодоступних технологій. Щодо технологічних процесів, ця умова означає, що ноу-хау є корисним у тому сенсі, така інформація здатна значно поліпшити конкурентні позиції ліцензіата, наприклад шляхом зниження його собівартості. Критерій *визначеності* означає, що інформація описана достатньо вичерпно у спосіб для того, щоби можна було перевірити її на відповідність критеріям секретності

й істотності. Ця умова виконується, коли ліцензоване ноу-хау описано в інструкції чи іншій письмовій формі. Однак у деяких випадках така форма викладення є неможливою. Так, ноу-хау може складатися з практичних знань, якими володіють співробітники ліцензіара. Наприклад, останні можуть мати таємні й істотні знання про певний процес виробництва, що передається ліцензіату у формі навчання співробітників ліцензіата. У таких випадках достатньо описати в договорі загальний характер ноу-хау та зазначити список співробітників, які будуть або були залучені до передачі ноу-хау ліцензіату;

3) угоди про ліцензування авторського права на програмне забезпечення;

4) змішані угоди про ліцензування патенту, ноу-хау чи авторського права на програмне забезпечення;

5) угоди про уступку патентів, ноу-хау, авторського права на програмне забезпечення або їхні комбінації. При цьому угода про уступку вважається договором про трансфер технологій, якщо частина ризиків, пов'язаних із застосуванням технології, залишається у цедента. Зокрема, якщо сума заборгованості (компенсацій) за передані права залежить від обороту, отриманого цесіонером, щодо продукції, виробленої із застосуванням технології, кількості такої продукції чи кількості операцій, проведених із застосуванням цієї технології.

Порівняно з вимогами раніше чинних регламентів, нові правила зазначили чітку різницю між ліцензійними угодами з конкурентами та неконкурентами та різні вимоги щодо договорів у першому та другому випадках. Загалом, угоди між конкурентами становлять більший ризик для конкуренції, ніж угоди між не-конкурентами. Проте конкуренція між підприємствами, що використовують ту ж технологію, є важливим доповненням до конкуренції між підприємствами, які використовують конкурентні технології.

Для того щоб визначити конкурентні відносини між сторонами, необхідно перевірити, чи були б сторони фактичними або потенційними конкурентами за відсутності такої угоди.

Якщо без наявності угоди сторони не були б фактичними чи потенційними конкурентами на ринку, що охоплюється договором про трансфер, то такі підприємства вважаються неконкурентами.

Якщо ліцензіар і ліцензіат є активними учасниками на ринку одного ж товару чи технології, не порушуючи при цьому права інтелектуальної власності один одного, то вони вважаються фактичними конкурентами на відповідному ринку. Сторони є конкурентами на ринку технологій, якщо ліцензіат уже здійснив ліцензування своєї технології, а ліцензіар вступає на ринок технологій шляхом надання ліцензії на конкурентні технології ліцензіату.

У ст. 3 Регламенту № 772/2004 (Порогові значення частки ринку) визначено, що заборона обмеження конкуренції відповідно до ст. 81 (1) Римського договору не застосовується, якщо сукупна частка ринку сторін ліцензійного договору — конкурентів — не перевищує 20 % ринку, а неконкурентів — 30 %.

За наявності в договорах певних обмежувальних умов, перелік яких у Регламенті визначено окремо для компаній-конкурентів і неконкурентів, у таких юридичних осіб відсутня можливість не застосовувати вимоги ст. 81 (1) Римського договору.

Перелік обмежувальних умов у договорах між підприємствами-конкурентами міститься в ст. 4 (1) Регламенту № 772/2004. Так, для компаній-конкурентів звільнення від застосування вимог ст. 81(1) Римського договору (так звані, блокові вилучення (*block exemption*)) не надаються, якщо в договорі про передачу технологій є умови щодо:

- обмеження можливості сторони визначати ціни під час продажу продукції третім особам;
- обмеження обсягів виробництва, окрім обмежень щодо обсягів виробництва договірної продукції, покладених на ліцензіата чи лише на одного з ліцензіатів за угодою, що не є взаємною;
- розподіл ринків або клієнтів за певними винятками, зокрема в разі обов'язку ліцензіата здійснювати виробництво із застосуванням технології лише в межах однієї чи декількох технічних сферах застосування або одного чи декількох товарних ринків;
- покладеного на ліцензіара обов'язку не здійснювати ліцензування технології іншому ліцензіатові на певній території тощо;
- обмеження можливостей ліцензіата використовувати свою власну технологію чи обмеження можливостей будь-якої зі сторін угоди здійснювати наукові дослідження, крім випадків, коли це останнє обмеження є невід'ємною умовою для запобігання розкриттю ліцензованого ноу-хау третім сторонам.

Для деяких обмежувальних умов Регламент проводить відмінність між взаємними та невзаємними угодами. Список умов для взаємних угод між конкурентами є більш строгим, ніж для невзаємних договорів. Взаємними визнаються крос-ліцензійні угоди, за якими по ліцензії передаються конкурентні технології чи технології можуть бути використані для виробництва конкурентної продукції. Невзаємними є угоди, згідно з якими тільки одна зі сторін передає технологію іншій стороні або якщо за крос-ліцензійними угодами передаються технології, що не є конкурентними, чи передані технології не можуть бути використані для виробництва конкурентної продукції.

Перелік обмежувальних умов у договорах між неконкурентами міститься в ст. 4 (2) Регламенту № 772/2004. Для підприємств-неконкурентів «блокові вилучення» не надаються, якщо договір про трансфер технологій містить умови щодо:

- обмеження можливості сторони визначати свої ціни при продажу продукції третім особам без шкоди для можливості встановлювати максимальну або рекомендовану ціну продажу за умови, що не відбувається встановлення фіксованої ціни продажу або мінімальної ціни продажу внаслідок тиску чи надання стимулів з боку будь-якої зі сторін;
- обмеження території або кола клієнтів, на якій чи яким ліцензіат може здійснювати пасивний продаж договірної продукції, за певними винятками, що включають:
 - обмеження пасивних продажів у межах виключної території чи виключній групі клієнтів, які були зарезервовані для ліцензіара;
 - обмеження продажів кінцевим користувачам ліцензіатом, який діє на оптових ринках;
 - зобов'язання виробляти договірну продукцію лише для власного використання за умови, що ліцензіат не обмежений у праві здійснювати активний або пасивний продаж такої продукції як запасних частин до власної продукції;
 - зобов'язання виробляти договірну продукцію лише для певного клієнта, коли ліцензію надано з метою створення альтернативного джерела постачання для такого клієнта;
 - обмеження продажів кінцевим користувачам ліцензіатом, який діє на рівні оптового ринку тощо;
- обмеження активних або пасивних продажів кінцевим користувачам ліцензіатом, який є членом системи вибіркового розподілу та працює на роздрібному ринку, без шкоди для можливості заборони члену системи діяти поза межами не-санкціонованого місця заснування (створення).

Варто зазначити, що істотні обмеження (*hardcore restrictions*), які закріплені у ст. 4 Регламенту № 772/2004, ґрунтуються на припущенні, що вони майже завжди є антиконкурентними (п. 74 Керівних принципів). Вони тісно переплітаються з концепцією антиконкурентних обмежень «*per se*», встановленою в законодавстві США [12].

Якщо договір про трансфер технології містить обмеження конкуренції, викладені у ст. 4 Регламенту № 772/2004 (як для підприємств-конкурентів, так і для неконкурентів), то такий договір в цілому виходить за межі «блокових вилучень». Тобто обмежувальні умови не можуть бути відокремлені від договору в цілому.

Європейська комісія також створила короткий список *prima facie* виключних обмежень (*excluded restrictions*), які, на відміну від істотних обмежень, є нікчемними лише окремо; їх наявність не матиме наслідком недійсності договору в цілому.

Існує три основних виключних обмеження: (1) зобов'язання ліцензіата надати виключну ліцензію ліцензіару чи третій стороні, визначеній ліцензіаром, щодо прав на власні подільні покращення

ліцензованої технології чи на власні нові засоби її застосування; (2) зобов'язання уступити повністю або частково ліцензіару чи третій стороні, визначеній ліцензіаром, права на свої власні подільні покращення ліцензованої технології або на нові засоби її застосування; (3) зобов'язання не оспорювати чинність прав інтелектуальної власності, якими ліцензіар володіє на спільному ринку, без шкоди для можливості передбачити припинення дії угоди про передачу технології, коли ліцензіар оспорує чинність одного чи декількох ліцензованих прав інтелектуальної власності (ст. 5 Регламенту № 772/2004). Метою цих обмежень є недопущення блокових винятків в угодах про трансфер технологій, що може мати наслідком зниження рівня інноваційної активності ліцензіата.

Крім цього, нікчемною вважається умова договору між підприємствами-неконкурентами, котра передбачає зобов'язання, що обмежує можливість ліцензіата використовувати власну технологію чи обмежує можливість сторони договору здійснювати наукові дослідження, крім випадку, коли таке обмеження є необхідним для запобігання розкриттю ліцензованого ноу-хау третім сторонам. Зміст цієї умови аналогічний одному з істотних обмежень, передбаченому для договорів між підприємствами-конкурентами. Однак у випадку договору між неконкурентами не можна вважати, що такі обмеження загалом справляють негативний вплив на конкуренцію чи що умови, передбачені ст. 81 (3) Римського договору, загалом не виконуються. У такому разі потрібна індивідуальна оцінка ситуації.

Отож можна дійти висновку, що Регламент № 772/2004 складається з трьох основних елементів (груп норм). *По-перше*, Регламентом створено, так звану, безпечну гавань (*safeharbour*) для договорів про трансфер технологій, що укладаються між двома суб'єктами господарювання. Ці безпечні гавані окреслюються пороговими значеннями частки ринку: 20 % — у випадку угод між конкурентами та 30 % — між неконкурентами. У визначені зазначених обсягів безпечної гавані в Регламенті використано підхід, який застосовується при визначенні блокових вилучень у сфері вертикальних угод і горизонтальних кооперативних угод.

По-друге, Регламент містить перелік істотних обмежень (*hardcorerestrictions*). Ці обмежувальні умови поділено на дві групи: окремо для угод між конкурентами та для угод про трансфер технологій між підприємствами-неконкурентами. Угоди, що містять визначені Регламентом обмежувальні умови, в повному обсязі виходять за межі блокових вилучень (відсутні підстави для надання звільнення від застосування вимог ст. 81 (1) Римського договору) та вважаються недійсними.

По-третьє, у Регламенті виокремлено вичерпний перелік виключних обмежень (*excluded restrictions*), які є недійсними лише окремо. Такі обмеження є завжди предметом індивідуального оці-

нювання. Включення таких умов до договору про трансфер технологій не виключає можливість застосування блокових вилучень до договору в цілому. Тож договір може бути визнано недійсним лише в частині цих умов (виключних обмежень), а не в цілому [13, 2].

Додатково потрібно наголосити, що Регламент № 772/2004 втрачає чинність 30.04.2014 р., а відтак нівелюється актуальність і відповідних Керівних принципів.

У світлі цього Європейська комісія започаткувала в грудні 2011 р. проведення публічних консультацій (цільова аудиторія — громадяни, публічні та громадські інституції, представники бізнес-середовища) щодо перегляду зазначеного Регламенту та Керівних принципів до нього. Консультації відбувалися в два етапи. Зацікавленим сторонам було запропоновано подати свої пропозиції, спираючись на практичний досвід застосування обмежувальних умов у договорах про трансфер технологій.

Перший раунд «Перегляд правил для оцінки ліцензійних договорів щодо передачі технології в контексті законодавства ЄС у сфері конкуренції» [14] тривав з 06.12.2011 р. до 03.02.2012 р. Комісією отримано 38 пропозицій, переважно від юридичних фірм, юридичних асоціацій і господарських об'єднань, але також від декількох компаній та громадян.

Другий раунд публічних консультацій «Розробка проекту пропозиції до перегляду блокових вилучень для договорів про трансфер технологій та щодо перегляду Керівних принципів» тривав з 20.02.2013 р. до 17.05.2013 р. [15], зацікавлені сторони мали можливість надати Європейській комісії своє бачення нової редакції Регламенту та відповідних Керівних принципів до весни 2013 р. [16, 21]. Під час цього раунду публічних консультацій було обговорено 58 пропозицій від наукових організацій, юридичних фірм і підприємств, які спеціалізуються на трансфері технологій, фахівців у сфері інтелектуальної власності й інших зацікавлених осіб.

Підсумки проведення публічних консультацій зводяться до такого. Переважна більшість зацікавлених сторін вважають, що нинішній режим передачі технологій функціонує досить добре та ніяких фундаментальних змін робити не потрібно [16, 21]. Утім зацікавлені сторони вважають за необхідне переглянути й удосконалити лише деякі положення Регламенту.

Найбільшу заклопотаність для переважної більшості зацікавлених сторін викликали порогові значення частки ринку, іншими словами, необхідність спочатку визначати складову відповідного товарного ринку та відповідного ринку технологій, а потім визначати свою частку на цих ринках. Більшість респондентів вважає, що ця норма істотно знизила практичну корисність Регламенту № 772/2004 порівняно з його попередником (Регламентом № 240/96). Це стосується особливо ринків технологій, що зазвичай розвиваються швидко (а отже, важко їх визначити) та де

ринок акцій з плином часу може значною мірою коливатися. Зацікавлені сторони вказують, що, як наслідок, навіть тоді, коли поріг частки ринку ймовірно не перевищено, учасники ринку, не охоче користуються можливістю не застосовувати вимоги ст. 81 (1) Римського договору (ст. 101 Договору про функціонування ЄС). Деякі навіть стверджують, що поріг частки ринку, таким чином, створює перешкоди для впровадження інновацій.

Загалом пропозиції зацікавлених сторін, висловлені під час публічних консультацій, полягають у такому: або повністю скасувати порогові значення ринків; або скасувати порогові значення для ринків продукції та ринків технологій, замінивши нормою про незастосовування вимог Регламенту в разі, якщо однією зі сторін є лідер будь-якого ринку; або скасувати порогові значення ринків для малого та середнього бізнесу.

Законодавство України

Сучасний підхід до регламентації питання конкуренції в договорах про передачу технологій закріплено в законах України «Про захист економічної конкуренції» [17] та «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2].

Так, Закон України «Про захист економічної конкуренції» (ч. 4 ст. 6) забороняє вчиняти антиконкурентні узгоджені дії (тобто дії, що призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції). У цьому Законі наведено невичерпний перелік антиконкурентних узгоджених дій, до яких належать, зокрема: встановлення цін або інших умов придбання чи реалізації товарів; обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними; розподіл ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їхньої реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками; застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невигідне становище в конкуренції; укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод; суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин (ч. 2 ст. 6 Закону).

Антиконкурентними узгодженими діями вважається також вчинення суб'єктами господарювання схожих дій (бездіяльності) на ринку товару, що призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції у разі, якщо аналіз ситуації на ринку товару спростовує наявність об'єктивних причин для вчинення таких дій (бездіяльності).

Щодо узгоджених дій у сфері охорони інтелектуальної власності, то Закон України «Про захист економічної конкуренції» визначає лише загальні принципи [4, 453–473]. Так, обмеження щодо узгоджених дій, закріплені в ст. 6 Закону, не поширюється на угоди про передачу прав інтелектуальної власності чи про використання об'єкта права інтелектуальної власності в тій частині, в якій вони обмежують у здійсненні господарської діяльності сторону угоди, якій передається право, якщо ці обмеження не виходять за межі законних прав суб'єкта права інтелектуальної власності (ст. 9 Закону). Вважається, що не виходять за межі прав обмеження стосовно обсягу прав, які передаються, строку та території дії дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також виду діяльності, сфери використання та мінімального обсягу виробництва.

Хоча зазначені положення Закону України «Про захист економічної конкуренції» мають істотне значення з протидії застосування неконкурентних умов, проте ці норми не враховують специфіку договорів про трансфер технологій. Питання монополізації, захисту від недобросовісної конкуренції у цих відносинах розкрито у Законі України «Про державне регулювання відносин у сфері трансферу технологій». Отож на законодавчому рівні закріплено перелік обмежувальних умов у сфері трансферу технологій, тобто умов, які заборонено включати в договори про передачу технологій.

Так, у ст. 21 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2] зазначено, що «не допускається укладення договорів про трансфер технологій, які передбачають:

- ввезення в Україну технологій та/або їх складових, які можуть завдати шкоду навколишньому природному середовищу або здоров'ю людей;
- здійснення виплат, що значно перевищують ціну технології та її складових;
- встановлення зобов'язань щодо придбання в особи, яка передає технологію та/або її складові, сировини, напівфабрикатів, обладнання та його комплектуючих, що не застосовуються під час виробництва відповідної продукції;
- встановлення зобов'язань щодо переважного продажу продукції, виготовленої із застосуванням технології, покупцям, визначеним особою, яка передає цю технологію, та використання визначеного нею персоналу;
- право особи, яка передає технологію, визначати ціну продажу або реекспорту продукції, виготовленої із застосуванням цієї технології;
- встановлення необґрунтованих обмежень обсягу виробництва продукції;

- встановлення обмежень, які суперечать законодавству, стосовно використання майнових прав на технології та їх складові;
- заборону використання аналогічних або більш досконалих технологій та їх складових;
- заборону або обмеження експорту продукції, виготовленої із застосуванням технології;
- встановлення зобов'язань щодо використання запатентованого об'єкта права інтелектуальної власності, який не використовується у процесі застосування технологій».

Закріплення в Законі України «Про державне регулювання відносин у сфері трансферу технологій» переліку обмежувальних умов, які не повинні включатися в договори про передачу технологій, загалом відповідає принципам, які містяться в законодавстві більшості країн світу, і ЄС також, щодо права конкуренції та права інтелектуальної власності.

З огляду на те, що при розробці названого Закону бралися до уваги відповідні норми законодавства ЄС, зокрема, Регламенту № 772/2004, можна дійти висновку, що при включенні обмежувальних умов до правочинів щодо передачі технологій останні є недійсними. Тож включення до договору положень, зазначених у ст. 21 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», призводить, відповідно до ст. 215 ЦК України [18] до недійсності (нікчемності) всього договору (а не певних його положень) з наслідками, визначеними ст. 216 ЦК України.

Викликає певну стурбованість спосіб закріплення в Законі України «Про державне регулювання відносин у сфері трансферу технологій» нікчемності договорів про трансфер технологій, що містять обмежувальні умови, через використання словосполучення «не допускається включення умов». Схиляємось до думки, що наявне порушення юридичної техніки при нормотворчості ст. 21 Закону, що розглядається.

За загальними принципами зазначення в законах України недійсності правочинів використовуються формулювання «договір є недійсний» або «договір є нікчемний». У законодавстві України багато прикладів, які підтверджують, що з метою закріплення недійсності правочину в законі законодавець використовує зазначені вище словосполучення, а щодо недійсності певних умов договору — «умова договору є нікчемною» чи «умова договору є недійсною». Наприклад: правочин, який порушує публічний порядок, є нікчемним (ст. 228 ЦК України); правочин щодо забезпечення виконання зобов'язання, вчинений із недодержанням письмової форми, є нікчемним (ст. 547 ЦК України); угоди, укладені керівниками банку після призначення тимчасового адміністратора, є недійсними з моменту укладення (ст. 78 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [19]); правочин щодо відчуження іпотекодавцем переданого в іпотеку майна або його передачі в на-

ступню іпотеку, спільну діяльність, лізинг, оренду чи користування без згоди іпотекодержателя є недійсним (ст. 12 Закону України «Про іпотеку» [20]). Прикладами недійсності певних умов договору, встановлені законом, є такі: умова договору банківського вкладу про відмову вкладника від одержання вкладу на першу вимогу є нікчемною (ст. 1060 ЦК України); написи на заставній, що забороняють її наступну передачу, є недійсними (ч. 4 ст. 25 Закону України «Про іпотеку»).

Вважаємо, що словосполучення «не допускається включення умов», яке міститься в ст. 21 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», не є тотожним таким словосполученням, як «договір є недійсний» або «договір є нікчемний». При такому формулюванні договори будуть оспорюваними, тобто їхньої недійсності прямо не впливає із закону, але одна зі сторін (або інша зацікавлена особа) може заперечувати їхньої дійсності на підставах, встановлених законом.

На нашу думку, *недійсність договорів про передачу технологій, що містять певні обмежувальні умови, повинна бути прямо встановлена Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»*. Це відповідає й нормам права ЄС, які бралися до уваги при розробці цього Закону, й антимонопольній доктрині, поширений у розвинених державах світу, а також загальним принципам закріплення в законодавстві України умов щодо недійсності правочину в цілому.

У контексті наближення законодавства України про конкуренцію та практики застосування до *acquis* ЄС необхідно враховувати те, що у 2014 р. Європейською комісією буде прийнято новий регламент щодо застосування ст. 101 (3) Договору про функціонування ЄС до категорії договорів про трансфер технологій та нові керівні принципи щодо його застосування. З огляду на це, при імплементації європейських норм права, які регулюють цю сферу відносин, потрібно буде виходити з нових правових реалій. Нагальним питанням, на нашу думку, є також розробка та прийняття Антимонопольним комітетом України Типових вимог до узгоджених дій щодо договорів у сфері трансферу технологій на кшталт «Керівних принципів щодо застосування ст. 81 Договору до угод про трансфер технологій». Це внесе ясність і чітке розуміння вимог ст. 21 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» зацікавленими сторонами.

Список використаних джерел

1. Проект Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його членами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA_Body_text.pdf.

2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України № 143-V від 14.09.2006 р. (зі зміна-

ми) // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 45. — Ст. 434.

3. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union // Official Journal of the European Union. — С. 115. — 9/5/2008. — Р. 47–199.

4. Право інтелектуальної власності та право конкуренції. Правове регулювання передачі технологій // Право інтелектуальної власності Європейського Союзу та законодавство України / [Капіца Ю. М., Ступак С. К., Воробйов В. П. та ін.]; за ред. Ю. М. Капіци. — К. : Слово, 2006. — С. 455–473.

5. Commission Notice — Guidelines on the application of Article 81 of Treaty to technology transfer agreements // Official Journal. — С. 101. — 27/04/2004. — Р. 2–42.

6. Commission Regulation (EC) № 772/2004 of 7 April 2004 on the application of Article 81 (3) of the Treaty to categories of technology transfer agreements // Official Journal of the European Union. — L 123. — 07/04/2004. — Р. 0011–0017.

7. Commission Regulation (EC) № 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Union. — L 102. — 23/4/2010. — Р. 1–7.

8. Commission Regulation (EU) № 1218/2010 of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements // Official Journal of the European Union. — L 335. — 18/12/2010. — Р. 43–47.

9. Commission Regulation (EU) № 1217/2010 of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of research and development agreements // Official Journal of the European Union. — L 335. — 18/12/2010. — Р. 36–42.

10. Капіца Ю. М. Питання співвідношення права інтелектуальної власності та права конкуренції у законодавстві Європейського Союзу та України / Ю. М. Капіца // Право України. — 2006. — № 11. — С. 78–81.

11. Commission adopts new safe harbour for licensing of patents, know-how and software copyright. — IP/04/470. — Brussels, 7 April 2004.

12. Drexl Josef. Research Handbook on Intellectual Property and Competition Law / Drexl Josef. — Cheltenham, UK — Northampton, MA, USA, 2008. — 490 p.

13. Peeperkor L. The New Technology Transfer Block Exemption Regulation and Guidelines / Peeperkor Lucas, Kjolbye Lars; DG Competition, European Commission. — Brussels, Belgium, 2005. — 38 p.

14. Public consultations. Revision of the rules for the assessment of licensing agreements for the transfer of technology under EU competition law [Electronic resource]. — Access mode : http://ec.europa.eu/competition/consultations/2012_technology_transfer/index_en.html.

15. Public consultations. Draft proposal for a revised block exemption for technology transfer agreements and for revised guidelines [Electronic resource]. — Access mode : http://ec.europa.eu/competition/consultations/2013_technology_transfer/index_en.html.

16. Raedts E. What lies ahead for the European regime on technology transfer? / Elske Raedts, Douwe Groenevelt, Gertjan Kuipers // Global Reference Guide 2012 : Intellectual Property. — 2012. — P. 20–21.

17. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 12. — Ст. 64.

18 Цивільний Кодекс України : офіц. видання. — К. : Атіка, 2004. — 416 с.

19 Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 5–6. — Ст. 30.

20 Про іпотеку : Закон України від 5.06.2003 р. № 898-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 38. — Ст. 313.

Тараненко О. М.,

*доцент кафедри інтелектуальної власності
та цивільно-правових дисциплін Черкаського
національного університету ім. Богдана Хмельницького,
кандидат історичних наук*

Іщенко М. П.,

*професор, завідувач кафедри державного управління
і соціально-політичних наук Черкаського національного
університету ім. Богдана Хмельницького,
доктор філософських наук*

СИСТЕМА ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми

Інноваційна політика є одним з напрямів соціально-економічної політики держави, тож підходи до її визначення пов'язані з розумінням політики як такої. У широкому сенсі політика — ви-

значена частина, програма чи напрям такої діяльності, сукупність засобів (інструментів) і методів для реалізації певних інтересів задля досягнення визначених цілей у певному соціальному середовищі. Якщо Україна має намір інтегруватися до ЄС, забезпечити суспільний добробут європейського рівня, то запровадження інноваційної політики є неодмінним атрибутом соціально-економічної політики в Україні.

Органи державної виконавчої влади не лише забезпечують виконання від імені держави цілей і завдань, сформульованих у законах, але й беруть активну участь у виробленні державної політики, втілюють її в життя. Від розподілу повноважень між ними та їхньої діяльності залежать фактичні результати здійснення державного управління. Такий їхній особливий статус зумовлює актуальність дослідження структури державних органів, залучених до регулювання кожної конкретної сфери, насамперед інноваційної.

Стан дослідження теми

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення порушеної нами теми та на які спираються у своїй роботі автори, дозволяє виокремити праці Л. Федулової [1], Ю. Атаманової [2], О. Гармашової [3], І. Рудченко [4]. Водночас, оскільки життя не стоїть на місці, то ситуація в цій сфері швидко змінюється. Деякі аспекти окресленої нами теми залишилися поза увагою названих вище науковців.

З огляду на зазначене, автори статті мають на меті розкрити систему органів державного управління у сфері інноваційного розвитку, з'ясувати специфіку органів виконавчої влади в зазначеній сфері, їхні функції, завдання та повноваження, закріплені в чинному законодавстві.

Виклад основного матеріалу

Відповідно до ст. 6 Закону України «Про інноваційну діяльність», державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- визначення та підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- формування й реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази й економічних механізмів для підтримки та стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав й інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

- підтримки функціонування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [5].

Ці завдання реалізуються через здійснення функціональних повноважень органами державного управління: Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, міністерствами й іншими центральними органами державної влади, місцевими органами державної влади, а також організаціями, установами та підприємствами, що беруть участь у впровадженні інноваційного розвитку. До них, зокрема, належать: Міністерство освіти і науки України, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації, Державне агентство України з інвестицій та розвитку. Крім цього, деякі суміжні повноваження в цій сфері має Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а також Державна служба інтелектуальної власності України. Для визначення стану системи управління у сфері інноваційної політики доцільно розкрити та проаналізувати співвідношення основних повноважень з інноваційних питань кожного з названих органів.

Верховна Рада України визначає єдину державну політику у сфері інноваційної діяльності:

- створює законодавчу базу для сфери інноваційної діяльності;
- визначає стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності;
- в межах Державного бюджету України визначає обсяг асигнувань для фінансової підтримки інноваційної діяльності [5]. Кабінет Міністрів України у сфері інноваційної діяльності:
- здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики у сфері інноваційної діяльності;
- готує та подає Верховній Раді України пропозиції щодо стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та затверджує середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного й галузевого рівнів;
- здійснює заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- сприяє створенню ефективної інфраструктури у сфері інноваційної діяльності;
- створює спеціалізовані державні інноваційні фінансово-кредитні установи для фінансової підтримки інноваційних програм і проектів, затверджує їхні статuti чи положення про них, підпорядковує ці установи центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері інноваційної діяльності;
- готує та подає Верховній Раді України як складову частину проекту закону про Державний бюджет України на відповідний рік пропозиції щодо обсягів бюджетних коштів для фінансової підтримки виконання інноваційних проектів через спеціалізовані державні інноваційні фінансово-кредитні установи;

- затверджує положення про порядок державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів;
- інформує Верховну Раду України про виконання інноваційних проектів, які кредитувалися за кошти Державного бюджету України, та про повернення до бюджету наданих раніше кредитів [5].

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення формування та реалізації державної політики у сферах освіти й науки, інтелектуальної власності, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є Міністерство освіти і науки України. Відповідно до п. 3 Положення про Міністерство освіти і науки України, затвердженого Указом Президента України від 25.04.2013 р. № 240/2013, на нього покладаються завдання забезпечення формування державної політики у сферах освіти й науки, інтелектуальної власності, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства, а також у сфері здійснення державного нагляду (контролю) за діяльністю навчальних закладів незалежно від їхніх підпорядкування та форми власності [6].

Міністерство освіти і науки України, відповідно до покладених на нього завдань, у сфері інноваційної діяльності:

- здійснює підготовку пропозицій щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки та пріоритетів інноваційної діяльності;
- забезпечує розвиток загальнодержавної системи науково-технічної інформації, національної інноваційної системи, системи наукової та науково-технічної експертизи проектів державних, міжнародних і регіональних програм;
- формує щороку пропозиції щодо державного замовлення на науково-технічну продукцію на основі переліку найважливіших розробок, спрямованих на створення новітніх технологій та продукції;
- забезпечує реалізацію державної політики у сфері трансферу (передачі) технологій і прав на об'єкти інтелектуальної власності, що створені повністю або частково за рахунок коштів Державного бюджету України [6].

Цілий блок функцій покладається на Міністерство освіти і науки України у сфері інтелектуальної власності. Для цього в його структурі сформовано окремий підрозділ — Державну службу інтелектуальної власності України.

Згідно з Указом Президента України «Про затвердження Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» від 8.04.2011 р. № 437/2011, Державне

агентство з питань науки інновацій та інформатизації України (Держінформнауки України) входить до системи органів виконавчої влади й утворюється для реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування й використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства.

Основними завданнями Держінформнауки України у сфері інноваційної діяльності є: реалізація державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, інформатизації, формування, використання та захисту державних електронних інформаційних ресурсів і створення умов для розвитку інформаційного суспільства [7]. Держінформнауки України відповідно до покладених на нього завдань в установленому порядку виконує такі функції:

- організовує прогностно-аналітичні дослідження тенденцій науково-технічного й інноваційного розвитку;
- готує та подає міністру освіти і науки України пропозиції щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки, інноваційної діяльності;
- проводить щороку аналіз результативності провадження наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій;
- здійснює в установленому законодавством порядку державну реєстрацію технологічних парків та їхніх проектів, інноваційних проектів, проектів наукових парків, веде Державний реєстр інноваційних проектів, Державний реєстр проектів технологічних та наукових парків;
- проводить в установленому порядку конкурсний відбір інноваційних проектів, проектів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для їх фінансової підтримки за рахунок коштів Державного бюджету України, здійснює фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для задоволення потреб держави [7].

До спеціально уповноважених органів виконавчої влади із забезпечення реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики належить Державне агентство України з інвестицій та розвитку (Держінвестицій). Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про державне агентство з інвестицій та розвитку» від 17.05.2010 р. № 356/2010, до його основних завдань належать: участь у формуванні й забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності; сприяння залученню інвестицій, забезпечення підвищення вітчизняного потенціалу з експорту продукції, що виробляється на підприємствах галузей національної економіки, а також стимулювання вітчизняного виробництва продукції, імпорт якої становить значну частку на ринку України [8].

Держінвестицій відповідно до покладених на нього завдань:

- готує пропозиції щодо визначення обсягу бюджетних коштів для надання фінансової підтримки суб'єктам господарювання, що реалізують інноваційні й інвестиційні проекти, виробляють експортоорієнтовану й імпортозамінну продукцію;
- бере участь у здійсненні моніторингу ефективності інноваційних та інвестиційних проектів, які реалізуються із залученням державних коштів;
- визначає за погодженням з Першим віце-прем'єр-міністром України разом з Державним комітетом з питань науково-технічного та інноваційного розвитку порядок конкурсного відбору інноваційних проектів;
- сприяє реалізації інвестиційних та інноваційних проектів [8].

Спеціально уповноваженим органом виконавчої влади із забезпечення реалізації державної інноваційної політики у сфері економічного і соціального розвитку є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку). Відповідно до Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр., затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 р. № 187/2013, до основних завдань Мінекономрозвитку в інноваційній сфері належать:

- утворення Державного банку розвитку з метою стимулювання та підтримки розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, залучення довгострокових зовнішніх інвестицій у національну економіку;
- стимулювання впровадження інноваційних технологій у рослинництві з метою імпортозаміщення;
- стимулювання вітчизняних товаровиробників до впровадження інноваційних технологій, модернізації та будівництва об'єктів агропромислового комплексу з метою збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення її якості та поступового імпортозаміщення, підвищення якості й конкурентоспроможності продуктів переробки продукції вітчизняного виробництва;
- проведення модернізації та технічного переоснащення підприємств сільськогосподарського машинобудування й налагодження виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки та обладнання для харчової і переробної промисловості та сільськогосподарських підприємств;
- розробки і впровадження новітніх технологій, спрямованих на розвиток внутрішнього виробництва й інноваційної економіки [9].

Висновки

Отже, частково вже створено систему органів державного управління у сфері інноваційного розвитку. Проблема полягає у

відсутності чіткого та конкретного визначення функцій, відповідальності й повноважень цих органів.

Так, зокрема, налічується мінімум чотири органи центральної виконавчої влади, уповноважені забезпечувати реалізацію державної інноваційної політики. Кожен з них бере участь у визначенні перспективних і пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, у проведенні експертиз інноваційних програм та проектів.

Виокремлення інноваційної політики держави як одного з напрямів соціально-економічної політики актуалізує оптимізацію системи органів державної влади, що забезпечують її реалізацію в Україні. Тож вважаємо за необхідне створити чи виокремити спеціально уповноважений орган у сфері інноваційної діяльності, котрий би керував інноваційним напрямом соціально-економічної політики самостійно.

Список використаних джерел

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Федулова Л. І, Александрова В. П, Бажал Ю. М. та ін.; за ред. Л. І Федулової. — К. : Основа, 2005. — 552 с.
2. Атаманова Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України / Ю. Є. Атаманова. — Х. : Факт, 2006. — 256 с.
3. Гармашова О. П. Розвиток системи державного регулювання наукової та інноваційної діяльності України / О. П. Гармашова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/1/p_86_91.pdf.
4. Рудченко І. Система суб'єктів державного управління в інноваційній сфері / І. Рудченко // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2013. — № 2. — С. 62–69.
5. Про інноваційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
6. Положення про Міністерство освіти і науки України : Указ Президента України від 25.04.2013 р. № 240/2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/240/2013>.
7. Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України : Указ Президента України № 437/2011 від 08.04.2011 р.
8. Положення про державне агентство з інвестицій та розвитку: Постановою Кабінету Міністрів України № 356/2010 від 17.05.2010 р.
9. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України № 187/2013 від 27.02.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-п>.

*Ревуцький С. Ф.,
провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності НАПрНУ, кандидат економічних наук*

**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
ЯК ПІДСИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ
СИСТЕМИ У ВИСОКОРОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ ЄВРОПИ
ТА В УКРАЇНІ**

Сучасна національна інноваційна система (НІС) формується на основі загальної державної макроекономічної політики та нормативної правової бази, що забезпечує реалізацію цієї політики.

У межах дослідження НІС центральне місце відведене визначенню основних її елементів, до яких як підсистема належить інноваційна інфраструктура, призначена забезпечувати організаційну, правову й економічну підтримку інноваційної діяльності на різних рівнях управління. Інноваційна інфраструктура забезпечує горизонтальні та вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура — це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Інноваційна інфраструктура є тією важливою ланкою інноваційної сфери, що забезпечує взаємодію об'єктів інноваційної діяльності.

Подібне середовище містить систему необхідних соціальних, юридичних, економічних, інформаційних та інших інститутів, що підтримують як інноваційну діяльність, так і новаторів.

Основними елементами інноваційної інфраструктури є фінансово-кредитні установи, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), центри трансферу технологій, інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми, державні та приватні інвестори.

До інноваційної інфраструктури належить виробництво, що складається з організацій і підприємств, які виробляють інноваційну продукцію та надають послуги й/або є споживачами технологічних інновацій.

Вітчизняні дослідники значно розширюють склад інноваційної інфраструктури [1]. На їхню думку, до інноваційної інфраструктури необхідно відносити також спеціальні економічні зони, науково-технічні альянси, фонди підтримки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, фонди стартового та венчурного фінан-

сування, центри підготовки спеціалізованих кадрів (персоналу) з інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та ін.

З усіх складових інноваційної інфраструктури найбільш поширеними формами є бізнес-інкубатори, технопарки та технополіси.

Важливе місце в інноваційній структурі посідають бізнес-інкубатори, що розглядаються насамперед як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва, але водночас вони є інструментом економічної, соціальної, структурної політики. Бізнес-інкубатори можуть бути як самостійними господарськими організаціями з правами юридичної особи, що створюються, зазвичай, для підтримки технологічного малого підприємництва в науково-технічній сфері, або діяти у складі технопарку та бути орієнтованими на роботу в галузях високих технологій.

Технопарк — це форма співробітництва університетів, великих наукових центрів, місцевих органів управління, промислових організацій, банківських і комерційних структур, зацікавлених у соціально-економічному й технологічному розвитку певного регіону.

Вищою формою інноваційних структур є технополіси — спеціальні міські утворення, призначені для розміщення та діяльності потужного й високоорганізованого кластеру підприємств наукової індустрії, наукових організацій, комплексу структур обслуговування, а також для проживання і відпочинку їхніх працівників. У технополісі, як усебічно підготовленому для інновацій середовищі, безперервно та спонтанно створюються й реалізуються нові ідеї у вигляді наукомісткої продукції та високих технологій, що конкурентні в умовах глобалізації.

Прикладом ефективної державної підтримки інноваційної діяльності у різних країнах світу є створення інноваційної інфраструктури.

Процес створення інноваційної інфраструктури тривалий у часі. У таких країнах, як США, Німеччина, Великобританія, Японія на це пішло 10–15 років.

У попередніх дослідженнях автор аналізував загальні риси й особливості інноваційної інфраструктури в науково-технологічній та інноваційній сферах, основні передумови й загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу, а також формування та розвиток технопаркової інноваційної інфраструктури в Російській Федерації [2–5].

У цьому дослідженні розглянемо питання формування технологічних парків у високорозвинених країнах Європи.

Парадоксально, але факт, що саме кризові ситуації зумовлюють особливо бурхливе зростання технопарків у Європі. Так, коли на початку 80-х рр. багато регіонів Великобританії уразила криза в текстильній і вугільній промисловості, М. Тетчер вирішила створити в регіонах кризи технопарки поблизу університетів.

Зараз їх понад 40. Ставка на технопарки у Великобританії себе повністю виправдала.

Перші європейські парки були створені в 1971 р. у Шотландії при Единбурзькому університеті та в кампусі Кембриджського університету. Попри те, що в Європі науково-технологічні парки почали створюватись пізніше американських, вони також відіграли ролі генераторів створення в промисловості нових робочих місць, націлених на впровадження новітніх досягнень науки й техніки.

Зараз європейська інноваційна інфраструктура налічує понад 1500 різних інноваційних центрів, з них понад 260 науково-технологічних парків.

Для європейських технопарків, які створювалися набагато пізніше американських (особливо в 80-ті рр.), характерний короткий термін становлення. Вони базувалися на досвіді, мали програми, що і бізнес-плани, що сприяло їхньому швидкому й успішному розвитку.

Європейські технопарки, зазвичай, спираються на великі дослідницькі центри та є своєрідним містком для трансферу технологій між науковою сферою та промисловістю. Клієнтами технопарків у Європі є велика кількість підприємств як державної, так і приватної форми власності. Близько 70 % всіх клієнтів — приватні фірми.

Як приклад європейського технопарку можна розглянути «Chateou Bombert Technopole» (р. Маріель, Франція), що займає 180 га, об'єднуючий 50 підприємств, на яких зайнято 1100 працівників. До послуг фірм — інфраструктура технопарку, бізнес-інкубатор, конференц-зали, виставкові зали, технологічний інститут з 230 науковими співробітниками та 1200 студентами, центр розвитку промисловості. Крім цього, створений і діє міжнародний центр роботизації та штучного інтелекту.

Вельми цікавий німецький досвід створення та функціонування технологічного парку в м. Кельне (Technologie Park Köln, Gründer — und Innovations Zentrum — GIZ).

Кельнський технопарк створений на місці та в приміщеннях старого хімічного заводу, загальною площею близько 141 тис. м² і виробничою — близько 50 тис. м². На початок 80-х рр. це підприємство, на якому працювало свого часу близько 10 тис. осіб, опинилося на межі краху. Вельми складні фінансові проблеми посилилися проблемами екології та, як наслідок, занепадом спільної інфраструктури в навколишньому регіоні. У 1981–1982 рр. завод був відданий за символічну плату абсолютно сторонньому приватному інвесторові. До речі, це був американець, що абсолютно не збентежило німецькі власті. Цей інвестор за свої кошти вичистив приміщення заводу та прилеглу територію, провів необхідну реконструкцію, створив належну інфраструктуру для ведення бізне-

су та надав приміщення в оренду безлічі невеликих приватних компаній на умовах дещо вигідніших, аніж існували раніше в зазначеному регіоні. Так був створений цей технопарк. Для того, щоб зробити його привабливішим для учасників, як наявних, так і для нових, в одній з будівель технопарку був утворений технологічний центр, який надає безкоштовні професійні послуги (незалежно від їх участі в технопарку) зі складання бізнес-планів, організації, початку та подальшому веденню бізнесу.

Така схема виявилася вельми дієвою від початку діяльності технопарку (з початку 80-х рр.), що привело до перетворення всього регіону. Проте таке перетворення стало можливим лише в умовах сприятливого середовища (законодавчого, податкового, спрощеного бухгалтерського обліку та ін.) ведення бізнесу, зокрема малого.

В Аахенському університеті при інституті матеріалів для електроніки був створений інноваційний парк, який є частиною інституту та займається його створенням і трансфером технологій.

Зазначений механізм досить добре діє та широко застосовується як у регіоні Аахена, так і загалом у Німеччині, де на сьогоднішній день функціонують сотні інноваційних центрів і технопарків. При цьому діяльність держави та відповідних земельних урядів значною мірою орієнтована на створення й підтримку саме малого бізнесу та пріоритетних для даого регіону областей. При цьому, саме малий бізнес є сьогодні основою німецької промисловості та створює переважну більшість нових робочих місць, тоді як на великих підприємствах кількість зайнятих безперервно знижується. Так, на підприємствах з понад 500 співробітників зайнято лише близько 20 % працездатного населення Німеччини, в той же час 40 % працює на підприємствах зі штатом 20 працівників. Отож на підприємствах і в організаціях з кількістю працівників від 1 до 500 трудиться 80 % від всього працездатного населення, що і створюють відповідну частку національного продукту.

В Інституті напівпровідників, який входить до складу Аахенського університету, діє модель трансферу технологій, загалом схожа з описаною в попередньому випадку, але зрозуміло, що має певні відзнаки. Саме в цьому центрі й відбувається процес доведення до промислового рівня базових розробок університету, які надалі реалізуються. При цьому, так само як і в попередньому випадку, широко використовується державне фінансування. Воно, проте, може бути використано на реалізацію інноваційних проектів і на реінвестування для розвитку власної бази, що є вже власністю компанії та центру.

Однією з високотехнологічних країн Європи, що найефективніше розвивається, є Фінляндія. Рационально побудована система наукових організацій, активне сприяння держави (на науку витрачається 4,5 % ВВП) дозволили Фінляндії в короткі терміни здійснити прорив до високорозвинених індустріальних країн.

Отож досвід розвитку країн Європи свідчить, що технологічні парки створюють сприятливі умови для ефективної діяльності та розвитку малих інноваційних підприємств, які реалізують оригінальні науково-технічні ідеї, через надання їм у тимчасове користування виробничих площ, матеріально-технічної бази, інформаційних мереж, забезпечення дослідними приладами й устаткуванням та надання консультативної допомоги широкого кола науково-технологічних, економічних і правових питань.

На це необхідно зважати при розвитку інноваційної інфраструктури в Україні.

Варто підкреслити, що в Україні законодавча база формування інноваційної інфраструктури була започаткована в 1992 р. з прийняттям Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон». Згідно з його положеннями технопарки й технополіси класифікувалися як один з видів вільних економічних зон. Вільні економічні зони розглядались — як один з ефективних механізмів активізації інноваційної діяльності та перебували під пильною увагою влади.

Однією з найбільш ефективних організаційно-економічних форм інтеграції науки та виробництва в усьому світі за останні роки стали територіально-виробничі й наукові комплекси-технопарки. В Україні система технологічних парків, які діють відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності технологічних парків» (1999 р.), є чи не єдиним позитивним прикладом дієвості механізму, що забезпечує реалізацію державної інноваційної політики.

У 2001, 2002, 2004 та 2006 рр. були внесені зміни та доповнення до цього Закону. Але теоретичні та практичні засади розвитку інноваційної інфраструктури як підсистеми національної інноваційної системи були розроблені лише в 2007–2008 рр. Так, у 2007 р. в проекті Концепції розвитку національної інноваційної системи були розглянуті питання щодо розвитку інноваційної інфраструктури.

Незважаючи на те, що в цьому документі були розглянуті лише питання організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності в Україні, він започаткував теоретичні та практичні засади розвитку інноваційної інфраструктури в країні. При цьому підкреслювалося, що організаційно-фінансова інфраструктура інноваційної діяльності має сприяти злагодженій дії ланцюжка: наука – технологія – виробництво – ринок.

Організаційно-фінансова інфраструктура інноваційної діяльності має забезпечувати вирішення таких завдань реструктуризації економіки:

- залучення значного за обсягом приватного капіталу в науково-технічну сферу, перевищення якого над державними інвестиція-

- ми за деякими проектами може досягати сотень разів;
- формування ефективної системи залучення в цей вільний оборот інтелектуальної власності й інших результатів інтелектуальної діяльності;
- здійснення модернізації вітчизняної промисловості зі створенням нових виробництв, які базуються на високих технологіях;
- забезпечення умов для раціонального використання основних фондів багатьох підприємств, що втратили конкурентоздатність;
- мобілізація значного обсягу коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- збільшення в обігу на фондовому ринку частки цінних паперів, випущених малими високотехнологічними компаніями.

Усе зазначене надає можливість сформуванню потреби в нововведенні та забезпечувати формування відповідного ринку пропозицій.

Крім цього, у напрямі розвитку інноваційної інфраструктури в Україні необхідно забезпечення розвитку мережі спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, їхньої ефективної діяльності та розширення прав зазначених установ у створенні корпоративних інноваційних фондів.

Важливим є створення умов для інвестування венчурного капіталу у високотехнологічні інноваційні проекти, а також упровадження механізму страхування ризиків під час реалізації високотехнологічних інноваційних проектів. Це буде сприяти використанню новітніх технологій у виробництві конкурентоспроможної продукції в Україні, що буде реалізоватися на міжнародних ринках.

У цей же період на Парламентських слуханнях у 2007 р. були запропоновані заходи щодо реалізації державної політики формування НІС (рис. 2.2). Зокрема, було розглянуто широке коло заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури в Україні як підсистеми НІС [6].

Так, у системі інституційно-правових механізмів потрібно вдосконалювати систему законодавства у сфері фінансового посередництва, розвивати венчурні фонди та фірми, використовувати зарубіжний досвід створення таких організаційних форм інноваційної інфраструктури, як спін-офф, бізнес-янгели тощо.

В економічному механізмі потрібно використовувати податкові стимули (пільги) для малих технологічних фірм, ширше використовувати економічні методи підтримки процесів трансферу технологій. В організаційній сфері необхідно зосередити увагу на формуванні ринку послуг підприємницькими структурами. У методологічному забезпеченні необхідно скоординувати увагу в напрямі усіх складових взаємодії в НІС.

<i>Механізми й інструменти взаємодії</i>			<i>Методологічне забезпечення</i>
<i>Інвестиційно-правові</i>	<i>Економічні</i>	<i>Організаційні</i>	
Системне законодавство сфері фінансового посередництва	Податкові стимули (пільги) для малих технологічних фірм	Формування ринку послуг, зокрема й фінансових, підприємницькими структурами	Методичне забезпечення створення та функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури в напрямі усіх складових взаємодії в системі НІС
Інститути фінансового посередництва	Економічні методи підтримки процесів трансферу технологій	PR-заходи щодо формування інвестиційної привабливості високо- і середньовисокотехнологічних видів економічної діяльності	Науково-технологічний аудит наявних елементів інфраструктури.
Венчурні фонди та фірми	Використання доходів державних організацій від трансферу створених в них технологій	Створення центрів дифузії технологій	Методологія розробки технологічного платіжного балансу
Біржові площадки	Дотації при патентуванні	Створення спеціалізованих бюро з патентування та трансферу технологій	
Спін-офф			
Бізнес-янгולי			
Інституційний механізм обліку інтелектуальної власності, створеної на бюджетні кошти			

Рис. 2.2 Заходи щодо реалізації державної політики формування НІС

На початковому етапі формування організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності особливого значення набуває участь держави у створенні фондів початкового фінансування інноваційної діяльності, розвиток грошової системи комерціалізації результатів наукових досліджень. Важливим елементом формування індустрії венчурного бізнесу є такі організаційні структури, як технопарки (технологічні та наукові норми) й інноваційні бізнес-інкубатори.

Беручи до уваги основні теоретичні та практичні засади проекту Концепції розвитку національної інноваційної системи та ре-

комендації Парламентських слухань Кабінет Міністрів України у 2007 і 2008 рр. розробив два документи щодо подальшого розвитку інноваційної інфраструктури в Україні.

Так, у 2007 р. з метою підтримки інноваційної діяльності в Україні, а зокрема формування дієвої та ефективної інноваційної інфраструктури розроблено і схвалено Концепцію Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 рр.», якою окреслено коло проблеми та запропоновано комплекс заходів щодо створення інноваційної інфраструктури.

Згідно з цією Концепцією Кабінету Міністрів України для розвитку інноваційної інфраструктури в Україні необхідно насамперед:

- створення нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки й розвитку організацій інноваційної інфраструктури;
- розроблення механізму міжгалузевої та регіональної координації і державної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури;
- визначення пріоритетним напрямом діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури стимулювання розвитку малого наукомісткого бізнесу;
- формування державної інформаційної інфраструктури шляхом створення загальної інформаційної мережі, що містить відомості стосовно суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямів їхньої діяльності, розробок і можливостей їхнього впровадження у виробництво, розширення доступу до інформаційних мереж і банків даних;
- формування та розвиток мережі регіональних інноваційних структур (інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій); наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів; комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансових установ; формування інноваційно-активних територій.

Згодом, у 2008 р., було розроблено та затверджено й власне Державну цільову програму, метою якої є створення у 2009–2013 рр. в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки [8].

Серед іншого в програмі передбачено Прогнозні обсяги та джерела фінансування, затверджені окремим додатком, Паспорт програми, запропоновано шляхи та способи розв'язання проблеми створення інноваційної структури як засоби підвищення рівня інноваційності й конкурентоспроможності національної економіки, визнано, що інноваційна інфраструктура складається з виробни-

чо-технологічної, фінансово-економічної, нормативно-правової, територіальної та кадрової підсистем.

Отже, ефективне функціонування НІС неможливе без створення адекватної інноваційної інфраструктури, котра б забезпечила організаційну, правову й економічну підтримку інноваційної діяльності в Україні. Однак зараз інноваційна інфраструктура перебуває тільки на початковому періоді розвитку та представлена лише деякими типами інноваційних інститутів і має досить несистемний та епізодичний характер. Необхідно прикласти багато зусиль у цьому напрямі. Слід взяти до уваги всі пропозиції щодо розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечуючи комплексний підхід аби всі питання були враховані.

Список використаних джерел

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. — Х. : Константа, 2006 — 200 с.
2. Ревуцький С. Ф. Загальні риси та особливості інноваційної інфраструктури в науково-технологічній та інноваційній сферах. Питання інтелектуальної власності : зб. наук. праць / С. Ф. Ревуцький. — Випуск 8. — К. : НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ, Лазурит-Полиграф, 2010. — 288 с.
3. Ревуцький С. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2009. — № 1.
4. Ревуцький С. Формування та розвиток технопаркової інноваційної інфраструктури в Російській Федерації / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2010. — № 3.
5. Ревуцький С. Технологічні парки в Україні як важливіша форма інноваційної інфраструктури. Питання інтелектуальної власності : зб. наук. праць / С. Ревуцький. — Випуск сьомий. — 2009.
6. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні: аналітичні матеріали до Парламентських слухань / за ред. В. М. Геєць, Л. І. Федулової. — К., 2007.
7. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.06.2007 р. № 381-р.
8. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 447.

Андрощук Г. О.,
завідувач лабораторії правового
забезпечення розвитку науки і технологій
НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ,
кандидат економічних наук
Работягова Л. І.,
завідувач сектору патентного права НДІ
інтелектуальної власності НАПрНУ

**ПРИМУСОВЕ ЛІЦЕНЗУВАННЯ
У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ:
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ РЕГУЛЮВАННЯ**

*Світ, організований більш ефективно —
це такий світ, в якому відкриття в галузі
медицини будуть вільними від патентування,
щоб ніхто не міг мати вигоду з життя та смерті.
(Індіра Ганді,
Всесвітня асамблея охорони здоров'я, 1982 р.).*

Примусове ліцензування покликане забезпечити баланс інтересів суспільства та патентовласника й недопустити ситуацію, за якої суспільна потреба лишається незадоволеною через обмеження з боку патентоволодільця. Особливо гостро це питання стоїть у галузі фармацевтики та медицини, де йдеться про життя і здоров'я людей.

«Статус кво», що існує донині між патентною охороною фармацевтичних препаратів і примусовим ліцензуванням, не відповідає інтересам країн, які розвиваються та найбідніших країн, які не здатні імпортувати дорогі препарати, випущені патентоволодільцями чи підприємствам, що випускають запатентовані препарати за ліцензією.

Загрози глобальних епідемій (зокрема й СНІДу), що виходять з цих країн, привели до необхідності розглядати доцільність обмеження монопольних прав, які надаються патентами фармацевтичним компаніям, шляхом видачі примусових ліцензій для постачання життєво важливих препаратів в країни, що розвиваються, та найбідніші країни.

Крім цього, і розвинені країни застосовують практику примусового ліцензування у випадку державної необхідності, інших надзвичайних обставин, для цілей суспільного некомерційного використання, а також для виправлення практики, яку після судового чи адміністративного розгляду визнано антиконкурентною. Розглянемо більш детально практику примусового ліцензування у фармацевтичній галузі.

Приклади промислово розвинених країн

Канада. З 1923 р. і до підписання Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) в 1993 р. у Канаді діяли спеціальні положення про примусове ліцензування фармацевтичних препаратів і продуктів харчування. Примусове ліцензування майже 70 років застосовувалося для стимулювання цінової конкуренції на ринку ліків.

Однак з 1923 до 1969 р. було отримано лише 49 заяв про видачу примусової ліцензії; з них прохання було задоволене в 22 випадках. У той час одержувач примусової ліцензії повинен був виготовляти продукцію, на яку видана ліцензія, у своїй країні проте у багатьох випадках канадський ринок вважали занадто малим для того, щоби місцеве виробництво препаратів було економічно вигідним. У 1969 р. у відповідь на підвищення цін на ліки в закон внесли поправку, що допускала імпорт дженериків за примусовою ліцензією.

За нової системи з 1969 р. до 1992 р. у Канаді було видано 613 примусових ліцензій на імпорт і місцеве виробництво медичних препаратів. У результаті ціни на ліки в Канаді виявилися одними з найнижчих серед індустріальних країн. До 1983 р., за приблизними підрахунками, економія на вартості ліків становила приблизно 211 млн дол. США на рік при загальному обсягу ринку 1,6 млрд дол. США на рік.

Законодавство про примусове ліцензування дозволило розгорнути місцеве виробництво дженериків і здійснити пільгові програми постачання ліками одержувачів соціальної допомоги та пенсіонерів. При цьому важливо зазначити, що політика примусового ліцензування не завдала серйозних збитків транснаціональним фармацевтичним компаніям, які в результаті конкуренції дженериків втратили не більше 3,1 % ринку. В опублікованій в 1983 р. Доповіді Істмана (*Eastman*) повідомлялося, що «з 1967 р. ріст [фармацевтичної промисловості] у Канаді був більш динамічним, ніж у США». Проте транснаціональні фармацевтичні компанії неодноразово протестували проти цього закону.

У 1987 р. в Канаді було прийняте законодавство, згідно з яким примусове ліцензування допускалося тільки через 7–10 років життя патенту (Bill C-22), а в 1993 р. Канада фактично заборонила всі види примусового ліцензування медичної продукції (Bill C-91). З цього моменту в Канаді спостерігається стрімке зростання цін на ліки. Наприклад, з 1987 р. до 1993 р. середня вартість на один рецепт практично подвоїлася — з 12,48 до 24,09 дол. США. З 1996 р. до 2004 р. загальні витрати на рецептурні ліки в Канаді також подвоїлися з 7,6 млрд до 18 млрд канадських дол. В обмін на обмеження примусового ліцензування фармацевтична промисловість обіцяла активізувати наукові дослідження й розробки та створити нові робочі місця в цій сфері. Та обіцянки так і не були виконані.

Важливим висновком канадського досвіду є те, що примусове ліцензування ефективно підвищує конкуренцію і за рахунок цього знижує ціни.

Ключовим фактором економічної доцільності промислового ліцензування в Канаді був імпорт. Сьогодні багато країн, які розвиваються, перебувають на значно нижчому рівні розвитку промисловості, ніж Канада в роки застосування нею примусового ліцензування. Той факт, що канадський ринок вважався недостатньо великим для реалізації стратегії вітчизняного виробництва фармацевтичної продукції, має бути застереженням тим, хто вважає місцеве виробництво ліків вирішенням проблеми високих цін, і тим, хто підтримує обмеження імпорту. Приклад Канади наочно демонструє, що ключовою умовою зниження цін є економія від масштабу виробництва.

Велика Британія. У патентному праві більшості держав є положення про примусове ліцензування в державному замовленні (яке у країнах Британської Співдружності часто називають «замовленням для цілей Корони»). У Великій Британії є досвід примусового ліцензування в межах державного замовлення для постачання Національної служби охорони здоров'я ліками-дженериками. Національної служби охорони здоров'я отримали ліки, захищені патентом у Великій Британії, у виробників у третій країні, де не видавалися патенти на фармацевтичну продукцію — головним чином в Італії. За наказом Міністерства охорони здоров'я ліки закуповувалися на основі тендери на умовах стандартних державних контрактів, які дозволяли та вимагали, щоби постачальник не брав до уваги патентні права.

Патентовласник мав право на одержання винагороди від держави, але не міг перешкоджати імпорту та використанню дженериків. Цю практику опротестувала Корпорація Pfizer у 1965 р., коли міністр охорони здоров'я дозволив закупити в Італії дженерик тетрацикліну для використання в системі Національної служби охорони здоров'я (справа «Pfizer проти Міністерства охорони здоров'я», 1965 р.).

Основним доводом Pfizer було те, що застосування ліків для лікування пацієнтів стаціонару не було «використанням для цілей держави». Справа дійшла до вищої інстанції — Палати лордів, — яка відхилила доводи Pfizer і прийняла рішення на користь Міністерства охорони здоров'я. Лорд Рід зазначив, що природним значенням «використання для цілей державних служб» є використання представниками таких служб під час виконання своїх обов'язків. Іноді, як у випадку збройних сил, блага від такого використання будуть одержувати чи повинні одержати всі члени суспільства; іноді такі блага одержить якась частина суспільства, а іноді — конкретні особи. Звідси випливає, що використання запатентованих ліків пацієнтами Національної

служби охорони здоров'я є використанням «для цілей державних служб».

У 1975 р. відомий учений, фахівець із інтелектуального власності С. Ладас висловив таке зауваження: «Хоча право Міністерства охорони здоров'я здобувати ліки та препарати з джерел, незалежних від патентовласника, часто зазнає критики з боку фармацевтичної промисловості, навряд чи ця критика вплине на таке право. Цим правом будуть продовжувати користуватися у випадках, коли вважається, що патентовласник отримує надмірно високу ціну на свою продукцію». Положення про державне замовлення («замовлення для цілей Корони») і зараз є частиною патентного законодавства Великої Британії.

США й інші промислово розвинені країни. Наприкінці 1950-х і початку 60-х рр. США регулярно користувалися правом держави закуповувати препарати-дженерики за кордоном. Оскільки в більшості країн Європи не видавалися патенти на фармацевтичну продукцію, закуповувати там ліки були нерідко вигідніше, ніж у США.

У 1959 р. Агентство військово-медичного постачання США (MMSA) зробило замовлення на поставку дженерика тетрацикліну з Італії за ціною 0,08 дол. США за капсулу. У той час Pfizer продавала це препарат за ціною 0,17 дол. США за капсулу. Коли в 1961 р. був оголошений наступний тендер, Pfizer знизила ціну до 0,06 дол. США, але італійський постачальник переміг, назвавши ціну в 0,05 дол. США за капсулу. До 1963 р. міжнародна цінова конкуренція, що стала можливою завдяки тому, що уряд США міг видавати примусові ліцензії, привела до зниження ціни тетрацикліну до 0,0015 дол. США за капсулу, тобто менше 1/10 від ціни, встановленої Pfizer у 1959 р.

Примусове ліцензування лікарських препаратів в індустріальних країнах не є історичним артефактом, про що свідчить готовність Канади та США піти на цей крок в умовах дефіциту ципрофлоксацину при загрозі сибірської язви в 2001 р.

Крім цього, в Італії недавно видано чимало примусових ліцензій у зв'язку з антимонопольними процесами, зокрема: 21.06.2005 р. — на імipенем/циластатин, антибіотик широкого спектру дії, випущений на ринок компанією Merck Sharp & Dohme (MSD); 26.02.2006 р. на суматриптану сукцинат, препарат компанії GSK від головного болю при мігрені, а 26.03.2007 р. на активний інгредієнт фінастерид виробництва компанії MSD, використовуваний при лікуванні доброякісної гіперплазії передміхурової залози й облісіння в чоловіків. Ліцензії видаються без сплати роялті.

Повідомляючи про своє рішення, італійське антимонопольне відомство в обґрунтування примусового ліцензування посилалося на відмову компаній видавати ліцензії й указувало на очікуване

зниження цін, більше широке використання дженериків і переваги для споживачів.

Використання примусового ліцензування країнами, що розвиваються та найменш розвиненими країнами.

Країни, що розвиваються та користуються гнучкими підходами Угоди TRIPS, найчастіше піддаються куди більше пильному контролю, ніж є минулому західноєвропейські країни, Канада та США, при використанні механізму примусового ліцензування.

З 2001 р. до кінця 2007 р. за підсумками Дохійських домовленостей примусові ліцензії були видані в 52 країнах, які розвиваються, та найменш розвинених країнах за допомогою або положень про державне замовлення, або заяв про невикористання патентів.

Розглянемо деякі найбільш значущі приклади такої практики.

Бразилія. У Бразилії близько 600 тис. осіб інфіковані ВІЛ. З 1996 р. в країні стало загальнодоступним безкоштовне лікування антиретровірусними препаратами (далі — АРВ-препарати). У 2005 р. АРВ-препарати одержали 170 тис. чоловік, які живуть з ВІЛ/СНІДом. Бразильська програма щодо СНІДу дозволила скоротити смертність від СНІДу більш ніж на 50 % у період з 1996 р. до 2002 р. З 1997 р. до 2004 р. у Бразилії вдалося уникнути 791 069 випадків шпиталізації у зв'язку зі СНІДом, що склало економію в розмірі 2,2 млрд дол. США, зокрема й витрати на шпиталізацію та лікування ВІЛ-асоціативних інфекцій.

Основні успіхи бразильської програми по СНІДу становить можливість виготовляти препарати самостійно в країні. Через державну систему охорони здоров'я зараз розподіляється 17 різних АРВ-препаратів, серед них і нові ліки — такі, як атазанавір, тенофовір й інфувірид, 8 препаратів із 17, вироблені в Бразилії, є дженеріками.

Вироблені в країні ліки не запатентовані в Бразилії, оскільки вони розроблені до травня 1997 р., коли в Бразилії були законодавчо дозволено патенти на фармацевтичну продукцію. Виробництво АРВ-препаратів у Бразилії привело до зниження міжнародних цін на них, а як результат — до зниження цін на препарати в інших країнах, які розвиваються. Також Бразилія успішно провела переговори щодо зниження цін на запатентовані ліки, загрожуючи в разі відмови почати їхнє виробництво за примусовою ліцензією. З 1997 р. середня вартість АРВ-препаратів знизилася з 6240 дол. США на пацієнта в рік до 1336 дол. США в 2004 р. (Табл. 2.3).

Однак потреба в новітніх препаратах — спричинена або все відчутнішою проблемою резистентності, або необхідністю удосконалення протоколів лікування відповідно до сучасних рекомендацій — веде до підвищення вартості препаратів для лікування СНІДу. Найсучасніші з цих ліків запатентовані в Бразилії та ім-

портуються. У результаті в 2005 р. середня вартість АРВ-препаратів зросла до 2500 дол. США на пацієнта в рік.

Таблиця 2.3

Ціни на основні АРВ препарати в Бразилії та світі

Назва препарату	2003 р.		2006 р.	
	Державна ціна, дол.	Найнижча світова ціна, дол.	Державна ціна, дол.	Найнижча світова ціна, дол.
Efavirenz	580	438	580	220
Lopinavir/ ritonavir	3241	500	1380	338
Nelfinavir	1718	880	1537	683
Tenofovir	2905	500	1382	500

Із загальної суми 395 млн дол. США, виділеної на АРВ-препарати в 2005 р., 85 млн дол. США коштували 8 препаратів, вироблених у країні (21,4 %), а лєвова частка всієї суми пішла на запатентовану продукцію — 310 млн дол. США (78,6%). Потрібно зазначити тривожний факт: більше, ніж 60 % виділених коштів було витрачено на закупівлю лише 3 АРВ-препаратів — ефавиренц (Stocrin, Merck), тенофовір (Viread, Gilead) і лопінавір/ритонавір (Kaletra, Abbott). У 2005 р. в кожного з цих препаратів було єдине джерело, а місцеве виробництво заборонялося.

У Бразилії 04.05.2007 р. була видана примусова ліцензія, що дає можливість імпортувати та виробляти дженерик-версію ефавиренцу. Незважаючи на те, що Бразилія неодноразово погрожує примусовими ліцензіями на АРВ-препарати, вона ніколи раніше не користувалася цим механізмом.

До видачі примусових ліцензій Бразилія платила компанії Merck 580 дол. США на пацієнта в рік за ефавиренц, що становило близько 18 % усього річного бюджету на АРВ-препарати. У результаті примусових ліцензій ціна знизилась до 165 дол. США на пацієнта в рік — це набагато нижче від тієї ціни, котрої Бразилії вдалося домогтися шляхом переговорів.

Таїланд. З 2001 р. основні ліки в Таїланді є загальнодоступними в межах програми державного медичного страхування, а з жовтня 2003 р. загальнодоступні й АРВ-препарати. У 2004 р. кількість людей, що живуть з ВІЛ/СНІДом, становило в Таїланді 572 тис., і близько 60 тис. одержували АРВ-препарати за програмою Національного доступу до АРВ-препаратів для людей, що живуть із ВІЛ/СНІДом (NARNA) або за програмою соціального забезпечення. Хоча широкий доступ до АРВ-терапії існує в Таїланді недавно, уряду вдалося швидко розгорнути програми лікування, як тільки Державна фармацевтична організація (GPO) почала виробництво потрібної комбінації з фіксованою дозою (GPO-

vir) ставудіну, ламівудіну й невірапіну вартістю 1200 бат (30 дол. США) на місяць.

У період з 2002 до 2005 р. кількість людей, що одержують АРВ-препарати зростає з 3000 до 52 593. Місцеве виробництво цих АРВ-препаратів першого ряду стало можливим тому, що жоден з препаратів не був запатентований у Таїланді. Тим часом, подібно Бразилії, перед Тайландом постала проблема підвищення витрат на ліки через потребу пацієнтів в АРВ-препаратів другого ряду, які в Таїланді захищені патентами. В 2004 р., за підрахунками Світового Банку, середня вартість схеми лікування препаратами першого ряду становила 360 дол. США, а препаратами другого ряду — 6 737 дол. США, тобто майже у 20 разів більше.

У 2005 р. Світовий Банк рекомендував Таїланду видати примусові ліцензії для місцевого виробництва запатентованих АРВ-препаратів другого ряду. На початок 2007 р. 8000 осіб потребувало комбінації лопінавір/ритонавір (Kaletra), але через високу ціну препарату, встановлену Abbott, тайський уряд зміг забезпечити ним лише 600 осіб. Справа ускладнювалася ще й тим, що комбінація лопінавір/ритонавір нестійка до високих температур, що є перешкодою для її застосування в країнах з тропічним кліматом. Компанією Abbott була розроблена термостійка версія препарату, але її не постачали в країни, що розвиваються, які найбільше її потребували.

Посилаючись на високі ціни та свій обов'язок забезпечити доступність основних ліків, Таїланд видав розпорядження про державне замовлення (як різновид примусового ліцензування) 3 препаратів з національного переліку необхідних лікарських засобів: ефавіренц (листопад 2006 р.), лопінавір/ритонавір (січень 2007 р.) і клопідогрель (clopidogrel) — ліки, що застосовуються в кардіології, які випускає BMS під фірмовою назвою Plavix (січень 2007 р.). Патентовласники мали право на одержання роялті в розмірі 0,5 % усього обсягу продажів відповідних дженериків. За умовами державного замовлення, GPO могла імпортувати чи робити дженерики цих препаратів для некомерційного застосування в державних медуставах.

Спочатку цим дозволом скористалися для імпорту ліків. Особливо важливо було негайно вирішити проблему з ефавіренцем: крім високої вартості, періодично закінчувалися запаси цього препарату в країні, що утрудняло його застосування для лікування пацієнтів. Дженерик ефавіренцу надійшов у країну в лютому 2007 р. Відразу держзамовлення дозволило збільшити до 20 тис. кількість людей, яким став доступний ефавіренц. До цього ефавіренц одержували лише ті пацієнти, в яких інші схеми викликали особливо важкі побічні ефекти. Після розпорядження про держзамовлення органи охорони здоров'я Таїланду почали закуповувати дженерик ефавіренца в індійського виробника Ranbaxy за

ціною 216 дол. США на пацієнта в рік, тобто на 50 % нижче, ніж у компанії Merck — 468 дол. США.

До 2006 р. компанія Abbott продавала тайському уряду лопинавір/ритонавір за ціною 2967 дол. США на пацієнта в рік. У результаті наполегливого міжнародного тиску Abbott знизила ціну до 2200 дол. США на пацієнта в рік для країн із середнім рівнем доходів, а це й Таїланд також. Однак вартість виробництва цього препарату в 2006 р., за підрахунками, не перевищувала 400 дол. США.

Угода TRIPS не вимагала попередніх переговорів з патентовласником для дозволу держзамовлення. Проте у період з 2004 р. до 2006 р. Таїланд намагався вести переговори із власниками прав про зниження цін на ці ліки, але істотного успіху не домогся. У випадку Таїланду рішення про держзамовлення становить особливий інтерес, оскільки воно викликало запеклу реакцію ЗМІ, політиків, фармацевтичних компаній та їхніх лобістських груп. Їхнє збурення було дивним ще й тому, що дозвіл на державне замовлення було видано у встановленому законом порядку з дотриманням усіх національних і міжнародних процедурних вимог.

Торговельний представник США С. Шваб (Susan C. Schwab) була змушена визнати це під натиском з боку співвітчизників: 22 члени американського Конгресу закликали її поважати право Таїланду й інших країн користуватися Дохійськими гарантіями й висловили заклопотаність тим, що уряд США може перешкодити цьому.

Компанія Abbott у відповідь на розпорядження про держзамовлення лопинавіру/ритонавіру відкликала всі подані в Тайське управління з харчових продуктів і ліків патентні заявки на нові препарати, зокрема й настільки необхідну термостійку версію лопинавіру/ритонавіру. Цей безпрецедентний крок викликав міжнародний осуд з боку медичного співтовариства, недержавних організацій-пацієнтів (далі — НПО) і СНІД-активістів.

Генеральний директор ВООЗ М. Чан спочатку критично поставилася до розпорядження уряду Таїланду про держзамовлення препаратів, закликавши країну продовжити переговори з фармацевтичними компаніями, такої ж політики дотримувалися й США. Проте М. Чан довелося змінити свою позицію під шквалом критики з боку країн, які розвиваються, антиснідівських груп і НПО.

Міжнародна кампанія в ЗМІ зображала тайський уряд як військову хунту, що займається піратством і не поважає права власності. У серії редакційних статей газета «Wall Street Journal» характеризувала дії Таїланду як «примусове вилучення іноземних патентів на ліки» і «лобову атаку на права власності» та назвала тих, хто підтримував Таїланд, «антипатентними хуліганамі».

Медичний журнал «Lancet» зайняв позицію, протилежну атакам у фінансовій пресі, написавши, що відмова підтримати Таї-

ланд призведе до серйозних наслідків, оскільки поставить під загрозу право країн, які розвиваються, на охорону здоров'я населення й ще більше підірве репутацію СОТ.

Для мобілізації подальшої політичної підтримки Таїланду потрібна була активна участь широкого кола НПО по всьому світі. НПО відіграли ключову роль, домігшись підтримки з боку членів Європарламенту, Міністерства закордонних справ Франції, членів Конгресу США та Фонду Клінтона.

Малайзія. У 2001 р. Малайзія забезпечувала безкоштовною 3 АРВ-препаратами обмежену кількість людей, а більшості доводилося купувати два препарати з 3 за свої гроші. Наприкінці 2002 р. Малайзія змінила свою політику щодо СНІДу й почала надавати безкоштовну терапію всім людям із ВІЛ/СНІДом згідно з встановленими медичними критеріями. Уряд Малайзії почав переговори з фармацевтичними компаніями про зниження цін на препарати, але істотного успіху не домогся. 29 жовтня 2003 р. уряд Малайзії видав дозвіл на держзамовлення діданозину (BMS), зидовудіну (GSK) та ламивудіну/зидовудіну (GSK).

Дозвіл був виданий на 2 роки до 1 листопада 2003 р. давав можливість імпортувати дженерики цих ліків індійського виробника Cipla. Препарати призначалися для використання тільки в державних лікарнях. Міністерство охорони здоров'я запропонувало власнику патенту роялті в розмірі 4 % від відпускної ціни дженерика, але власники патента поки не затребували ці гроші.

З появою дженериків АРВ-препаратів у результаті видачі дозволів на держзамовлення фармацевтичні компанії виявили деяку готовність до зниження цін. Наприклад, GSK знизила ціну на ламивудин/зидовудин з 3432 дол. США на пацієнта в рік в 2001 р. до 696 дол. США в 2004 р., тобто на 80 %. BMS знизила ціну діданозину з 763 дол. США на пацієнта в рік в 2001 р. до 392 дол. США в 2004 р., тобто на 50 %.

Однак хоча власники патенту в 2004 р. погодилися на значне зниження цін порівняно з 2001 р., у виробників дженериків ціни все ж були набагато нижчі (Табл. 2.4). У результаті видачі дозволів на держзамовлення середня вартість лікування на пацієнта знизилася з 3800 дол. США до 700 дол. США. Кількість людей, що змогли одержати лікування, майже потроїлося з 1500 до 4000.

Таблиця 2.4

Вартість лікування на пацієнта

Схема лікування	Ціна 2001 р. на запатентований продукт, дол. США	Ціна 2004 р. на запатентований продукт, дол. США	Ціна 2004 р. на еквівалент дженерик, дол. США
D4T+ddl+nevirapine	261,44	197,10	45,32
AZT/3TC+EFV	32,63	136,34	115,14

Південно-Африканська республіка (далі — ПАР). У грудні 2003 р. компанії GSK і Boeringer Ingelheim (BI) видали добровільні ліцензії за умовами мирової угоди після того, як Південноафриканська комісія з конкуренції визнала компанії винними в антиконкурентній ціновій практиці у справі «Hazel Tau проти GSK й BI». Технічно це були добровільні ліцензії, проте навряд чи компанії погодилися б їх видати добровільно без постанови Комісії та погроз значних штрафів і примусового ліцензування. Тож є доречним розглянути цей випадок як приклад примусових заходів.

За 2 роки до «справи Hazel Tau» компанії GSK і BI домовилися про добровільні ліцензії з одним з південноафриканських виробників дженериків — Aspen Pharmacare. За умовами цих ліцензій препарати могли постачатися тільки в державні медустанови ПАР, а роялті становили 30 % відпускної ціни дженерика для GSK і 15 % для BI. Та ситуація з ліцензіями була досить сумнівна, то видача ліцензій лише одній компанії серйозно перешкождала конкуренції, а обмеження ринку збуту держсектором ПАР не дозволяло досягти економії від масштабу при виробництві препаратів.

У 2001 р. державного ринку АРВ-препаратів в Південній Африці практично не існувало. Експорт до інших країн був заборонений умовами ліцензій. Розмір роялті був дуже високий, встановлюючи небажаний прецедент. Ситуація з ліцензіями більше скидалася на монополю змову, ніж на сприяння реальній конкуренції на ринку.

У вересні 2002 р. група в складі 11 осіб, які живуть зі СНІДом, медичних працівників, організацій з лікування СНІДу й однієї профспілки подала скаргу на GSK й BI у Південноафриканську комісію з конкуренції. У скарзі зазначалося, що компанії встановлюють занадто високі ціни на АРВ-препарати на шкоду споживачам, що заборонено Розділом 8 (а) Закону про конкуренцію від 1998 р. Позивачі стверджували, що завищені ціни на АРВ-препарати стали безпосередньою причиною передчасної, передбачуваної смерті багатьох дітей і дорослих, які живуть з ВІЛ/СНІДом. У скарзі йшла мова про АРВ-препарати зидовудин, ламівудин, комбінація ламівудин/зидовудин з фіксованим дозуванням і невірапін.

Позивачі добре підготувалися та представили Комісії з конкуренції докладну інформацію про епідеміологію СНІДу, медичні та наукові аспекти лікування АРВ-препаратами, детальні відомості про ціни на них у ПАР порівнянно з цінами в інших країнах і дані про вартість фармацевтичних досліджень. Зацікавлені національні та міжнародні структури, у тому числі Action for South Africa, Oxfam International, «Лікари без кордонів», Канадська правова мережа з ВІЛ/СНІДу, Consumer Project on Technology й

Рада з медичних програм зробили офіційні заяви для Комісії щодо низки конкретних питань.

16 жовтня 2003 р. Комісія з конкуренції ухвалила, що GSK й ВІ порушили Закон про конкуренцію 1998 р. У постанові говорилося, що фірми зловживали своїм доміантним становищем на ринках відповідних АРВ-препаратів. Зокрема, Комісія визнала фірми винними в обмеженні свободи конкуренції такими методами: відмова конкурентів в доступі до необхідних засобів виробництва, встановлення надмірно високих цін і заборонні монопольні дії.

Комісія ухвалила передати справу на розгляд в Антимонопольний суд і попросила суд про призначення низки санкцій:

- примусового ліцензування, що дозволяє будь-якій особі скористатися патентами для випуску дженерик-версій патентованих препаратів GSK і ВІ або комбінованих препаратів з фіксованим дозуванням, що вимагають використання таких патентів, з виплатою роялті в розумному розмірі;
- штрафу в розмірі 10 % річного обороту товарів у ПАР АРВ-препаратів компаній GSK і ВІ за кожний рік порушення ними Закону про конкуренцію.

Це рішення та запитані Комісією суворі санкції призвели компанії за стіл переговорів, і 10 грудня 2003 р. сторони дійшли згоди. Південноафриканська «Кампанія за лікування» відіграла ключову роль як при підготовці справи, так і в процесі переговорів з компаніями. Мирова угода містила такі положення:

- ліцензії для чотирьох компаній-виробників дженериків на випуск, імпорт, продаж і поширення зидовудину й ламівудину, а також ліцензії для трьох компаній-виробників дженериків на випуск, імпорт, продаж і поширення невирапіну (у лікарських формах для дорослих і дітей);
- роялті не вище 5 %;
- ліцензії діють для продажу як державному, так і приватному сектору;
- ліцензії допускають експорт, але тільки в країни Африки до півдня від Сахари.

У результаті ліцензій ПАР також могла скористатися угодою про ціни, підписаною в жовтні 2003 р. між Фондом Клінтона та чотирма індійськими компаніями на постачання потрібної комбінації АРВ-препаратів із фіксованою дозою за 140 дол. США на пацієнта в рік. Однак на практиці індійські компанії не змогли взяти участь в оголошеному урядом ПАР тендері, тому що на момент проведення тендеру ліцензійна угода з GSK і ВІ ще не була оформлена (крім часткової згоди на випуск d4t компанією Cipla).

Це було серйозним недоліком добровільного характеру ліцензії: якщо уряд ПАР видав дозвіл на виробництво для держзамовлення чи вдався до примусового ліцензування, затримки, що перешкодила придбати ліки за найнижчими цінами, вдалося б

уникнути, а конкуренція була би більш ефективною. Через 5 років усе ще діяв перший тендер. Крім контракту з Cipla, єдиним постачальником дженериків для держсектору ПАР у 2008 р. була компанія Aspen.

Проте в результаті застосування антимонопольного законодавства організаціями, що виступають за доступність ліків, удалося радикально знизити ціни на АРВ-препарати першого ряду в ПАР. В 2007 р. комбінація ставудин + ламівудин + невірапін у загальному блістерному упакуванні обходилася в державному секторі в 180 дол. США на пацієнта в рік. Потрібно зазначити, що проблеми з монополюючими цінами зберігаються там, де не існує конкуренції чи де компанії видають ліцензію лише одному виробникові.

Кенія. Кенія як член СОТ з-поміж країн, які розвиваються, користується нормами про паралельний імпорту свого Закону про промислову власність для ввозу в країну запатентованих у Кенії дженериків, якщо ця продукція законно випущена на ринок у країні-експортері.

У розділі 58 (2) Закону про промислову власність сказано: «... права, що надаються патентом, не поширюються на дії з товарами, розміщеними на ринку Кенії чи будь-якої іншої країни або імпортованими в Кенію». Це положення було включено в Закон Кенії про промислову власність у липні 2001 р.

До цього Кенійська коаліція за доступність основних ліків організувала кампанію за прийняття законодавства, котра сприяє тим цілям охорони здоров'я громадськості. У травні 2002 р. «Лікарі без кордонів», Mission for Essential Drugs and Supplies (MEDS), Nyumbani Orphanage та Action Aid уперше скористалися цією нормою для імпорту АРВ-дженериків з Індії.

Однак у 2002, 2005, 2006 й 2007 рр. були спроби внести поправку в розділ 58 (2) для того, щоб це положення звучало так: «... права, які надаються патентом, не поширюються на дії з товарами, розміщеними на ринку Кенії, чи будь-якої іншої країни або імпортованими в Кенію власником патенту чи з його явно вираженої згоди». Таке виправлення фактично поклало б кінець практиці імпорту дженериків з Індії, позаяк необхідно було б одержати схвалення власника патенту на імпорту, а таке схвалення є малоімовірним. Цікавим моментом є те, що дотепер не вдалося з'ясувати, хто стоїть за спробами внести поправки в розділ 58 (2) Закону. Станом на середину 2008 р. йшло офіційне розслідування з метою встановити джерело періодично пропонованих поправок до Закону про промислову власність.

Кенійський виробник дженериків компанія Cosmos, випустила дженерик-версію зидовудину/ламівудину за добровільною ліцензією GSK. Cosmos не проходила процедуру попереднього схвалення (пре-кваліфікації) ВООЗ, а тому його ринок у Кенії досить малий, оскільки в більшості випадків для донорської підтримки

закупівель ліків у Кенії потрібно попереднє схвалення якості виробленої постачальником продукції з боку ВООЗ або Управління контролю за продуктами та ліками (FDA) США. У результаті Cosmos постачає свою продукцію головним чином у приватні клініки. Кенія впритул наблизилася до видачі примусових ліцензій на АРВ-препарати в 2004 р., коли компанія Cosmos виграла тендер на постачання запатентованих у Кенії АРВ-препаратів, однак компанії GSK і VI в подальшому видали добровільні ліцензії.

Індія. Приклад Індії особливо важливий, оскільки ця країна вже тривалий час є постачальником дешевих ліків для країн, які розвиваються. Потрібно зазначити, що застосування патентного законодавства в Індії впливає на доступність ліків далеко за межами країни. Саме з цієї причини багато хто з жахом очікував настання 1 січня 2005 р., коли Індія повинна була почати дотримуватися положень Угоди TRIPS.

Патенти на фармацевтичну продукцію з'явилися в Індії лише недавно, поки їх видано небагато. Однак Індія скористалася гнучкими підходами, передбаченими Угодою TRIPS і Дохійською декларацією для приведення Закону про патенти 1970 р. у відповідність до Угоди TRIPS.

Індійський Закон про патенти 1970 р. не передбачав видачі патентів на фармацевтичні продукти, а допускав лише патентування процесів виробництва. За основу при розробці цього Закону було взяте патентне законодавство Німеччини. У результаті в Індії сформувалася фармацевтична промисловість, яка з допомогою зворотного інжинірингу могла розробляти дженерик-версії нових препаратів, запатентованих в інших країнах, не порушуючи при цьому будь-яких патентних прав у своїй країні. Індія могла постачати свою продукцію в будь-яку країну світу, де такі продукти не були запатентовані чи на них були видано примусові ліцензії.

Однак починаючи з 2005 р., всі нові препарати в Індії підлягають принаймні 20-річній патентній охороні. Індія мала можливість побачити, до чого приводить посилення патентної охорони фармацевтичної продукції, коли компанії Novartis було надано виключне право на продаж препарату «imatinib mesylate» (Glivec). Надання виключного права на продаж поставило під загрозу наявність на ринку дженерик-версій ліків, вироблених індійськими компаніями за ціною близько 200 дол. США на пацієнта в місяць, у той час як в Novartis ціна становила 2600 дол. США на пацієнта в місяць.

Кілька країн, які розвиваються, висловили свою заклопотаність ВООЗ щодо того, як уплине виконання Індією Угоди TRIPS на їх здатність розширити масштаби лікування від СНІДу. Політики, представники ООН і міжнародні НПО також закликали індійське керівництво врахувати роль і відповідальність Індії як постачальника недорогих ліків.

Редакційна стаття газети «New York Times» закликала індійський парламент зробити все можливе, щоб Індія, як і раніше, могла виконувати свою роль провідного постачальника дешевих ліків і щоб поправки в патентне законодавство захищали здатність Індії постачати на міжнародний ринок препарати для лікування СНІДу. В Індії цій редакційній статті було приділено серйозну увагу під час дебатів у парламенті щодо Закону про патенти в березні 2005 р.

Розглянемо основні положення індійського Закону про патенти зі змінами від 2005 р.:

1. *Вищі критерії патентоздатності.* Обмеживши видачу патентів на відомі винаходи, Закон містить такі критерії патентоздатності, що передбачають патентування лише істотних інновацій і перешкоджають як феномену «вічнозелених патентів», так і подачі недобросовісних або несерйозних патентних заявок. Відповідно до розділу 3 (d) Закону критеріям патентоздатності не відповідають відкриття нової форми вже відомої речовини, що не дає в результаті підвищення відомої ефективності цієї речовини, або відкриття будь-якої нової властивості чи нового застосування вже відомої речовини, або варіант використання вже відомого процесу, механізму чи приладу, крім випадків, коли такий уже відомий процес приводить до створення нового продукту чи використовує хоча б один новий реагент.

Для цілей цієї статті Закону солі, ефіри, поліморфи, метаболіти, очищений вид, розмір часток, ізомери, суміші ізомерів, комплекси, комбінації та інші похідні відомих речовин вважаються тією самою речовиною, крім випадків суттєвих відмінностей їхніх властивостей щодо ефективності дії. Ці вимоги, цілком ймовірно, обмежать кількість патентів, які видаються.

2. *Розгляд заперечень, що перешкоджають видачі патенту.* Закон дозволяє будь-якій особі висловити заперечення проти видачі патенту вповноваженому органу і надати уповноваженому органу будь-які відомості, що можуть спричинити відмову у видачі патенту.

3. *Захист виробництва дженериків ліків, на які подана патентна заявка, але ще не виданий патент («поштова скринька»).* Угода TRIPS дозволяє країнам, що розвиваються, які раніше не видавали патенти на фармацевтичну продукцію, відтермінувати видачу таких патентів до січня 2005 р. Однак країни, що розвиваються, зобов'язані були створити механізм прийому патентних заявок з моменту прийняття Угоди TRIPS в цілому (1 січня 2000 р.). Цей перехідний механізм іноді називали «поштовою скринькою».

Розділ 11 А (7) Закону забезпечує продовження виробництва дженериків тих ліків, на які були подані патентні заявки в період 1995–2005 рр. Власник патенту має право на виплату роялті в розумних межах, але не може зажадати зупинки виробництва. Це

своєрідна примусова ліцензія, що набирає чинності автоматично та не вимагає окремого ухвалення рішення по кожному випадку.

На момент внесення поправок до Закону в «поштової скриньці» перебували й очікували розгляду понад 6000 заявок на фармацевтичні та суміжні патенти. Наприклад, GSK подала заявку на патент комбінованого продукту зидовудин/ламивудин. Це одна з найбільш використовуваних комбінацій АРВ-препаратів, яка постачається індійськими виробниками. Патент на цей продукт дав би компанії GSK право зажадати, щоб індійські виробники припинили його виробництво, що імовірно привело б до підвищення ціни та, можливо, — до виникнення проблем з постачанням препарату.

Розділ 11 А (7) усуває цей ризик. Так, у випадку видачі патенту на заявки, подано відповідно до підрозділу (2) розділу 5 Закону, власник патенту має право лише на одержання роялті в розумних розмірах від підприємств, які зробили істотні вкладення, виготовляли та продавали цей продукт до 01.01.2005 р. і продовжують виготовляти продукт, який охороняється патентом, на дату видачі патенту, й до таких таких підприємств не може бути пред'явлений позов про порушення патенту.

4. *Примусове ліцензування для цілей експорту.* Розділ 92 А (1) Закону передбачає можливість примусового ліцензування, яке... передбачено для виробництва й експорту запатентованих фармацевтичних продуктів у будь-яку країну, де немає чи недостатньо виробничих потужностей фармацевтичної галузі для випуску таких продуктів для вирішення проблем суспільної охорони здоров'я, якщо такою країною надана примусова ліцензія або якщо така країна в порядку повідомлення чи іншим способом дозволила імпортувати запатентованих фармацевтичних продуктів з Індії. У такому разі примусова ліцензія буде видаватися автоматично без окремого розгляду та яких-небудь процедурних вимог на території Індії. Цією поправкою було змінено раніше чинне положення, що вимагало видачі примусової ліцензії в країні-імпортері.

Крім цього, Розділом 90 Закону допускається експорт продуктів, вироблених за примусовою ліцензією для продажу на території Індії, до країни, у яких експортний ринок не забезпечується продукцією чи є нерозвиненим.

5. *Захист даних.* В Індії вивчалася питання щодо найкращого забезпечення виконання ст. 39.3 Угоди TRIPS, яка передбачає захист нерозкритих даних доклінічних і клінічних досліджень від недобросовісного комерційного використання. Міжвідомчим комітетом була сформульована така пропозиція:

- строк дії виключних прав на дані починається з моменту першої подачі заявки будь-де у світі, а для одержання виключних прав на дані компанія зобов'язана звернутися за схваленням продажу товару протягом 1 року після цього;

- виключні права обмежуються чітко визначеними «новими хімічними структурними одиницями» та не передбачені для нових показань, лікарських форм, ізомерів та ін.;
- виключні права на дані можуть підлягати скасуванню з міркувань охорони здоров'я населення.

Рішення про захист даних очікувалося в 2007 р., але дотепер не прийняте. Варто зазначити, що поправки до Закону враховували роль Індії як основного постачальника необхідних ліків у країні, що розвиваються, а також заклопотаність держави впливом фармацевтичних патентів на ціни ліків для індійських споживачів.

Шляхи вирішення проблем інтелектуальної власності без шкоди для доступності лікувальних препаратів

Для вирішення сьогоденних проблем високих цін на ліки в результаті патентних монополій і, зокрема, високих цін на препарати, що застосовуються при лікуванні ВІЛ/СНІДу, країни повною мірою повинні використати положення Дохійської декларації.

Нині загальноприйнятою бізнес-моделлю є винагорода у формі монопольних прав строком на 20 років, проте можна собі уявити й систему, в якій патенти видаються, але винагорода набуває форми роялті, що їх виплачують численні користувачі патентом. Це створює конкурентний ринок виробництва та цін, а власник патенту отримує свою винагороду.

Зараз існує правова база для цієї моделі. Такі організації, як ВООЗ, Світовий Банк і Глобальний фонд, повинні активно рекомендувати країнам використовувати примусове ліцензування та держзамовлення у своїй буденній практиці закупівель. Ці рекомендації мають супроводжуватися методичними консультаціями з видачі примусових ліцензій, щодо встановлення розумних розмірів роялті, що сплачуються патентовласникові, з інших юридичних і технічних питань. Нижче наводяться кілька пропозицій щодо створення більш доцільних механізмів ліцензування.

Звичайне застосування примусового ліцензування та держзамовлення при закупівлях

У минулому такі країни, як Канада, Великобританія та США, широко застосовували примусове ліцензування й державне замовлення щодо патентів на продукцію охорони здоров'я, придбану для держсектору чи армії. Така практика з успіхом дозволила знизити ціни в західних країнах і сьогодні вона повинна слугувати прикладом для країн, які розвиваються. У підсумку, рівень індустріалізації більшості країн, що розвиваються, сьогодні все ще значно відстає від рівня розвитку західних країн на той момент, коли вони відмовлялися патентувати ліки чи рутинно застосовували примусове ліцензування.

Правові ліцензії

Правові ліцензії — це особлива форма ліцензії, що може стати в пригоді країнам, які розвиваються. Якщо на патенті стоїть позначка про правову ліцензії, це означає, що патентовласник має надати будь-якій відповідній особі право користуватися винаходом за запитом цієї особи. Позначку про правову ліцензію на патенті може зробити або уповноважений державний орган, або патентовласник. Перевага правової ліцензії полягає в тому, що третій особі дозвіл користуватися винаходом видається автоматично та не вимагає обґрунтування з боку одержувача ліцензії. Правові ліцензії покладено в основу канадської політики примусового ліцензування фармацевтичних продуктів, що діяла з 1923 р. до 1993 р.

Продовження встановленого до 2016 р. строку для найменш розвинених країн

СОТ повинна продовжити встановлений зараз до 2016 р. строк, протягом якого найменш розвинені країни зобов'язані виконати свої обов'язки в межах Угоди TRIPS щодо видачі патентів на фармацевтичні продукти і захисту нерозкритих даних досліджень.

Патентні пули

Питання з чинними патентами можуть вирішуватися на індивідуальній основі шляхом добровільного чи примусового ліцензування. Водночас їх можна вирішувати й за допомогою патентного пулу, що створюється, коли декілька патентів, належних різним правовласникам (компаніям, університетам, державним установам), об'єднуються в пул і надаються на невиключній основі виробникам та дистриб'юторам ліків в обмін на виплату роялті. За умови сплати роялті патентами можуть користуватися треті сторони (наприклад виробники дженериків). Таким чином створюється система «одного вікна» для всіх зацікавлених осіб.

Потенційні переваги патентного пулу полягають в тому, що він:

- скорочує транзакційні витрати ліцензування, оскільки система «одного вікна» позбавляє від необхідності укладати кілька окремих угод;
- усуває блокуючі патенти;
- дозволяє взаємодіяти з декількома правовласниками і підсумовувати роялті;
- потенційно може включати в себе безпатентні технології та ноу-хау;
- потенційно може сприяти інноваціям та розробкам на подальших етапах життєвого циклу продукту;
- потенційно полегшить передачу технологій і економічно стійке розширення виробничих потужностей та доступності ліків у країнах, які розвиваються.

Патентні пули — винахід не новий; вони створені вже в декількох технологічних галузях. Консультативна група ВООЗ з атипової пневмонії (SARS) та Робоча група з інтелектуальної власності у сфері SARS (основні власники інтелектуальної власності у зв'язку з SARS) створюють патентний пул для вакцини від SARS. Ними було встановлено, що кількість патентів і пов'язані з ними обмеження затримують та ускладнюють процес інновацій.

Сфера, в якій створення патентного пулу привело б до негайних і очевидних переваг, — це розробка комбінованих препаратів з фіксованою дозуванням АРВ-препаратів першого ряду, які застосовуються в нових рекомендованих ВООЗ схемах лікування. У ці схеми входять тенофовір, ламівудин і/або невірапін, або ефавіренц. Сьогодні не існує комбінації з фіксованою дозуванням трьох препаратів. Патентами на кожен компонент три терапії володіють різні компанії.

Виробникові дженериків, який забажав би отримати добровільні ліцензії на розробку й виробництво цих комбінованих препаратів, довелося б звертатися до чотирьох різних патентовласників. Однак якби ці патенти вдалося об'єднати в патентний пул, виробник дженериків, який хоче розробити, виробити та продавати комбінований препарат, спілкувався б тільки з пулом, який відповідав би також за збір і виплату роялті.

Патентний пул може виявитися привабливим і для компаній, що володіють патентами, оскільки дозволяє уникнути поширення примусових ліцензій і піар-проблем через конфлікти у сфері інтелектуальної власності, вийти на нові ринки (через покупця ліцензії), а також загалом поліпшити публічний імідж компанії.

Сьогодні UNICEF вивчає можливості створення патентного пулу для розробки і виробництва комбінацій другого покоління АРВ-препаратів для дорослих і дітей. Країни мають підтримати цю ініціативу. Вона могла б слугувати пілотним проектом і зумовити створення моделі, котру згодом можна поширити й на інші продукти.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. А. Патентное право: правовая охрана изобретений : учеб. пособие / Г. А. Андрощук, Л. И. Работягова. — 2-е изд., перераб. и доп. — К. : МАУП, 2001. — 232 с.

2. Андрощук Г. А. Инновационная политика и стратегия фармацевтических компаний: аспекты интеллектуальной собственности / Г. А. Андрощук // Актуальные вопросы ИС : сб. докладов XXI Международной научно-практической конференции (Ялта, 16–18.09.2013 г.). — К. : Информационные системы. — 2013. — С. 11–30.

3. Андрощук Г. О. Громадське здоров'я, лікарські засоби і інтелектуальна власність: стан та проблеми / Г. О. Андрощук //

Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2014. — № 1. — С. 72–84.

4. Джаядев Арджун. Лекарство от лоббистов. Как Индия воюет с монополиями фармынка / Арджун Джаядев, Джозеф Стиглиц [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2472584-lekarstvo-ot-lobbistov-kak-indiya-voyuets-gigantami-farmrynka.htm>.

5. Работягова Л. Проблема «вічнозелених» патентів в Україні / Л. Работягова // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2012. — № 8. — С. 20–26.

6. Эллен Ф. М. Политика могущества фармацевтических монополий : патенты на лекарства, доступность, инновации и применение Дохинской декларации о Соглашении по ТРИПС и общественном здравоохранении / Эллен Ф., М. 'т Хоен, LL.M. [Электронный ресурс]. — Амстердам, 2009. — 156 с. — Режим доступа : <http://apps.who.int/medicinedocs/documents/s20963ru/s20963ru.pdf>.

7. Correa C. M. Implications of the Doha declaration on the TRIPS agreement and public health / C. M. Correa [Electronic resource]. — Access mode : http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO_EDM_PAR_2002.3.pdf.

8. Globalization and Access to Drugs. Perspectives on the WHO/TRIP agreement [Electronic resource]. — Access mode : http://whqlibdoc.who.int/hq/1998/WHO_DAP_98.9_Revised.pdf.

9. Love James. Compulsory Licensing: Models for State Practice in Developing Countries, Access to Medicine and Compliance with the WTO TRIPS Accord / James Love [Electronic resource] — Third World Network, Malaysia, 2004. — 34 p. — Access mode : <http://www.twinside.org.sg/title2/IPR/pdf/ipr06.pdf>.

10. Love James. Remuneration guidelines for non-voluntary use of a patent on medical technologies / James Love [Electronic resource]. — Geneva : World Health Organization : Dept. of Technical Cooperation for Essential Drugs and Traditional Medicine, 2005. — 104 p. Access mode : http://www.who.int/hiv/amds/WHOTCM2005.1_OMS.pdf.

11. Network for monitoring the impact of globalization and TRIPS on access to medicines : Report of a Meeting, February 2001, Bangkok, Thailand. — Geneva : World Health Organization, 2001. — 67 p. — [Electronic resource]. — Access mode : http://whqlibdoc.who.int/hq/2002/WHO_EDM_PAR_2002.1.pdf.

12. Sanofi-Aventis ведет переговоры с тайским правительством [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-mire/6201.html#.UxYiTp3Qmos>.

13. Westerlund L. It ain't what you do it's the way that you do it. Governmental compulsory licensing / L. Westerlund // Patent World Issue. — 2007. — № 197. — P. 29–34.

ЧАСТИНА 3

Правові відносини майнових прав інтелектуальної власності

*Сімсон О. Е.,
провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності НАПрНУ, докторант Національної
юридичної академії країни ім. Ярослава Мудрого*

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ НАУКИ Й ІННОВАЦІЙ

Наукове партнерство має усталену концепцію, що послугувала основою для визначення публічно-приватного партнерства (ППП) в інноваційній сфері. Вперше термін «наукове партнерство» був уведений у 1997 р. Керівництвом з наукового партнерства, розробленим у США. Згодом у Великобританії була видана покращена й оновлена версія Керівництва з партнерства для наукових досліджень та інновацій 2001 р. [1], яке регулює різні види партнерств між університетами та промисловістю у сфері досліджень та інновацій, що дозволяють отримати вигоду від цих двох видів діяльності. Публічними партнерами в науковому партнерстві є науково-дослідні інститути й університети, що фінансуються з державного бюджету, приватними партнерами — промислові компанії та приватні фірми. До ресурсної бази партнерства Керівництвом віднесено: фізичні ресурси (лабораторії, обладнання, будівлі); людські ресурси (висококваліфікований й досвідчений персонал); інтелектуальні ресурси (ідеї, знання, інформація тощо); фінансові ресурси (власні кошти дослідних установ і кошти державного бюджету).

У межах партнерства у сфері науки й інновацій у Керівництві представлений широкий діапазон різних форм співробітництва науково-дослідних установ з промисловими компаніями, а саме:

- контрактні дослідження;
- спільні дослідження;
- дослідження, що фінансуються спонсором, й інші види досліджень, які передбачають часткове фінансування третьою особою;
- післядипломна освіта;
- студентські проекти з місцями розміщення;
- посади та прикомандирування;

- консультації університетських спеціалістів та пов'язані з ними комерційні послуги;
- створення асоціацій і мереж.

До *контрактних досліджень* належать ті, що лежать переважно у зоні інтересів промисловості. Такі дослідження в більшості випадків є ринково орієнтованими та здійснюються коштом промислового партнера. Останній складає план проекту й оплачує виконані роботи відповідно до встановленого плану. Для контрактних досліджень характерним є отримання виключних прав інтелектуальної власності промисловим партнером.

Спільні дослідження відрізняються від контрактних балансом інтересів партнерів. Цілі такого партнерства визначаються партнерами спільно, характерним є також спільний вклад партнерів у науково-дослідну діяльність. Права на об'єкти інтелектуальної власності, що створюються в межах спільної діяльності, розподіляються між партнерами відповідно до договорів про спільну діяльність. Спільні дослідження фокусуються звичайно на «доконкурентних» дослідженнях, у яких момент отримання кінцевого продукту, процесу а послуги достатньо віддалений від початку досліджень, та вигода партнерів визначається не тільки конкретною інновацією, але й розширенням меж пізнання для наукових організацій.

Дослідні проекти, що передбачають спонсорське фінансування, ініціюються науковими установами. Саме вони готують проєктні пропозиції для фінансування, що здійснюється за рахунок промислової компанії-спонсора. Пропозиції, що формуються, не обов'язково призведуть до кінцевого результату, але зможуть дати поштовх компанії для розробки абсолютного нового стратегічного напрямку діяльності. Права інтелектуальної власності, що належать науковій установі, передаються компанії-спонсору на основі ліцензії.

Партнерство щодо післядипломної освіти передбачає магістратуру, аспірантуру та докторантуру талановитих студентів і молодих учених, які фінансуються компанією чи спільно університетом і компанією, за умови, що випускник буде корисним для її діяльності в майбутньому. Компанія навіть допомагає сформувати цілі студентського дослідження та спрямувати його роботу в певний науково-практичний напрям. Умови фінансування, подальшого працевлаштування, прав інтелектуальної власності на отримані в процесі дослідження результати обумовлюються відповідним договором.

Оплатні студентські проекти з місцями розміщення запроваджуються спільно університетами та компаніями з метою проходження практики для накопичення досвіду у сфері реального промислового виробництва. Такі проекти передбачають проходження платної практики на строк від 1 до 12 місяців з повною чи неповною зайнятістю студента.

Оплатні посади прикомандирування передбачають обмін кваліфікованими кадрами між науковими установами та промисловими компаніями, що сприяють налагодженню стійких відносин між ними. Такі посади варіюють від молодшого наукового співробітника до професора залежно від статусу та досвіду особи. Прикомандирування визначається як тимчасове залучення персоналу бенефіціаром на певний період часу, по закінченні якого такий персонал має право повернутися до свого попереднього роботодавця. Академічні прикомандирування у промисловість надають цінну можливість підвищити кваліфікацію в новітніх технологіях, що використовуються на виробництві.

Консультації університетських спеціалістів і науковців для зовнішніх клієнтів на оплатній основі можуть передбачати надання спеціалізованої інформації, експертних порад і конкретних висновків (наприклад, проведення технологічного аудиту) вченими як незалежними експертами. Зазвичай такі консультації передбачають короткостроковий до 1 року характер відносин. Учені та педагогічні працівники можуть виступати від імені своїх наукових установ або як приватні особи.

Створення асоціацій і мереж на партнерській основі надає низку переваг, таких як спільна участь у наукових дослідженнях та інноваційній діяльності, колективне лобювання інтересів, інтерактивне спілкування, проведення конференцій, нарад тощо, доступних тільки для їхніх членів.

Отож, до партнерських форм взаємодії між публічним партнером із сектору академічної та університетської науки та приватними компаніями належить широке коло формальних (на договірній основі) та неформальних (неофіційних) відносин у сфері науки й інновацій. Такі відносини формуються як при безпосередньому здійсненні наукової та інноваційної діяльності, так і при її організації.

Загалом відносини партнерської взаємодії можуть бути розділені на три напрями:

- 1) наукові дослідження,
- 2) інноваційна діяльність,
- 3) післядипломна освіта, навчання та підвищення кваліфікації кадрів.

Крім договірних форм, до партнерства у сфері науки й інновацій Керівництвом відносяться інституціональні його форми, а саме: заснування спільних підприємств і компаній, інкубаторів та наукових парків.

Створення спільних підприємств промисловими компаніями й університетами (науковими установами) на корпоративній основі є дуже ефективним при недостатній кількості коштів на комерційну реалізацію інноваційного проекту. У Керівництві наголошується, що університети мають заохочувати своїх співробітни-

ків і студентів створювати *спін-офф компанії*. Термін «спін-офф» (від англ. «*spin-off*», що дослівно перекладається як «вийти з штопору») є усталеним у світовій практиці й означає компанію, що створюється для комерціалізації результатів наукових досліджень. Такі компанії створюються для об'єднання знань, досвіду та підприємницьких навичок у певній галузі. При цьому університет або інша науково-дослідна організація може внести як вклад до такого підприємства свої інтелектуальні активи (права інтелектуальної власності) в обмін на пакет акцій (частку) у статутному капіталі спін-офф компанії. Частка публічного (державної науково-дослідної організації) та приватного партнера визначається залежно від напрямку партнерства. Спін-офф компанії можуть бути засновані за участю професорсько-викладацького складу та навіть студентами з дозволу університету (відповідної науково-дослідної організації). У Керівництві зазначається, що спін-офф компанії можуть створюватися як дочірні підприємства, контрольний пакет акцій яких може належати як науково-дослідній організації, так і корпоративному інвестору.

Інституціональне партнерство у сфері науки й інновацій може відбуватися також через спільну організацію інноваційної інфраструктури. Широкий діапазон такої інфраструктури передбачає три фази розвитку:

- 1) запуск бізнес-інкубатора на початковому етапі;
- 2) розвиток наукового парку на другому етапі;
- 3) визрівання бізнес-парку, що має розгалужену інфраструктуру.

Південно-західним агентством регіонального розвитку (SWRDA) Великобританії в 2009 р. був підготовлений документ Керівництво з розвитку проектів інкубації [2], що використовується як краще керівництво Асоціацією інкубаторів та наукових парків Сполученого Королівства. Керівництво класифікує інкубаційні середовища залежно від ступеня втручання в бізнес клієнтів: бізнес-парки, інноваційні центри, наукові й технологічні парки, інкубатори та віртуальні інкубатори.

Інкубатори (бізнес-інкубатори) орієнтовані на підтримку створення нових інноваційних фірм, часто спін-офф або спін-аут вихідців із університету, на початковій стадії розвитку (старт-ап). Зазвичай, мова йде про малі інноваційні підприємства, що мають до 20 працівників, найчастіше серед них — вчені, дослідники, що не мають досвіду ведення бізнесу. Якщо діяльність бізнес-інкубатору виявиться успішною, розшириться, виникне необхідність у нових приміщеннях і технічній допомозі бізнес-інкубатор трансформується в науковий парк, а потім — у бізнес-парк, який доводить розробки до стадії впровадження їх на ринок.

Наукові й технологічні парки — це більш зрілі партнерські структури, засновані на тісних зв'язках між університетом або іншим науковим центром і промисловими підприємствами. Нау-

кові (технологічні) парки взаємодіють здебільшого з підприємствами, що мають штат від 20 та більше працівників, надаючи їм в оренду приміщення на території парку. Крім цього, підприємства отримують доступ до кваліфікованих кадрів наукового центру, бази знань та інформаційних мереж, що забезпечує науковий (технологічний) парк. Завдяки концентрації наукового потенціалу та бізнес-середовища відбувається активізація інноваційної діяльності на території наукового парку.

Бізнес-парк передбачає наявність бізнесових технологічних центрів, які можуть поєднувати дослідні заводи, демонстранти, спеціальне обладнання, пілотні установки тощо. Такі наукові парки третього покоління містять бізнес-інкубатори, малі та середні інноваційні підприємства, дослідний центр, високі темпи росту компаній-початківців за рахунок спин-аут вихідців з університетів, внутрішніх інвесторів, бази знань, і ефективну систему менеджменту.

Окремої уваги заслуговує дослідження меж фінансової участі публічного партнера в партнерстві у сфері науки й інновацій. На рівні ЄС розроблені Рамкові умови державної допомоги у сфері досліджень і розробок та інновацій [3]. За загальним правилом, встановленим ч. 1 ст. 87 Договору про заснування ЄС (ТЕС) (ст. 107 ТФЕУ) «якщо інше не передбачено у договорах, будь-яка допомога, що надається державою-членом за рахунок державних ресурсів у будь-якій формі, яка порушує або погрожує порушити конкуренцію шляхом підтримки окремих підприємств або виробництва окремих товарів... є несумісною з внутрішнім ринком». Це означає, що державна допомога в конкурентній сфері загалом недопустима, крім випадків, передбачених пп. (а)–(е) ч. 3 ст. 87 ТЕС. Керівництво, зокрема, передбачає наявність таких випадків у сфері досліджень та інновацій, що можуть тлумачитись у межах п. (б) ст. 87 ТЕС, як «допомога для сприяння здійсненню важливого проекту, що має загальноєвропейське значення або спрямованого виправити серйозне порушення в економіці держави-члена», або п. (с) ст. 87 ТЕС як «допомога для полегшення розвитку деяких видів економічної діяльності або деяких економічних районів, якщо така допомога не здійснює негативного впливу на загальні умови торгівлі і таким чином не порушує загальні інтереси». У Керівництві зазначається, що за загальним правилом сфера досліджень та інновацій має розвиватися за ринковими принципами. Державна підтримка має застосовуватися за наявності, так званих, провалів ринку, коли «функціонування ринку як такого не призводить до економічно ефективних результатів». Керівництво визначає частку державної допомоги (фінансування) залежно від стадії здійснення наукової та інноваційної діяльності, наявності промислових і експериментальних досліджень, які передбачають співпрацю та розміру підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Частка державної допомоги (фінансування) залежно від стадії здійснення наукової та інноваційної діяльності, наявності ППП та розміру підприємства

Наукова й інноваційна діяльність	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Фундаментальні дослідження	100%	100%	100%
Промислові дослідження	70%	60%	50%
Промислові дослідження, що передбачають співпрацю (ППП)	80%	75%	65%
Експериментальні розробки	45%	35%	25%
Експериментальні розробки, що передбачають співпрацю (ППП)	60%	50%	40%

З табл. 3.1 бачимо, що обсяг фінансової (ресурсної) допомоги зменшується з наближенням стадії досліджень до ринку. Так, фундаментальні дослідження повністю фінансуються державним коштом, експериментальні розробки передбачають найменшу державну допомогу, а безпосередньо інноваційна діяльність (введення продукту, процесу, послуги на ринок) взагалі лишається поза її межами. Визначення стадій наукових досліджень і розробок вживаються відповідно до Керівництва Фраскатті. Термін «*фундаментальні дослідження*» означає експериментальну чи теоретичну роботу, що виконується насамперед для отримання нових знань щодо основних принципів явищ і спостережуваних фактів, без будь-якої цілі щодо їхнього безпосереднього практичного застосування чи використання. *Промислові дослідження* передбачають заплановані чи критичні дослідження, спрямовані на отримання нових знань і навичок для розроблення нової продукції, процесів або послуг, для забезпечення значного покращення наявної продукції, процесів чи послуг. Такі дослідження передбачають створення компонентів складних систем, що є необхідним для промислових досліджень, зокрема для оцінки базових технологій, окрім дослідних зразків. Термін «*експериментальні розробки*» вживається для позначення отримання, об'єднання, створення та використання наявних наукових, технологічних, комерційних та інших відповідних знань і навичок з метою підготовки планів, заходів або проектів нових, видозмінених чи покращених продуктів, процесів або послуг. До таких розробок можуть також належати, наприклад, інші, спрямовані на здійснення концепту-

ального опису, планування та розробки документації щодо нової продукції, процесів і послуг. До такої діяльності може належати створення проектів, креслень, планів та іншої документації за умови, що вона не призначена для комерційного використання. Розробка дослідних зразків і здійснення пілотних (дослідних) проектів, які можуть бути використані в комерційних цілях, також належать до експериментальних розробок, якщо дослідний зразок неодмінно є кінцевим комерційним продуктом, а його виробництво є дуже коштовним, оскільки він призначений для використання лише в цілях демонстрації та перевірки. Експериментальне виробництво та випробування продукції, процесів і послуг є прийнятним у межах експериментальних розробок за умови, що результати такого виробництва чи випробування не буде використано або трансформовано в такі, що можна використати у промисловості чи в комерційних цілях.

Державна підтримка надається на наукові дослідження й експериментальні розробки, що здійснюються «некомерційними науково-дослідними організаціями (університетами або науково-дослідними інститутами), незалежно від їх організаційно-правової форми чи способу фінансування, основним завданням яких є проведення фундаментальних, промислових досліджень та експериментальних розробок... прибуток яких від господарської діяльності реінвестується у зазначені напрями діяльності, поширення результатів їхньої діяльності або викладання...» [3]. Діяльність, що підтримується, може бути проведена власне науково-дослідною організацією (її структурним підрозділом або дочірнім підприємством) чи у співпраці (публічно-приватному партнерстві) з підприємствами, зокрема і промисловими, як на контрактній основі, так і з заснуванням спільного підприємства. Державна допомога може набувати форми, зокрема, вкладу державної науково-дослідної організації у спільне підприємство. Під підтримку при виконанні умов, передбачених у Керівництві, будуть підпадати проекти зі створення інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технологічних центрів тощо), зокрема й діяльність з надання в оренду приміщень промисловим підприємствам і здійснення консультаційних послуг.

Як уже було зазначено, власне інноваційна діяльність не підпадає під державну допомогу, тому що відбувається у конкурентному середовищі. Та під державну допомогу підпадають проекти, що передбачають підтримку:

- малих і середніх інноваційних підприємств;
- інноваційних підприємств на ранній стадії розвитку (старт-апи);
- забезпечення інновацій належною інфраструктурою, кваліфікованими кадрами, консультаційними послугами та допоміжними службами;
- інноваційних кластерів.

Європейська практика свідчить про усталеність моделі партнерства в інноваційній сфері, що має глибоке коріння в науці. Публічним партнером у ньому є насамперед науково-дослідні організації публічного права, а приватним — промислові підприємства й інші суб'єкти підприємницької діяльності приватного права. Такі партнерства активно підтримуються державами членами ЄС як фактор підвищення конкурентоспроможності й запобігання «провалів ринку» у секторі досліджень. Створення інституціональних ППП розглядається як ефективна форма трансферу державних технологій у ринкове середовище й альтернативна приватизаційній моделі реформування відносин власності в інтелектуальній сфері. У цьому зв'язку не можна не згадати Рекомендації Єврокомісії «Щодо управління правами інтелектуальної власності та Кодекс практики для університетів та інших державних науково-дослідних організацій» [4] для адаптації та впровадження керівних принципів і норм у національне законодавство держав-членів. Передусім, це рекомендації щодо політики у сфері інтелектуальної власності, що має стати «відкритою для інновацій» і принципи регламентації розподілу прав на результати досліджень, «створені раніше», та «нові результати» співпраці сторін. У цьому документі в черговий раз підкреслюється «(1) ключова роль встановлення тісних зв'язків між державними науково-дослідними організаціями, включаючи університети і промисловість, у сприянні обороту і використанню ідей у динамічному суспільстві, заснованому на знаннях, і в підвищенні конкурентоспроможності і добробуту та (2) необхідність наявних зусиль для кращої конвертації знань у соціально-економічні результати» [5, 144]. Рекомендовані партнерські заходи, що передбачають співпрацю наукових кіл і промисловості, спільно проведені чи профінансовані дослідження за договорами (й ліцензійними також) і створення спін-офф компаній. Як демонструє європейська практика, такі спільні спін-офф компанії можуть бути засновані як співробітниками науково-дослідних організацій, так і власне організаціями [5, 148].

На відміну від ЄС, партнерська взаємодія в науковій та інноваційній сфері в Україні не визначена як пріоритет відповідної політики та не отримує програмної підтримки. Незважаючи на те, що Закон України «Про інноваційну діяльність» [6] у ч. 2 ст. 3 визначає «забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва та фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності», серед принципів інноваційної політики, ніяких конкретних форм такої взаємодії вказаний Закон не містить. Далеким від врегулювання вказаних відносин лишається Закон України «Про державно-приватне партнерство», який взагалі не передбачає можливості участі державних підприємств, установ і організацій, окрім органів державної влади та місцевого самоврядування, як публіч-

ного партнера. Приватні науково-дослідні установи та заклади освіти навряд можуть тлумачитись і як приватні партнери (суб'єкти підприємницької діяльності), бо їхня основна діяльність спрямована не на досягнення прибутку, а на проведення досліджень і надання освітніх послуг. Так, відповідно до Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [7] науково-дослідна установа (наукова установа) є юридичною особою незалежно від форми власності, для якої наукова чи науково-технічна діяльність є основною та становить понад 70 % загального річного обсягу виконаних робіт. Крім цього, доволі очевидно, що такі установи не можуть брати на себе функції приватного інвестора, як передбачено Законом України «Про державно-приватне партнерство».

На врегулювання взаємодії наукових установ і організацій з виробничими та науково-виробничими підприємствами й об'єднаннями спрямований Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [8]. Стаття 4 названого Закону передбачає такі види взаємодії: обмін досвідом та інформацією щодо науково-технологічних досягнень; проведення консультацій з основних питань науково-технічної та технологічної політики стосовно застосування технологій і їхніх складових; виробництва та кооперації поставок складових технологій у межах договорів про їх трансфер; укладення інших цивільно-правових договорів відповідно до законодавства. Тож єдиною формою взаємодії є договірна форма.

Інституціональна форма здійснення партнерства у сфері науки й інновацій залишається в Україні найбільш проблематичною. Зупинимося на цій проблемі більш детально. Передусім, це стосується можливості державних наукових установ стати засновниками підприємницьких товариств. Як уже було зазначено, спін-офф компанії можуть створюватися співробітниками державної (комунальної) наукової установи (вищого навчального закладу), але в такому разі вони не можуть тлумачитися як ППП, бо у такому партнерстві вчені, педагогічні працівники та навіть посадовці, яким українське законодавство дозволяє бути засновниками господарських товариств, будуть виступати як фізичні особи — суб'єкти приватного права. На відміну від законодавства ЄС і держав-членів, українське законодавство не містить норм, які прямо мотивують суб'єктів наукової та науково-технічної діяльності до інноваційної діяльності, зокрема до створення інноваційних підприємств, заснованих на змішаній формі власності. Навпаки, законодавство України містить значну кількість заборон щодо розпоряджання об'єктами державної власності, що належать науковим установам (окрім Національної академії наук України та галузевих академій наук) і вищим навчальним закладам на праві оперативного управління. Окремі обмеження стосуються визначення статусу господарських товариств, у статутному капіталі яких є частка державної власності.

Стаття 23 Закону України «Про вищу освіту» [9] визначаючи правовий статус вищих навчальних закладів, встановлює можливість заснування (співзаснування) інших юридичних осіб, які здійснюють свою діяльність відповідно до напрямів навчально-науково-виробничої діяльності вишу. Акредитовані вищі навчальні заклади у встановленому порядку можуть створювати навчальні та навчально-науково-виробничі комплекси, що є добровільними об'єднаннями. Всі учасники комплексу зберігають статус юридичних осіб. Отож законодавство не забороняє вишам засновувати інші юридичні особи, при цьому не уточнюючи їхньої організаційно-правової форми (певно йдеться про об'єднання підприємств, передбачене ст. 127 ГК України). Згідно зі ст. 3 Закону України «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих академій наук та статусу їх майнового комплексу» [10] Національна академія наук України може бути засновником підприємств зі змішаною формою власності та надавати дозвіл організаціям, належним до сфери її відання, на створення підприємств, до статутних капіталів яких передаються належні їм майнові права. Галузеві академії наук, відповідно до ст. 4 названого Закону, мають аналогічні повноваження тільки за погодженням з Кабінетом Міністрів України.

По-різному вирішується питання про статус господарських товариств, засновниками яких є державні наукові установи. Так, якщо державна частка у статутному капіталі господарських товариств перевищує 50 % або становить частку, що забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів, вони згідно з ч. 2 ст. 2 ГК України [11] підпадають під категорію суб'єктів державного сектору економіки. Крім цього, до таких товариств починають діяти особливості управління й обмеження щодо розпоряджання корпоративними правами держави, передбачені ст. 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [12]. Що стосується господарських товариств, у яких частка держави становить менше ніж 50 %, але не менше ніж 25 %, то їхній статус відрізняється від звичайних введеним Законом від 29 листопада 2001 р. № 2864-III мораторію на примусову реалізацію майна й обов'язковим включенням до складу наглядової ради та ревізійної комісії представника уповноваженого органу управління (уповноваженої особи), а також особливостями щодо процедури банкрутства, передбачених чч. 18–19 ст. 11 Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Важливо зазначити, що обмеження, встановлені названим вище Законом не поширюється на здійснення прав інтелектуальної власності. Тож можна дати висновок, що найбільш прийнятною формою участі державної наукової установи та вишу у статутному капіталі господарських товариств є частка (пакет акцій), що не перевищує 49 % у вигляді майнових прав інтелектуальної

власності, що потребують оцінки згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 р. При цьому необхідно враховувати норму п. 7 ст. 11 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [8], яка говорить, що у разі, якщо складові технологій частково створено за рахунок власних коштів підприємств, наукових установ, організацій та вищих навчальних закладів і фізичних осіб, а частково — за рахунок бюджетних коштів, майнові права на ці складові розподіляються на підставі договору про їх створення та використовуються за умовами договору про їхній трансфер.

Ще однією можливістю для спільного заснування суб'єктами наукової та підприємницької діяльності інституціонального партнерства є технопарк. Відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16 липня 1999 р. № 991-XIV [13] технологічний парк (технопарк) — це юридична особа або група юридичних осіб (далі — учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій і забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції. У випадку створення технопарку як юридичної особи він може розглядатись як інституціональна форма партнерства, але Закон не вказує, в якій саме організаційно-правовій формі юридичної особи може бути створено технопарк.

Абсолютно неприпустимою є сучасна ситуація з реєстрацією технопарків, спричинена спеціальним режимом інноваційної діяльності, що діяв до набуття юридичної сили Податковим кодексом України і передбачав низку податкових та митних пільг. Йдеться про безпрецедентний тріступінчатий порядок надання спеціального режиму:

- 1) підставою для його поширення за Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» є реєстрація проекту технологічного парку й одержання свідоцтва про його державну реєстрацію в центральному органі виконавчої влади з питань науки (п. 6 ст. 5);
- 2) при цьому в ст. 4 Закону передбачена необхідність реєстрації технологічного парку в центральному органі виконавчої влади з питань науки;
- 3) підставою для реєстрації технологічного парку є включення його в перелік технопарків, наведений у преамбулі Закону.

Така практика породжує ситуацію, коли технологічний парк існує як юридична особа, він проходить реєстрацію, і як суб'єкт господарювання і як технопарк. Заплутує ситуацію і той факт,

що технопарк, створений за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи, все одно стає інституціональною структурою та вважається за законодавством України *суб'єктом публічного права*. Така ситуація потребує усунення, тим паче, що спеціальний режим інноваційної діяльності надається не власне технопарку як території, а інноваційному проекту технологічного парку, що підлягає реєстрації.

Більш досконало виписаний в українському законодавстві правовий статус наукових парків як партнерської форми взаємодії його засновників — вищих навчальних закладів IV рівня акредитації і/чи наукових установ та інших юридичних осіб. Відповідно до Закону України «Про наукові парки» від 25 червня 2009 р. № 1563-VI [14] науковий парк є юридичною особою, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/чи наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розробки та виконання проектів наукового парку. Своєю чергою, науковий парк укладає договір про партнерство із суб'єктами господарювання щодо умов їхньої участі у процесі розробки та виконання проектів наукового парку. Науковий парк створюється з метою розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та/чи науковій установі, ефективного й раціонального використання наявного наукового потенціалу, забезпечення матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках. Науковий парк створюється та діє на основі засновницького договору і статуту, вимоги до яких визначаються названим Законом. Рішення про створення наукового парку приймається його засновниками за погодженням зі спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Вищий навчальний заклад і/чи наукова установа беруть участь у формуванні статутного капіталу наукового парку шляхом внесення до нього нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності) у порядку, встановленому законодавством України. На основі аналізу положень Закону України «Про наукові парки» стає очевидним, що його організаційно-правовою формою є підприємницьке товариство.

Загалом, доводиться констатувати, що українське законодавство має суттєві обмеження щодо здійснення ППП в науковій та інноваційній сферах, які підпадають під жорсткий прес державного регулювання з питань розпорядження об'єктами державної власності. Відсутні стимули до здійснення партнерської взаємодії, недосконало виписані організаційно-правові форми ППП та їхній правовий статус. Природно, що такий стан речей не сприяє активізації інноваційної діяльності, підвищенню рівня впровад-

ження наукових розробок і випуску конкурентоздатної наукомісткої продукції. Для виправлення ситуації, що склалася, в законодавстві необхідно чітко та прозоро врегулювати форми партнерства за участю суб'єктів наукової та науково-технічної діяльності (вишів і наукових установ) та розширити їхні повноваження щодо розпоряджання об'єктами інтелектуальної власності, а також необхідною інноваційною інфраструктурою та матеріально-технічною базою в бік автономізації.

Пропонуються такі положення, котрі варто закріпити на рівні закону:

Партнерство у сфері наукової та інноваційної діяльності здійснюється для забезпечення зв'язків суб'єктів наукової і підприємницької діяльності, орієнтації досліджень на ринковий попит та реальні потреби промисловості, підвищення ефективності наукової діяльності до стадії впровадження (практичного використання) наукових і науково-прикладних результатів за такими напрямками:

- проведення спільних комплексних, міждисциплінарних досліджень;
- післядипломна освіта, навчання та підвищення кваліфікації кадрів;
- інноваційна діяльність і трансфер технологій;
- створення інноваційної інфраструктури.

Наукове партнерство варто розділити на:

1) *некомерційне партнерство, що відбувається на доконкурентній стадії проведення фундаментальних і прикладних досліджень та розробок і не передбачає комерціалізації (використання) їхніх результатів, тобто масового виробництва продукції.*

У партнерстві на доконкурентній стадії у формі науково-дослідних робіт може бути використане фінансування з Державного бюджету України чи місцевих бюджетів як частка (вклад), що не перевищує 49 % статутного капіталу чи спільного майна учасників партнерства.

У партнерстві з проведення наукової та науково-технічної діяльності на доконкурентній стадії у формі дослідно-конструкторських, проектно-конструкторських, технологічних, пошукових і проектно-пошукових робіт, виготовлення дослідних зразків або партій науково-технічної продукції, а також інших робіт з метою доведення наукових та науково-прикладних результатів до стадії їхнього практичного використання, можуть застосовувати бюджетні кошти як частки (вклад), що не перевищує 25 % статутного капіталу чи спільного майна учасників партнерства;

2) *комерційне партнерство створюється на конкурентній стадії інноваційної діяльності (в межах реалізації інноваційного проекту) на фінансові кошти приватних партнерів або з використанням часткового фінансування.*

Наукові організації, установи та вищі навчальні заклади, що беруть участь у комерційному партнерстві на боці публічного партнера, використовують як вклад до статутного капіталу (спільного майна учасників) партнерства права інтелектуальної власності, а також майно та кошти, що їх вони отримують з позабюджетних джерел, зокрема й в результаті науково-технічної, інформаційної, зовнішньоекономічної діяльності, надання платних послуг, благодійних внесків і пожертвувань фізичних та юридичних осіб (із-за кордону також), дарування й на інших підставах, не заборонених чинним законодавством України.

Список використаних джерел

1. Partnerships for Research and Innovation: Between Industry and Universities : a Guide to Better Practice/ Great Britain. Dept. of Trade and Industry, Confederation of British Industry, Association for University Research and Industry Links, Engineering and Physical Sciences Research Council (Great Britain, Universities UK., Higher Education Funding Council for England). — CBI, 2001. — 52 p.
2. South West RDA Guidance the Development of Collaborative Environments: Workspace, Incubation and Science Parks, 2009 [Electronic resource]. — Access mode : http://www.south-west-rda.org.uk/working_with_you/working_with_business/innovation_for_business/incubation/incubation_development.aspx.
3. Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation (2006/C 323/01) // Official Journal of the European Union [Electronic resource]. — Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:323:0001:0026:en:PDF>.
4. Commission Recommendation on the management of intellectual property in knowledge transfer activities and Code of Practice for universities and other public research organisations (2008)1329, Brussels, 10.04.2008 [Electronic resource]. — Access mode : http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/ip_recommendation_en.pdf.
5. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / за ред. Г. Авігдора, Ю. Капіци. — К. : Фенікс, 2011. — 704 с.
6. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2002. — № 36. — Ст. 266.
7. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 01.12.1998 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>.
8. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України № 143-V від 14.09.2006 р. [Електрон-

ний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

9. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 20. — Ст. 134.

10. Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих академій наук та статусу їх майнового комплексу: Закон України від 07.02.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 30. — Ст. 20.

11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18, № 19–20, № 21–22. — Ст. 144.

12. Про управління об'єктами державної власності : Закон України № 185-V від 21.09.2006 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185-16>.

13. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16.07.1999 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 40. — Ст. 363.

14. Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009 р. // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — № 51. — Ст. 757.

Драч О. О.,

*завідувач кафедри історії та етнології України
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького,
доктор історичних наук, професор,*

Кульбашна О. А.,

*старший викладач кафедри інтелектуальної
власності та цивільно-правових дисциплін Черкаського
національного університету імені Богдана Хмельницького*

СЛУЖБОВІ ОБ'ЄКТИ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СИСТЕМІ ПРАВОВІДНОСИН

Значна частка об'єктів права інтелектуальної власності (далі — ОПІВ) створюється працівниками, що перебувають у трудових правовідносинах з підприємствами, установами, організаціями, що надалі впроваджують їх у життя. Регламентація права інтелектуальної власності на такі ОПІВ має свої особливості: з одного боку, право творця є непорушним і охороняється низкою як міжнародних, так і національних нормативних актів, з другого боку, не можна залишати поза увагою трудові відносини працівника-автора та роботодавця. Проблеми розподілу прав інтелектуальної власності між творцем-працівником і підприємством найменш урегульовані Цивільним кодексом України, взагалі залише-

ні поза увагою Кодексом законів про працю України, по-різному регламентуються спеціальними нормативно-правовими актами. Ця вада стосується й умов визнання ОПІВ службовими.

У Цивільному кодексі України відносинам, які виникають у зв'язку з набуттям та здійсненням ОПІВ на службові об'єкти, присвячена лише одна стаття 429 [1], та по кілька норм у спеціальних законах [2–6].

Проблеми, пов'язані з виникненням прав на службові ОПІВ, досліджували К. Афанасьєва, Я. Воронін, Б. Даневич, І. Кожарська, О. Новолаєва, Ю. Осипова, Н. Рязанова, В. Соловійова, О. Тверезенко, О. Терещенко, О. Штефан, Т. Ярошевська та ін. Проте свого остаточного вирішення вони не знайшли. Колізії між різними за юридичною силою та галузевою належністю нормативними актами ускладнюють правозастосування, що зрештою позначається на реалізації прав творців службових ОПІВ. Саме тому обрана тема потребує додаткового вивчення.

Об'єкти права інтелектуальної власності здебільшого створюються працівниками у трудових правовідносинах і саме такі об'єкти називають службовими. Однак відсутня єдність позиції законодавця у визначенні умов, за яких ОПІВ, створені при виконанні трудового договору, отримують такий статус. Так, ст. 1 Закону України «Про авторське право і суміжні права» визнає твір службовим, якщо він створений автором у порядку виконання службових обов'язків відповідно до службового завдання чи трудового договору (контракту) між ним і роботодавцем [2]. Верховний Суд України в п. 24 Постанови «Про застосування судами норм законодавства у справах про захист авторського права і суміжних прав» від 04.06.2010 р. № 5 наголошує на тих же умовах: «Якщо твір створено у порядку виконання працівником трудового договору (контракту) і в межах строку його дії, тобто при виконанні службових обов'язків і за службовим завданням роботодавця, то особисті немайнові права автора твору належать працівникові; вони є невідчужуваними» [7]. До цих умов Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» при визнанні службовим винаходу (корисної моделі) додає ще одну — створення винаходу (корисної моделі) працівником з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва, а також обладнання роботодавця [3].

Як слушно зауважила Ю. Осипова, визнавати службовими можливо не всі ОПІВ, які визначені в ст. 420 ЦК України, а лише такі: твір, виконання, винахід, корисна модель, промисловий зразок, сорт рослин, порода тварин і топографія інтегральної мікросхеми [8, 61].

Аналіз норм чинного законодавства та висловлені в науковій літературі позиції науковців дають підстави стверджувати, що для того, аби ОПІВ вважався службовим, необхідним є дотримання таких вимог: по-перше, створення службового ОПІВ має нале-

жати до трудових обов'язків творця-працівника підприємства, визначених письмовим трудовим договором (контрактом) і/чи посадовою інструкцією або створення службового ОПВ має здійснюватися на основі виданого роботодавцем у письмовій формі службового завдання; по-друге, службовими можуть бути визнані лише ОПВ, створені працівником у зв'язку з виконанням ним трудових обов'язків. Дії, котрі виходять за коло трудових обов'язків працівника, виходять і за сферу дії трудового права, а отже, створені в такий спосіб ОПВ не є службовими. Якщо працівник створює ОПВ за межами робочого місця, визначеного роботодавцем і/чи поза встановленими трудовим законодавством та правилами внутрішнього трудового розпорядку межами робочого часу (після закінчення робочого дня чи зміни, у вихідні, святкові та неробочі дні, відпустці тощо), роботодавець не може претендувати на автоматичне отримання майнових прав на такі об'єкти. Така ж позиція і судової практики Вищого господарського суду України, а саме: «Права на твори та/або об'єкти суміжних прав, створені поза межами трудового договору чи службового завдання, замовлення не можуть вважатися переданими роботодавцеві чи замовникові на підставі закону; наприклад, здійснені працівником ілюстрації до твору, створеного у процесі виконання службового завдання, не розглядатимуться як службові твори, якщо вони не передбачені таким завданням чи трудовим договором (контрактом) з роботодавцем. Межі службового завдання в разі виникнення спору визначаються з урахуванням як змісту трудового договору (контракту), так й інших документів, що визначають обсяг службових обов'язків працівника (посадових інструкцій, наказів, розпоряджень, службових записок тощо)» [9].

Зазначимо, терміни «трудоий договір (контракт)», «службові обов'язки», «службове завдання» є дефініціями трудового права, а відносини, що існують під час створення службового об'єкта, безсумнівно, виникають на основі трудового договору та підпадають під дію норм трудового законодавства. Тож усі вказані в законі умови, що необхідні для визнання ОПВ службовим, випливають передусім з факту укладення трудового договору. Предметом трудового договору за нормою ч. 1 ст. 21 Кодексу законів про працю України є робота, котру працівник зобов'язується виконувати з підляганням внутрішньому трудовому розпорядкові [10]. Класифікатор професій визначає, що робота — це певні завдання й обов'язки, що виконані, виконуються чи повинні бути виконані однією особою. Робота є статистичною одиницею, що класифікується відповідно до кваліфікації, необхідної для її виконання. Кваліфікація — здатність виконувати завдання й обов'язки відповідної роботи. Професія — здатність виконувати подібні роботи, що вимагають від особи певної кваліфікації [11]. Можна погодитися з К. Афанасьевою, котра стверджує, що підпи-

сання трудового договору, в якому не врегульовано питання володіння майновими правами на ОПВ, не є підставою для переходу цих прав до роботодавця. Перехід майнових прав до роботодавця відбувається лише на підставі укладеного цивільно-правового договору. Сьогодні роботодавці все частіше залучають до трудових угод елементи авторського договору. Чітко зазначають, що зарплата сплачується працівникові саме за створення творів. А моментом передання прав на новостворений твір є дата підписання обома сторонами акта приймання твору, примірника твору, носія інформації (наприклад диска) [12, 152].

Окремої уваги потребує проблема врегулювання відносин, оформлених у прихованих формах найму робочої сили. Реалії сучасного господарювання в Україні такі, що значна частина трудових відносин здійснюється без укладення будь-яких договорів, без справляння податків до бюджету та соціальних фондів і, відповідно, без соціальних гарантій для працівників. Поширеними є також випадки, коли трудові договори укладаються, але офіційна заробітна плата, за яку розписується працівник у відомості про її отримання, сплачується в мінімальному розмірі, а винагорода, про яку сторони заздалегідь домовились, отримується неофіційно.

Існують також інші приховані трудові відносини, що офіційно оформлюються, але наявні розбіжності фактичних і зовні зафіксованих умов найму. Так, роботодавець, який є власником засобів виробництва, примушує працівників реєструватися як фізичних осіб-підприємців, що працюють за спрощеною системою оподаткування. Останні згодом начебто надаватимуть послуги за господарським договором підприємству, на якому фактично працюють за наймом. Такий удаваний правочин, який вчиняється сторонами для приховання трудового договору, використовується не лише дрібними підприємцями, але й великими підприємствами з метою «оптимізації» оподаткування [13]. Інший спосіб ухилитися роботодавцеві від надання гарантій за нормами трудового законодавства — це зовні оформити відносини як цивільно-правові угоди надання послуг, виконання певних робіт, замовлення тощо, хоча насправді роботодавець наймає саме працівника. Заслугове на увагу позиція Г. Чанишевої, що пропонує застосовувати зарубіжний досвід відмежування відносин, які перебувають на стику цивільного та трудового права, або до відносин, що завуальовані під цивільно-правові. У переліку відмітних критеріїв науковець називає такі: якою мірою підприємство-користувач визначає, де та як повинна виконуватись робота, зокрема й тривалість робочого часу та інші умови праці; чи виплачує підприємство-користувач працівникові належну йому винагороду за працю періодично та відповідно до заздалегідь встановлених критеріїв; якою мірою підприємство-користувач здійснює нагляд і контроль за підрядним працівником щодо роботи, що виконується, контроль за дисципліною

також; якою мірою підприємство-користувач здійснює інвестиції та надає обладнання, матеріали й машини, необхідні для виконання відповідної роботи; чи може працівник отримувати прибутки або наражатися на ризик зазнати збитків при виконанні робіт; чи виконується робота на регулярній і постійній основі; чи працює людина на регулярній та постійній основі; чи працює людина на одне підприємство-користувач тощо [14, 238–239].

У судовій практиці питання визнання укладених договорів трудовими виникають за позовами працівників з наступною вимогою надання гарантій трудового права, а також у випадках звернення до суду виконавчих органів фондів соціального страхування чи податкових органів з наступним стягненням заборгованості за обов'язковими зборами та податками. Саме тому доцільним було б Вищому спеціалізованому суду з розгляду цивільних і кримінальних справ сформулювати критерії, котрі б суди брали до уваги при винесенні рішень щодо встановлення факту укладення саме трудового договору.

Отже у випадку неналежного оформлення трудового договору складно довести створення ОПІВ під час трудових правовідносин, а тому й захистити свої права на службовий твір або працівникові, чи роботодавцеві можливо лише за умови встановлення лише в судовому порядку факту укладення трудового договору. На власний розсуд ні працівник, ні роботодавець не можуть визначати правову природу укладеного договору. Саме тому в проєкті Трудового кодексу України потрібно визначити ознаки відносин, за якими їх можна віднести до трудових, щоб уникнути двозначності у правозастосуванні.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV : станом на 19.01.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII : станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
3. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України від 15.12.1993 р. № 3687-XII : станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
4. Про охорону прав на промислові зразки: Закон України від 15.12.1993 р. № 3688-XII : станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>.
5. Про охорону прав на сорти рослин: Закон України від 21.04.1993 р. № 3116-XII : станом на 09.12.2012 р. [Електронний

ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>.

6. Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем: Закон України від 05.11.1997 р. № 621/97-ВР : станом на 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/621/97-%D0%B2%D1%80>.

7. Про застосування судами норм законодавства у справах про захист авторського права і суміжних прав: Постанова Пленуму Верховного Суду України від 4.06.2010 р. № 5 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0005700-10>.

8. Осипова Ю. Об'єкти права інтелектуальної власності, створені у вищих навчальних закладах України у зв'язку з виконанням трудового договору / Ю. Осипова // Інтелектуальна власність в Україні: погляд з ХХІ ст. : зб. наук. праць за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26–27.09.2013 р. / за заг. ред. А. І. Кузьмінського, О. П. Орлюк. — Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2013. — С. 61–65.

9. Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності : Постанова Вищого господарського суду від 17.10.2012 р. № 12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0012600-12>.

10. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII : станом на 11.08.2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

11. Класифікатор професій ДК 003:2010 : затв. Наказом Держспоживстандарту України від 28.06.2010 р. № 237 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://hrliga.com/index.php?module=norm_base&op=view&id=433

12. Афанасьєва К. Право видавця та редактора / К. Афанасьєва. — К. : НДІ ІВ НАПрН України, Лазурит-Поліграф, 2013. — 202 с.

13. Дутчак А. Тіньові трудові відносини / А. Дутчак // Юридичний журнал: аналітичні матеріали. Коментарі. Судова практика. — 2010. — № 8. — С. 47–51.

14. Чанишева Г. Способи захисту прав працівника у разі спору щодо правової природи укладеного договору / Г. Чанишева // Держава і право: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. — Миколаїв : Іліон, 2009. — С. 238–239.

*Пічкур О. В.,
завідувач відділу промислової власності
НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ*

**ПАТЕНТНО-КОН'ЮКТУРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ —
ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ
ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

*Хто володіє інформацією, той володіє світом.
Вінстон Черчіль*

*Постачати товарами і послугами економіку, мати її ефективну структуру та ефективно діяти, управляти внутрішніми й зовнішніми зв'язками, приймати розумні та своєчасні рішення неможливо, покладаючись лише на традиційні методи збору інформації. При сучасному стані бізнесу, в часи швидких падінь і змін рамки успіху стають занадто вузькими, витрати занадто високими, ризик занадто великим, часу недостатньо, а конкуренція є занадто сильною для того, щоб діяти на основі передчуття, інтуїції або минулої історії.
Дж. В. Чейн*

Об'єкти права інтелектуальної власності слугують однією з основних рушійних сил суспільного виробництва, розбудови держави та суспільства. Інноваційна й інвестиційна політика зливаються в єдине ціле. Будь-яка довгострокова інвестиційна діяльність є також інноваційною. Основною сферою державного регулювання зазначеної політики сьогодні є визначення пріоритетних напрямів теоретичних, експериментальних і прикладних наукових досліджень, програм технологічного оновлення вітчизняного виробництва, а основним виконавчим її інструментом на всіх етапах виконання є інтелект індивідуума чи декількох творчих особистостей, поєднаних у колектив інтелектуальної праці. Загальновідомо, що творчість визначають як інтелектуальну діяльність (дуже часто її називають розумною діяльністю), тобто здатність до розумного осмислення порядку виконання операцій щодо створення нової інтелектуальної продукції. З цього випливає, що творити спроможна тільки людина, наділена розумом. Саме тому інтелект, інтелектуальна власність мають один корінь і стосуються суспільного прошарку людей, здатних мислити та логічно, послідовно, осмислено виконувати творчу роботу. Ця діяльність є довгостроковою, потребує величезних витрат і складної організації пошуку нових рішень, має високий ступінь ризику. Початкові інформаційні й теоретичні дослідження є базою (фундаментом) для подальшого виконання прикладних наукових досліджень. Правильна їх організація та послідовне виважене виконання аналітичних інформаційних досліджень є технологією одержання не-

обхідних відомостей стосовно аналогічної (конкурентної) продукції (зокрема інтелектуальної), що дозволяють безапелювано стверджувати про виникнення продукції з новими ознаками, невідомими раніше властивостями, одержати кінцеві результати, що будуть затребувані державою та суспільством. Крім цього, автори та власники нових інтелектуальних здобутків отримають неспростовні докази, що дозволять доводити першість їх створення, їхню новизну, відмінність від наявної продукції, забезпечувати створення продукції з корисними властивостями відповідно до потреб економіки, стадії розвитку суспільства, а також захист прав і економічних інтересів держави. Цілеспрямоване виконання пошукових інформаційних досліджень під час визначення пріоритетних напрямів науково-селекційних досліджень дозволить в умовах найжорстокішої ринкової конкуренції правильно визначити шляхи їхнього подальшого розвитку з метою одержання інтелектуальної продукції, що може й повинна стати об'єктом подальшої інвестиційної та інноваційної діяльності.

Перехід до ринкових відносин вимагає формування нового правового й економічного простору, якісно нового стану суспільного виробництва. Головними особами, котрі діятимуть на цьому просторі, мають стати передусім творчі особистості, що генеруватимуть прийняття суспільно корисних обґрунтованих технологічних рішень, а також суб'єкти господарювання, здатні працювати в нових економічних умовах і правомірно використовувати у практичній діяльності інтелектуальну продукцію. Теоретикам цивільованої економічної політики потрібно виконати складну аналітичну роботу, пов'язану з оновленням інтелектуального й економічного арсеналу, вивченням досягнень наукової та економічної теорії і набутої виробничої практики зарубіжних країн, особливо технологічно розвинених.

Для того щоб на основі узагальнення знань і досвіду одержати нову інтелектуальну продукцію, забезпечити її правову охорону, потрібно застосовувати науково обґрунтовані методи пошукових інформаційних досліджень. Це є важливою умовою розвитку всіх напрямів наукових досліджень. Не так давно всезагальним методом наукового пізнання для всіх галузей науки — природничих, технічних, гуманітарних, суспільних тощо — був метод матеріалістичної діалектики, сутність якого полягає в пізнанні економічних явищ і процесів у їх загальному зв'язку та взаємозалежності, стані безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін приводило до зміни якісного їхнього стану. Джерелом розвитку суспільної діяльності, зокрема науково-технологічної та економічної, є єдність і боротьба протилежностей. Необхідність використання методу матеріалістичної діалектики не втрачає актуальності й сьогодні. Проте варто пам'ятати, що цей метод не вичерпує змісту методології економічної теорії розвитку сучасного суспільства.

Практика свідчить, що треба зважати на особливий характер сучасної багатогранної методології виконання наукових і науково-технологічних досліджень, зокрема:

- цільову спрямованість методології, тобто підпорядкування всіх наукових і науково-технологічних досліджень максимальному задоволенню потреб людини, забезпеченню соціальної справедливості в умовах соціально орієнтованої економіки й існування громадянського суспільства;
- забезпечення у процесі виконання досліджень цільової спрямованості методології за допомогою відповідних засобів через визначення провідного орієнтира, яким мають бути зростання виробництва при мінімальних витратах живої та уречевленої праці на одиницю продукції, досягнення високих кінцевих господарсько цінних результатів;
- перетворення методології на способи докорінних суспільних змін і практичних дій, засновані на свідомому використанні економічних законів у сфері господарської діяльності;
- розширення застосування наукового експерименту та наукового прогнозування;
- творчий підхід до виконання фундаментальних і прикладних досліджень, усунення канонізації (від грецького *καῖν* — правило, норма) поглядів, допущення плюралізму (від латинського *pluralis* — множинний) думок, боротьбу з догматизмом (від грецького *dogmatos* — вічна істина, що застосовується без урахування конкретних умов життя);
- поєднання державного управління інноваційним розвитком суспільного виробництва з технологічним саморозвитком підприємств, інтелектуальним зростанням індивідуумів, з наданням переваг економічним методам управління цими процесами;
- забезпечення єдності політичного та господарського підходів до розв'язання економічних завдань виходячи з реальних потреб держави та розвитку суспільства.

У теорії наукових досліджень надзвичайно важливого значення набуває **метод наукової абстракції** (від латинського *abstractio* — віддалення, відтягнення) як метод поглибленого пізнання дійсності, заснований на очищенні інформативного матеріалу від випадкового, неістотного та виділення в ньому стійкого, типового для виконання тих або тих досліджень. Результатами застосування методу наукової абстракції, його продуктом є абстракції теоретичні, наукові поняття, категорії, суспільно-економічні закони тощо.

Важлива роль у розвитку наукових і виробничих програм відводиться системному підходу до їх виконання. Ринкова економіка становить певну цілісність, у якій виявляється взаємозв'язок елементів, компонентів, належних до її складу. При цьому ціліс-

ність визначається не тільки складом властивих їй елементів, а й різними зв'язками між ними.

Системний підхід означає вивчення внутрішніх структурно-функціональних, причиново-наслідкових, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язків між суб'єктами наукової та науково-технологічної діяльності. Пізнання цих зв'язків дозволяє виявити складності в розвитку виробничих відносин, з'ясувати природу виникнення певних процесів і явищ у різних сферах суспільного виробництва.

Під час виконання інформаційних досліджень потрібно застосовувати методи аналізу і синтезу. **Аналіз** (від грецького *analysis* — розкладання) — це процес розумового чи фактичного розкладання цілого (тобто конкретної технології, процесу, пристрою, речовини тощо) на окремі складові, виявлення морально застарілих елементів, а **синтез** (від грецького *synthesis* — з'єднання, складання) є поєднанням окремих нових складових, властивостей і ознак предмета досліджень з наявними раніше та створення на основі цього поєднання об'єкта з новими ознаками і властивостями, що відрізняються від тих, належних наявній товарній продукції.

Аналіз дозволяє вивчити зазначені ознаки та властивості, зробити ряд наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше їх поєднання приводить до виявлення більш глибокої сутності цілого. Тож аналіз є науковим процесом щодо чіткого визначення індикатора (від латинського *indico* — показую) вирішення поставленого завдання.

Системний підхід до організації інформаційних досліджень неможливо забезпечити без органічної єдності аналізу та синтезу.

Однією з важливих проблем методології творчості є поєднання кількісного та якісного аналізу. Його використання дає теоретичне підґрунтя для визначення нового підходу до темпів і пропорцій розвитку господарства, постановки конкретних практичних завдань розвитку суспільного виробництва.

Поєднання кількісного та якісного аналізу здійснюється за допомогою **математичних і статистичних методів**. Принцип єдності якісного й кількісного аналізу передбачає:

- чітке виявлення якісної визначеності процесу та виділення тих аспектів, елементів, які піддаються кількісному виміру;
- вивчення динаміки процесу;
- виявлення факторів, які впливають на зв'язки елементів у цій системі аналітичних досліджень.

Будь-які аналітичні дослідження мають ґрунтуватися на глибоких систематизованих знаннях. Системний аналіз науково-технічної (зокрема патентної, кон'юнктурно-економічної, статистичної та іншої доступної інформації щодо інтелектуальної чи товарної продукції з аналогічними ознаками та властивостями) є

науковим процесом пошуку результату, що забезпечить задоволення потреб держави й суспільства, дозволить вирішити поставлене завдання та створити умови для подальшого практичного застосування одержаних результатів дослідником, а також уникнення порушення особистих немайнових і майнових прав інтелектуальної власності інших осіб, які є власниками продукції з адекватними (від латинського *adaequatus* — прирівняний, тожний, цілковито відповідний) властивостями, але з ознаками, що дозволять відрізнити новий інтелектуальний продукт від наявної продукції.

Основою інформаційних досліджень є аналітична ситуаційна оцінка, тобто потрібно здійснити порівняння тих предметів або явищ, які вже існують, з тими, що раніше не були відомими, але щодо застосування на практиці яких виникає реальна потреба держави та суспільства, і встановити відповідні характерні ознаки нових предметів та явищ, яких вбачає за можливе досягти розробник і які потрібні державі в конкретний момент розвитку її економіки.

Розвиток творчості передусім стосується сходження від абстрактного до конкретного, тобто рухом від простіших форм безпосереднього сприйняття буття системи до встановлення її сутності; діалектичним розгортанням сутності в багатоманітність форм її руху та зовнішнього прояву; генетичним процесом формування збалансованої системи суспільного виробництва.

Для обґрунтування результатів творчості широко використовують **метод логічного й історичного підходу**. Логічний метод поєднується з історичним саме тому, що він звільняє оцінку історичного розвитку суспільно-виробничих, економічних і правових відносин від випадковостей, відхилень, які не є властивими цьому процесу. Зазвичай, логічний метод дослідження прийнятний для розгляду більш зрілих суспільно-виробничих, економічних і правових відносин. При цьому логічний аналіз не обмежується суто абстрактним викладом. Одержані висновки порівнюють з реальними фактами, конкретним економічним станом сучасного виробництва.

Для визначення подібності та відмінності господарських явищ використовують **метод порівняння**. Необхідність порівняння як загальнонаукового методу зумовлена тим, що в економічному житті суспільства ніщо не може бути оцінене окремо. Будь-яке явище пізнається в порівнянні з аналогічним. Для того щоб пізнати невідоме, оцінити його, потрібно визначити критерій, яким часто є вже відоме, раніше пізнане явище.

Застосовуються такі способи порівняльної оцінки: порівняння основних ознак, властивостей, статистичних даних, економічних категорій, дії суспільно-економічних законів у різних умовах тощо.

Широко застосовують під час виконання інформаційних досліджень і такі загальнонаукові методи, як індукція та дедукція. **Індукція** (від латинського *inductio* — представлення, уведення, проведення) — рух творчої думки від одиничного до загального, пізнання меншої кількості спільних ознак до пізнання більшої їхньої кількості. Тож індукція є формою умовиводу, коли на підставі знання про окремих предмет або явище роблять висновок про загальне вирішення поставленого завдання.

Дедукція (від латинського *deductio* — відведення) фактично є рухом думки від загального до одиничного, методом дослідження, формою умовиводу, коли окреме пізнається на основі знання загального. З цих визначень випливає, що теоретичним ґрунтом для виникнення й існування індукції та дедукції є діалектичний зв'язок одиничного, особливого й загального.

Метод **аналогії** (від грецького *analogía* — відповідність, подібність) означає перенесення властивості (сукупності властивостей) одного предмета чи явища на інші. Звісно, заздалегідь мають бути визначені ще й інші подібні ознаки, що дозволяють застосувати аналогію на практиці, встановити необхідні зв'язки та відхилення ознак предметів або явищ, які існують у реальності. У певному сенсі аналогія є різновид порівняння, то вона спрямована на вивчення подібності та відмінності предметів або явищ.

У багатьох випадках висновки за аналогією не можуть бути доказом, але вони мають силу припущення та дають підстави для висунення гіпотез. **Гіпотеза** (від грецького *hypóthesis* — припущення, основа) є науково обґрунтованим припущенням про можливі зв'язки, відносини, причини явищ.

Інформаційні та наукові дослідження, зазвичай, здійснюються не наздогад, а цілеспрямовано, переважно відповідно до потреб практики. Якщо зміст предмета чи явища, що вивчається, невідомий, а фактів для з'ясування немає або недостатньо, дослідник на етапі виконання теоретичних досліджень змушений обмежитися припущеннями. Однак це ще не наукова гіпотеза, а лише певний щябель на шляху до неї. Для постановки гіпотези мають бути одержані достовірні факти. Проте обсяг і рівень цих фактів ще не дозволить перетворити теоретичне припущення на повноцінну наукову теорію. Тож висновок про можливі гіпотетичні зв'язки, причини на цьому етапі ще не набуває повної достовірності, котра потребує достатніх доказів, практичного підтвердження у процесі проведення наукових експериментів. Важливість гіпотези полягає в тому, що вона є засобом розв'язання суперечностей щодо нових фактів і теоретичних поглядів, які вже є застарілими. Гіпотеза ставить проблему, що сприяє найефективнішому виконанню інформаційного пошуку. Вона дозволяє перевірити всі можливі шляхи дослідження й обрати найбільш правильно обґрунтовані напрями їх здійснення. Інколи розвинута творча інтуїція дозво-

ляє творчим особистостям приймати у складних ситуаціях найбільш правильні рішення. Тож **інтуїція** (від латинського *intuitio* — уява, споглядання) є вершиною індивідуальної творчої піраміди, безпосереднє осягнення істини без її логічного обґрунтування, що базується на попередньому досвіді. Та для оцінки гіпотетичного інтуїтивного рішення потрібна операційна організована інформація щодо відомих аналогічних рішень. Творчий індивідуум, зазвичай, сам формує проблему, сам здійснює оцінку ситуації та сам приймає необхідні для розв'язання проблеми рішення. Оцінка ситуації є раціональним інструментом для самореалізації творчої особистості, але потрібно чітко враховувати всю необхідну інформацію як інтуїтивно, так й оціночно. Необхідно враховувати такі особливі ознаки оціночної діяльності щодо результатів творчості:

- об'єктивність, тобто необхідно вилучити можливість одержання упереджених даних або неправильної інтерпретації одержаних інформаційних даних з метою представлення ситуації у спотвореному вигляді, зокрема потрібно навчитися представляти ситуацію з позицій опонента чи супротивника;
- розуміння ситуації, тобто обґрунтоване знання того, що відбувається у навколишньому середовищі;
- автономія, тобто прийняття власних принципів і розуміння ситуаційних обставин як визначення умови, що дозволяє реально оцінити події відповідно до ситуації;
- збалансованість, тобто всі аспекти ситуації повинні бути проаналізовані та збалансовані взаємно та у порівнянні із зовнішнім середовищем;
- потенціал використання, тобто потрібно не забувати, що використання результатів досліджень дуже часто передбачає роль людини у процесі переходу від відомостей, одержаних під час досліджень, до інтерпретації зазначених результатів у контексті відповідної ситуації;
- рівень ситуації, тобто параметр, який впливає на природу досліджень і використання їхніх результатів, визначає місце існуючої ситуації у довкіллі.

Відповідно до нагальних і реальних потреб сфери виробництва, встановлених за результатами інформаційної оцінки поточної ситуації, визначають основні напрями прикладних наукових досліджень.

Саме на таких принципах, можна безапеляційно стверджувати, ґрунтується виконання **патентно-кон'юнктурних досліджень**, тобто системний науковий аналіз властивостей технологій та їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, що впливають із стану їхньої правової охорони, наповненості (тобто місткості) ринків інтелектуальної чи товарної продукції, патентно-ліцензійної та кон'юнктурної ситуації, що склалася щодо них,

а також характеру виробництва товарної продукції та факторів, що впливають на можливість її реалізації. Зазначені системотехнічні дослідження забезпечують одержання відомостей, достатніх для визначення досягнутого науково-технічного й технологічного рівня у різних сферах суспільного виробництва щодо певних об'єктів наукової, науково-технологічної, проектної, конструкторської, інноваційної та виробничої діяльності, тенденцій динамічного розвитку технологій та їхніх об'єктів, їхньої патентної чистоти, патенто- та конкурентоспроможності, можливості комерційної реалізації цих об'єктів без соціальних, економічних, правових і політичних перешкод, виробництва внаслідок їх застосування наукомісткої товарної продукції, використання якої дозволить максимально задовольнити потреби держави, розгалузити систему необхідних послуг. Однак все це можна здійснити тільки на основі аналітико-синтетичної обробки патентної, науково-технічної, кон'юнктурно-економічної та іншої інформації, що вміщує відомості про досліджувані об'єкти, про сучасні державні та суспільні потреби в зазначених товарній продукції та послугах.

Ці дослідження насамперед дають можливість визначити стан ринків певної товарної продукції, сегментацію, виявити вільні товарні ніші на відповідному ринку, його місткість, тобто наповнюваність певною товарною продукцією, а також реальну патентно-ліцензійну ситуацію, що склалась щодо зазначеної продукції, характер її національного виробництва (стосовно держави, щодо якої проводиться дослідження технологій та їхніх складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності, товарної продукції та послуг, що виготовлені або надані внаслідок застосування зазначених технологій) на підставі відомостей з масиву відповідної науково-технічної інформації про результати інтелектуальної та патентно-ліцензійної діяльності, нові технології та їхні складові, реальні технологічні, матеріально-технічні, сировинні й інші можливості товаровиробників, готовність споживачів надавати переваги новій продукції, а також багато інших господарських і комерційних питань щодо створення та реалізації інтелектуальної продукції.

На основі вищенаведеного можна стверджувати, що патентно-кон'юнктурні дослідження безпосередньо є науковою діяльністю та невід'ємною складовою будь-яких наукових досліджень, проектних, конструкторських, селекційно-генетичних, випробних робіт, виконання інноваційних, технологічних і виробничих програм, патентування та ліцензування прав інтелектуальної власності, конкретні заходи стосовно яких запроваджуються на всіх етапах життєвого циклу результатів зазначених видів досліджень, робіт і програм у всіх сферах суспільного виробництва, науки й техніки. Вони забезпечують створення винаходів, селекційних і генно-інженерних здобутків, науково-технологічних розробок, нових знань, які мають характерні ознаки ноу-хау з урахуванням

результатів наукових, науково-технологічних і патентно-кон'юнктурних досліджень, одержаних на попередніх етапах, а також спрямовані на максимальне задоволення поточних суспільних і державних потреб у певній товарній продукції, забезпечення санкціонованого використання інтелектуальних здобутків відповідно вимог і потреб їхніх споживачів.

Патентно-кон'юнктурні дослідження виконуються з урахуванням специфіки теоретичних і прикладних наукових досліджень, селекційних, генно-інженерних, проектних, конструкторських, інноваційних та випробних робіт у відповідній сфері суспільного виробництва, стану промислового виробництва певної товарної продукції, наукових і виробничих програм певних господарських структур, досвіду роботи спеціалістів інформаційних служб і практичної діяльності конкретних підприємств, установ та організацій, набутого досвіду й практики застосування нормативно-правових актів щодо інтелектуальної власності й патентно-кон'юнктурних досліджень. Вони є загальновизнаною нормою у разі розробки наукових прогнозів розвитку конкретних технологій та їхніх об'єктів, формування науково-технологічних програм створення цих об'єктів і виробництва з їх допомогою затребуваної суспільством товарної продукції, забезпечення охорони особистих немайнових прав авторів та майнових прав власників науково-технологічних розробок і технологій з метою визначення доцільності часткової чи повної передачі майнових прав на них і/або набуття та використання зазначених прав, виробництва в результаті їх застосування товарної продукції та її підготовки до атестації, а також у разі забезпечення захисту прав авторів і власників об'єктів права інтелектуальної власності в судових інстанціях внаслідок порушення належних їм прав інтелектуальної власності й економічних інтересів.

Патентно-кон'юнктурні дослідження виконуються з урахуванням вимог чинного державного стандарту ДСТУ 3575-97 «Патентні дослідження. Основні положення та порядок проведення», затверджених методичних рекомендацій щодо їх проведення й оформлення звітів про зазначені дослідження, вони передбачають виконання таких операцій:

- 1) систематизацію відібраного для аналізу масиву науково-технічної, патентної, кон'юнктурно-економічної та іншої інформації про технології і їхні складові, зокрема об'єкти права інтелектуальної власності;
- 2) дослідження досягнутого науково-технологічного рівня й тенденцій розвитку відповідних технологій і об'єктів права інтелектуальної власності, а також тенденцій та перспектив розвитку ринків технологій і відповідної інтелектуальної продукції на основі визначених відомостей, що містять відібрані для аналізу джерела інформації;

- 3) визначення патентної чистоти, патенто- та конкурентоспроможності технологій і їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, на підставі виявлених охоронних документів на аналогічні об'єкти.

Під **патентною чистотою** розуміють властивість об'єктів права інтелектуальної власності, відповідних складових технологій, товарної продукції тощо (у разі передачі майнових прав на її використання заінтересованим особам) бути вільно використаними у певній державі без небезпеки порушення чинних на її території охоронних документів (патентів) на об'єкти права інтелектуальної власності, що належать іншим особам, визначена відповідно до чинних охоронних документів (патентів) на ці об'єкти та нормативно-правових актів держави (групи держав), де планується використання зазначених об'єктів, а також відповідно до конкретного періоду часу, обумовленого строком дії охоронних документів (патентів) на об'єкти права інтелектуальної власності на території такої держави (групи держав);

- 4) аналіз динаміки патентування та ліцензування прав на аналогічні досліджуваним об'єкти права інтелектуальної власності й технології тощо;
- 5) визначення фактичного розміру витрат на створення та трансфер технологій і їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності;
- 6) аналіз впливу факторів, які визначають реальну кон'юнктуру ринку об'єктів права інтелектуальної власності, технологій і товарної продукції, на доцільність використання певних об'єктів права інтелектуальної власності та застосування певних технологій, виробництво в результаті їх застосування товарної продукції, необхідної для максимального задоволення потреб держави й суспільства;
- 7) визначення місткості (чи потреби) ринків технологій і продукції на підставі поточних суспільних і державних потреб у конкретній технології, її складових, товарній продукції з метою правильної сегментації споживчого ринку технологій і товарної продукції та визначення вільних його ніш;
- 8) розробка заходів для запобігання невиправданим витратам, пов'язаним з виробництвом неліквідної (тобто незатребуваної суспільством) продукції;
- 9) розробка заходів задля недопущення несанкціонованого використання об'єктів права інтелектуальної власності, інших складових технологій, контрафакції, недобросовісної конкуренції та перенасичення ринку певною товарною продукцією;
- 10) максимально можливе сприяння виробництву конкурентоспроможної продукції;
- 11) визначення фактичної (а точніше реальної) вартості (ціни) об'єктів права інтелектуальної власності, технологій та їхніх

складових, а також товарної продукції, що буде виготовленою в результаті їх застосування, дослідження динаміки зміни ціни аналогічних технологій, об'єктів, товарної продукції та послуг, пов'язаних з їх виробництвом і реалізацією, а також структури цієї ціни.

Визначення реальної вартості технологій та їхніх складових частин, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, товарної продукції, в основу виготовлення яких покладено зазначені об'єкти, здійснюється шляхом порівняння їхньої вартості, визначеної на основі суми фактичних витрат на створення та практичну заміну цих об'єктів, із справедливою ринковою ціною альтернативних технологій та їхніх складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності, наявних у постачальників і що можуть максимально задовольнити потреби особи, котрій передаються у використання відповідні майнові права інтелектуальної власності, за комплексом показників (зокрема функціональних властивостей, задовільної вартості, тривалих строків служби, унікальності) й остаточним узгодженням кінцевої ціни, що влаштує сторони договору про трансфер відповідної технології.

Критеріями для визначення реальної вартості відповідної технології та її складових, об'єктів права інтелектуальної власності, залежно від науково-технологічної та ринкової ситуації, що склалась щодо них, є такі:

- витрати на створення і практичну заміну технологій та їхніх складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності, з урахуванням строків їхнього матеріального та морального зносу;
- відпускна ціна й балансова вартість технології та їхніх складових, об'єктів права інтелектуальної власності, що входять до їхнього складу, товарної продукції, котру буде вироблено в результаті застосування зазначеної технології;
- ринкова ціна аналогічних технологій та їхніх складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності, а також товарної продукції, виготовленої в результаті застосування зазначених технологій;
- сума можливих прибутків від застосування у виробництві відповідної технології та її складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності, товарної продукції, виготовленої з використанням технології та її складових.

Беручи до уваги вищевикладене, можна стверджувати, що **метою проведення патентно-кон'юнктурних досліджень є:**

- систематизація досліджень світового фонду науково-технічної, зокрема патентної, кон'юнктурної, статистичної, митної та іншої інформації про інтелектуальну й товарну продукцію з метою створення альтернативних патенто- та конкурентоспроможних технологічних новацій;

- узагальнення й упорядкування інформації щодо об'єктів, аналогічних досліджуванім, з метою створення умов для оформлення майнових прав інтелектуальної власності щодо результатів наукових і науково-технологічних досліджень, проектно-конструкторських та випробних робіт, інноваційних і виробничих програм тощо в разі складання відповідних планів їх виконання, бізнес-планів щодо зазначених результатів, створення, вдосконалення, передачі чи набуття майнових прав інтелектуальної власності щодо них, тобто надання володільцем результатів інтелектуальної діяльності дозволу на їх використання, а також у разі необхідності забезпечити захист прав і законних інтересів авторів та володільців цих результатів;
- визначення можливості комерційної реалізації технологій, їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності й товарної продукції, виготовленої з їх застосуванням, виходячи з визначеної кон'юнктурної ситуації на ринку технологій і товарної продукції, сегментації та наповненості цього ринку аналогічними технологіями та їхніми складовими (зокрема об'єктами права інтелектуальної власності), а також виходячи із забезпечення безперечної реалізації товарної продукції, що пов'язано з максимальним задоволенням державних і суспільних потреб у конкретних технологіях і товарної продукції, зокрема й інтелектуальній, а також відповідно до стану розвитку суспільства;
- одержання вихідних даних з метою забезпечення високого науково-технологічного рівня та конкурентоспроможності інтелектуальної продукції, що розробляється, обґрунтованого вибору потенційних ринків збуту технологій, їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, та товарної продукції, що може бути виготовленою із застосуванням відповідних технологій, створення умов для безперешкодного просування інтелектуальної та товарної продукції на відповідний споживчий ринок, можливості використання сучасних науково-технологічних досягнень і відповідного інтелектуального капіталу, уникнення невиправданого дублювання наукових досліджень та розробок, проектних і конструкторських робіт;
- забезпечення рентабельності й технологічності виробництва товарної продукції із застосуванням відповідної технології чи певних її складових, зокрема й об'єктів права інтелектуальної власності;
- забезпечення узгодженості, кооперації та концентрації зусиль для одержання правової охорони наукової продукції, захисту прав та законних інтересів суб'єктів права інтелектуальної власності;

- узгодження програм фундаментальних і прикладних наукових досліджень, інвестиційних та інноваційних проектів з можливостями й реальними потребами виробничих структур відповідно до наявних науково-технологічних та ринкових альтернатив, матеріально-технічних, сировинних і трудових ресурсів;
- створення умов для реалізації товарної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках без виникнення соціальних, економічних, правових і політичних перешкод;
- скорочення строків освоєння та здешевлення процесу розробки й використання конкурентоспроможних складових технологій завдяки придбанню ліцензій на сучасні технології та їх складові, зокрема об'єкти права інтелектуальної власності, ноу-хау, та забезпечення їх використання у процесі створення нової інтелектуальної продукції;
- встановлення можливих (потенційних) споживачів одержаних науково-технологічних розробок, інтелектуальної й товарної продукції, а також реальних постачальників необхідних об'єктів технологій та їхніх складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, технологічного обладнання, відповідної сировини;
- визначення (в процесі вивчення та порівняльної оцінки результатів науково-технологічної та виробничої діяльності можливих конкурентів) економічних переваг, які може бути одержано від застосування певної технології, її складових, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, у разі вирішення питання виробництва та реалізації нової для відповідного ринку товарної продукції, реальна потреба держави на яку остаточно не встановлена;
- вирішення питання щодо укладення ліцензійних договорів і договорів про трансфер технологій між власниками інтелектуальної продукції та юридичними та фізичними особами, зацікавленими у її використанні, а також відповідних цивільно-правових договорів з авторами цієї продукції;
- встановлення розміру справедливої матеріальної компенсації за використання результатів творчої роботи автора інтелектуальної продукції, вкладеної в її створення, залежно від комерційної цінності цієї продукції;
- прийняття рішення щодо запобігання проявам недобросовісної конкуренції, виробництва та реалізації контрафактної продукції, несанкціонованого розповсюдження й використання конфіденційної інформації щодо інтелектуальної продукції;
- стимулювання науково-технологічного прогресу в секторах економіки та забезпечення цивілізованих суспільно-правових відносин, щодо використання майнових прав інтелектуальної власності.

Здійснити суспільну оцінку властивостей нового інтелектуального продукту в момент появи ідеї щодо його створення в мозку творчої особи, у процесі створення й оформлення прав на нього практично неможливо. Споживна вартість результату будь-якої творчої діяльності може виникнути тільки від доведення інформації щодо його характеристик до суспільства (тобто до конкретних споживачів такого продукту), зацікавленості цих споживачів у його практичному застосуванні, а також визначення реального попиту на нього та встановлення можливості максимального задоволення поточних потреб держави у його використанні. Тож для досягнення цієї мети необхідно виконати весь комплекс патентно-кон'юнктурних досліджень щодо інтелектуального продукту.

Для правильного виконання патентно-кон'юнктурних досліджень складають *завдання на їх проведення* відповідно до вимог ДСТУ 3575-97 «Патентні дослідження. Основні положення та порядок проведення» й конкретних завдань, визначених програмами фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-технічних розробок, проектних та конструкторських робіт, виробництва товарної продукції в цілому чи кожного його етапу. Залежно від завдань патентно-кон'юнктурних досліджень формулюють короткий зміст робіт, які повинні бути виконані під час їх проведення на конкретному етапі, визначають відповідальні виконавці, строки виконання кожного етапу досліджень і відповідні форми звітності щодо їхнього виконання із вказівкою індексів форм звітності, що заповнюються відповідальним виконавцем.

Усі види робіт щодо виконання патентно-кон'юнктурних досліджень проводяться під безпосереднім науково-методичним керівництвом структурного підрозділу, що відповідає за забезпечення правової охорони інтелектуальної продукції, інноваційну діяльність, пов'язану з доведенням цієї продукції до стану, придатного для застосування у виробництві, а також за трансфер (передачу) технології, до складу якої увійде новий інтелектуальний продукт.

Виконання патентно-кон'юнктурних досліджень розпочинається із складання *регламенту пошуку*, що фактично є програмою виконання цих досліджень, передбачає визначення сфери проведення інформаційного пошуку за фондами науково-технічної, зокрема патентної, кон'юнктурної, торгово-економічної та митної інформації. Для визначення сфери пошуку формулюється предмет пошуку, класифікаційні рубрики, вибираються необхідні для проведення пошуку джерела інформації, визначається ретроспектива (глибина) пошуку, а також встановлюються конкретні держави, щодо яких необхідно здійснювати пошук відповідної інформації.

Предмет пошуку визначають, розкладаючи об'єкт досліджень на прості рішення, що виконують основне завдання напряму до-

сліджень. Це одна з найвідповідальніших робіт під час підготовки до виконання патентно-кон'юнктурних досліджень. Вона вимагає високої кваліфікації фахівців, які повинні бути добре ознайомлені з предметом досліджень, системами патентної та товарної класифікації і довідково-пошуковим апаратом до них, можуть чітко віднести предмет пошуку до відповідної класифікаційної рубрики. Від цього залежить успішність виконання досліджень. Предмет пошуку визначають на основі конкретних завдань досліджень, категорії об'єкта пошуку (пристрій, речовина, спосіб тощо), а також з урахуванням того, які елементи, параметри, властивості, характерні ознаки передбачається дослідити.

Формулювати предмет пошуку необхідно з використанням термінології, що застосовується у відповідній системі класифікації. Конкретизація предмета пошуку полягає в його приблизному формулюванні згідно з найменуванням рубрик відповідних класифікацій.

Приблизний *перелік класифікаційних індексів* визначають за галузевими, реферативними та іншими виданнями, а також за алфавітно-предметним показником.

Класифікацію науково-технічних, технологічних рішень, зокрема рішень у галузі біотехнології (об'єктів права інтелектуальної власності, ноу-хау, результатів наукових, селекційних, генно-інженерних, конструкторських і проектних робіт у різних галузях) здійснюють згідно з рубриками *Міжнародної та національних патентних класифікацій* для пошуку патентної документації та *Універсальної десятичної класифікації* для пошуку іншої науково-технічної інформації. Класифікацію товарної продукції необхідно здійснювати відповідно до рубрик *Стандартної міжнародної торгової класифікації ООН* (СМТК ООН), *Товарної номенклатури зовнішньої торгівлі країн ЄЕС* (ТНЗТ ЄЕС), що дозволяє використовувати ці системи як для митного обліку товарів, так і для їх економічного аналізу, тобто виявити необхідні джерела кон'юнктурно-економічної та митної інформації. У 1988 р. більшість країн перейшла на митний і статистичний Товарний класифікатор-номенклатуру *Гармонізованої системи опису та кодування товарів* (НГС). *Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності* (УКТЗЕД) складено на основі НГС і застосовується вона відповідно до ст. 311 розділу XV Митного кодексу України. Структуру національної класифікації товарів США розкрито в класифікаторі *Standart Industrial Classification* (SIC). Класифікація промислової статистики Німеччини публікується у класифікаторі *Systematisches Güterverzeichnis für Produktions Statistiken*.

Інформаційний пошук проводять за джерелами інформації, що стосуються економічної діяльності найбільш економічно розвинених держав; держав, де досліджувана галузь досягла найбільшого

розвитку, а також держав, стосовно яких не повинні порушуватися права інтелектуальної власності. Мета пошуку інформації визначається етапами життєвого циклу об'єктів господарської діяльності й тісно пов'язана з метою проведення патентно-кон'юнктурних досліджень, наведеною в завданні на їх проведення. За джерелами науково-технічної, зокрема патентної, інформації можна визначити патентно-ліцензійну ситуацію щодо будь-якої інтелектуальної продукції, надходження до уповноваженого органу експертизи заявок на відповідні об'єкти промислової власності, селекційні досягнення, видачу охоронних документів (патентів і свідоцтв щодо зазначених об'єктів), надання дозволів (ліцензій) на використання майнових прав інтелектуальної власності щодо цих об'єктів. Однак варто зазначити, що визначення патентної та ліцензійної ситуації в конкретній країні щодо відповідного об'єкта права інтелектуальної власності дозволяє встановити тільки його патентоспроможність. Конкурентоспроможність цього об'єкта можна встановити лише за результатами аналізу відповідної кон'юнктурно-економічної, статистичної, митної інформації, тобто за результатами визначення реальної потреби держави в зазначеній інтелектуальній продукції, сегментації та наповнюваності аналогічною продукцією відповідного ринку, обсяги експорту й імпорту відповідної продукції тощо. Про джерела кон'юнктурно-економічної інформації та порядок визначення кон'юнктурної ситуації йтиметься нижче.

Ретроспективність (тобто *глибина*) пошуку інформації залежить від конкретних завдань патентно-кон'юнктурних досліджень на різних стадіях виконання наукових досліджень, науково-технічних, конструкторських, проектних і селекційно-генетичних робіт. Вона визначається строком дії патенту, а при дослідженні науково-технічного рівня й тенденцій розвитку виробництва та споживчого ринку товарної продукції, виконанні кон'юнктурних досліджень — реальним строком морального старіння об'єкта досліджень (з метою визначення тенденцій розвитку будь-якого виду техніки та певних технологій достатньо аналізувати інформацію на глибину 5–15 років, а для аналізу патентно-кон'юнктурної ситуації щодо розробок у галузі сучасних інформаційних технологій цей строк може обмежуватися навіть кількома місяцями). У разі експертного дослідження новизни розробок, які віднесено до профільних напрямів діяльності підприємства, установи чи організації, до певних складових технологій, зокрема об'єктів права інтелектуальної власності, що передбачається патентувати та використовувати за межами України, пошук здійснюється ретроспективно в 50 та більше років. З метою визначення новизни об'єктів права інтелектуальної власності пошук проводиться починаючи з перших за часом публікацій патентних документів.

У разі виконання патентно-кон'юнктурних досліджень використовують різноманітні джерела інформації, зокрема: патентної (повні описи до охоронних документів, патентні бюлетені й інформаційні реферативні матеріали, що видаються патентними відомствами та спеціалізованими організаціями); науково-технічної (звіти про наукові дослідження, дослідно-конструкторські, проєкtnі та селекційно-генетичні роботи, патентно-кон'юнктурні дослідження у певній галузі, закордонні відрядження, матеріали симпозиумів, конференцій, статті в журналах, монографії тощо); кон'юнктурно-економічної (проспекти, промислові каталоги, фірмові довідники, фірмові дос'є, публікації торгово-економічних організацій, митних служб тощо), різноманітні інформаційні бази патентної, науково-технічної, кон'юнктурної, торгово-економічної, статистичної та митної інформації, доступ до якої можна забезпечити, зокрема через мережу Інтернет.

Визначення держав, стосовно яких здійснюється пошук інформації, залежить від мети досліджень. У разі визначення держав пошуку інформації потрібно не забувати, що охорона деяких об'єктів права інтелектуальної власності здійснюється за різними системами.

Завдання на проведення патентно-кон'юнктурних досліджень розробляють підрозділи-виконавці під науково-методичним керівництвом патентно-інформаційних служб, структурних підрозділів з питань інтелектуальної власності та трансферу технологій з урахуванням специфіки об'єкта досліджень, його суспільно-економічної значущості, конкретного завдання фундаментальних і прикладних наукових досліджень.

Дослідження всього інноваційного процесу, аж до комерційного використання науково-технологічної новації як об'єкта управління, є актуальним, оскільки і в теорії, і на практиці сфера фундаментальних та прикладних наукових досліджень, проєктних і конструкторських робіт, а також сфера реалізації проєктів розглядаються переважно як суміжні, не відособлені підсистеми управління. Тим часом ринкова економіка висуває суворі вимоги до ефективності досліджень з позицій комерційного успіху у сфері кінцевого споживання. Будь-яка технологія у своїй основі містить матеріальні носії у формі об'єктів техніки, нових матеріалів і речовин, хімічних та біологічних препаратів, приладів, механізмів, насіння нових сортів, і нематеріальні активи — об'єкти права інтелектуальної власності.

В умовах ринкової економіки кожний технологічний елемент, їхні блоки та системи є товаром, який обертається у відповідних організаційно-економічних структурах ринку. Отже, для того, щоб запровадити ту чи ту нову технологію, необхідно набути всієї сукупності її матеріальних компонентів (складових технологій) та оживити її кваліфікованою працею людей. Звідси випливає, що

однією з умов застосування нової технології є наявність реального ринкового середовища, що може сприйняти нові пропозиції. Проте новітні технології можуть відігравати роль найважливішого чинника перетворення виробництва на якісно новій основі тільки тоді, коли в них будуть втілені найважливіші досягнення сучасної наукової думки. Водночас ці досягнення повинні мати сукупність особливих властивостей: системність, необхідні перетворювальні властивості, біологічну й екологічну безпечність, безвідходність, гарне узгодження з сучасними технологічними системами, низьку енерго- та матеріаломісткість тощо.

Основними завданнями в стратегічному управлінні сучасними процесами створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності повинні стати такі позиції:

- систематизація й аналіз стану використання об'єктів права інтелектуальної власності;
- виявлення надлишкових і необхідних для суспільства об'єктів права інтелектуальної власності;
- визначення форм та методів правової охорони й оцінки прав інтелектуальної власності;
- визначення домінантних об'єктів права інтелектуальної власності;
- визначення найефективніших шляхів правової охорони об'єктів права інтелектуальної власності та забезпечення їх здійснення;
- комерціалізація відносин, щодо передачі об'єктів права інтелектуальної власності у використання;
- вчинення ефективних дій щодо припинення порушень виключних майнових і особистих немайнових прав інтелектуальної власності.

Для правильного розуміння побудови цивілізованих відносин у сфері інтелектуальної власності варто виділити основні чинники, що визначають сучасну стратегію управління цими відносинами. Передусім, це маркетингова стратегія, встановлення необхідних для суспільства обсягів виробництва товарної продукції, що містить об'єкти права інтелектуальної власності, місткості ринків збуту продукції (наявного та потенційного), наявності чи відсутності конкурентів, галузі діяльності суб'єкта господарювання, пов'язаного із створенням та використанням зазначених об'єктів. Продукти інтелектуальної діяльності, своєю чергою, є носіями визначеної інформації, нових знань. Це нові вирішення технічних завдань (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин) чи відомості про продуцента (знак для товарів і послуг, фірмове найменування), про місце виробництва або походження товару (географічне зазначення місця походження товару) тощо. Власне інформація про інтелектуальний продукт має нематеріальний характер і лише будучи втіленою в об'єктивовану форму,

технічну документацію, текст, графічний знак, символ тощо може бути включена в науково-технічний або комерційний господарський оборот як інтелектуальна продукція, стосовно якої визначена споживна вартість.

Між різними видами інтелектуальної продукції, що є складовими технологій, існує системний зв'язок. На кожному етапі науково-технологічної діяльності формується та розвивається певна інтелектуальна продукція; поява наступної продукції, певною мірою залежить від попередньої. На етапі виконання наукових досліджень, проектних і конструкторських робіт одержують об'єктивоване вираження результати фундаментальних наукових досліджень — теорії, гіпотези, рівняння, відкриття. Опубліковані наукові статті, монографії, звіти про виконання та завершення наукових і патентно-кон'юнктурних досліджень, стенограми публічних виступів нерідко слугують підставою, відправною точкою для переходу до виконання нового етапу, починаючи від нових інформаційно-пошукових, прикладних наукових досліджень, конструкторських і проектних робіт. Основні результати цього етапу — науково-технологічні розробки, конструкторські та проектні рішення прикладних завдань, супроводжувані патентно-кон'юнктурним обґрунтуванням, мають, часом, абсолютну світову новизну. Винаходи та промислові зразки, математичні розрахунки — як інтелектуальний продукт — об'єктивуються в описах, кресленнях, схемах, макетах, дослідних зразках і в цьому вигляді можуть бути тиражовані та включені в промислове виробництво. Етапи експериментів і промислово-комерційного освоєння припускають використання такого інтелектуального продукту, як ноу-хау, знаки для товарів і послуг, географічні зазначення місця походження товарів, запобігання проявам недобросовісної конкуренції тощо.

Продукту інтелектуальної діяльності притаманні певні особливі властивості, насамперед його невідчужуваність і невідтворюваність. Так, наприклад, частина результату творчості так само відчужувана, як і будь-які речові продукти праці. Водночас у разі реалізації знакової інформації відчуженості не відбувається: і виробник, і споживач мають один і той же продукт. Інформація нібито переходить з індивідуального користування в суспільне. Реалізувавши свою ідею, автор інтелектуального здобутку справді залишає всю передану в користування інформацію у своїй пам'яті. Інформація лишається й у продавця, й у покупця. Проте суспільне функціонування цієї інтелектуальної продукції, як і будь-якої іншої, забезпечується заздалегідь обговореними сторонами правилами. Порушення цих правил веде до втрати економічних переваг, від їх придбання, тобто, хоча пам'ять автора зберігає основну інформацію про зазначену продукцію, у разі її «повного» продажу разом з усіма правами щодо її використання

автор не має можливості повторно реалізувати цю інформацію. Право, таким чином, постає як засіб відчуження інтелектуальної продукції. Невідчужуваною ця продукція є лише тоді, коли автор використовує її для створення інших творчих ідей, — у разі відтворення інформації, тобто в разі відчужуваної форми інтелектуальної продукції (але тільки за умови передачі споживачу всіх без винятку прав на цю продукцію).

Інтелектуальні здобутки проходять повний цикл становлення до конкретної, нерідко адекватної, продукції та з успіхом реалізуються не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. Питання не так у невідтворюваності власне ідей, як у економічній доцільності їх відтворюваності. Це впливає з тверджень, що повторно заявляти винахід марно, що знання, приміром, законів збереження енергії, законів механіки, законів спадковості тощо всіма призводить до втрати цими законами комерційної цінності. Такі твердження дещо перебільшують ситуацію.

На міжнародному рівні існує ціла система виробництва повторних винаходів із застосуванням відомих теоретичних обґрунтувань. Справді, створення будь-якого виду наукової інформації потребує значних витрат один раз. Її тиражування та поширення коштують у багато разів менше. Та, наприклад, об'єкти паливо-енергетичного комплексу, зброя, сорти рослин тощо створювалися та створюються самостійно силами науково-виробничих підрозділів у різних країнах часто аналогічними шляхами. Ідентичні ідеї спадають на думку різним людям і в різних місцях. Такі ідеї проходять повний цикл становлення до конкретного, нерідко адекватного, продукту та з успіхом реалізуються не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках. До речі, можлива й інша ситуація, наприклад, можливе застосування зубної пасти як загально відомої речовини, як абразивного матеріалу для шліфування ювелірних виробів, що є її використанням за новим призначенням. Знову-таки питання не так у невідтворюваності ідей, як в економічній доцільності їх відтворення.

З усіх видів інтелектуальних продуктів невідтворюваною є тільки людська свідомість. Вона завжди індивідуальна, унікальна. Інші об'єкти інтелектуального виробництва в більшості випадків піддаються досить легко копіюванню та тиражуванню, що покликане задовольняти певні матеріальні запити людини, то їх відтворення просто економічно доцільне і необхідне через те, що суспільна цінність інтелектуальної продукції, перенесена на нього творчими ідеями її автора, не збільшується внаслідок появи великої кількості примірників цієї продукції, призначених для господарського поширення, що потрібно для задоволення поточних потреб держави та суспільства в ній.

З цього впливає ще одна важлива особливість інтелектуальної продукції. Її можна назвати *ефектом суспільної цінності*, що

змінюється з часом. Цінність «речового» продукту цілком опредмечується в його матеріальній сутності, вона не відокремлюється від нього, споживання цієї цінності означає зміну в її фізичному існуванні, зниженні цінності. Водночас суспільна цінність деякої інтелектуальної продукції, в процесі споживання її примірників великою кількістю споживачів не тільки не зменшується, а, зазвичай, з поширенням інформації про її господарсько цінні ознаки збільшується, в той час як їхня фізична сутність абсолютно не змінюється.

Ринок інтелектуальної продукції відіграє вирішальну роль у створенні сучасної ринкової економіки. Традиційний класичний погляд на ринкову економіку характеризує її як саморегульовану взаємодію трьох видів ринку: товарного, фондового та ринку праці. Проте це економіка минулих століть. Сучасна економіка доповнена саме ринком наукомістких технологій. Більше того, соціально-економічні відносини починаються саме з цього ринку, тому що тільки на ньому виникають ліцензійні договори та набувається право на використання винаходів, сортів рослин, ноу-хау, що стосується нової конкурентоспроможної інтелектуальної продукції, а також технологій та їхніх інноваційних складових частин, удосконалення цих технологій і складових частин, які знижують витрати на виробництво товарної продукції, що і стає основним джерелом прибутку від підприємницької діяльності у сфері товарного виробництва. Нині одержання передової технології та управлінського досвіду не менш важливе, ніж одержання високих валових доходів. Утім для цього необхідно забезпечити інформаційний доступ до нових технологічних знань зацікавленим в їх використанні особам.

З метою залучення до процесу інтелектуалізації економіки якнайбільшої кількості суб'єктів господарювання та творчих особистостей, необхідно насамперед подбати про створення сучасної інформаційної структури.

Сьогодні застосовують кілька видів інформаційного обслуговування — від видачі простих відомостей до надання складних консультацій.

Найбільш простим видом інформаційного обслуговування є такий, що задовольняє звичайні потреби середнього користувача, забезпечує відкритий доступ до інформаційних джерел для будь-якої особи. Витрати на пошук інформації та первинну її обробку в разі застосування такого виду інформаційного обслуговування мають компенсуватися коштом державного бюджету.

Більш складним видом інформаційного обслуговування є, так зване, спеціальне інформаційне обслуговування, що здійснюється силами персоналу організацій, що спеціалізуються на наданні інформаційних послуг, з використанням передових технологій пошуку, системотехнічної обробки та передачі (тобто доведення до

користувача) систематизованої аналітичної інформації. Надається така інформація меншій кількості користувачів, але до якісних характеристик такої інформації висувають більш високі вимоги. Унаслідок зазначеного витрати на цей вид обслуговування значно перевищують витрати на звичайне обслуговування і покриваються вони, хоча б частково, мають за рахунок користувачів такої систематизованої аналітичної інформації.

Найбільш складним і трудомістким видом обслуговування, що одержав назву «інтелектуальне експертно-аналітичне інформаційне обслуговування», є такий, до проведення якого залучають провідних експертів-аналітиків певних галузей економіки. Зазначені фахівці задовольняють потреби користувачів не тільки шляхом надання інформації, що береться з усіх доступних інформаційних джерел, але й надаючи авторитетні змістовні проблемно-орієнтовані консультації, систематизовані аналітичні довідки.

Рівень сприйнятливості інформації користувачем визначається його підготовкою до її засвоєння, тому потрібна попередня агестація користувачів, що дозволяє надавати їм не просто ту інформацію, котру вони замовляють, а саме інформацію, що їм дійсно необхідна для вирішення поставлених завдань і якою вони ефективно можуть скористатися з метою одержання конкретних результатів. Таким чином здійснюється індивідуалізація конкретного користувача інформації та одночасно формується стандарт визначення груп і категорій користувачів інформації. Варто зважати, що поширення новітніх інформаційних технологій дозволяє вести мову не про інформаційні фонди будь-якого сховища інформації, а вже про виникнення цілеспрямованих інформаційно-мережевих ресурсів і систем. Крім цього, необхідно формувати та розвивати інформаційну культуру користувачів інформаційно-мережевої системи.

Загалом інформаційна культура споживачів інформації тісно пов'язана із соціальною природою людини. Вона є продуктом різноманітних творчих здібностей людини та за своїм змістом відображає рівень її знань, технологічних навичок, уявлень про можливість їх застосування, а також інформаційно-правового усвідомлення людиною свого місця в суспільстві. Іноді процес формування інформаційної культури зводять до процесу засвоєння знань про інформаційні системи й технології їх використання, опанування нових форм і способів застосування інформаційних технологій. Таке звуження поняття інформаційної культури виправдовується тим, що наскільки вищою буде інформаційна культура особистості, настільки більш вміло та кваліфіковано буде організоване інформаційно-правове сервісне обслуговування.

Важливою складовою процесу формування економіки, заснованої на знаннях, має стати передусім опанування методики інформаційного самообслуговування, раціональних прийомів пошуку, аналізу та систематизації інформації, навичок використання су-

часних інформаційних технологій і мистецтва чіткого формулювання суті пошукового запиту. А це вже є змістом не просто інформаційної культури, а інформаційно-мережевої культури, важливим елементом якої є розуміння реалізації основ правової охорони інтелектуальної власності.

З огляду на це, треба навчитися правильно формулювати завдання на проведення патентно-кон'юнктурних інформаційних досліджень, яке дозволить визначити вид пошуку інформації.

Розрізняють такі види пошуку інформації:

тематичний (предметний) пошук, який здійснюється із метою визначення об'єктів права інтелектуальної власності, технологій, їхніх складових, товарної продукції, що належить до тематики досліджень, фактично є аналогами об'єкта досліджень;

іменний (фірмовий) пошук, що виконується з метою виявлення охоронних документів (патентів і свідоцтв), визначення меж їхньої чинності, що посвідчують строк дії особистих немайнових прав авторів і майнових прав власників об'єктів права інтелектуальної власності, а також ліцензій, наданих конкретним товаровиробникам, строку їхньої дії, що дозволяють визначити умови реалізації зазначених прав, проконтролювати діяльність товаровиробників-конкурентів і власників інтелектуальної продукції;

нумераційний пошук, у результаті якого визначаються ситуаційні обставини щодо конкретного охоронного документа, встановлюється його тематична відповідність, зв'язок з іншими документами, а також правовий статус;

пошук патентів-аналогів, який здійснюється з метою виявлення патентів, виданих у різних країнах на один і той же предмет винаходу, дизайну чи селекції, заснованих на одному й тому ж пріоритетному документі, з метою значного скорочення обсягу охоронних документів, які необхідно проаналізувати, що значно полегшує виконання патентно-кон'юнктурних досліджень та встановлення конкретних шляхів завоювання відповідного ринку певної країни власником майнових прав інтелектуальної власності.

Одним з основних завдань пошуку інформації є визначення найкращих об'єктів права інтелектуальної власності, технологій та їхніх складових, аналогічних досліджуваному об'єкту, відповідно до яких проводитиметься аналіз основних його характеристик.

У зв'язку зі збільшенням обсягу ліцензійної діяльності власників інтелектуальної продукції набуває великого значення аналіз цієї діяльності, встановлення правового статусу охоронних документів, які є складовими ліцензій, що потребує звернення до відомостей з бібліографічного опису таких документів.

Вирішальним етапом патентно-кон'юнктурних досліджень є **узагальнення та системний аналіз** відібраного масиву інформації.

До етапу здійснення заключного аналізу виявлених матеріалів (розробка регламенту, пошук, первинний аналіз відібраних джерел інформації) патентно-кон'юнктурні дослідження виконують співробітники спеціалізованого структурного підрозділу, котрі несуть відповідальність за повноту одержаних відомостей щодо досліджуваного об'єкта.

Заключний системний аналіз відібраного масиву інформації має здійснюватися підрозділом-виконавцем наукових досліджень, науково-технологічних, проектних і конструкторських робіт у разі необхідності разом зі спеціалізованим підрозділом.

За допомогою методів системного аналізу (матричний, морфологічний, ієрархічний тощо) здійснюється погоджений вибір альтернатив серед відомих з інформаційних джерел технологічних процесів, конструкцій машин і механізмів, складу речовин, складових селекційних здобутків, а також визначаються вихідні вимоги до кінцевих результатів наукових і науково-технологічних розробок, умови комерційної реалізації інтелектуальної та товарної продукції.

Інформація може бути систематизована таким чином:

- в хронологічному порядку за країнами, відповідно до яких здійснювався пошук інформації та оцінка патентної і кон'юнктурної ситуації;
- за відповідними товаровиробниками;
- за виробами (товарами й послугами), що випускаються відповідними виробниками товарної продукції чи надаються обслуговувальними організаціями;
- за нормами правової охорони об'єктів права інтелектуальної власності;
- за строками дії охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності;
- за пріоритетними даними тощо.

Аналіз відібраної інформації здійснюється за напрямками використання (застосування) певних характеристик і ознак об'єктів, які аналізуються в разі розробки досліджуваного об'єкта.

На основі результатів аналізу відібраної інформації надаються висновки щодо виявленого об'єкта права інтелектуальної власності, щодо якого можуть бути порушені майнові права власників об'єктів, що аналізуються. У разі необхідності надаються рекомендації, спрямовані на запобігання порушенням прав інтелектуальної власності.

Дослідження патентної та ліцензійної ситуації щодо інтелектуальної продукції рекомендується здійснювати в такому порядку:

- 1) чітко визначити динаміку патентування відповідних прав інтелектуальної власності, здійснюваного власниками інтелектуальної продукції в різних країнах, характеристики та відмітні ознаки якої аналогічні характеристикам досліджуваних об'єктів;

- 2) визначити структуру взаємного патентування виявлених об'єктів права інтелектуальної власності, що можуть створювати перепони для просування на ринок власної інтелектуальної продукції;
- 3) виявити фізичних і юридичних осіб, яким належать майнові права інтелектуальної власності, аналіз напрямів їхньої ліцензійної діяльності, динаміки патентування зазначених прав.

Під *динамікою патентування* розуміють відображення в охоронних документах зміни активності, спрямованої розумової (тобто інтелектуальної) діяльності за певний період часу стосовно об'єкта дослідження. У разі проведення досліджень динаміки патентування інтелектуальної продукції визначають роки, на які припадає найбільш інтенсивна інтелектуальна діяльність щодо об'єкта досліджень у кожній з держав, щодо яких проводяться такі дослідження, а також кількість охоронних документів на об'єкти, аналогічні досліджуваному, що видані на момент проведення патентно-кон'юнктурних досліджень або на які ще не минув строк правової охорони чи не скасована чинність охоронних документів. З метою визначення географічної спрямованості та динаміки патентування й ліцензування певної інтелектуальної продукції масив виявлених охоронних документів щодо неї систематизують за національними й іноземними заявниками, за датами пріоритету зазначених документів.

Аналіз географічної спрямованості патентування інтелектуальної продукції дозволяє одержати відповідь на запитання, які держави є провідними з розробки та виробництва продукції, аналогічної досліджуваному об'єкту, та ринки яких держав є найбільш місткими для збуту адекватної інтелектуальної та товарної продукції?

Розподіл виявлених охоронних документів на інтелектуальні здобутки за заявниками, за рубриками патентної класифікації одночасно зі вказівкою патентів-аналогів щодо них і країн, уповноваженими органами яких ці документи видані, дає змогу визначити комерційні інтереси власника інтелектуальної продукції стосовно її просування на ринки держав, де виявлено ці патенти-аналоги.

Аналіз ліцензійної діяльності осіб, яким належать майнові права інтелектуальної власності щодо об'єктів, які за основними характеристиками збігаються з досліджуваним об'єктом, базується на інформації, що виявлена в галузевих, фірмових і рекламних джерелах інформації. Відомості щодо попиту на аналогічні досліджуваному об'єкти містяться в базах даних спеціалізованих інформаційних фірм, зокрема *Control Date Corporation* (США), але така інформація є предметом комерційної діяльності цих фірм і вимагає вкладення значних валютних коштів на одержання права користуватися нею.

Результати інтелектуальної діяльності, як й інші продукти людської праці, мають ознаки їхньої вартісної оцінки. Проблема визначення вартості інтелектуальних продуктів дотепер не має однозначного вирішення. Оскільки продукт творчої діяльності є ідеальною субстанцією, а не його матеріальним втіленням, то й витрати праці на створення ідеальної субстанції не можуть бути визначені в ній самій. Вартість (ціна) товарної продукції, що містить результати інтелектуальної праці, не може бути визначена в межах трудової теорії вартості, тому що в ній не може опредмечуватися праця, пов'язана зі створенням відповідної інтелектуальної продукції. Аналогічно неможливо однозначно оцінити витрати на виробництво товарів, які містять результати творчості. Практично загально визнаною стала думка, що споживна вартість інтелектуальної продукції, технологій та їхніх складових спроможна приносити додатковий прибуток завдяки новим знанням про те, як більш ефективно задовольнити потреби споживачів. Сьогодні одержання передової технології та управлінського досвіду не менш важливе, ніж одержання високих валових прибутків. Заради цього можна припустити їхній низький початковий рівень. Першим кроком на такому шляху може бути одержання аналітичної інформації про комплектуючі вироби, сировину, матеріали для підвищення наукомісткості та, відповідно, конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. На початкових етапах розвитку експортних виробництв доцільне використання такої аналітичної інформації, що дозволить обмежити імпорт наукомісткої продукції, варто лише визначити власників найефективніших високотехнологічних унікальних вітчизняних розробок і розширити їх застосування через придбання у них ліцензій на використання цих розробок, а в разі відсутності вітчизняних новацій у сфері конкретного виробництва запропонувати інофірмам-інвесторам налагодити їх виробництво в Україні, але з неодмінною умовою, що частина основних і допоміжних матеріалів повинна бути вітчизняного походження.

Ціни на аналогічну інтелектуальну й товарну продукцію можна також знайти у відповідних джерелах кон'юнктурно-економічної інформації. Джерела сучасної інформації наводять різні ціни щодо товарної продукції, але основними видами таких цін у разі здійснення торговельно-товарних операцій є:

• **довідникові ціни**, тобто ціни, наведені в спеціальних довідникових виданнях, каталогах, прейскурантах, журналах, газетах та інших джерелах. Вони значно відрізняються від цін на товари при здійсненні фактичних операцій, унаслідок надання продавцем товарів знижок на довідникові ціни, розмір знижки таких цін залежить від особливостей укладених договорів, умов постачання товарів і платежів, характеру відносин з покупцем, взагалі від кон'юнктури ринку, тобто довідникові ціни є початковими, з

них починаються торги з продавцем товару. Інколи довідникові ціни є *базовими*, тобто цінами на товари певної якості, кількості, специфіки, хімічного складу тощо в певному визначеному географічному пункті (базовому пункті), до якого застосовують спеціальну систему надбавок і знижок за відхилення від основних (базових) показників. Прикладом таких цін можуть бути довідникові ціни на нафту та нафтопродукти;

• *ціни пропозицій великих фірм* — що визначаються товаровиробниками в разі внесення переліку товарів до відповідних довідників. Фактично, вони є довідниковими цінами, тому що при здійсненні торгових операцій зі споживачами товарної продукції вони зазвичай зменшуються;

• *біржові котирування*, або ціни товарів, які є об'єктом біржової торгівлі. Такі ціни відповідають реальним цінам щодо товару, і знижок у такій торгівлі не надають. Об'єктом біржової торгівлі, наприклад, є каучук, що продається на Лондонській та Сингапурській біржах;

• *статистичні ціни*, тобто середні, чи питомі ціни відповідно до статистичних джерел, якими є промислові або торгові переписи, статистика національного продукту й доходу, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, джерела економічної інформації, більшість яких і наводить відомості про вартість та кількість реалізованих товарів. На підставі цих публікацій можливо вирахувати відповідні середні ціни на товари й одержувати такі ціни на певний період часу;

• *експортні та імпорتنі ціни* зовнішньоторговельної статистики визначаються за певний період часу шляхом віднесення вартості експортних або імпорتنих товарів до їхньої кількості, тобто вони є середньозваженими цінами. Річні експортні й імпорتنі ціни зовнішньоторговельної статистики більш показові, тому що вони стосуються більшого обсягу операцій.

Залежно від місця постачання — пункту передачі товарної продукції споживачеві — *структура ціни* може містити різні складові. У разі фіксації в пропозиції товарної продукції її ціни встановлюється базова ціна цієї продукції відносно місця постачання. Базова ціна визначає, чи враховують ціну товарної продукції транспортні, страхові, складські й інші витрати. Ця ціна звичайно відрізняється застосуванням відповідного терміну («франко-склад», «фас», «фоб», «сіф» тощо) зі вказівкою найменування пункту передачі товару.

Термін «франко» (від англійського *free*, німецького *frei*, французького *franco* — вільно), тобто споживач вільний від ризиків і всіх витрат щодо постачання товарів до пункту, визначеного за словом «франко». У зовнішньоекономічній діяльності розрізняють такі види постачання товарної продукції:

• *франко-завод*, тобто безпосередньо з підприємства, зі складу. На продавця у цьому разі не покладаються зобов'язання щодо

транспортування товарної продукції. Покупець бере на себе всі витрати та ризики, пов'язані з товарною продукцією, з моменту її відвантаження зі складу її виробника;

- *франко-вагон* — ця умова застосовується при залізничному перевезенні товарної продукції. Продавець товару зобов'язується своєчасно замовити вагон, який відповідає вимогам перевезення продукції, завантажити в нього цю продукцію за свій рахунок у встановлений час. Покупець несе всі витрати, пов'язані з доставкою товару у визначене ним місце — транспортні, страхові тощо;

- *ФАС* (вільно на борту судна) із зазначенням погодженого порту відвантаження товарної продукції, застосовується в разі морських перевезень товару. Продавець зобов'язаний поставити товар за свій рахунок у визначений контрактом з покупцем порт і розмістити товар на борті судна, зафрахтованого покупцем товару, що несе витрати щодо завантаження та доставки товару до місця призначення;

- *ФОБ* (вільно бортом) з визначенням узгодженого порту відгрузки товару; продавець зобов'язаний власним коштом доставити товар на борт судна, зафрахтованого покупцем. Витрати щодо фрахту судна та інші витрати щодо доставки товару до місця призначення несе покупець;

- *вартість і фрахт* зі вказівкою порту призначення (доставки товару); продавець за власний рахунок фрахтує судно, сплачує вартість фрахту судна до порту призначення та вартість завантаження товару на борт судна у порту відправлення товару. Витрати щодо вивезення товару несе його покупець;

- *СІФ* (вартість, страхування, фрахт, англійською — *c.i.f.*) зі вказівкою порту призначення (доставки товару). До вартості товару враховуються також фрахт і страхування товару. Продавець зобов'язаний за свій рахунок зафрахтувати тоннаж, сплатити фрахт, доставити та завантажити товар на борт зафрахтованого судна, застрахувати товар від транспортних ризиків. Витрати щодо відвантаження товару несе його покупець.

З усіх розглянутих базових умов постачання товарної продукції найбільшого поширення набули умови «фоб» і «сіф». У практиці міжнародної торгівлі «ціну фоб» звичайно розуміють як експортну ціну товарної продукції, а «ціну сіф» — як імпорتنу ціну.

Фактично загально визнаною стала думка, що споживча вартість інтелектуальної продукції, технологій та їхніх складових є спроможністю приносити додатковий прибуток завдяки новим знанням про те, як більш ефективно задовольнити запити споживачів. Тільки нові технологічні й організаційні рішення, що містять результат творчості, дозволяють випустити якісно новий товар. Освоєння нової, невідомої раніше інтелектуальної продукції, справа ризиківана. Світова практика свідчить, що лише 15–20 % технологічних рішень і результатів творчості, що є предметом винаходу, втілю-

ються в товар, який приносить комерційний успіх. Окремо взятий результат інтелектуальної діяльності різними шляхами може обмінюватися невизначену кількість разів до його повного морального старіння та зносу. Один і той же предмет речової власності, ту саму кількість грошей, робочої сили можна обміняти лише один раз. Реалізація суспільного продукту в інноваційній економіці на противагу класичній міновій — лише перефраз реалізації результатів інтелектуальної роботи. Фактично, ціна товарної продукції визначається, зокрема, бажанням та можливістю споживача цієї продукції заплатити за неї певну суму. Власник інтелектуального здобутку, що входить до складу зазначеної товарної продукції, намагається закласти в методики визначення її ціни будь-які критерії, пов'язані з витратами на їх створення та забезпеченням їхньої правової охорони. Тільки у процесі визначення умов договорів на передачу у використання такої продукції вирішується питання розміру справедливої ринкової ціни за неї.

Дослідження з метою визначення кон'юнктурної ситуації щодо досліджуваного об'єкта на етапі розробки технічного завдання проводяться під час обґрунтування техніко-економічних і господарсько-корисних показників об'єкта досліджень.

Метою патентно-кон'юнктурних досліджень на цьому етапі є визначення відомих науково-технічних і технологічних рішень, селекційно-генетичних досягнень, які можуть бути ефективно використані для досягнення вихідних вимог до об'єкта досліджень, поточний рівень такого об'єкта для забезпечення його конкуренто- та патентоспроможності, патентної чистоти, науково-технічного і технологічного рівня, можливості реалізації виходячи з фінансового потенціалу споживачів, доцільності та можливості виконання відповідних фундаментальних і прикладних наукових досліджень, конструкторських та проектних робіт щодо визначеного об'єкта.

Оцінка кон'юнктурної ситуації під час вибору напрямів досліджень проводиться з метою визначення певних властивостей і особливих характерних ознак зразків науково-технічних розробок у конкретній галузі досліджень, їхньої відповідності вимогам споживачів, потребам держави, розвитку суспільства, врахування необхідних властивостей, якими повинна характеризуватися нова продукція згідно з потребами споживачів.

За результатами патентно-кон'юнктурних досліджень обґрунтовується доцільність використання відомих науково-технічних, технологічних і селекційних та генно-інженерних рішень з позицій початкового, оптимального та перспективного варіанту наукової чи науково-технічної розробки, а також шляхи створення нових рішень, які разом з відомими забезпечать обумовлені характеристики та показники об'єкта досліджень, дозволять забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції та задоволення попиту на відповідну інтелектуальну й товарну продукцію.

Вимоги споживачів щодо конкретної продукції визначаються через їх анкетування. Для здійснення цієї роботи необхідно скласти перелік можливих споживачів продукції, що постійно уточнюється та доповнюється.

Патентно-кон'юнктурні дослідження на етапах проведення теоретичних досліджень і розробки експериментальних зразків інтелектуальної та товарної продукції, крім установлення новизни досліджуваного об'єкта, передбачають кон'юнктурні дослідження щодо визначення *конкурентоспроможності* (тобто забезпечення безумовної реалізації) інтелектуальної та товарної продукції, що вироблятиметься із застосуванням результатів творчості, вимог і попиту споживачів до такої продукції, реальних потреб у цій продукції, умов її реалізації без перешкод з боку конкурентів, які можуть виникнути в разі порушення відповідних прав інтелектуальної власності, що стосуються аналогічної продукції. На цьому етапі доцільно забезпечити патентування та ліцензування прав на об'єкти досліджень, що можуть включитись у процес передачі (трансферу) технологій, передбачити укладення ліцензійних договорів щодо придбання відповідних майнових прав інтелектуальної власності у визначених партнерів ліцензійного спілкування за результатами встановлення патентно-ліцензійної ситуації щодо діяльності конкурентів і кон'юнктурної ситуації, що склалася на ринку інтелектуальної та товарної продукції, а також визначити подальший розвиток напрямів прикладних наукових досліджень, конструкторських і проектних робіт, інноваційної діяльності та трансферу технологій, що можуть стосуватися вищезазначеної інтелектуальної продукції.

Під *конкурентоспроможністю* розуміють таку інтегральну характеристику товарної продукції, від якої залежить, чи зуміє вона зайняти на ринку місце, що відповідатиме ринковим умовам та доцільності витрати коштів на її розробку, набуття майнових прав інтелектуальної власності щодо неї, виробництво та реалізацію. Це є властивістю товарної продукції відповідати очікуванням споживачів. З конкурентоспроможністю безпосередньо пов'язані рентабельність виробництва зазначеної продукції, її ціна, обсяг збуту, прибуток підприємства-постачальника такою продукцією споживача та деякі інші економічні показники. Відповідно до ДСТУ 3294-95 «Маркетинг. Терміни та визначення» конкурентоспроможність визначається як найважливіша комплексна характеристика товарної продукції, її здатність бути проданою на конкретному ринку в певні строки за наявності на цьому ринку товарів-конкурентів.

Можливо виділити *основні групи факторів*, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність товарної продукції на ринку, а саме:

- відповідність науково-технічного рівня товарної продукції останнім досягненням науки й техніки;

- відповідність якості товарної продукції вимогам споживачів;
- тенденції розвитку ринку та виробництва товарної продукції певного виду;
- умови конкуренції на ринку товарної продукції;
- патентно-правові показники товарної продукції;
- виробничі фактори виготовлення товарної продукції;
- умови постачання та збуту товарної продукції;
- цінові фактори щодо товарної продукції;
- ефективність реклами товарної продукції.

На конкурентоспроможність товарної продукції можуть також вплинути соціальний й економічний стан можливих споживачів цієї продукції, географія постачання та збуту певної продукції, національні традиції, що історично склались у конкретній країні, демографічна ситуація, купівельна спроможність споживачів товарної продукції тощо.

Визначення місткості (потреби) ринку має на меті одержання даних не тільки про його кількісні характеристики, але й про специфіку цього ринку в кожній державі, стосовно якої здійснюються дослідження. У разі її визначення необхідно розмежовувати потребу, попит та внутрішнє споживання товарної продукції.

Виробнича потреба є викликана виробничим процесом необхідність мати в наявності складові, без яких неможливо здійснити процес виробництва продукції. Чітке встановлення *ендогенної* (від грецького *endon* — усередині) потреби відповідного суб'єкта господарювання дозволяє визначити ті складові технології виробництва сорту рослин, які відсутні в нього і їх доцільно запропонувати йому з метою забезпечення максимального виконання ним умов ліцензійного договору. Знання ж *екзогенної* (від грецького *exō* — ззовні) потреби дозволяє встановити зовнішні фактори, що впливатимуть на ефективне використання об'єкта ліцензії та безперешкодну реалізацію продукції за ліцензією. До таких факторів, зокрема, можна віднести наявність збутової мережі ліцензіата, можливість споживачів ознайомлюватися з характеристиками кінцевої товарної продукції, забезпечення відповідних заходів, які дозволять зробити цю продукцію беззаперечно реалізуваною, максимально задовольнити вимоги її споживачів.

Попит на певні складові технологій, товари та послуги є потребою, що проявляється на ринку лише за наявності у споживача фінансових ресурсів (власних або позичкових), достатніх для придбання цих об'єктів, товарів і послуг (тобто забезпечення платоспроможного попиту).

Величина *ймовірного внутрішнього споживання* визначається в разі розрахунку балансу виробництва та споживання товарної продукції. Встановлення обсягів імовірного внутрішнього споживання провадиться в разі попереднього вивчення ринку країни, куди передбачається збувати певну товарну продукцію, а

також у разі коригування розрахунків щодо місткості ринків і потреб певних споживачів цієї продукції.

Розширення чи скорочення попиту залежить від впливу факторів, які віднесені до виробничої діяльності споживачів, це зокрема:

- масштаби та темпи розвитку галузей виробництва, які визначають попит на відповідні складові технологій;
- зростання виробничого, науково-технологічного потенціалу споживачів відповідних складових технологій, що визначається розширенням основних (капітальних фондів), цільовим розподілом капітальних вкладень (відтворювальна структура) на нове будівництво, реконструкцію, технологічне переоснащення, модернізацію та капітальний ремонт наявних виробничих потужностей.

Для правильного визначення *місткості* (потреби) *ринку* щодо конкретно визначеного об'єкта досліджень потрібно виконати такі роботи:

- визначити відповідні сфери суспільного виробництва та конкретні підприємства, що належать до цих сфер і є споживачами певних об'єктів патентно-кон'юнктурних досліджень (тобто конкретної товарної продукції);
- визначити можливі витрати споживачів на створення (чи придбання) об'єктів, аналогічних досліджуваному, у складі основного капіталу чи у складі готової продукції виробників, які є споживачами зазначених об'єктів;
- встановити строки морального та фізичного старіння (тобто списання вартості основного капіталу), а також розміри поточних витрат основних споживачів об'єктів, аналогічних досліджуваному, спрямованих на виробництво товарної продукції;
- проаналізувати ефективність системи відтворення матеріально-технічної бази споживачів технологій та їхніх складових, аналогічних досліджуваному об'єкту;
- визначити ступінь завантаження виробничих потужностей споживачів об'єктів, аналогічних досліджуваному, та розрахувати коефіцієнти їхньої капіталомісткості;
- розрахувати потребу в об'єктах, аналогічних досліджуваному, стосовно основних споживачів (що фактично є сегментацією ринку) та визначити фірмову структуру постачальників таких об'єктів.

Сегментація (від латинського *seco* — розділяю) ринку стосовно об'єкта досліджень проводиться з метою виділення споживачів великого обсягу та найбільш перспективних, виходячи з динамічності їхнього розвитку та потенційного платоспроможного попиту.

Критеріями сегментації ринку можуть бути:

- кількісні параметри ринку (сегменту), тобто місткість ринку, його частка та реальний товарний потенціал (оборот товарної продукції);

- доступність ринку для певного виробника продукції, тобто визначення каналів розподілу та збуту продукції, умови її зберігання і транспортування;
- суттєвість ринку, тобто встановлення стійкості виділеної групи споживачів за основними принципами;
- прибутковість, або норма можливого прибутку, доходу на вкладений капітал, розмір дивідендів на акцію, приріст загальної маси прибутку;
- ефективність роботи в обраному сегменті ринку;
- сумісність обраного сегменту ринку із сегментами, зайнятими основними конкурентами;
- захищеність обраного сегменту ринку від конкуренції.

У разі необхідності визначення конкуренції на ринку конкретної продукції, аналізують практичну діяльність конкретних товаровиробників за відомостями, одержаними з різних фірмових довідників. Такий аналіз є складовою кон'юнктурних досліджень і передбачає:

- виявлення потенційних конкурентів і ранжування їх за ступенем активності продажу товарів на ринку певної продукції;
- визначення напрямів науково-технічних і технологічних пошуків провідних фірм-конкурентів;
- аналіз географії патентування прав на об'єкти, аналогічні досліджуваному;
- визначення асортименту й обсягів продажу продукції конкурентів;
- аналіз діяльності щодо ліцензування прав на наукомістку товарну продукцію (надання та набуття дозволів (ліцензій) на використання майнових прав на зазначену продукцію) та географії ліцензійних угод фірм-конкурентів;
- сегментація ринку та вибір ринкової ніши для власної продукції.

Найбільш повна інформація про споживачів інвестиційної та інноваційної продукції міститься в міжгалузевому балансі всіх галузей матеріального виробництва.

Визначення витрат споживача на об'єкти, аналогічні досліджуваному, здійснюється за *технологічною структурою* його основного капіталу, що є відсотковим відношенням вартості пасивної частини (будівлі, конструкції, а інколи й вартості землі) до його активної частини (устаткування, технологічного обладнання). Технологічну структуру характеризує *технологічний коефіцієнт*, тобто віднесення вартості устаткування й технологічного обладнання товаровиробника до вартості його основного капіталу.

Основним джерелом інформації про розмір поточних витрат споживачів об'єктів, аналогічних досліджуваному, на різні елементи технологічного процесу та ремонтно-експлуатаційні потреби є міжгалузевий баланс. У разі аналізування міжгалузевих зв'язків

споживачів і постачальників необхідно враховувати особливості балансової класифікації, що застосовуються для оцінки підприємств (принцип однорідності продукту чи однорідності витрат).

Місткість ринку продукції виробничого призначення визначається на основі відтворення матеріально-технічної бази (основного капіталу) споживачів за рахунок часткового або повного її оновлення та розширення.

На завершальному етапі проведення патентно-кон'юнктурних, наукових досліджень, виконання дослідно-конструкторських і проектних робіт узагальнюють результати патентно-кон'юнктурних досліджень, виконаних під час визначення напрямів наукових досліджень, науково-технічних, генних і селекційних, конструкторських та проектних робіт, у разі необхідності провадять додаткові патентно-кон'юнктурні дослідження та доходять висновку щодо доцільності подальшого виконання певних досліджень і робіт або доцільності придбання дозволів (ліцензій) на використання відповідних майнових прав інтелектуальної власності на об'єкти, ознаки яких є аналогічними об'єктам патентно-кон'юнктурних досліджень, що необхідні для забезпечення виробництва товарної продукції, у визначених за результатами зазначених досліджень товаровиробників-конкурентів. На цьому етапі визначається перелік продукції-конкурента та вирішується питання можливості придбання певних об'єктів (товарів) у конкретних виробників відповідно до укладених з ними договорів.

Виходячи з вищевикладеного, постає запитання: а де ж можна одержати інформацію, необхідну як для автора та власника інтелектуальної продукції, так і для споживача такої продукції?

Найбільш повну та вичерпну інформацію про науково-технологічну, виробничу та комерційну діяльність відповідних товаровиробників їхній фінансовий стан, інтелектуальної потенціал можливо знайти у таких виданнях:

1) *галузеві довідники*, в яких публікується інформація про фірми однієї чи декількох суміжних галузей промисловості. Відмітною рисою цієї групи довідників є велика питома вага розміщених у них зведень з довідників, які видаються в різних країнах. Вивчаючи такі довідники, можна найбільш повно й точно визначити коло фірм, які діють у визначеній сфері діяльності, та виявити фірмову структуру певної галузі на світовому ринку. Найбільш відомими галузевими довідниками є такі:

Survey of Current Business — щомісячний бюлетень Міністерства торгівлі США, що друкує зведення про стан різних галузей промисловості. Вміщує зведені дані про населення, національний дохід і витрати, про інвестиції в основний капітал, випуск продукції та вартість продажу, запаси й надходження замовлень на промислову продукцію, а також зведені дані про розміри споживчих кредитів, прибутки та дивіденти фірм, при-

бутки фермерів, показники зайнятості працівників, виробництво та зовнішню торгівлю, вміщує індекси промислового виробництва, оптові та роздрібні ціни на товарну продукцію;

Who Owns Whom (Сполучене Королівство) — довідник «хто володіє ким», вміщує зведені дані про компанії Сполученого Королівства та країн континентальної Європи, перелік дочірніх підприємств без вказівки розміру участі цих підприємств у виробництві продукції. За назвою дочірньої фірми можна визначити головну компанію;

Monthly Digest of Statistics — щомісячник статистичних структур Сполученого Королівства, друкує зведену інформацію про стан різноманітних галузей промисловості. Вміщує дані про національний дохід і витрати, населення, кількість працівників у різних галузях промисловості, роздрібну торгівлю, громадське харчування, транспорт, зовнішню торгівлю, фінанси, заробітну плату, ціни на товарну продукцію;

Guide to Key British Enterprises — довідник, у розділі якого «Who Owns Whom» розміщуються відомості про компанії Англії і країн континентальної Європи;

Wirtschaft und Statistik — випускається урядовим статистичним управлінням Німеччини раз на місяць, друкує дані про стан різних галузей промисловості. Довідник містить інформацію про населення, кількість працівників різних галузей економіки, кількість безробітних, індекси виробництва, зведені дані про вироблену продукцію, обороти фірм, оптову, роздрібну та зовнішню торгівлю, капіталовкладення;

Wer gehört zu Wen — довідник є збірником схем фінансових зв'язків найбільших компаній ФРН, США, Сполученого Королівства, Франції, Італії, Швеції та інших країн. Кожна схема присвячена одній компанії. У схемах дається назва та місцезнаходження її дочірніх фірм у різних країнах, розміру участі у діяльності цих фірм головної компанії.

2) **довідники про акціонерні товариства**, у яких публікується матеріал, що дає уявлення про компанії (акціонерні товариства), зведені дані про історію їхнього розвитку, їхні діяльність, фінансово-економічні показники роботи, перелік дочірніх компаній, а також наводяться дані річних балансів фірм, про обсяги та номенклатуру продукції та розмір її обороту, перелік і характеристики виробничих підприємств фірм. Найбільш відомими довідниками про акціонерні товариства є:

Moody's Industrial Manual, Moody's Transportation Manual, Moody's Public Utility Manual, Moody's Bank and Finance Manual, Moody's is Municipal Government Manual — наводиться зведена інформація про промислові, транспортні, будівельні, електроенергетичні, товарні й інші компанії США та Канади, про найбільш відомі фірми інших країн, а також про відомі банки,

кредитні, страхові й інші фінансові компанії, державні та муніципальні організації та агентства. Друкуються дані про річні баланси й розміри прибутків і збитків за 5–7 років, а щодо деяких фірм — за 20 років. Довідник вміщує алфавітний список товарів з вказівкою їхніх фірм-виробників;

Moody's Supplement (США) — спеціальні доповнення випускаються двічі на тиждень, вони містять останні відомості про розвиток і діяльність фірм у період між щорічними виданнями;

Moody's Handbook of Common — спеціальні доповнення випускаються щоквартально, містять короткі відомості про найвідоміші фірми;

Handbuch der Deutschen Aktiengesellschaften — друкуються матеріали про акціонерні компанії Німеччини, а також про деякі найбільш відомі компанії інших країн. Публікує відомості з проспектів, балансів, річних звітів акціонерних компаній, вказуються міжфірмові зв'язки, характеристики виробничих підприємств;

I'laccuno dell Azacnista — дає зведення про акціонерні товариства Італії;

Le Recuil Financier — довідник про акціонерні товариства Бельгії;

3) **товарно-фірмові довідники**, що публікують найменування товарів і товарних груп за абеткою. В алфавітному порядку в них наводиться перелік компаній і фірм, які займаються виробництвом певного товару чи торгівлею цим товаром. Найбільш доступними такими довідниками є:

Kompass (Сполучене Королівство, Австрія, Нідерланди, Данія, Італія, Іспанія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Швеція) — наводить адреси, предмет і характер діяльності фірм, а для акціонерних компаній — розмір їхнього капіталу. Довідник має два розділи: товарний і алфавітний. Товарний оформлено як таблиці, в яких друкується перелік фірм, що займаються виробництвом і торгівлею певними товарами, наводиться список торговельних марок;

Thomas Register of American Manufacturers — товарно-фірмовий довідник США, видається з 1910 р., охоплює біля 500 тис. американських, головним чином промислових, фірм. Для цього довідника характерне виділення дуже дрібних товарних груп. У ньому наведено також приклади оцінки капіталів фірми та список торговельних марок із вказівкою товарів, які випускаються під певною маркою, кількість найменувань товарів досягає 70 тис.;

Kellys Directory of Merchants, Manufacturers and Shippers of the World — англійський довідник, видається у 2 томах і містить дані не тільки про фірми Англії, але і про низку іноземних фірм. Вони згруповані за галузями з вказівкою назви й адреси;

Marcioni's International Register — адресний довідник, друкує дані про фірми багатьох країн світу;

Der Grosse Hartmann — містить інформацію про компанії Німеччини. У довіднику товарний показчик наведено чотирма європейськими мовами;

Trade Indian Directory — містить відомості про компанії Індії. Виходить англійською мовою;

Japan Trade Guide — адресний довідник, наведено дані про компанії Японії англійською мовою.

4) *загальні фірмові довідники*, в яких подано інформація про будь-які компанії незалежно від їхньої юридичної форми, відомості про предмет і характер діяльності фірми, дату її заснування, капітал, склад керівних органів, кількість виробничого персоналу. У більшості довідників цієї групи публікуються також товарні та галузеві списки, що дозволяє виділяти з-поміж конкурентів фірми, що виробляють певний різновид товарів. Серед таких довідників варто виділити такі:

Standart and Poor's Register of Corporations, Directors and Executives — загальнофірмовий довідник США, випускається з 1928 р., найбільш повний довідник про фірми та компанії, що видається в США, в ньому наводиться інформація про американські і канадські фірми, а також про найкрупніші міжнародні корпорації, складається з 3-х томів;

Moody's Manual of Investments — щорічно видається в США у 5 томах, де систематизуються найважливіші дані з проспектів, балансів і річних звітів фірм;

Guide to Key British Enterprises — охоплює понад 11 тис. виробничих і торговельних фірм, наводить місцезнаходження промислових фірм, кількість їхніх дочірніх компаній;

Handbuch der Gross-Unternehmen — найбільш повний довідник про фірми Німеччини;

Europe's 5000 Largest Companies — загальноєвропейський довідник, який включає інформацію про фірми європейських країн;

Industri Kalendar (Норвегія) — містить інформацію про діяльність фірм, про материнські та дочірні фірми тощо;

Finnish Foreign Trade Directory (Фінляндія) — наводять номенклатуру товарів, що виробляються різними фірмами, структуру експорту та імпорту товарів, направленість зовнішньоекономічних операцій

Standart Trade Index of Japan, Japan Register of Merchants, Manufactures and Shippers (Японія) — наводять номенклатуру товарів, що виробляються різними фірмами, структуру експорту й імпорту товарів, спрямованість зовнішньоекономічних операцій.

5) *директорські довідники*, що публікують біографічні дані керівників компаній. До них належать:

World Who's Who in Commerce and Industry — довідник типу «хто є хто» у колах ділового світу США;

Directory of Directors (Сполучене Королівство, Канада) — публікуються біографічні дані керівників компаній. Такі довідники використовуються для налагодження зв'язків між компаніями щодо участі визначеної особи чи групи осіб у керівних органах різних фірм;

Leitende Maenner der Wirtschaft — публікуються біографічні дані керівників компаній Німеччини;

Science Citation Index (SCI) — містить прізвища авторів і відомості про всі роботи кожного автора, а також усі роботи, в яких на нього є посилання. Допомагає одержати інформацію про коло осіб, які працюють у різних країнах, але безпосередньо пов'язані між собою вирішенням однієї і тієї ж проблеми;

6) **кон'юнктурні довідники**, що друкують інформацію про кон'юнктуру ринків певної продукції. До таких джерел інформації зокрема належать:

Commerce today (США) — містить відомості про стан ринків певних груп товарів, про нові розробки в усіх галузях промисловості;

International Licensing Index (США) — містить інформацію щодо пропозицій на купівлю та продаж ліцензій, відомості рекламного характеру;

Wirtschaftskonjunktur (Німеччина) — кварталні видання Мюнхенського інституту кон'юнктурної інформації;

Japan Trade and Industry (Японія) — містить інформацію про розробки в усіх галузях промисловості;

International Licensing (Сполучене Королівство) — містить інформацію про купівлю та продаж інтелектуальної продукції, численні відомості рекламного характеру;

Bulletin of European Communities (ЄЕС) — містить відомості про стан ринків певних груп товарів, нові розробки в усіх галузях промисловості;

Zpravy Zahranici (Чехія) — щорічний кон'юнктурний огляд, який випускає Празький дослідницький інститут зовнішньої торгівлі;

Бюллетень иностранной коммерческой информации (Всеросійський науково-дослідний кон'юнктурний інститут, Росія), у якому з часів існування СРСР тричі на тиждень друкуються відомості щодо стану справ у галузях промисловості, про розвиток наукових, науково-технічних, проектних і конструкторських робіт, науково-технічні розробки, реєстрацію об'єктів права інтелектуальної власності, ліцензійні угоди щодо них тощо;

7) **періодичні видання** з питань кон'юнктурної інформації, до яких можна віднести такі джерела інформації:

American machinist (США) — щомісяця друкує індекси виробництва металообробної промисловості, реферативні й оглядові матеріали;

Machinery Lloyd (Сполучене Королівство) — висвітлює питання кон'юнктури ринку обладнання;

Engineering (Сполучене Королівство) — висвітлює питання кон'юнктури ринку устаткування;

Economist (Сполучене Королівство), *Wirtschaftsdienst* (Німеччина), *The Journal of Commerce, International Commerce, Magazine of Wall-street* (США), що публікують статті та огляди із загальноекономічних питань;

Engineering Index, Applied Science Technology Index (США) — міжгалузеві реферативні часописи;

Machinery, American Import and Export Bulletin, Business Week (США) — статистичні щомісячні довідники;

Common wealth journal. Royal Commonwealth Society (Англія) — виходить один раз на 2 місяці;

Economic Journal Royal Economic Society, The Round Table. A quarterly Review of British Commonwealth Affairs. London (Сполучене Королівство) — виходять щокварталу;

Commodity Trade Statistics (ООН) — щоквартальне видання з питань зовнішньої торгівлі, відбиває дані про експорт та імпорт по країнах і групах товарів.

Доступна інформація про комерційну та господарську діяльність фірм міститься у таких статистичних і економічних виданнях:

Statistical Abstract of the United States — щорічне видання, що містить відомості про широкий перелік питань, які характеризують зміни в певних галузях економіки США;

U. S. Export Commodity by country. U. S. Imports Commodity by country — містить докладні відомості про експорт та імпорт товарів з розбивкою цих товарів за групами та їх розподілом за країнами-контрагентами;

U. S. Foreign Trade Statistics — довідник про митну статистику США, видається щомісячно, складається з 2 томів (експорт та імпорт США);

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland — охоплює всю сферу статистики Німеччини, всього 19 серій, кожна серія містить статистичні відомості з конкретної галузі;

Annual Abstract of Statistics (Сполучене Королівство), Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Japan Statistical Yearbook, Bureau of Statistics Office of the Prime Minister, Annuario Statistico Italiano, Istituto Centrale di Statistica — щорічні видання, відповідно, Сполученого Королівства, Німеччини, Японії, Італії, що публікують відомості про населення, промисловість і сільське господарство, національний дохід, фінанси, транспорт, внутрішню та зовнішню торгівлю й низку інших показників, які характеризують економіку цих країн;

Board of Trade Journal — щотижневик Міністерства торгівлі Сполученого Королівства, відображає дані про зовнішньоторговельні операції, товарні ринки, споживчі кредити, позики, ціни на товари;

Industrie und Handwerk — друкує статистичні дані про стан промисловості Німеччини;

Yearbook of International Trade Statistics — щорічне видання ООН, містить зведені дані про світову торгівлю за товарними групами та географічним розподілом зовнішньої торгівлі;

Monthly Bulletin of Statistics, U.N., New York (США) — щомісячне видання Статистичного управління ООН, в якому наводяться дані щодо стану промисловості та сільського господарства багатьох держав, про внутрішню і зовнішню торгівлю, виробництво груп товарів тощо;

Balance of Payments Statistics — довідник Міжнародного валютного фонду, в якому наводяться відомості щодо ліцензійних платежів і надходжень багатьох промислово розвинених держав.

У разі необхідності розвивати ділові стосунки з відповідною іноземною фірмою, одержати докладну інформацію про дату її реєстрації, початковий і оборотні капітали, структуру, кількісний склад і спрямованість її діяльності, зокрема її надійність як партнера, можна одержати з вищезазначених джерел інформації. Оцінити стабільність діяльності фірми можливо шляхом ретельного та системного аналізу її фінансових і товарних потоків за певний період часу, виходячи з кон'юнктурно-економічної інформації, наведеної в цих джерелах інформації.

З розвитком сучасних інформаційних технологій виникла можливість обмінюватися інформацією за допомогою електронної пошти в мережі Інтернет. У 60-х рр. минулого століття Європейським центром ядерних досліджень, розташованим у Швейцарії, було запропоновано **World-Wide-Web** (у дослівному перекладі «всесвітнє павутиння»), або для стислості «web», з метою зробити обмін інформацією та науково-технічними знаннями через Інтернет більш ефективним. Web-сторінки є комп'ютерними гіпертекстовими файлами з текстом, розміченим певними командами. Для того щоб зорієнтуватись у світовому потоці науково-технічної, зокрема патентної, інформації необхідно насамперед знайти найбільші інформаційні організації, бібліотеки та міжнародні установи, що можуть надавати доступ до своїх інформаційних ресурсів.

Система прямого доступу до міжнародної електронної інформації складається з таких компонентів:

- чітке формулювання предмета пошуку;
- формування стратегії пошуку;
- здійснення автоматизованого пошуку, необхідного адресатові;
- вихід на необхідну адресу та попереднє знайомство з наданою інформацією чи проведення пошуку інформації безпосередньо у вікні, відкритому на екрані дисплея комп'ютера.

Організації, що надають доступ до джерел електронної інформації, можна поділити на такі групи:

- установи-генератори баз даних — відомства й інформаційні центри, що спеціалізуються на певній інформації;
- організації, які переробляють інформацію;
- організації, котрі створюють і експлуатують комерційні інформаційні мережі, що забезпечують прямий доступ до баз даних;
- установи-посередники з надання інформаційних послуг (інформаційні брокери).

Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO — ВОІВ) у 1977 р. створила постійний комітет ВОІВ з патентної інформації та документації, що сприяє міжнародному обміну, передаванню та поширенню в електронній формі інформації про об'єкти інтелектуальної власності, технологічні розробки, проводить роботи з розвитку та гармонізації методів електронного пошуку й поширення в електронній формі зазначеної інформації. Доступ до цієї інформації можна одержати за електронною адресою (www.wipo.org/eng/index.htm).

Особливе місце у системах прямого доступу до патентних баз даних посідає Європейське патентне відомство (**European Patent Office — EPO**), яке водночас відіграє роль генератора патентних баз даних, центру інформаційного обслуговування сторонніх споживачів на підставі своїх баз даних, а також інформаційного брокера, що надає своїм користувачам прямий доступ до зовнішніх баз даних (www.Austria.eu.net/epo).

Патентне відомство США надає прямий доступ до 20-річного фонду рефератів патентних описів, патентної класифікації США. На його сервері можна ознайомитись з електронною версією журналу *Intellectual Property* (www.uspto.gov). До зазначеної групи надавачів патентної інформації належать патентні відомства багатьох країн, наприклад Патентного відомства Японії.

Бюро з авторських прав (The U.S. Copyright Office), утворене в складі Бібліотеки Конгресу США (lcweb.loc.gov) здійснює реєстрацію та депонування наукових і літературних творів. З метою забезпечення захисту авторського права можна одержати необхідну інформацію про зареєстровані твори громадян США на сайті цього Бюро.

До другої групи організацій, що забезпечують доступ до світових патентних баз даних, зокрема належать **STN International, JAPIO, Dialog, Questel Orbit**.

STN International, науково-технічна інформаційна мережа якої дозволяє в режимі прямого доступу одержати інформацію з понад 200 баз даних науково-технічної, економічної та патентної інформації.

Questel Orbit є світовим лідером надання інформації щодо патентів, торгових марок, хімії та бізнесу.

До наступної групи належать організації-провайдери патентної інформації, зокрема *MicroPatent, STO's, Derwent International*, які забезпечують доступ до джерел патентної інформації в електронному вигляді.

Під час пошуку інформації щодо винаходів необхідно брати до уваги ту додаткову патентну документацію, котра публікується в кожній країні. До джерел патентної інформації належать повні описи винаходів до патентів і авторських свідоцтв, звіти про міжнародний пошук, що здійснюється відповідно до вимог ст. 15 та оформляються згідно з вимогами ст. 18 *Договору про патентну кооперацію (РСТ)*, підписаного у м. Вашингтоні (США) 19 червня 1970 р., у разі подання міжнародних заявок на винаходи, звіти про пошук до європейських заявок, які складаються відповідно до *Конвенції про європейський патент*, офіційні бюлетені патентних відомств держав світу, реферативні видання патентних відомств і спеціалізованих фірм, довідково-пошуковий апарат до патентного фонду.

Наприклад, у Великобританії видається додаток до патентного бюлетеня *Abridgements of Patent Specifications/Abridgements of Patent Applications*, у якому публікуються реферати описів винаходів до патентних заявок. Доступним джерелом інформації є реферативне видання Всеросійського науково-дослідного інституту патентної інформації *«Изобретения стран мира»*. Офіційний вітчизняний бюлетень «Промислова власність» наводить інформацію про об'єкти промислової власності, стосовно яких прийняте рішення щодо видачі охоронних документів України. Видання ВОІВ — *«WIPO Hand book on Industrial Property Information and Documentation»* (вміщує стандарти ВОІВ, повний перелік патентної документації та періодичних видань, що включені до мінімуму документації РСТ, загальну інформацію щодо Міжнародних класифікацій об'єктів промислової власності, відомості щодо винаходів, знаків для товарів і послуг тощо), *WIPO Industrial Property Statistics* — статистичні відомості щодо охорони об'єктів промислової власності. Офіційний бюлетень *PCT Gazette* — дозволяє одержати оперативну міжнародну патентну інформацію.

Усі ці джерела інформації дають можливість виявити релевантні патенти та значно скоротити час на проведення пошуку. Значення такої інформації полягає ще й у тому, що дата попередньої публікації відомостей про заявки є датою, з якої фактично власник патенту може висувати свої звинувачення порушникові патенту.

З метою полегшення пошуку необхідної інформації доцільно використовувати інформаційні покажчики (систематичний, нумераційний, іменний), що подаються в патентному бюлетені (оперативні), а також річні покажчики, що видаються окремо. Найоперативнішою інформацією про всі об'єкти промислової власності

(винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг) є патентні бюлетені. Відомості в бюлетенях є офіційними, що особливо важливо через правовий характер інформації, котра в них публікується. Доступ до інформації про зареєстровані об'єкти права інтелектуальної власності, охоронні документи на них можна одержати у Фонді громадського користування Українського центру інноватики та патентно-інформаційних послуг.

До доступних джерел науково-технічної інформації можна віднести довідники, енциклопедичні статті, підручники, монографії, статті й огляди науково-технічної інформації в галузевих періодичних виданнях, матеріали симпозіумів, конференцій, міжнародні, державні, галузеві стандарти й технічні умови, зареєстровані звіти про наукові дослідження, виконання проектних і дослідно-конструкторських робіт, рекламні проспекти, каталоги, видання офіційних бюлетенів та реферативних видань Австралії, Австрії, Бельгії, Сполученого Королівства, Канади, Нідерландів, Німеччини, Росії, США, України, Франції, Швейцарії, Швеції, Японії, репродукційні видання ВНДПП офіційних бюлетенів патентних відомств з 1966 до 1995 рр., річні комплекти рефератів описів винаходів на підставі реферативного видання «Изобретения стран мира» за 1978–1995 рр., джерела патентно-правової літератури, «Бюлетень иностранной коммерческой информации» (за 1979–1998 рр.), проспекти фірм на міжнародних виставках і ярмарках, фірмові довідники США, Сполученого Королівства, Франції, Німеччини та деяких інших держав, доступ до яких можна одержати, зокрема у фондах Державної науково-технічної бібліотеки України. Відомості щодо наявних в Україні джерел патентної інформації можна одержати на сайті Державного підприємства «Український інститут промислової власності» (www.ukrpatent.org).

Публікації, в яких висвітлюються різні аспекти судової практики та Апеляційної ради, досить часто публікуються на сторінках таких журналів, наприклад таких: «*Теорія і практика інтелектуальної власності*», «*Інтелектуальна власність*», дайджест Російської Федерації «*Патентное дело*», в американських виданнях «*Journal of the patent and Trademark Office Society*» та «*The Trademark Reporter*», німецьких «*Gewerblichen Rechtschutz und Urheberrecht*» та «*Mitteilungen der deutschen Patentanwälte*», у рішеннях патентних судів (зокрема United States Patents Quaterly (USPQ), США, *Fleet Street Patent Law Reports*, Сполучене Королівство, *Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht* (GRUR), Німеччина, *Propriete Industrielle Bulletin Documentaire* (PIBD), Франція, *Canadian Patent Reporter*, Канада). В Україні такі відомості можна одержати у відповідній базі даних на сайті www.ukrpatent.org, доступ до якої є безкоштовним.

Під час виявлення порушень прав інтелектуальної власності необхідно також володіти інформацією про те, як вирішуються в су-

довому порядку спори щодо правомірності видачі охоронних документів, стосовно порушення прав їхніх володільців (тобто щодо наявності аналогічних спірних ситуацій). Інформація про патенти, втягнуті в судові розгляди, важлива для прийняття остаточних висновків і рекомендацій щодо порушення прав. Крім цього, судова практика демонструє, наскільки вдало з юридичного погляду розроблені закони й інші нормативні акти, наскільки вони відповідають вимогам, які висують до них. Рішення судових органів дають можливість своєчасно коригувати законодавство, часто змушують змінити стереотипи щодо тлумачення низки відповідних понять і термінологічних визначень у законах.

Тексти нормативних документів Європейської патентної організації (ЄПО) публікуються на CD-ROM *SPACE-LETGAL*, який виходить двічі на рік. Зокрема, це тексти Європейської патентної конвенції, інструкції до неї, інструкції для експертизи європейських заявок, а також рішення Апеляційної ради ЄПО з викладенням суті справи, аргументація, перелік європейських патентних повірених із зазначенням адрес і телефонів для контактів.

Журнал BOIB *Industrial Property and Copyright* (з 1998 р. — збірник законів всіх країн-членів BOIB *Intellectual Property Laws and Treaties*) публікує англійською і французькою мовами тексти законів та договорів з питань інтелектуальної власності. У розділі «*Intellectual Property*» надаються тексти національних законів та інструкцій до них, двосторонніх, регіональних і багатосторонніх договорів у сфері промислової власності. Тексти законів усіх держав-членів BOIB вміщує патентно-інформаційний продукт *IP-LEX*, що видається на CD-ROM і англійською та французькою мовами.

Зважаючи на викладене, своєчасне виконання патентно-кон'юнктурних досліджень дозволить не тільки забезпечити захист майнових і особистих немойнових прав інтелектуальної власності на результат творчості в разі його використання (застосування) у відповідних товарах і послугах, але й насамперед дозволить уникнути невиправданих та непотрібних витрат на створення нових інтелектуальних здобутків, у яких не виникає потреб у суспільства та держави, а також визначити реальну цінність будь-якої інтелектуальної продукції при вивченні реального попиту на неї, встановити найбільш привабливі країни для експорту наявної інтелектуальної продукції, а також товарів і послуг, у яких міститься така продукція без порушення прав інтелектуальної власності на альтернативну продукцію чи на продукцію з аналогічними властивостями.

Список використаних джерел

1. ДСТУ 3575-97. Патентні дослідження. Основні положення та порядок проведення. — К. : Держстандарт України, 1997. — 14 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242.

3. Методические рекомендации по проведению патентно-конъюнктурных исследований // Патенты и лицензии. — 1990. — № 3. — С. 27–40.

4. Толкачова Л. А. Дополнительные материалы к методическим рекомендациям по проведению патентно-конъюнктурных исследований / Л. А. Толкачова. — М. : ВНИИПИ, 1991. — 208 с.

5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс 2000 года : справочные материалы // Портал Украинской зерновой ассоциации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.uga-port.org.ua/cgi-bin.

6. Брыжко В. М. Лицензирование прав и патентование научно-технологической продукции / В. М. Брыжко, А. Ф. Завгородний, А. В. Пичкур. — К. : УААН, 1994. — 204 с.

7. Кузнецов В. А. Опыт проведения патентных и конъюнктурных исследований в области биотехнологии / В. А. Кузнецов. — М. : ВНИИСЭНТИ, 1985. — 48 с.

8. Пахаренко А. Некоторые практические вопросы оценки интеллектуальной собственности / А. Пахаренко // Предпринимательство, хозяйство и право. — 1997. — № 12. — С. 45–46.

9. Сеселкин Б. А. Определение расчетной цены лицензии / Б. А. Сеселкин. — М. : ВНИИПИ, 1987. — 112 с.

10. Скорняков Э. П. Как оценить коммерческую значимость изобретения / Э. П. Скорняков. — М. : ВНИИПИ, 1996. — 60 с.

11. Патентные исследования при осуществлении некоторых видов внешнеэкономической деятельности / В. М. Фейгельсон. — М. : ВНИИПИ, 1997. — 116 с.

Борко Ю. Л.,

завідувач сектору економіки та оцінки прав інтелектуальної власності НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ, кандидат економічних наук

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НДР: ПОДАТКОВИЙ І БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

Поступове збільшення на ринку України великої кількості конкурентоздатних об'єктів інтелектуальної власності (патенти, авторські та суміжні права, права використання об'єктів інтелектуальної власності та ін.) і науково-дослідних робіт, які акумулюють інтелектуальний потенціал цілих колективів винахідників декількох поколінь, а також необхідність їхньої участі в міжнародних проектах, виникла потреба у вирішенні питання щодо ви-

значення собівартості науково-дослідних робіт (надалі НДР), а також бухгалтерського та податкового обліку собівартості НДР, на основі визначення: вкладу власників, визначення стратегії та тактики відносин партнерів при спільному виробництві НДР, а також інших питань, які стосуються напрямів розвитку техніки й технології на будь-якому рівні розробки та виробництва.

Формування собівартості НДР

Вирішення поставленої задачі потребує комплексного розгляду аспектів формування собівартості НДР різного рівня складності, виходячи при цьому з:

- науково-технічного рівня НДР;
- рівня новизни;
- вартості НДР.

Сьогодні метою створення НДР переважно є бажання отримати майбутню фінансову вигоду (прибуток).

Собівартість НДР — це категорія, що нерозривно пов'язана з витратами, враховуючи технічний рівень, залученням матеріальних і людських ресурсів тощо.

Собівартість НДР — це поточні витрати підприємства, на якому розробляється НДР для власного використання чи продажу, виражені в грошовій формі.

Собівартість НДР може складатися з витрат:

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

За економічним змістом витрати, що враховуються до собівартості НДР з урахуванням вимог Податкового кодексу України [1] групуються за такими елементами:

- матеріальні витрати (зокрема й послуги сторонніх організацій);
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація основних фондів і нематеріальних активів, які безпосередньо використовуються на створення об'єктів інтелектуальної власності;

- інші операційні витрати.

Отже, ми бачимо, що до собівартості включаються всі витрати, що їх здійснює підприємство-розробник при створенні НДР на всіх стадіях.

Зазначимо, що собівартість НДР складається так само, як і собівартість продукції чи послуг, але все ж таки інтелектуальна складова НДР є специфічним товаром, до якого безпосередньо не можна торкнутись руками та виміряти фізично. Тож об'єктами інтелектуальної власності не можна скористатися без деякого мінімуму знань, професійної компетенції чи інших навичок.

Пунктом 10 П(С)БО 9 «Запаси» [2] встановлено, що собівартість продукції визначається згідно з нормами П(С)БО 16 «Витрати» [3]. Зокрема, п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» визначено склад собівартості продукції, робіт і послуг, а також порядок формування загальновиробничих витрат. Як видно з тексту цих пунктів, П(С)БО 16 «Витрати» не відрізняє процес калькулювання собівартості продукції від калькулювання собівартості робіт і послуг [4].

Собівартість НДР у бухгалтерському обліку

Отже, собівартість НДР у бухгалтерському обліку складається з трьох частин;

- 1) виробнича собівартість продукції, реалізованої у звітному періоді;
- 2) нерозподілені постійні загальновиробничі витрати;
- 3) наднормативні виробничі витрати — це витрати, здійснені понад встановлені нормативи.

Своєю чергою, до виробничої собівартості НДР включають витрати, що групуються за чотирма елементами:

- 1) прямі матеріальні витрати — це вартість сировини й основних матеріалів, які утворюють основу НДР, можуть бути безпосередньо віднесені до конкретної НДР. Ця стаття зменшується на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, що оцінюються так само, як і основна продукція (п. 12 П(С)БО 16 «Витрати»);
- 2) прямі витрати на оплату праці, що враховують заробітну плату та інші виплати робітникам, задіяним у створенні НДР, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Зверніть увагу, що до цього елемента не включають відрахування на соціальне страхування (ЄСВ), які нараховуються на фонд заробітної плати за рахунок роботодавця;
- 3) інші прямі витрати, що охоплюють решту виробничих витрат, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи (нарахування ЄСВ), плата за оренду земельних і майнових паїв, а також за оренду виробничих потужностей (будівель, обладнання, транспортних засобів тощо), амортизація основ-

них засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів, втрати від браку й інші прямі витрати.

Втрати від браку складаються з двох статей: а) вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, і б) витрат на виправлення такого технічно немінучого браку. Отже, тільки втрати від технічно немінучого браку можна включити до собівартості продукції. Втрати від будь-якого іншого браку до собівартості продукції не включаються. Вони списуються до складу інших операційних витрат або покриваються за рахунок винної особи;

- 4) змінні загальновиробничі витрати в повному обсязі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Склад загальновиробничих витрат визначено в п. 15 П(С)БО 16 «Витрати». Усі вони зазвичай пов'язані з розробкою кількох НДР. Наприклад, якщо підприємство розробляє тільки одну НДР, у нього не буде загальновиробничих витрат, а всі його виробничі витрати будуть прямими. Та якщо підприємство розробляє мінімум дві НДР, то майже завжди в нього виникають і витрати, що належать одночасно до обох цих видів. Потрібно звернути увагу, що оплата праці загальновиробничого персоналу та відрахування на соціальне страхування вже групуються разом залежно від функцій персоналу (пп. 15.1, 15.5, 15.7 П(С)БО 16 «Витрати»), а не окремо, як це передбачено для виробничої собівартості (п. 13, п. 14 П(С)БО 16 «Витрати»). Загальновиробничі витрати спочатку накопичуються на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», а наприкінці місяця розподіляються на конкретні об'єкти калькуляції, тобто НДР.

Згідно з п. 16 П(С)БО 16 «Витрати», загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні.

Змінні загальновиробничі витрати — це витрати на обслуговування й управління, що змінюються прямо (чи майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичних розробок у звітному періоді. Прикладом таких витрат можуть бути витрати електроенергії, що споживається обладнанням при розробці кількох НДР. Відповідно, найкращою базою розподілу таких витрат є кількість електроенергії, витрачена на виробництво кожної НДР. Якщо облік цього показника вести неможливо, витрати на електроенергію можна розподілити між НДР пропорційно до їхньої кількості. Змінні загальновиробничі витрати в повній сумі розподіляють на собівартість НДР, створені у звітному періоді.

Постійні загальновиробничі витрати — це витрати на обслуговування й управління, що залишаються незмінними (або майже не-

змінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загально виробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загально виробничі витрати включають до складу собівартості НДР у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених і нерозподілених постійних загально виробничих витрат не може перевищувати їхньої фактичної величини. Прикладом постійних загально виробничих витрат може бути орендна плата за приміщення, в якому науковий персонал розробляє кілька НДР, заробітна плата загально виробничого управлінського персоналу тощо.

Отже, у пп. 11 і 16 П(С)БО 16 «Витрати» зазначено, що кожне підприємство самостійно встановлює детальний перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості НДР, а також перелік і склад змінних та постійних загально виробничих витрат. Але це не означає, що можна не групувати витрати за елементами, визначеними пп. 10–15 П(С)БО 16 «Витрати». Детальний перелік та склад статей калькулювання має обов'язково складатися з урахуванням зазначених норм П(С)БО 16 «Витрати». Також при організації обліку в цій частині варто враховувати статті фінансової та управлінської звітності й передбачати групування витрат в аналітичному обліку за такими статтями, що будуть необхідні для складання такої звітності.

Податковий облік собівартості НДР.

Склад собівартості НДР визначено п. 138.8 ПК України.

У податковому обліку витрати складаються з таких елементів:

- 1) прямі матеріальні витрати (пп. 138.8.1, пп. 138.8.3, пп. 138.8.6 ПК України);
- 2) прямі витрати на оплату праці (пп. 138.8.2 ПК України з урахуванням норм ст. 142 ПК України);
- 3) амортизація виробничих основних засобів і нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг (статті 144–146 ПК України);
- 4) загально виробничі витрати, що відносяться на собівартість створених і реалізованих НДР відповідно до П(С)БО (пп. 138.8.5 ПК України);
- 5) вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- 6) інші прямі витрати, зокрема й витрати з придбання електричної енергії (і реактивну також). Тож при формуванні витрат цього елемента слід враховувати норми пп. 138.8.4 ПК України щодо придбання електричної енергії. До цього елемента включається також сума ЄСВ, нарахована за рахунок коштів роботодавця з урахуванням норм ст. 143 ПК України.

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

Правила податкового та бухгалтерського обліку собівартості НДР не є ідентичними. Правила формування статей собівартості, визначені в пп. 12–16 П(С)БО 16 «Витрати» та п. 138.8 ПКУ, повторюються. Проте є кілька видів витрат, які можна включати до собівартості в бухгалтерському обліку, але щодо яких є обмеження з метою оподаткування. Зокрема, це такі витрати, як:

- прямі матеріальні витрати у частині вартості товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), придбаних у нерезидента, який має офшорний статус (п. 161.2 ПК України). Якщо в бухобліку вартість таких ТМЦ можна включити до собівартості в повному обсязі на загальних підставах, то в податковому обліку до собівартості можна включити лише 85 % такої вартості з деталізацією щодо договорів у додатку ВО, то виникає постійна різниця між бухгалтерською та податковою собівартістю в сумі 15 % вартості ТМЦ, придбаних у нерезидента з офшорним статусом;
- прямі витрати на оплату праці як уже було зазначено в пункті про бухгалтерський облік собівартості продукції, до цієї статті можна включити такі виплати працівникам, які не дозволені в податковому обліку;
- амортизація виробничих основних засобів у бухобліку може включати амортизацію об'єктів, які не є виробничими основними засобами згідно з Податковим кодексом України (пп. 14.1.138);
- інші прямі витрати можуть враховувати суми добових, виплачених у більшому розмірі, ніж це передбачено в абз. 4 пп. 140.1.7 ПК України. витрати на добровільне страхування працівників (зокрема медичне), на фінансування особистих потреб працівників (харчування, оплата послуг, оплата житла тощо) й інші витрати. До інших прямих витрат у бухобліку може також включатися вартість робіт або послуг, отриманих від нерезидента з офшорним статусом (п. 161.2 ПКУ). Тут виникає така сама різниця, що вже була розглянута вище стосовно ТМЦ, отриманих від такого нерезидента.

Звісно, для обліку таких різниць і контролю правильності податкового обліку підприємство може окремо обліковувати витрати, не дозволені в податковому обліку, наприклад на окремому субрахунку рахунка 23 «Виробництво». Нерідко підприємства застосовують з цією метою субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності», на якому обліковують будь-які витрати, не дозволені в податковому обліку, а отже, не включають їх до собівартості продукції (а також купованих товарів) і в бухобліку теж. За таких

умов підприємство не зможе надати повну та неупереджену інформацію про фактичну собівартість своєї продукції (чи товарів).

Відображення собівартості НДР у звітності

Відомо, що в бухгалтерському обліку застосовується принцип нарахування та відповідності доходів і витрат (усіх без винятку) згідно зі ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5]. У податковому обліку цей принцип діє лише для собівартості товарів, продукції, виконаних робіт, наданих послуг (п. 138.4 ПК України). Отже, собівартість товарів, продукції, робіт і послуг відображається у складі витрат лише в момент їхньої реалізації — як у бухгалтерському обліку, так і в податковому обліку, а відповідно, й у фінансовій та податковій звітності.

У фінансовій звітності за формами, передбаченими П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6], собівартість реалізованих НДР (товарів, продукції, робіт і послуг) відображається у звіті про фінансові результати в рядку 2050 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», одночасно з відображенням чистого доходу від їх реалізації (рядок 2000 зазначеного звіту). Крім цього, згідно з п. 3.37 Рекомендацій № 433 [7], у розділі III звіту про фінансові результати наводять відповідні елементи операційних витрат (на виробництво та збут, управління й інші операційні витрати) за звітний період. При заповненні цього розділу використовують дані аналітичного обліку операційних витрат за елементами чи дані синтетичного обліку на рахунках восьмого класу.

Отже, в цьому розділі відображають лише витрати, фактично понесені у звітному періоді у зв'язку з розробкою НДР (виробництвом продукції, робіт і послуг), а також адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Це обороти за дебетом рахунків 23 «Виробництво», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та 94 «Інші витрати операційної діяльності» в розрізі елементів, при цьому обороти за дебетом рахунка 23 «Виробництво» беруться лише в тій частині, що припадає на собівартість продукції, реалізованої у звітному періоді. Якщо підприємство веде облік витрат одночасно на рахунках класу 9 та класу 82, воно може використовувати дані рахунків класу 8 з урахуванням того, що витрати на виробництво (Д-т 23 К-т 80–84) наводяться в тій частині, що припадає на продукцію, реалізовану у звітному періоді.

У фінансовій звітності для суб'єктів малого підприємництва собівартість реалізованих товарів, продукції, робіт і послуг теж відображають одночасно з доходами від їхньої реалізації: рядки 080 та 030 звіту про фінансові результати за формою № 2-м та за формою № 2-мс. Витрати за елементами в цих формах фінансової звітності не наводять.

У декларації з податку на прибуток за формою, затвердженою Наказом Міністерства фінансів від 28 вересня 2011 р. № 1213 [8] собівартість придбаних (виготовлених) і реалізованих товарів, продукції, робіт і послуг відображають у рядку 05.1 одночасно з відображенням доходу від їхньої реалізації в рядку 02.

Отже, формування собівартості бухгалтерський і податковий облік відіграють важливу роль у формуванні ринка НДР та формуванні їхніх цін. На сьогодні ця проблема ще розв'язана не достатньо та потребує більш детальнішого розгляду й удосконалення.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246.
3. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.
4. Єгорова Ю. Формуємо собівартість / Ю. Єгорова // Дт-Кт. — 2013. — № 21. — С. 19–25.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 7.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433.
8. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 28.09.2011 р. № 1213.

ЗМІСТ

Частина 1**Людський капітал та ресурси в інтелектуальній економіці****Буров О. Ю.**

Нова ера в історії людства: глобальні тенденції, проблеми та питання інтелектуального капіталу 4

Бутнік-Сіверський О. Б., Орлюк О. П.,**Падучак Б. М., Шульпін І. Л.**

Методичні аспекти оцінки людського капіталу в інтелектуальній економіці (економіко-правовий погляд та закордонний досвід) 12

Андрощук Г. О.

Інтелектуальна власність і «витік мізків»: аналіз міграції винахідників 45

Частина 2**Інноваційна діяльність в умовах глобалізації економічних процесів****Рудченко І. І.**

Національні особливості інноваційної діяльності в умовах глобалізації..... 61

Нежиборець В. І.

Інтелектуальна власність в умовах глобалізації економічних процесів 67

Падучак Б. М.

Трансфер технологій у розрізі проекту Угоди про асоціацію між Україною та ЄС 75

Тараненко О. М., Іщенко М. П.

Система органів державного управління у сфері інноваційного розвитку89

Ревуцький С. Ф.

Розвиток інноваційної інфраструктури як підсистеми національної інноваційної системи у високорозвинених країнах Європи та в Україні 96

Андрощук Г. О., Работягова Л. І.

Примусове ліцензування у фармацевтичній галузі: економіко-правовий аспект регулювання..... 105

Частина 3
Правові відносини майнових прав інтелектуальної власності.

Сімсон О. Е. Публічно-приватне партнерство у сфері науки та інновацій	126
Драч О. О., Кульбашна О. А. Службові об'єкти права інтелектуальної власності в системі правовідносин	138
Пічкур О. В. Патентно-кон'юнктурні дослідження — початковий етап забезпечення захисту прав суб'єктів інтелектуальної діяльності	144
Борко Ю. Л. Формування собівартості НДР: податковий і бухгалтерський облік з урахуванням закордонного досвіду	188

ISSN 2308-0353

Наукове видання

ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Випуск одинадцятий

Рекомендовано до друку
вченою радою НДІ інтелектуальної власності
НАПрНУ

протокол № 9 від 27 листопада 2013 р.

Літературний редактор — *А. Осипова*
Комп'ютерне макетування — *Л. Цикаленко*
Художнє оформлення — *І. Петренко*

Адреса редакції:

03680, МСП, м. Київ-150, вул. Боженка, 11, корп. 4
Тел.: 228-21-36; тел./факс: 200-08-76
www.ndiiv.org.ua
e-mail: letter@i.kiev.ua

Підписано до друку 10.03.2014 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура SchoolBookСТТ.
Ум.-друк. арк. 15,83. Наклад 100 прим. Зам №
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.
Тел./факс: 362-83-07.