

**Академія правових наук України**

**Науково-дослідний інститут  
інтелектуальної власності**

**ПИТАННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ  
ВЛАСНОСТІ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**Випуск другий**

**Київ 2005**

*Рекомендовано до друку  
Вченою радою Науково-дослідного інституту  
інтелектуальної власності АПрН України  
(протокол від 29 березня 2005 р. № 3)*

УДК 347. (77+78)

***Редакційна колегія:***

О.Д. Святоцький, доктор юридичних наук, член-кор. АПрН України (голова редколегії); О.П. Орлюк, доктор юридичних наук (головний редактор з юридичних наук); О.Б. Бутнік-Сіверський, доктор економічних наук (головний редактор з економічних наук); О.Ф. Дорошенко (відповідальний секретар); В.І. Семчик, доктор юридичних наук; М.Я. Сегай, доктор юридичних наук; Н.М. Мироненко, доктор юридичних наук; Н.Р. Малишева, доктор юридичних наук; Б.Г. Прахов, кандидат юридичних наук; В.С. Дроб'язко, кандидат філологічних наук; В.І. Нежиборець, кандидат економічних наук; С.Ф. Ревуцький, кандидат економічних наук; О.С. Кравченко, кандидат юридичних наук; О.А. Штефан, кандидат юридичних наук.

**Збірник містить наукові праці з питань, пов'язаних з правовим захистом інтелектуальної власності за науковою темою “Правові відносини у сфері інтелектуальної власності: галузеві аспекти”. Наукові статті відображають певні наробки фахівців інституту, отримані за наслідками досліджень, проведених у 2003 році, і в яких досліджуються проблеми правового регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності.**

**Для науковців, аспірантів і практичних працівників сфери інтелектуальної власності.**

Комп'ютерна верстка – С.Петренко

***Видавець***

Науково-дослідний інститут  
інтелектуальної власності АПрН України  
01014, Київ, вул. Тимірязівська, 66/3  
Тел.: (044) 284-99-82

© Науково-дослідний інститут  
інтелектуальної власності  
АПрН України, 2005

### *Від редакційної колегії*

В умовах ринкової економіки стратегію і тактику соціально-економічного розвитку будь-якої країни повинні визначати найновіші здобутки науки, техніки і культури в найширшому сенсі цього поняття. Світовий досвід соціально-економічного поступу багатьох країн з розвиненою ринковою економікою свідчить, що там, де шанують і цінують науку, де піклуються про втілення її здобутків в технічні розробки, де не принижують значення культури, там люди живуть краще.

За сучасних умов здобутки науково-технічного прогресу не просто трансформуються в безпосередню продуктивну силу, а зумовлюють її розвиток, її науково-технічний рівень і економічну ефективність. Тепер можна упевнено стверджувати, що науково-технічний і духовний потенціал визначає усі інші напрями соціально-економічного поступу.

Зростання ролі й значення інтелектуальної діяльності в соціально-економічному розвитку суспільства зумовлює необхідність розв'язання принаймні трьох груп проблем, до яких відносяться: правове забезпечення інтелектуальної діяльності; широке та раціональне використання результатів інтелектуальної діяльності; захист прав суб'єктів інтелектуальної власності.

Саме дослідженню цих та інших актуальних для нашого суспільства проблем і присвячують свою діяльність науковці Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності Академії правових наук України.

Увазі читачів пропонується другий випуск збірника наукових праць, що узагальнює певні результати науково-дослідних робіт фахівців інституту за 2003 рік.

**ЧАСТИНА I**

**ПРАВО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

**ПРАВО ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ В  
ЦИВІЛЬНОМУ КОДЕКСІ УКРАЇНИ**

**О. А. Підпригора**

*доктор юридичних наук, професор, академік АПрН України,  
провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності  
АПрН України*

Новий Цивільний Кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р., — епохальне явище в історії незалежної України. Але завданням цієї статті є не загальний науково-теоретичний аналіз Кодексу, а лише аналіз глави 39 "Право інтелектуальної власності на винахід, корисну модель і промисловий зразок". Отже, відразу слід уточнити, що саме охоплюється поняттям "право промислової власності". За загальноживаною практикою, право промислової власності — це сукупність правових норм, які мають на меті охорону науково-технічних досягнень, що стосуються промисловості та інших різновидів господарювання.

За Паризькою конвенцією 1883 р., до промислової власності належать творчі результати (крім об'єктів авторського права): патенти, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки тощо (Ст. 4) [1]. Конвенція про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності (Ст. 2 п. VIII) до промислової власності зараховує винаходи в усіх галузях людської діяльності, наукові відкриття, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення, а також захист проти недобросовісної

конкуренції, інші права, що стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій чи науковій сфері [2].

Російські дослідники проблем права інтелектуальної власності з групи об'єктів промислової власності виокремили засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг. До цієї групи вони зачислили фірмові найменування (комерційне найменування), знаки для товарів і послуг (торговельну марку) та географічні зазначення.

Цивільний Кодекс України не дотримується цього поділу. У ньому в окрему групу виділено винаходи, корисні моделі і промислові зразки (глава 39). Останні об'єкти прийнято зачисляти до промислової власності; кожний з них складає окрему главу: компонування інтегральних мікросхем — глава 40; раціоналізаторські пропозиції — глава 41; сорти рослин, породи тварин — глава 42; комерційне найменування — глава 43; торговельна марка — глава 44; географічне зазначення — глава 45; комерційна таємниця — глава 46.

На нашу думку, поняттям "право промислової власності" охоплюється право інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки, компонування інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції. Сорти рослин, породи тварин за своїм правовим режимом прирівняно до об'єктів промислової власності. (До цієї самої групи умовно можна віднести комерційну таємницю). Торговельна марка, їхні комерційні найменування та географічні зазначення становлять групу, яку прийнято називати засобами індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг.

Глава 39 Кодексу складається з 12 Статей. Для порівняння — попередній Цивільний Кодекс Української РСР цим об'єктам присвятив лише 7 Статей. За сучасним законодавством України про інтелектуальну власність

згадані об'єкти охороняються двома Законами: "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" [3] і "Про охорону прав на промислові зразки" [4]. Перший містить 38 Статей, другий — 30 Статей. Проте слід відзначити, що Закон про промислові зразки майже повністю повторює закон про винаходи і корисні моделі. І все ж, видається, що ЦК охороні прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки приділив занадто мало уваги. 39-а глава має певні прогалини саме з питань цивільно-правової охорони права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки.

Але спочатку про позитивні характеристики вказаної глави та принципову позицію ЦК до зазначених об'єктів права промислової власності. До речі, слід зауважити, що ЦК не знає такого терміна як "право промислової власності", бо воно поглинається поняттям "право інтелектуальної власності". Проте вживання терміна "право промислової власності" чи просто "промислова власність" аж ніяк не суперечить позиції ЦК, і, гадаємо, що в спеціальній літературі термін "промислова власність" буде вживатися й надалі.

Найбільшим достоїнством ЦК є те, що він містить у собі окрему 4-ту книгу "Право інтелектуальної власності", а в ній є глава 39 "Право інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок". У цій главі викладено принципову позицію ЦК щодо зазначених об'єктів, засади їхньої правової охорони та інші принципи цього субінституту. Це один з кількох субінститутів інституту ЦК "Право промислової власності". Безперечно, цей субінститут, як і інститут в цілому, буде успішно розвиватися і знайде свій розвиток передусім у Законі України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" та в Законі "Про охорону прав на промислові зразки", які буде приведено у відповідність до ЦК. Але, як на нас, було б краще прийняти один Закон України "Про правову

охорону прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки" ("Про охорону прав інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки").

Другим вагомим позитивом глави 39 є проголошення ЦК права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки. Згадувані закони про винаходи, корисні моделі, промислові зразки проголошували просто право власності на ці об'єкти. Законодавець вирішив відокремити право власності на такі об'єкти, визначивши для них право інтелектуальної власності. Це набагато краще, ніж виключне право на використання чи просто "виключне право", оскільки творці об'єктів промислової власності ніяк не могли збагнути, в чому воно полягає.

Ще однією позитивною якістю глави 39, як і 4-ої книги в цілому, є проголошення винаходів, корисних моделей і промислових зразків товаром. Це не новела ЦК. Зазначені об'єкти промислової власності уже було проголошено товаром патентними законами України. Але добре те, що ЦК відтворив цю позицію і навіть посилив її. Винахідник чи автор промислового зразка як власники винаходів, корисних моделей, промислових зразків мають право володіти, користуватися і розпоряджатися ними на свій розсуд у межах закону. ЦК лише застерігає, аби це не зашкодило інтересам інших осіб.

За загальним правилом, первинними суб'єктами права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки визнаються творці цих об'єктів. Проте, проголошення цих об'єктів товаром означає, що цей товар має вільно обертатися в цивільному обігу, і, отже, суб'єктом цього права може стати будь-яка фізична або юридична особи, до яких це право може перейти за законом чи договором.

Так само позитивом глави 39 ЦК слід визнати її відповідність умовам міжнародно-правових стандартів. У

цілому норми цієї глави відповідають міжнародним угодам, членом яких є Україна. Це полегшить Україні співробітництво із зарубіжними країнами у науково-технічній сфері. Водночас ЦК не відмовився від своїх національних традицій, наукових доробок, здобутих вітчизняними вченими та правозастосовною практикою.

У ЦК більш чітко, ніж у патентних законах, визначено поділ майнових прав інтелектуальної власності на особисті немайнові і майнові. У Ст. 423 вичерпно вказано, які саме права визнаються як особисті немайнові.

Основним майновим правом, як уже відзначалося, ЦК визнав право інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки. Крім цього, ЦК наділяє суб'єктів права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки низкою інших майнових прав, які в цілому охоплюються поняттям права володіння, користування і розпорядження.

Основною відмінністю права інтелектуальної власності на зазначені об'єкти від речового права власності є часовий характер права інтелектуальної власності. Якщо право власності на речі жодним терміном не обмежено, то право інтелектуальної власності має свою чинність лише протягом терміну, визначеного ЦК і законом.

Свої специфічні особливості має і захист права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, який принципово відрізняється від способів захисту права власності на речі.

Главі 39 ЦК притаманні, безперечно, й інші позитиви, які буде досліджено в монографіях, дисертаціях та наукових статтях відповідно до їхніх значущості і вартості.

Одначе, як на нас, субінститут права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки



ЦК не позбавлено окремих істотних недоліків, прогалин, суперечливих положень тощо.

Основним недоліком глави 39 і ЦК в цілому є те, що законодавець не зміг повною мірою здолати традиційне визнання роботодавця суб'єктом права інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки. ЦК зробив певний поступ у цьому напрямі, та лише на півкроку. Йдеться про те, що за чинним патентним законодавством України право інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, створені у зв'язку з виконанням трудового договору, визнавалося винятково за роботодавцем. ЦК відступив від цього принципу і встановив спільне право інтелектуальної власності творця і роботодавця на об'єкт, створений у зв'язку, з виконанням трудового договору. "Спільне" слід розуміти не як співавторство, а як право спільної інтелектуальної власності на цей об'єкт. Це має значення, оскільки правові режими об'єкта промислової власності, створеного внаслідок співавторства, і об'єкта, створеного у зв'язку з виконанням трудового договору, — різні. Отже, творця і роботодавця слід визнавати як співвласників об'єкта промислової власності, а не співавторів.

На нашу думку, найкращим і найбільш послідовним розв'язанням цієї проблеми було б визнання права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, в будь-якому разі за творцем. Роботодавцю варто надавати лише право використання цього об'єкта протягом встановленого законом часу. Таке розв'язання проблеми поставило б творця у становище, якого він заслуговує. Адже навіть висока платня не може компенсувати внесок творця у створення того чи іншого об'єкта права інтелектуальної власності.

Слід визнати помилковим визначення в ЦК об'єктів винаходів і корисних моделей. Якщо зважати на зміст Статей 459 і 460, то виходить, що між об'єктами винаходів і об'єктами корисних моделей жодної різниці немає. Але ж насправді це не так. Видається, що Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" точніше визначав ці об'єкти. За законодавством країн, які визнають право на корисну модель (ФРН, Іспанія, Італія, Японія та інші), корисна модель, — це таке технічне рішення, яке стосується конструктивного виконання промислового виробу, а також його складових [5]. За Законом України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі", об'єктом винаходу може бути продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослин і тварин тощо); спосіб; застосування раніше відомого продукту за новим призначенням (Ст. 6 ч. 2 Закону). Об'єктом корисної моделі Закон визнає конструктивне виконання пристрою. Наведені норми можна пояснити таким чином. Якщо промисловий зразок — це зовнішня форма промислового виробу, то конструктивне виконання пристрою (корисна модель) — його внутрішня побудова, розташування та взаємозв'язок окремих елементів пристрою.

Корисна модель стосується лише пристрою. Згідно з ЦК, об'єктом винаходу є продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології (Ст. 459 ч. 2); об'єктом корисної моделі може бути продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології (Ст. 460 ч. 2 ЦК). Фактично ці дві Статті ЦК (459 і 460), окрім назви об'єктів, нічим іншим не відрізняються. Навіть якщо законодавець вибрав іншу позицію стосовно визначення об'єкта корисної моделі, то і в такому разі слід було підкреслити відмінність між цими поняттями. За такого викладу цих понять незрозуміло, для чого взагалі введено поняття корисної моделі, якщо воно

повністю поглинається поняттям об'єкта винаходу. Такі визначення об'єктів винаходу і корисної моделі будуть вносити плутанину у разі застосування цих Статей Цивільного Кодексу.

Невиправданим, недоцільним і необгрунтованим є поділ майнових прав інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки на виключні і невиключні. На якій науково-теоретичній чи практичній підставі право дозволяти використання зазначених об'єктів іншим особам (надавати ліцензії) ЦК визнає виключним, а право на використання цих самих об'єктів самим суб'єктом цього права таким не визнає? Чому надавати ліцензію є виключним правом, адже право надавати субліцензію має і ліцензіат? Чому право самому використати винахід, корисну модель, промисловий зразок є невиключним, якщо, крім суб'єкта цього права, ніхто інший використовувати цей об'єкт не може? У Ст. 426 ЦК підкреслюється, що особа, яка має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності, може використовувати цей об'єкт на власний розсуд. Частина 3 цієї самої Статті проголошує, що використання об'єкта права інтелектуальної власності іншою особою здійснюється з дозволу особи, яка має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності. Постає резонне запитання: як може особа (суб'єкт права інтелектуальної власності), яка не має виключного права на використання, передати це право іншій особі?

Видається вкрай нелогічним, що суб'єкт права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок має виключне право надавати ліцензію на використання зазначених об'єктів, але не має виключного права самому використовувати ці об'єкти, і навпаки. Проте така ситуація є можливою тоді, коли суб'єкт права інтелектуальної власності надає виключну

ліцензію. При цьому він позбавляє себе права використовувати цей самий об'єкт. Та якщо він передає ліцензіату виключне право дозволяти використання об'єкта іншій особі, то, очевидно, він сам також таке право має.

Проте проблема полягає не тільки в тому, що майнові права інтелектуальної власності поділено на виключні і невиключні. Проблема і в тому, що ЦК визначив різний початок чинності цих прав. Згідно зі Статтею 465 ЦК "Строк чинності майнових прав інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок" ч. 3, термін чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на винахід спливає через двадцять років, які відраховуються від дати подання заявки на винахід в установленому законом порядку — (підкреслено автором — О.П.). Таким самим є початок чинності прав на корисну модель і промисловий зразок. Просто майнові права (невиключні) на винахід, корисну модель, промисловий зразок є чинними з дати, наступної за датою їхньої державної реєстрації. Таким чином, початок перебігу майнових прав інтелектуальної власності на зазначені об'єкти, встановлений ЦК, різниться залежно від характеру цих прав — виключні вони чи невиключні (ч. I Ст. 465 ЦК).

Отже, виключне право дозволяти використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка (надавати ліцензії) та виключне право перешкоджати неправомірному використанню винаходу, корисної моделі, промислового зразка, в тому числі забороняти таке використання, починають свій перебіг тоді, коли ще самого винаходу, корисної моделі, промислового зразка немає, заявка на них лише розглядається, і патент може бути виданим аж через 4-5 років від дати подання заявки [6]. Немає ще й самого суб'єкта права інтелектуальної власності, заявник ще не одержав патенту, а вже має

право надавати дозвіл на використання і перешкоджати неправомірному використанню цих об'єктів іншими особами. А ці "інші особи", які неправомірно почали використовувати будь-який із зазначених об'єктів, можуть резонно запитати: "А ти хто такий, що маєш право мені забороняти?".

Водночас просто майнові права виникають з дня, що настає за днем державної реєстрації цих об'єктів. І таке рішення є найбільш правильним.

Отже, поділ майнових прав інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки на виключні і невиключні є надуманим, не має під собою будь-якого правового підґрунтя і буде лише вносити плутанину у разі застосування цих норм.

Новелою ЦК є норма, за якою термін дії патенту на винахід встановлено лише на двадцять років, які відраховуються від дати подання заявки в установленому порядку до Установи. ЦК відмовився від інших патентів на винахід (маються на увазі деклараційні патенти). ЦК змінив також терміни чинності патентів на корисну модель і промисловий зразок. Термін чинності патенту на корисну модель — десять років від дати подання заявки в установленому порядку до Установи, а на промисловий зразок — 15 років від дати подання заявки в установленому порядку до Установи.

ЦК сприйняв позицію патентних законів щодо початку чинності патентів на зазначені об'єкти права інтелектуальної власності. А проте, таку позицію не можна визнати бездоганною. Чому майнові права на ці самі об'єкти набувають чинності від дати, яка є наступною за датою державної реєстрації цих об'єктів, а патент набуває чинності від дати подання заявки до Установи. Сам патент буде видано через 4-5 років, а він уже вважається чинним, для підтримання його чинності треба сплачувати встановлений збір. Знову складається досить

парадоксальна ситуація, — винаходу ще немає, а патент на нього вже діє.

Відповідно до Ст. 32 ч. 2 Закону України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі", річний збір за підтримання чинності патенту сплачується за кожний рік його дії, починаючи від дати подання заявки. Документ про першу сплату цього збору має надійти до Установи не пізніше 4 місяців від дати публікації відомостей про видачу патенту. Без довідки про сплату зазначеного збору за підтримання чинності патенту його не буде видано.

Таким чином, термін дії патенту на винахід, корисну модель, промисловий зразок фактично скорочується на час розгляду заявки на ці об'єкти в Установі. Але за час розгляду заявки треба сплачувати встановлений збір за підтримання чинності патенту на винахід, корисну модель, промисловий зразок. Постає резонне запитання: на якій підставі ця законна ситуація анітрохи не стимулює працівників Установи на оперативний розгляд заявки? Навряд чи така ситуація буде сприяти розвитку науково-технічної творчості.

У спеціальній літературі ці об'єкти права інтелектуальної власності об'єднано поняттям "Право на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг". У цій статті буде вживатися і це поняття. Видається, що виділення цих субінституцій в окрему групу під наведеною назвою є виправданим і доцільним. У міжнародно-правових угодах з питань інтелектуальної власності комерційне найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення охоплюються поняттям "право промислової власності". Проте в точному значенні цього поняття вони такими не є. Зазначені об'єкти інтелектуальної, творчої діяльності не є технологічними (технічними) рішеннями, якими є винаходи і корисні

моделі. Вони не є також художньо-конструктивними рішеннями.

Указані комерційні найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення мають своїм завданням саме індивідуалізацію учасників цивільного обігу, товарів і послуг. Тому виділення їх в окрему групу доцільне.

Зазначені об'єкти права інтелектуальної власності охоронялися і до прийняття Цивільного кодексу України. Щоправда, слід підкреслити, що правову охорону цим об'єктам було надано вже законодавством незалежної України. У поки що чинному Цивільному кодексі Української РСР навіть не згадується про товарні знаки.

Охорона права інтелектуальної власності на комерційне найменування офіційно запроваджується лише новим Цивільним кодексом України (далі — ЦК). Спеціального закону про охорону цього об'єкта в Україні не було. Фактично така охорона здійснювалася Положенням про фірму від 22 червня 1927 року [7] та Законом України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 року з наступними змінами і доповненнями [8].

Охорона прав на торговельні марки здійснюється Законом України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 15 грудня 1993 року в редакції від 21 грудня 2000 року [9]. Географічні позначення охороняються Законом України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" від 16 червня 1999 року в редакції від 21 грудня 2000 року [10].

Норми про охорону прав інтелектуальної власності на комерційні найменування, торговельні марки та географічні зазначення в новому ЦК викладено в Главі 43 "Право інтелектуальної власності на комерційне найменування" — 3 статті; в Главі 44 "Право інтелектуальної власності на торговельну марку" — 9

статей; в Главі 45 "Право інтелектуальної власності на географічне зазначення" — 4 статті. Усього ці три субінституції містять 16 статей. Названі законодавчі акти про охорону зазначених об'єктів містять: Положення про фірму — 14 статей; Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" — 24 статті; Закон України "Про охорону прав на зазначення походження товарів — 26 статей. Усього 64 статті проти 16 статей ЦК.

Зрозуміло, що зовсім не всі статті згаданих законодавчих актів за своєю юридичною природою є цивільно-правовими. Там чимало організаційно-правових і адміністративно-правових норм. І все ж слід визнати, що ЦК зазначеним субінституціям приділив недостатню увагу. Проте, у вказаних Главах викладено принципові цивільно-правові засади охорони прав на комерційне найменування, торговельні марки і географічні зазначення.

Але наявність зазначених субінституцій у ЦК України явище, безперечно, позитивне. Адже попередній ЦК Української РСР 1963 р. про ці об'єкти правової охорони навіть не згадував.

Принциповими цивільно-правовими засадами названих субінституцій є такі положення:

1) комерційне найменування, торговельні марки, географічні зазначення проголошено об'єктами правової охорони;

2) вони є результатами інтелектуальної, творчої діяльності;

3) комерційне найменування, торговельні марки, географічні зазначення проголошено об'єктами права інтелектуальної власності;

4) ці об'єкти є об'єктами цивільного обігу.

Достоїнством ЦК стосовно охорони засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг є максимальне наближення основних цивільно-



правових засад цієї охорони до міжнародних стандартів. У них враховано як міжнародний досвід, так і найновіші досягнення національної цивільно-правової науки та правозастосовної практики.

Новелою ЦК є норма (ст. 489), яка містить визначення комерційного найменування. Ним визнається позначення (найменування), що дає можливість вирізнити одну особу поміж інших і не вводити в оману споживача щодо справжньої її діяльності.

Новелою є також і те, що правова охорона комерційному найменуванню надається без обов'язкової державної реєстрації, а з моменту першого використання цього найменування. Тобто правова охорона комерційному найменуванню надається за фактом його використання. Для надання правової охорони не має значення, чи є комерційне найменування частиною торговельної марки. Проте відомості про комерційне найменування можуть вноситися до державних реєстрів, порядок ведення яких встановлюється законом.

Попри те, що ЦК надає комерційному найменуванню правову охорону за фактом його першого використання, все-таки краще, коли відомості про нього будуть занесеними до державного реєстру.

Новелою ЦК є також і норма ст. 489, за якою певні особи можуть мати однакові комерційні найменування, якщо це не вводить в оману споживачів щодо товарів, які вони виробляють і (або) реалізують, та послуг, що ними надаються. Отже, необхідною умовою для виникнення права інтелектуальної власності на одне й те саме комерційне найменування двох осіб має бути неприпустимість допущення помилки споживачів щодо вироблених цими особами товарів чи наданих послуг.

Особливістю охорони права інтелектуальної власності на комерційне найменування є визначення майнових прав інтелектуальної власності за ЦК. Ст. 490

ЦК не поділяє майнові права інтелектуальної власності на комерційне найменування на виключні і невиключні. Ця стаття просто проголошує, що майновими правами інтелектуальної власності на комерційне найменування є:

- 1) право використання комерційного найменування;
- 2) право перешкоджати (невиключне) іншим особам неправомірно використовувати комерційне найменування, а також забороняти таке використання;
- 3) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Зрозуміло, що в розвиток Глави 43 "Право інтелектуальної власності на комерційне найменування" буде прийнято спеціальний закон про охорону права інтелектуальної власності на комерційне найменування. У цьому законі вказані майнові права буде розгорнуто і конкретизовано.

Ще однією особливістю охорони права інтелектуальної власності на комерційне найменування є обмеженість цивільного обігу найменування. Майнові права інтелектуальної власності на комерційне найменування передаються іншій особі лише вкупі з цілісним майновим комплексом особи, якій ці права належать, або з його відповідною частиною.

Чинність майнових прав інтелектуальної власності на комерційне найменування припиняється у разі ліквідації юридичної особи та на інших підставах, встановлених законом. Очевидно, ці підстави буде визначено в законі про комерційне найменування.

Серед засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг найбільш поширеними є торговельна марка (знаки для товарів і послуг, товарні знаки). Правова охорона торговельних марок здійснюється Главою 44 "Право інтелектуальної власності на торговельну марку", яка складається всього з 9 статей,

а також Законом України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" в редакції від 21 грудня 2000 року [11].

Стаття 492 ЦК містить визначення торговельної марки: "Торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів.

Новим у цьому визначенні є визнання торговельною маркою цифри, однаке з нього вилучається колір. Як на нас, колір також може бути визнаним торговельною маркою. Так, принаймні, проголошує ст. 5 ч. 2 Закону України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг".

Новою є норма ст. 494 ч. 3, за якою набуття права інтелектуальної власності на торговельну марку, яка має міжнародну реєстрацію або визнана в установленому законом порядку добре відомою, не потребує засвідчення свідоцтвом. Принагідно варто відзначити, що ні ЦК, ні Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" не містять норм, які б визначали порядок визнання позначення добре відомим. Не було б зайвим у цьому Законі визначити порядок міжнародної реєстрації торговельних марок».

Важливою новелою ЦК є норма ст. 497 ч. 3, яка встановлює: якщо у зв'язку з достроковим припиненням чинності виключних майнових прав інтелектуальної власності на торговельну марку завдано збитків особі, якій було надано дозвіл на її використання, такі збитки відшкодовуються особою, котра надала зазначений дозвіл, якщо інше не встановлено договором чи законом.

Це фактично означає, що особа, котра надала дозвіл на використання торговельної марки іншій особі, може з

власної ініціативи відмовитися від неї лише за умови, що така відмова не завдасть шкоди особі, яка використовує торговельну марку за дозволом її власника. Ця норма буде надійним захистом права на використання торговельної марки особою, якій надано такий дозвіл.

У ЦК більш чітко проголошено норму (ст. 498 ЦК), за якою чинність достроково припинених виключних майнових прав інтелектуальної власності на торговельну марку може бути відновлено у порядку, встановленому законом, за заявою особи, котрій ці права належали у момент їхнього припинення. До речі, зазначену норму в ЦК проголошено стосовно усіх об'єктів права інтелектуальної власності, що слід визнати доцільним. Однак, жоден закон України про промислову власність не містить норм, які б визначали порядок відновлення прав інтелектуальної власності у разі їхнього дострокового припинення. Лише Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" (ст. 22 Закону) проголошує, що ніхто інший, крім колишнього власника свідоцтва, не має права на повторну реєстрацію знака протягом трьох років після припинення дії свідоцтва.

Ст. 500 ЦК містить норми про право попереднього користувача на торговельну марку. Сама по собі ця стаття особливих зауважень не викликає. Викликає зауваження те, що такі статті містяться в усіх Главах 4-ї книги. У цьому ніякої потреби не було, бо вони абсолютно ідентичні. Тому було б доцільнішим помістити ці норми в Загальних положеннях про право інтелектуальної власності (Глава 35 ЦК).

ЦК зберіг поділ майнових прав інтелектуальної власності на торговельну марку на виключні і невиключні. До виключних ЦК відносить право дозволяти використання торговельної марки і право перешкоджати неправомірному використанню торговельної марки, а

також забороняти таке використання. Інші майнові права інтелектуальної власності на торговельну марку визнаються як невиключні. При цьому ЦК не ставить у залежність від виключності чи невиключності цих прав початок набуття ними чинності. Відповідно до ст. 496 ЦК, усі майнові права інтелектуальної власності на торговельну марку набувають своєї чинності з дати, наступної після дати подання заявки до Установи в установленому законом порядку.

Момент набуття чинності майновими правами інтелектуальної власності на торговельну марку був і є таким самим у Законі України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг". ЦК лише відтворив указану норму. А проте вона викликала і буде викликати серйозні зауваження. Як можуть виникати майнові права на торговельну марку з дати подання заявки на неї, коли самої торговельної марки ще немає. Заявник ще не одержав свідоцтва на заявлену торговельну марку. Заявка може розглядатися в Установі протягом двох і більше років. На цей час скорочується термін правової охорони торговельної марки. Однак ці зауваження законодавець не врахував. А вони заслуговують на увагу. Поділ майнових прав інтелектуальної власності на торговельну марку на виключні і невиключні втрачає будь-який сенс.

Ст. 499 проголошує, що права інтелектуальної власності на торговельну марку може бути визнано недійсними з підстав та в порядку, встановленому законом. Закон про торговельну марку встановив такі підстави для визнання зазначених прав недійсними:

1) у разі невідповідності зареєстрованої торговельної марки умовам надання правової охорони;

2) у разі наявності у свідоцтві елементів зображення знака та переліку товарів, яких не було у поданій заявці (ст. 19 Закону).

Наведені підстави для визнання права інтелектуальної власності на торговельну марку недійсним викликають серйозні зауваження. Передусім, Закон визнає недійсним свідоцтво на знак для товарів і послуг, а ЦК визнає недійсним саме право інтелектуальної власності на торговельну марку. Оскільки вищу силу має ЦК, то на це і будемо зважати.

Ст. 497 ЦК, норма якої уже наводилася вище, встановила, що в разі дострокового припинення права інтелектуальної власності на торговельну марку збитки, завдані таким припиненням особі, якій було надано право користування торговельною маркою, мають бути відшкодованими особою, котра надала такий дозвіл. Видається, що такий обов'язок особи, що надала дозвіл на використання торговельної марки третій особі, був би виправданим, якби зазначені підстави для визнання права інтелектуальної власності на торговельну марку недійсним були спричинені самим заявником. Але якщо заявник не припустився жодних помилок, а свідоцтво на торговельну марку було видано заявнику помилково з вини працівників Установи, то постає резонне запитання: чому негативні наслідки мають лягати на власника торговельної марки?

Щоправда, у ст. 497 ч. 3 йдеться лише про дострокове припинення права інтелектуальної власності на торговельну марку, але нічого немає про визнання цього права недійсним та про наслідки такого визнання. Таким чином, наявна серйозна неузгодженість між цими нормами, що може викликати непорозуміння в практиці їхнього застосування.

Слід визнати серйозною прогалиною ЦК те, що в ньому навіть не згадується про колективну торговельну марку, яка уже широко застосовується. У практиці все частіше з'являються такі торговельні марки, як звукові,

світлові і навіть ароматичні позначення. Про такі торговельні марки в ЦК також не згадується.

Главу 45 ЦК присвячено географічним позначенням. Вона складається всього з чотирьох статей, у яких викладено принципи цивільно-правові засади охорони права інтелектуальної власності на географічні зазначення. Основним достоїнством цієї Глави ЦК є те, що в ній більш чітко визначено поняття географічного зазначення.

На тепер в Україні географічні позначення охороняються Законом України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" зі змінами, внесеними, починаючи від 21 грудня 2000 р. [10]. За цим Законом, зазначення походження товарів поділялися на два різновиди: просте і кваліфіковане. Кваліфіковані зазначення походження товарів, у свою чергу, поділялися на назву місця походження товару і географічне зазначення походження товару. Закон містить визначення цих понять, які є настільки заплутаними, що віднайти різницю між ними просто неможливо (ст. 1 Закону). ЦК відмовився від такого поділу, взявши за основу одне поняття — "географічне зазначення", і це слід визнати позитивним. Указана Глава ЦК не містить визначення поняття географічного зазначення. Очевидно, воно буде дано в Законі, який, безперечно, буде приведено у відповідність до ЦК.

Як на нас, визначення поняття географічного зазначення має бути таким:

"Географічне зазначення — це назва країни, населеного пункту, місцевості чи іншого географічного об'єкта, що використовується для позначення товару, особливі властивості якого винятково або головним чином визначаються характерними для даного географічного об'єкта природними умовами або людськими факторами, або природними умовами і

людськими факторами водночас". Передусім позначення товару в такому разі має містити пряму або побічну вказівку на те, що товар походить з конкретної країни, області чи місцевості.

Право інтелектуальної власності на географічне зазначення виникає лише на підставі його державної реєстрації і з дати цієї реєстрації. Обсяг правової охорони визначається характеристиками товару (послуги) і межами географічного місця його (її) походження, зафіксованими державною реєстрацією права інтелектуальної власності на географічне зазначення.

Особливістю охорони права інтелектуальної власності на географічне зазначення є те, що ЦК майнові права на це зазначення не поділяє на виключні і невиключні. Крім цього, ст. 503 ЦК визначає й таке право інтелектуальної власності на географічне позначення, як право на визнання позначення товару/послуги географічним зазначенням.

З таким визначенням права інтелектуальної власності на географічне зазначення погодитися складно. Ст. 503 називається "Право інтелектуальної власності на географічне зазначення", ч.1 п/п 1 якої зазначає, що заявник ще тільки має право на визнання позначення товару (послуги) географічним зазначенням, а це право уже визнається як право інтелектуальної власності на географічне зазначення.

У ЦК більш чітко визначено термін чинності права інтелектуальної власності на географічне зазначення. У ст. 504 ЦК вказано, що право інтелектуальної власності на географічне зазначення є чинним з дати, наступної за датою державної реєстрації, і охороняється безстроково за умови збереження характеристик товару (послуги), позначених цим зазначенням.

Закон України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" (ст. 15 ч.4) встановив термін



правової охорони географічного зазначення на 10 років з дати подання заявки, але цей термін можна продовжувати на кожні наступні 10 років. Але на наш погляд більш вдалим є визначення у ЦК початку набуття чинності правом інтелектуальної власності на географічне зазначення — з дати, наступної за датою державної реєстрації. За Законом — з дати подання заявки.

**Список використаних джерел:**

1. Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика. Том 1. Право интеллектуальной собственности. — К., 1999. С. 153 — 183.
2. Там само. С. 289 — 305.
3. Відомості Верховної Ради України, 2000, № 37, Ст. 307. (з наступними змінами і доповненнями).
4. Відомості Верховної Ради України, 1994, № 7, Ст. 34. (з наступними змінами і доповненнями).
5. Сергеев А.П. Права интеллектуальной собственности в Российской Федерации. Издание второе, переработанное и дополненное. — М., 2001. С. 430.
6. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України 2001 р. — К. 2002. С. 81.
7. Известия ЦИК Союза СССР и ВЦИК от 8 июля 1927 г.
8. Відомості Верховної Ради Української РСР, 1991, № 24, Ст. 272.
9. Відомості Верховної Ради України, 1994, № 7, Ст. 36. (з наступними змінами і доповненнями).
10. Відомості Верховної Ради України, 1999, № 32, Ст. 267. (з наступними змінами і доповненнями).
11. Офіційний вісник України, 2001, № 4, Ст. 109.

## ІНТЕЛЕКУТАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ І СОЦІАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

**О.Д. Святоцький,**

*доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент Академії правових наук України, провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності АПРН України*

Розвиток науки, культури, техніки є одним з головних показників цивілізованості суспільства. Від того, наскільки значним є інтелектуальний потенціал суспільства і рівень його культурного розвитку, залежить зрештою успіх розв'язання посталих перед ним економічних проблем. Технологічно провідні країни світу в останні роки в основу своєї економічної (а в ряді випадків і політичної) стратегії на перші позиції поставили науку та її результати, як основу основ, базис високих технологій. Цілком очевидно, що в сьогоднішніх умовах ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес загалом, нарешті, добробут суспільства значною мірою залежать від рівня освіти та обсягу нагромаджених суспільством знань, від рівня і ефективності творчої діяльності в цьому суспільстві. Не буде перебільшенням твердження, що однією з наймогутніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча діяльність людей. Людина за своєю природою схильна до творчості, вона завжди перебуває в процесі пошуку кращих умов життя, способів його поліпшення, своєї безпеки тощо. Однак унаслідок тих чи інших причин рівень інтелектуальної діяльності в різних країнах неоднаковий. Передусім він визначається рівнем усвідомлення значення цієї діяльності для розвитку суспільства, створенням сприятливих умов для цього виду

творчості та іншими чинниками, які певною мірою їй сприяють.

Будь-який вид доцільної діяльності людини у сучасних умовах — виробництво, оборона, охорона здоров'я тощо — без належного науково-технічного забезпечення просто неможливий, як неможливий і соціально-економічний прогрес суспільства взагалі без духовного розвитку. Ці процеси як взаємопов'язані, так і взаємозалежні. Наука не може успішно розвиватися, якщо виробництво не забезпечить її необхідними інструментами, приладами, обладнанням, а виробництво не може прогресувати без розвитку науки.

Прогрес суспільства неможливий також без налагодженої системи освіти. Отже, сучасна цивілізація тримається на трьох «китах» — освіті, науці, культурі. Якщо занепадає один з цих "китів", країна переходить до групи слаборозвинених. Світовий досвід свідчить, що там, де глибоко усвідомлюють значення і роль цих трьох чинників для суспільного розвитку і приділяють їм належну увагу, країна прирівнюється до числа держав з високорозвинутою економікою. При цьому не сам по собі ринок зумовлює перехід цих країн до груп високорозвинених, а саме рівень розвитку освіти, науки, культури. Ця теза простежується на досвіді Південної Кореї та інших країн Східної і Південної Азії — так званих "маленьких дракончиків", що не мають ні своєї сировини, ні власних енергоносіїв. Не так давно Південна Корея належала до групи слаборозвинених країн, однак там добре усвідомлювали, які саме чинники сприяють переходу держави до розряду країн з високорозвинутою ринковою економікою.

Державною стала політика, коли всі наявні засоби як у сім'ї, так і в державі у цілому були спрямовані на розвиток освіти, науки і культури. Культуру тут потрібно тлумачити в широкому розумінні цього слова — як рівень

розвитку творчості та виробництва, виробничої інфраструктури і матеріально-технічного забезпечення побуту тощо. Саме ці чинники сприяли швидкому розвитку економіки, створенню і раціональному використанню досягнень науки і техніки, що, в свою чергу, вивело вищезазначені країни у передові.

Усі країни з високорозвиненою ринковою економікою відзначаються високим рівнем освіти, науки і культури. Саме це зумовлює і визначає рівень цивілізованості того або іншого суспільства. Вони ж є результатом творчої діяльності людини, оскільки стан і освіти, і культури визначається рівнем розвитку науки. Наукова діяльність—це, безсумнівно, творчий процес.

Творчість — це цілеспрямована пошукова діяльність людини, результатом якої є щось якісно нове, з притаманною йому неповторністю, оригінальністю та суспільно-історичною унікальністю. Творчість властива людині, оскільки передбачає творця — суб'єкта творчої діяльності, яким може бути тільки людина.

Часто творчість визначають як інтелектуальну. Однак це акцентування нічого нового не додає до її характеристики, оскільки слово "інтелект" у перекладі з латини означає пізнання, розуміння, розум. Інтелект — це здатність до мислення, раціонального пізнання. Отже, інтелектуальна творчість — це і є розумна діяльність, адже діяльності без розумного осмислення бути не може, тому що творити здатна тільки людина, наділена розумом. Однак визначення "інтелектуальна творчість" часто вживається в ширшому розумінні.

Творчість притаманна будь-якій діяльності людини, але не будь-яка творчість завершується досягненням певного об'єктивного результату, про який йшлося раніше. Залежно від результатів творчість поділяється на технічну, художню, літературну, наукову, виробничу й іншу (ст. 54 Конституції України) [1].

За цілеспрямованістю творчість можна умовно поділити на два основні види: духовну і науково-технічну. До першого виду належать результати художньої творчості, до другого — науково-технічної. І перший, і другий види охоплюють широке коло найрізноманітніших проявів творчості. Так, Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 року містить значну кількість різновидів художньої творчості людей [21].

Першу групу за видами творчості ми називаємо духовною. При цьому уточнимо, що поняття «результати духовної творчості», як, проте, і саме поняття "духовна творчість", у вітчизняній спеціальній літературі не вживалося. Донедавна термін "духовність" мав інший зміст — релігійний, але згодом зміст цього терміна трансформувався, і в наш час духовність слід розуміти як відповідність певного роду мислення, діяльності і, головним чином, їх змісту загально визнаним людським цінностям — нормам моралі, поведінки, світогляду, світовідчуття тощо. Однак треба мати на увазі, що передусім духовність сучасного суспільства зумовлюється саме змістом, спрямованістю, емоційним впливом літератури, мистецтва, науки. Отже, творчість гуманітарного характеру, спрямовану на збагачення внутрішнього світу людини, на формування її світогляду, якостей, можна вважати духовною творчістю. Вона охоплює літературну, наукову, художню, виконавську майстерність артистів, звукозапис, радіомовлення і телебачення, а також інші види творчої діяльності гуманітарного характеру.

Творчість відіграє значну роль у соціально-корисній діяльності суспільства загалом, і ця роль постійно зростає. Межі творчості неухильно розширюються, виникають усе нові її форми і види. У свою чергу, це зумовлює зростання кількості позитивних результатів творчої діяльності, які

стають досить вигідним товаром як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку, і попит на цей вид товару постійно зростає.

Такий товар містить широкий спектр результатів творчої діяльності. Це передусім різноманітна друкована продукція, що тематично представляє науку, художню літературу, музику, мистецтво тощо. Це величезний ринок аудіовізуальної продукції, фонограм, програм організації мовлення. Дедалі більшого поширення набувають різноманітні способи фіксації виконання, яке користується значним попитом. Усі знають, якого величезного поширення набули аудіо- і відеозаписи виконавської майстерності. Архітектура і мистецтво містобудування, фотографічні твори і твори, отримані способами, аналогічними фотографії, скульптура, графіка, дизайн, картини! твори прикладного мистецтва, науки, літератури — все це товар. У більшості випадків людина творить не заради власного задоволення, а для створення товару вищої якості і завдяки його продажу прагне поліпшити власне життя і життя своїх близьких.

Величезну групу (другу) складають результати науково-технічної творчості. Науково-технічні досягнення передусім сприяють підвищенню технічного рівня суспільного виробництва, його ефективності, продуктивності тощо. Тому результати науково-технічної творчості користуються підвищеним попитом на ринку науково-технічної продукції. Ця продукція (товар) відображає науково-технічний прогрес у суспільстві і тому має не менш важливе значення, ніж література і мистецтво.

Науково-технічний прогрес не слід розглядати як відокремлене явище. Сучасне виробництво не може розвиватися без його належного забезпечення. Тому науково-технічні досягнення і виробництво розглядаються як єдиний процес розвитку науки, техніки і

виробництва. Ці три стадії єдиного процесу взаємообумовлені, безперервні і нескінченні. Виробництво буде вимагати від науки і науково-технічних досліджень нових і нових рішень, тобто винаходів та інших досягнень, які б постійно підвищували ефективність суспільного виробництва. Цього потребують закони ринкової економіки, здорова конкуренція виробників, коли виникає питання: як виробити товар, який би мав попит і знайшов свого споживача.

Нарешті, третя група об'єктів інтелектуальної власності — засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, товару і послуг. Це також своєрідний товар, який сприяє збуту іншого товару. На сьогодні перед виробниками, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою, часто-густо постає проблема збуту. Однорідних товарів так багато, що ринок уже не в змозі всіх їх поглинути. У морі однорідних товарів споживач шукає саме той, який вирізняється якістю, привабливим зовнішнім оформленням, економічністю та іншими якісними або екстетичними ознаками. При цьому споживач повинен керуватися спеціальними позначеннями і найменуваннями, за допомоги яких він зможе відрізнити товар одного виробника від однорідного товару іншого виробника. Тому подібні позначення за сучасних умов також є товаром, який продається і купується на ринку.

Раціональне і доречне використання зазначеного товару забезпечує його власнику вельми солідні прибутки. Його можна використати багатьма різноманітними способами. Але в межах, визначених законом.

Найбільш поширеним способом використання і результатів інтелектуальної діяльності є використання їх для задоволення власних потреб у різноманітних речах, знаряддя праці, обладнанні, естетичних і духовних

запитів суспільства тощо. Впровадження науково-технічних досягнень у виробництво підвищує його технічний рівень, продуктивність, ефективність, поліпшує безпеку праці. Суспільне виробництво перебуває у постійній динаміці, безперервно потребує удосконалення, оскільки інакше воно не розвиватиметься.

Значний прибуток об'єкти інтелектуальної власності можуть давати як товар. Вони є предметом ліцензійних договорів на прав використання іншими, в тому числі зарубіжними, фірмами. Торгівля ліцензіями – досить вигідний бізнес, який забезпечує власникам патентів солідну вигоду. Предметом торгівлі можуть бути і сам об'єкти інтелектуальної власності.

У гуманітарній сфері результати інтелектуальної діяльності зумовлюють успішний розвиток освіти, культури і мистецтва. Вони формують світогляд суспільства. Рішень його цивілізованості. Культуру взаємовідносин, дбайливе ставлення до навколишнього середовища.

Тому очевидно, що значення і роль об'єктів інтелектуальної власності для соціально-економічного прогресу суспільства важко переоцінити, радше навпаки. Там, де належним чином сприяють інтелектуальній діяльності, досягається високий рівень добробуту народу, зміцнюються морально-етичні підвалини суспільства. Світовий досвід свідчить: прогресу досягають там, де цінують інтелектуальну діяльність і уміло користуються її плодами. Проблема полягає також і в тому, що мало отримати бажані результати творчої діяльності, їх ще треба раціонально використати, а це часто не легше, ніж їх створити.

Слід відзначити, що наша країна мала і досі ще має досить потужний інтелектуальний потенціал. Водночас на сьогоднішній день є ситуація, що чимало досягнень світового рівня за великим рахунком не було раціонально



спрямовано на користь нашого народу, що не свідчить на користь світогляду та творчого потенціалу нашого суспільства.

**Список використаних джерел:**

1. Конституція України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
2. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ // Відомості Верховної Ради України, 1994, № 13, Ст. 64. (зі змінами та доповненнями).

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
ІНТЕЛЕКУТАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ОСВІТИ**

**О.П. Орлюк,**

*доктор юридичних наук, директор НДІ інтелектуальної власності  
АПрН України, доцент*

В останні декілька років в Україні почали розуміти необхідність становлення національної інноваційної моделі, що повинна базуватися на органічному поєднанні політичних, гуманітарних, соціально-психологічних та інституційних передумов. Тільки у повному комплексі вони здатні надати нових відчутних імпульсів трансформаційних процесам, розвитку суспільства на інноваційній основі [1]. Уряд, управлінці, наукові установи повинні забезпечити осмислений перехід української економіки до інноваційної моделі розвитку. На цьому, зокрема, наголошував Президент України у своєму виступі на науково-практичній конференції

"Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України" 21 лютого 2003 р.

Суть інноваційної перебудови економічної політики полягає в максимальній концентрації наявних ресурсів на конкурентоспроможних галузях технічного прогресу. Зрозуміло, що здійснювати на практиці інноваційну перебудову економіки можуть якісно підготовлені фахівці, у тому числі й у сфері інтелектуальної власності.

На жаль, не дивлячись на певні заходи й кроки, що здійснювалися органами державної влади протягом останніх років, у сфері інтелектуальної власності залишається й досі значна кількість проблем та прогалин, як у її правовому забезпеченні й охороні, так і в інших напрямках, у тому числі підготовці якісних фахівців. Представники господарюючих структур, органи управління, науковці досі до кінця не розуміють, які можливості можуть реалізовуватися при належному забезпеченні прав на інтелектуальну власність. Тим більше, що в сучасних умовах здобутки науково-технічного прогресу не просто трансформуються в безпосередню продуктивну силу, а й зумовлюють її розвиток, науково-технічний рівень і економічну ефективність.

Рівень науково-технічного і духовного потенціалу безперечно залежить від рівня освіти. Зрозуміло, що в сучасних умовах вища освіта є тим фактором, який свідчить про рівень розвитку держави, оскільки суспільно вимагає і вимагатиме постійно значної кількості фахівців з вищою освітою, здатних створювати та використовувати високі технології.

Ще у 2002 р. вчені наголошували, що зростання ролі і значення інтелектуальної діяльності в соціально-економічному розвитку суспільства зумовлює необхідність розв'язання принаймні трьох груп проблем: 1) правового забезпечення інтелектуальної діяльності;

2) широкого і раціонального використання результатів інтелектуальної діяльності; 3) захисту прав суб'єктів інтелектуальної власності [2].

В ракурсі зазначеного абсолютно слушним і своєчасним виглядає проведення конференції зі статусом національної, присвяченої розгляду проблем підготовки фахівців з інтелектуальної власності в Україні. Зрозумілим є її залежність якості підготовки таких фахівців з майбутнім розвитком науки, у тому числі юриспруденції.

На сучасному етапі розвитку державності юридична освіта в Україні відноситься до ключових галузей вищої освіти. Принципові зміни в діяльності державного апарату, правовому регулюванні у сфері економіки, фінансів, торгівлі, перехід суспільства до соціально орієнтованої ринкової економіки вимагають якісних змін в ідеології та методиці підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Тому абсолютно чітко повинна бути окреслена модель спеціаліста-юриста і, як її складові, модель особистості та модель підготовки [3].

Слід зауважити, що якщо в більшості галузей юридичної науки мова йде сьогодні про оновлення наукових підходів до розвитку кардинальних проблем правознавства, то у сфері інтелектуальної власності наукова спільнота стикається з розробкою нових знань, підходів, формування ефективного правового механізму для забезпечення належного рівня функціонування держави у міжнародній системі координат.

Проблеми якісної підготовки фахівців у сфері інтелектуальної власності значно ускладнюються тим, що обрана сфера вимагає надання знань у декількох галузях науки.

Фахівець у сфері інтелектуальної власності повинен володіти набором методів та інструментарієм, що є базовим для юриспруденції, економіки, філології,

технічних наук. Зрозуміло, що надати в повному обсязі такі знання не зможе жодний вищий навчальний заклад, та й це буде невірним за самою методологією викладання. Однак у вигляді спецкурсів такі дисципліни слід викладати при підготовці фахівців із освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр інтелектуальної власності».

Актуальним є запровадження у вищих навчальних закладах викладання дисциплін у сфері інтелектуальної власності не у вигляді спецкурсів (а це 14-20 годин в середньому), а у вигляді повноцінних навчальних курсів. У свою чергу на спецкурсах повинні викладатися питання супровідних галузей наук. У вищих навчальних закладах, де готують зокрема фахівців із спеціальності «правознавство», відсутня і окрема спеціальність, присвячена питанням інтелектуальної власності та її правової охорони. Вона викладається, як правило, у межах спеціальностей "Цивільне та трудове право", "Господарське право".

Тому доцільним є включення до навчальних програм вузів курсів та спецкурсів (залежно від спеціальності, за якою здійснюється підготовка спеціаліста), що надають знання у сфері: методів захисту інформації, інформаційних технологій, механізмів захисту авторського права та суміжних прав, охорони прав авторів програмного забезпечення, економічного ризику та управління інноваційною діяльністю, експертизи об'єктів промислової власності, патентних досліджень, державної системи управління механізмів реалізації інтелектуальної власності тощо.

У такому разі при сукупному наборі вищезазначених дисциплін поряд із базовими, що включені сьогодні до навчальних програм вузів за відповідними спеціальностями, студенти зможуть отримати базові

знання, які дозволять їм обізнано обирати майбутні напрями діяльності, у тому числі й наукової.

Зарахування до аспірантур або прикріплення в якості здобувачів фахівців, що отримали вищу освіту за спеціальністю «правознавство», здійснюється у межах спеціальності 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. Деякі роботи можуть виконуватися також за спеціальністю 12.00.04 – господарське право; арбітражний процес. Водночас проблемою є те, що молоді науковці, які збираються здійснювати дослідження у сфері авторського права, патентного права та інших напрямів правової охорони інтелектуальної власності, приходять із загальною юридичною освітою, не володіючи спеціальними знаннями.

Позитивним є те, що сьогодні в Україні є декілька вузів, які надають спеціальну освіту у сфері інтелектуальної власності. Зокрема, мова йде про Інститут інтелектуальної власності і права, який готує спеціалістів та магістрів за спеціальністю "Інтелектуальна власність"; Тернопільську академію народного господарства, що здійснює підготовку магістрів із зазначеної спеціальності; Інститут економіки та права КРОК тощо. Однак слід зауважити, що підготовка здійснюється переважно на базі отриманої вищої освіти та досвіду роботи.

Враховуючи фактор вступу в чинність із 1 січня 2004 року нових Цивільного та Господарського кодексів України, які закріплюють нові підходи до правового регулювання суспільних відносин, у тому числі й у сфері інтелектуальної власності, зрозумілим є перспективність науково-практичних досліджень за цією тематикою.

Водночас цивільно-правова наука не здатна поки запропонувати в належній кількості та відповідної якості теоретичні та практичні ідеї, наукові положення, пропозиції й рекомендації, що знайдуть свого втілення у

нормах права, і стимулюватимуть, в кінцевому результаті, інтелектуальну діяльність. Захищені в останні роки дисертаційні дослідження з проблем правової охорони інтелектуальної власності спрямовані на розв'язання окремих питань теорії інтелектуальної власності, але не забезпечують здійснення крупно масштабних досліджень проблем її правової охорони.

Зокрема, можна перерахувати по пальцях докторів наук, які захистили дисертації у сфері інтелектуальної власності (особливо це стосується правових досліджень). Незначну кількість складають і кандидатські дослідження із зазначеної тематики, які пройшли через ВАК України за правовими спеціальностями. За період з 2000 року кількість робіт, що в тому чи іншому ступені торкаються проблем правового регулювання питань інтелектуальної власності, не перевищують 30-40. Водночас досліджень, які безпосередньо здійснені у цій сфері, значно менше.

Слід зауважити, що робота над дисертаційними дослідженнями у сфері правової охорони інтелектуальної власності значно ускладнюється відсутністю у більшості вузів України фахівців, які б могли здійснювати кваліфіковане наукове керівництво. Фактично, лише незначна кількість вищих навчальних та наукових закладів країни можуть забезпечити гідний рівень наукового керівництва. Сюди можна віднести Національну юридичну академію імені Ярослава Мудрого, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут держави і права ім. В.М. Корецького НАН України та декілька інших.

Ця ж проблема торкається і забезпечення належними науково-викладацькими кадрами процесу підготовки фахівців вищими навчальними закладами.

Тому актуальним є питання розширення кола вищих навчальних та наукових закладів України, які б могли забезпечити підготовку наукових кадрів, що спроможні в

майбутньому не лише розробляти концептуальні основи інтелектуальної власності, а й забезпечувати якісне викладання у навчальних закладах та здійснювати належне наукове керівництво.

Тобто, проблема підготовки фахівців з інтелектуальної власності вищого рівня – магістрів з права інтелектуальної власності, кандидатів та докторів наук з відповідних спеціальностей, продовжує залишатися актуальною. Тим більше, що значно підвищується необхідність у проведенні планомірних, фундаментальних й ґрунтовних досліджень проблем правової охорони інтелектуальної власності.

У цій галузі науково-практичної діяльності помітне місце посідає Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Академії правових наук України, створений відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 29 травня 2001 р. № 582. Його працівники є постійними учасниками науково-практичних конференцій, семінарів, круглих столів, що торкаються питань та проблем інтелектуальної власності. За роки існування Інститутом розроблені та видані підручники з інтелектуальної власності, навчальні посібники, методичні рекомендації, плани навчальних програм, за якими здійснюється викладання у вищих навчальних закладах України. Зокрема, забезпечення учбовою літературою є не менш важливим питанням при розгляді питання щодо підготовки фахівців освітніми закладами. Значними є й здобутки Інституту у проведенні науково-практичних досліджень, нормотворчій діяльності, координаційній діяльності тощо. Виходячи з цього, заклад може забезпечити належні умови для підготовки молодих учених, які цікавляться проблемами правової охорони інтелектуальної власності.

Підсумовуючи в цілому вищевикладене, можна говорити про те, що нормативне визначення стандартів

вищої освіти вищих навчальних закладів з питань інтелектуальної власності, вдосконалення показників для визнання дисертаційних досліджень, які в цілому сприяють розвитку теорії та практики, вимагає застосування інноваційних освітніх технологій. Їх запровадження у навчальні плани вищих навчальних закладів у якості стандартів відповідатиме сучасному рівню національної освіти.

#### **Список використаних джерел:**

1. Святоцький О.Д., Крайнев П.П., Ревуцький С.Ф. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії і практики / За ред. О.Д. Святоцького. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2003. – 80 с.
2. Тацій В., Підпригора О., Святоцький О. Нагальна потреба інтелектуально-правової освіти в Україні // Право України. – 2002. – № 2. – С. 10–14.
3. Проблемы юридического образования // Зеркало недели. – № 3 (428), 25 – 31 января 2003г.

### **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОХОРОНИ НАЗВ ДОМЕНІВ В ІНТЕРНЕТІ**

**В.С. Дроб'язко,**

*кандидат філологічних наук, завідувач відділом авторського права та суміжних прав НДІ інтелектуальної власності АПрН України, консультант Українського агентства з авторських та суміжних прав*

Однією з проблем, над дослідженням якої працює Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), є проблема забезпечення правової охорони назв доменів в Інтернеті.



Впродовж 1998 — 1999 рр. ВОІВ здійснила перший процес дослідження зазначеної проблеми, підсумком якого стала публікація 30 квітня 1999 р. доповіді "Управління назвами і адресами доменів в Інтернеті: питання інтелектуальної власності" [1]. Доповідь містить рекомендаційні заходи, спрямовані на зменшення розбіжностей, наявних між системою інтелектуальної власності і системою назв доменів (DNS), а також на запобігання і врегулювання конфліктів між назвами доменів і товарними знаками. Частина рекомендацій стосувалася створення єдиної процедури врегулювання спорів щодо назв доменів у разі тверджень, що реєстрація і використання назви домену є зловживанням стосовно відповідного товарного знака. Зазначені рекомендації в серпні 1999 р. було прийнято Корпорацією Інтернету з присвоєння назв і номерів (ICANN) і використано як підґрунтя для розробки Єдиної політики врегулювання спорів щодо назв доменів (ЄПВС). Набувши чинності в грудні 1999 р., ЄПВС нині розглядається в широкому плані як основний засіб боротьби з правопорушеннями стосовно товарних знаків у родових доменах верхнього рівня (РДВР), у межах якої розглядається понад 6000 таких випадків. З них понад 4000 було надіслано на розгляд до Центру ВОІВ з арбітражу і посередництва — провідної організації з врегулювання спорів відповідно до ЄПВС. Ця сама процедура стала ширше застосовуватися стосовно кодів країн доменів верхнього рівня (ККДВР), бо чимало адміністраторів ККДВР почали використовувати на добровільних засадах цю процедуру або її різновиди. Нині 25 адміністраторів ККДВР користуються послугами Центру ВОІВ з арбітражу і посередництва для врегулювання спорів на підставі ЄПВС або її різновидів.

Подальша практика засвідчила, що, крім товарних знаків, ще низка зазначень стали предметом

недобросовісного використання у DNS. Зокрема, у вказаній доповіді згадувалися фірмові найменування, географічні зазначення і власні імена.

У червні 2000 р. ВОІВ дістала листа від уряду Австралії і 19 інших урядів держав-членів з проханням ініціювати Другий процес у рамках ВОІВ для розгляду тих питань інтелектуальної власності щодо назв доменів в Інтернеті, які залишилися ще нерозглянутими. Прохання було підтримано Генеральною Асамблеєю ВОІВ [2].

Ці питання стосувалися порушень, зловживань, введення в оману або недобросовісної реєстрації доменів як назв:

- міжнародних непатентованих лікарських препаратів (INNs);
- фірмових найменувань;
- особистих імен;
- повних і скорочених назв міжнародних міжурядових організацій (МУО);
- зазначень походження, а також географічних зазначень і назв країн.

У межах Другого процесу обговорювалася і роль технічних засобів для полегшення у розв'язанні проблем інтелектуальної власності в DNS, і в цьому зв'язку особливу увагу було виявлено до баз даних WHOIS. Система баз даних WHOIS містить добір інформації стосовно деталей встановлення зв'язку з реєстрантами назв доменів, а також встановлення технічних та адміністративних контактів і взаємопов'язаних технічних даних, які, переважно, є доступними для всіх користувачів за здійснення пошуку в режимі реального часу.

Під час Другого процесу в межах ВОІВ згадані вище питання розглядалися шляхом консультацій, здійснюваних в режимі он-лайн, і особистих зустрічей під час регіональних нарад, результатом яких стала доповідь "Визнання назв і використання назв в системі назв

доменів Інтернету", яку було опубліковано 3 вересня 2001 р. [3].

Доцільним є коротко зупинитися на основних положеннях доповіді щодо питань, які обговорювалися.

### ***1. Міжнародні непатентовані назви лікарських препаратів (INNs)***

Система INNs являє собою систему найменувань, створену відповідно до резолюцій Всесвітньої організації охорони здоров'я, яка застосовується для присвоєння єдиної назви новому фармацевтичному препарату. Ця єдина назва має бути родовою, а це передбачає, що вона не може бути пов'язаною з правами власності, має бути доступною для використання загалом як засобу підвищення якості медичного обслуговування і можливості для медичних працівників і пацієнтів цілого світу визначати новий лікарський засіб посиланням на одну конкретну родову назву. У межах системи INNs досягнуто консенсусу між керівниками установ охорони здоров'я і приватним сектором стосовно того, що зазначені назви не будуть реєструватися або використовуватися як товарні знаки.

У доповіді про Другий процес аналізуються випадки недобросовісної реєстрації INNs як назв доменів і відзначається, що є низка INNs, які стосуються, передовсім, найширше використовуваних лікарських засобів, зареєстрованих різними сторонами як назви доменів. У доповіді зроблено висновок, що реєстрація INNs як назви домену призводить до того, що конкретний єдиний простір у DNS контролюється однією конкретною стороною, а це може розглядатися як невідповідність цілям політики, на якій засновано систему INN. У доповіді про Другий процес рекомендується вжити заходів щодо охорони INNs від їх недобросовісної реєстрації як назв доменів. Зокрема, в ній міститься рекомендація: будь-яка зацікавлена сторона повинна мати

право подавати повідомлення про те, що реєстрація назви домену в PDDB є ідентичною INNs, і що після засвідчення ВОІВ спільно з ВООЗ повної ідентичності між реєстрацією назви домену і відповідного INNs, подання повідомлення ICANN і засвідчення цього факту ICANN з повідомленням відповідного реєстратора реєстрацію назви домену має бути скасовано.

## **2. Фірмові найменування**

У доповіді про Другий процес розглядалася можливість розширення сфери застосування ЄПВС для того, аби охопити і фірмові найменування. Хоча фірмові найменування забезпечуються захистом на міжнародному рівні, відповідно до статті 8 Паризької конвенції, в доповіді про Другий процес немає рекомендації, щоб ЄПВС було модифіковано таким чином, аби дозволити подання скарг на підставі недобросовісних реєстрацій і використання фірмових найменувань. Викладені в доповіді підстави на підтримку такої рекомендації включали: різноманітність національних підходів до охорони фірмових найменувань; відсутність підтвердження про виникнення проблем у DNS щодо самих фірмових найменувань; той фактор, що деякі реєстранти можуть мати законний інтерес до фірмового найменування (бо процедура встановлення наявності фірмового найменування в багатьох юрисдикціях відносно нескладна) і ті обставини, що основні користувачі фірмових найменувань — малі підприємства, обмежені здебільшого місцевою сферою діяльності, можуть мати труднощі щодо виконання умов, необхідних для одержання охорони на глобальному рівні за допомоги ЄПВС.

## **3. Особисті імена**

У випадках, надісланих на розгляд, за якими було прийнято рішення в межах ЄПВС, значення товарних знаків інтерпретувалося як таке, що поширюється не лише

на зареєстровані товарні знаки, а й на незареєстровані або добре відомі. У зв'язку з цим чимало осіб використовували ЄПВС для того, щоб надіслати на розгляд випадки недобросовісної реєстрації їхніх особистих імен як назв доменів. Проте в доповіді про Другий процес зазначено два обмеження щодо використання ЄПВС як засобу охорони особистих імен від недобросовісної реєстрації як назв доменів. Перше обмеження стосується країн, в яких не визнаються права на добре відомі або незареєстровані товарні знаки. У цих країнах ЄПВС не може бути використаною для охорони особистих імен від недобросовісної реєстрації як назв доменів, за винятком випадків, коли популярність або торговельна репутація конкретної особи поширюються і на країну, де визнаються незареєстровані або добре відомі товарні знаки, що з огляду на це може бути підставою для охорони її імені як товарного знака. Друге обмеження полягає в тому, що особисті імена охороняються в торгівлі, бо це є основною підставою для права на товарний знак.

Таким чином, ЄПВС не забезпечує будь-якої охорони особистим іменам, які можуть мати певну репутацію, але жодною мірою не комерціалізовані, як, наприклад, особисті імена політичних діячів або історичних осіб. Окрім того, в доповіді про Другий процес відзначалося, що поза сферою товарних знаків відсутні норми, які передбачають охорону особистих імен, і що на національному рівні існує розмаїття правових теорій, використовуваних для встановлення правової охорони, яка тільки може існувати, щодо особистих імен. У доповіді про Другий процес зроблено висновок, що внаслідок такої різноманітності і відсутності будь-яких міжнародних норм поза сферою товарних знаків для охорони особистих імен не слід вносити будь-

які зміни до ЄПВС для створення спеціального режиму охорони особистих імен.

#### **4. Повні та скорочені назви міжурядових організацій (МУО)**

Повні та скорочені назви МУО охороняються, відповідно до Статті 6ter Паризької конвенції та Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС), а також деяких положень інших міжнародних конвенцій, які надають конкретну охорону певним назвам МУО або назвам, що використовуються на міжнародному рівні (наприклад, Стаття 53 Женевської конвенції, яка забороняє використовувати назву "Червоний Хрест"). Стаття 6ter Паризької конвенції не забезпечує будь-якої автоматичної охорони повним і скороченим назвам МУО, проте передбачає подання повідомлення до ВОІВ щодо покажчика, для якого запитується охорона з боку МУО, причому про це повідомлення згодом інформуються держави-члени ВОІВ. Донині такі повідомлення подали 102 організації, і, отже, вони користуються охороною, відповідно до Статті 6ter.

Охорона в межах цього положення поширюється на охорону проти будь-якої реєстрації або використання повної чи скороченої назви МУО як товарного знака, з врахуванням обмеження, яке передбачає, що держава-член може впровадити вимогу про те, що таке використання чи реєстрація вводять в оману або викликають асоціацію, що вводять в оману, між даним товарним знаком і повною або скороченою назвою МУО. З огляду на те, що МУО, в межах міжнародного права, користується передбаченим національною юрисдикцією імунітетом, положення Статті 6ter Паризької конвенції набувають чинності головним чином через посередництво світових відомств промислової власності, яким надсилаються повідомлення про реєстрацію в межах Статті 6ter, і саме ці відомства забезпечують таку

ситуацію, яка не дозволяє здійснювати реєстрації, що вводять в оману, або використання таких повних або скорочених назв, що охороняються, як товарні знаки.

З урахуванням добре розробленої міжнародної правової охорони повних і скорочених назв МУО у доповіді про Другий процес рекомендується розробити спеціальну адміністративну процедуру, аналогічну ЄПВС, у межах якої МУО матимуть можливість подавати скаргу з метою передачі або відміни реєстрації назви домену, яка являє собою використання, що вводить в оману, повної або скороченої назви МУО.

Проте в доповіді Другого процесу зазначається, що рекомендована процедура має відрізнитися від ЄПВС у зв'язку з імунітетом у межах юрисдикції МУО. Відзначаючи, що, відповідно до ЄПВС, будь-яка країна, яка дотримується цієї практики, може розпочати на національному рівні такі процедури до, під час або після подання скарги, і що в деяких певних місцевостях скарги підпадають під юрисдикцію національних судів, у доповіді про Другий процес рекомендується, щоб ці положення не застосовувалися щодо скарг, які можуть бути поданими до МУО.

#### **5. Назви країн**

У доповіді про Другий процес наголошується, що значну кількість назв країн було зареєстровано фізичними особами або об'єднаннями як назви доменів, хоча у більшості таких випадків реєстрант є приватною особою або представником об'єднання, не пов'язаними з урядом країни, чію назву було зареєстровано. У доповіді надалі відзначається, що питання правомірності реєстрації назви країни як назви доменів пов'язується деякими країнами з тим, що вони розглядаються як національний суверенний інтерес. У доповіді про Другий процес зроблено висновок, що на міжнародному рівні не існує встановленої правової охорони для назв країн. Зважаючи на це, висловлено

рекомендацію, щоб питання про охорону у рДВР назв країн було детальніше розглянуто на відповідних міжурядових нарадах, зокрема, аби обміркувати необхідність розробки нових міжнародних правил для охорони назв країн.

#### **6. Географічні зазначення**

У міжнародних договорах, зокрема, у Паризькій конвенції та Угоді ТРІПС, міститься низка норм, які регулюють охорону географічних зазначень. У доповіді про Другий процес відзначаються труднощі, пов'язані зі зміною ЄПВС, стосовно можливості недобросовісного використання географічних зазначень через реєстрацію назв доменів. Ці труднощі пов'язані, зокрема, з відсутністю міжнародного механізму визнання того, що становить географічне зазначення, і з тим фактом, що чинні міжнародні норми стосуються торгівлі і товарів, тоді як реєстрація назв доменів охоплює розлогішу сферу, ніж торгівля і товари. З урахуванням цих труднощів у доповіді про Другий процес було рекомендовано не вносити змін до ЄПВС на даному етапі щодо можливості розгляду скарг про реєстрацію і використання назв доменів з порушенням правил, що стосуються охорони географічних зазначень.

Звіт про роботу ВОІВ щодо назв доменів Інтернету заслухано на двадцять восьмій (13-ій позачерговій) сесії Генеральної Асамблеї ВОІВ (Женева, 23 вересня — 1 жовтня 2002 р.) [4]. Міжнародне обговорення актуальних проблем стосовно назв доменів в Інтернеті продовжується.

#### **Список використаних джерел:**

1. Публікація ВОІВ № 439.
2. Документи WIPO/GA/26/3 і WIPO/GA/26/10.
3. Публікація ВОІВ № 843.
4. Документ WIPO/WO/GA/28/3.



## ВИДИ ЛІЦЕНЗІЙ НА ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

**В.М. Крижна,**

*кандидат юридичних наук, завідувач лабораторії прав на об'єкти інтелектуальної власності НДІ інтелектуальної власності АПрН України, доцент Національної юридичної академії імені Ярослава Мудрого*

Становлення ринкової економіки неабияк збільшує значення об'єктів інтелектуальної власності у розвитку матеріального виробництва і житті суспільства. Основна маса знань, накопичених людством, стає доступною для ознайомлення і використання будь-якими компетентними у цій галузі особами. Однак певну їх частину виключено з вільного обігу, оскільки монопольні права на них належать конкретним суб'єктам. У зв'язку з цим актуально дослідити можливі способи використання таких результатів творчої діяльності.

Правовою формою практичного застосування об'єктів інтелектуальної власності зацікавленими особами є видача їм ліцензії.

Ліцензія — це дозвіл. Дане поняття відоме не лише патентному, але й іншим галузям права. Наприклад, в адміністративному праві під ліцензією мають на увазі спеціальний дозвіл, який видається уповноваженими державними органами. Що стосується права інтелектуальної власності, то тут ліцензію може видавати автор (коли йдеться про авторське право) або власник охоронного документа на винахід, корисну модель, промисловий зразок, знак для товарів і послуг, топографію інтегральних мікросхем, сорт рослин.

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р., який набрав чинності з 1.01.2004 р. (далі — ЦК України), однією з правових форм розпорядження майновими

правами інтелектуальної власності передбачає ліцензію на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Відповідно до ст. 1108 ЦК України особа, котра має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензіар), може надати іншій особі (ліцензіату) письмове повноваження, яке надає їй право на використання цього об'єкта в певній обмеженій сфері (ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності). Така ліцензія може бути оформлена як окремий документ або бути складовою ліцензійного договору.

Залежно від підстав (предмет, обсяг прав, умови їх надання тощо) можна провести класифікацію ліцензій за різновидами.

З огляду на предмет ліцензії розрізняють ліцензії на винахід, корисну модель, промисловий зразок, знак для товарів і послуг, топографію інтегральних мікросхем, сорт рослин.

За обсягом прав, що надаються, розрізняють обмежені і повні ліцензії.

ЦК України закріплює три види обмежених ліцензій: виключну, одиничну, невиключну (п. 3 ст. 1108). Різниця між ними визначається залежно від того, якою мірою виключено конкуренцію ліцензіара та інших осіб зі сфери діяльності ліцензіата. Вибір типу ліцензії залежить передусім від обсягу ринку і характеру об'єкта.

Невиключна ліцензія допускає можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, обмеженій цією ліцензією, і видачу ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері. Отже, повноваження власника охоронного документа ні за суттю, ні за обсягом не обмежуються. У літературі невиключну ліцензію ще називають простою.

На практиці невиключні ліцензії широко використовують, зазвичай, у тих галузях, де творчі досягнення стосуються сфер масового виробництва і споживання. Зумовлено це тим, що тут існує постійна потреба у створюваній продукції, тому наявність декількох ліцензіатів не завадить її нормальній реалізації. Крім того, кілька ліцензіатів швидше освоюють ринок. Проте слід зважати на те, що надмір невиключних ліцензій (наприклад, в Україні) свідчить про слабо розвинену економіку і про недостатню конкуренцію на внутрішньому ринку.

Одинична ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, обмеженій цією ліцензією, але допускає можливість використання ліцензіаром цього об'єкта у зазначеній сфері. Ймовірно, саме тому, що поряд з патентовласником в обумовлених межах застосовувати об'єкт інтелектуальної власності має право лише один ліцензіат, у літературі така ліцензія називається одноособовою.

Виключна ліцензія видається лише одному ліцензіату і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності у сфері, обмеженій цією ліцензією, та видачі ним іншим особам ліцензій на використання цього об'єкта у зазначеній сфері.

За договором виключної ліцензії ліцензіар надає ліцензіату право виняткового використання предмета ліцензії у межах, обумовлених в угоді, відмовляючись водночас від використання і надання іншим особам ліцензій на аналогічних умовах. Однак поза цими обмеженнями ліцензіар може як самостійно використовувати даний предмет, так і видавати іншим

особам ліцензії, які не суперечать умовам уже виданої ним ліцензії.

Специфіка об'єктів інтелектуальної власності дає змогу вводити різноманітні обмеження при наданні ліцензії. Вони можуть стосуватися території, кількості, способів використання, сфери застосування предмета ліцензії і терміну її дії.

Так, територія дії наданого дозволу може збігатися з територіальною сферою чинності охоронного документа, а може бути і меншою. Ліцензію може бути надано не на всі можливі способи використання результату науково-технічної діяльності, а лише на деякі (застосування, виготовлення, продаж). Можливе одночасне надання декількох виключних ліцензій на той самий результат творчої діяльності ліцензіатам різних галузей промисловості із заборонаю використовувати об'єкт ліцензії поза обумовленими межами. Тобто права ліцензіата можуть бути обмеженими певною сферою або галуззю промисловості. Обсяг прав, що надаються, може бути окреслено і з допомогою кількісних показників (наприклад, виробничої потужності, річного випуску продукції тощо).

Ліцензію може бути надано на термін чинності виключного майнового права на об'єкт інтелектуальної власності. Але, як правило, побутує обмеження терміну дії дозволу у порівнянні з терміном чинності зазначених прав. Термін дії ліцензії залежить від багатьох чинників і мети, що переслідується. Так, ліцензії будуть більш тривалими у разі високої складності і трудомісткості налагодження виробництва, або якщо освоєння переданих за ліцензією об'єктів потребує значних капіталовкладень, будівництва нових споруд тощо.

Таким чином за договором виключної ліцензії ліцензіат дістає монопольне право на використання об'єкта інтелектуальної власності в обумовлених межах. У

цих межах він здійснює виключне право, яке належало власнику охоронного документа, тобто заміщає його. Тому ліцензіат може самостійно заявляти позови і забороняти використання предмета ліцензії невизначеному колу осіб, якщо вони порушують надані йому права. Причому порушником може бути і патентовласник.

Виключна ліцензія, зазвичай, надається з метою усунення небажаної конкуренції, або якщо через особливості запатентованого об'єкта обсяг збуту товарів, вироблених на його основі, буде незначним навіть на найсприятливішому ринку (скажімо, деяких видів медикаментів).

На практиці часто зустрічаються випадки, коли ліцензіат одержує на одній території виключну ліцензію, а на іншій — невиключну. Або ліцензіар може надати виключну ліцензію на виробництво і невиключну — на збут.

Зміст повної ліцензії полягає у тому, що ліцензіар передає ліцензіату повністю усі права на використання предмета ліцензії впродовж цілого терміну її дії. У такому разі ліцензія видається без будь-яких обмежень, тобто ліцензіат фактично посідає місце ліцензіара.

У літературі висловлювалася думка, що повна ліцензія видається на весь термін чинності патенту [1, 2, 3]. На наш погляд, її може бути видано і на короткий проміжок часу.

Надання повної ліцензії на весь термін дії охоронного документа за своїм економічним значенням рівноцінно передачі права власності на об'єкт. Але з юридичної точки зору між уступкою прав на патент і повною ліцензією є суттєві відмінності. Так, договір щодо повної ліцензії може бути укладеним на певний термін, по закінченні якого всі повноваження знову переходять до патентовласника. Слід також враховувати, що його можна

достроково припинити. Крім того, у разі передачі виключних майнових прав інтелектуальної власності на умовах, наприклад, виплати щорічних відрахувань від суми реалізації запатентованих виробів несплата чергового внеску не тягне за собою поновлення прав на патент у попереднього власника. Що ж до повної ліцензії, виданої на аналогічних умовах, то така бездіяльність ліцензіата може слугувати підставою для припинення її дії [4].

Незважаючи на те, що в результаті видачі повної ліцензії можливість використання патенту самим ліцензіаром втрачається, він залишається його формальним власником, якому не байдужа подальша доля цього результату своєї творчої діяльності. А в разі відчуження прав на запатентований об'єкт правонаступник стає власником охоронного документа.

Надавати повну ліцензію доцільно, якщо у ліцензіара немає достатніх можливостей для використання об'єкта інтелектуальної власності, і водночас коло потенційних ліцензіатів є вкрай обмеженим. На практиці такий вид ліцензії зустрічається рідко.

Залежно від того, чи є ліцензійна угода самостійною, чи входить в інший договір більш загального типу, розрізняють "чисті" і "супутні" ліцензії.

Якщо ліцензія є самостійним об'єктом правовідносин, то йдеться про "чисту" ліцензію. У разі надання "супутньої" ліцензії окрема угода не укладається, а умови ліцензійного характеру стають складовою іншого договору або доповнення до нього. Приміром, ліцензія може видаватися поряд з експортом продукції, здійсненням послуг типу інжиніринг, будівництвом об'єктів, договорами про науково-технічне співробітництво, виробничої кооперації, лізингу тощо.

Зважаючи на характер надання прав з точки зору економічного змісту, ліцензії поділяються на безоплатні і оплатні.

Враховуючи ринкові відносини, основна маса ліцензійних угод є оплатною, тобто ліцензіар за надане право одержує певну винагороду від ліцензіата. При безоплатній ліцензії надається право на використання об'єкта інтелектуальної власності без відповідної компенсації.

За умовами надання розрізняють субліцензії, перехресні, зворотні і відкриті ліцензії.

Субліцензія (залежна ліцензія) — це письмове повноваження на використання об'єкта права інтелектуальної власності, надане іншій особі ліцензіатом за згодою ліцензіара.

Відповідно до п. 2 ст. 1109 ЦК України, у випадках, передбачених ліцензійним договором, може бути укладено субліцензійний договір, за яким ліцензіат надає іншій особі (субліцензіату) субліцензію на використання об'єкта права інтелектуальної власності. У цьому разі відповідальність перед ліцензіаром за дії субліцензіата несе ліцензіат, якщо інше не встановлено ліцензійним договором.

Межі прав, що надаються за субліцензією, обмежуються умовами основної ліцензії. Ліцензіат має покласти на субліцензіата такі самі обов'язки, які взяв на себе (наприклад, щодо якості продукції). Оскільки субліцензію може бути надано в межах основної ліцензії, то вона повністю залежить від останньої і скасовується у разі припинення її дії.

Перехресна ліцензія ("крос-ліцензія") передбачає взаємний обмін правами на використання об'єктів інтелектуальної власності, які часто доповнюють один одного, (наприклад, у разі залежності результатів творчої діяльності, коли більш пізні патенти не можуть бути

реалізованими без отримання ліцензії на охоронюваний патентом прототип)<sup>1</sup>. У свою чергу власник останнього зацікавлений у придбанні права на використання більш досконалих рішень, тому обмін ліцензіями є розумним способом реалізації творчих досягнень.

Зворотною називається ліцензія, яка надає ліцензіару право на використання результату творчої діяльності, досягнутого ліцензіатом на основі отриманих від ліцензіара знань шляхом поліпшення і вдосконалення об'єкта основної ліцензії.

У разі, якщо патентовласник згоден надати право на використання науково-технічного досягнення будь-якій фізичній або юридичній особам за умови виплати винагороди, має місце відкрита ліцензія (так звана ліцензія по праву).

Згідно з чинним законодавством, власник охоронного документа може подати до Державного департаменту інтелектуальної власності для офіційного опублікування заяву про надання будь-якій особі права на використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка. У цьому разі мито за підтримання чинності патенту знижується на 50 %, починаючи з року, наступного за роком публікації такої заяви. Особа, яка виявила бажання скористатися зазначеним дозволом, зобов'язана укласти з патентовласником договір про платежі. Хоча в законодавстві нічого не сказано про характер цієї ліцензії, за своєю суттю вона може мати лише невиключний характер.

Слід відзначити позитивну сторону законодавства України, яке надає патентовласнику право на відкликання відкритої ліцензії, якщо не надійшло жодної пропозиції стосовно використання об'єкта промислової власності.

---

<sup>1</sup> Прототипом у патентному праві називають об'єкт техніки (пристрій, речовину або спосіб), найбільш близький за кількістю ознак, що збігаються, до об'єкта заявки, на захист якого її подано.



З огляду на підстави видачі дозволу (договір чи адміністративний акт компетентного державного органу) розрізняють добровільні і примусові ліцензії.

У разі надання добровільної ліцензії діє принцип свободи договору, тобто сторони вільні у виборі контрагента і визначенні умов дозволу (обсягу наданих прав, території і терміну дії ліцензії, розміру і порядку сплати винагороди і т.п.).

Примусова ліцензія — це дозвіл, що видається без згоди патентовласника компетентним державним органом (судом, Господарським судом або Кабінетом Міністрів України) зацікавленій особі, на використання об'єкта інтелектуальної власності. Ці самі органи визначають у своєму рішенні обсяг такого застосування, термін дії дозволу, розмір і порядок виплати винагороди власнику патенту.

Залежно від мети видачі розрізняють три основні види примусових ліцензій:

- на винахід, корисну модель або промисловий зразок, які не використовуються чи недостатньо використовуються;
- на залежний об'єкт;
- з метою екологічної безпеки, забезпечення здоров'я населення та інших інтересів суспільства [обов'язкова (офіційна) ліцензія].

Слід мати на увазі, що наведені класифікації мають умовний характер. З одного боку, це пояснюється тим, що на практиці ці види ліцензій можуть бути як у чистому вигляді, так і в поєднанні. З іншого боку, аналіз ліцензій за кожною з підстав, хоча і виявить їхні характерні риси, проте дасть односторонню, неповну характеристику. Тому для цілісної картини доцільно кожен конкретну ліцензію розглядати одночасно з позицій різних класифікацій.

**Список використаних джерел:**

1. Алатырев А.К. В помощь изобретателю. — Киев: Гос. издательство технической литературы УССР, 1963. — С. 99.
2. Мухопад В.И. Международная торговля лицензиями. — М.: ВНИИПИ, 1994. — С. 36.
3. Мухопад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. — М.: ВНИИПИ, 1997. — С. 167.
4. Богуславский М.М. Правовые вопросы технической помощи СССР иностранным государствам и лицензионные договоры. — М.: Издат-во АН СССР, 1963. — С. 180.

**ПРАВОВА ОХОРОНА ПОЗНАЧЕНЬ**

**Б. Г. Прахов,**

*кандидат юридичних наук, завідувач відділу промислової власності  
НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

**1. Фірмове найменування як об'єкт охорони промислової власності**

***1.1. Поняття і правила визначених елементів фірмового найменування***

За умов конкуренції на ринку особливого значення набуває ідентифікація учасників економічного обігу. Учасник економічного обігу може сподіватися на формування позитивного ставлення до себе, зміцнення своєї ділової репутації, утворення певного кола клієнтів тощо лише в тому разі, якщо його конкуренти зможуть з певністю ідентифікувати самого суб'єкта і його діяльність в економічному обігу. З іншого боку, так само важливо

для нього запобігти недобросовісному використанню іншими особами його ділової репутації, кола клієнтів тощо. Аби досягти вирішення цих завдань, існують різноманітні правові інструменти ідентифікації, серед яких не останнє місце посідають і фірмові найменування. Якщо такі інструменти, як товарні знаки, покликані ідентифікувати діяльність цієї особи, то фірмове найменування є ідентифікатором власне суб'єкта.

Фірмове найменування — це позначення юридичної особи, яке дає можливість відрізнити її від інших учасників економічного обігу, ідентифікувати її.

Поняття "фірмове найменування" (company's name, Le nom commercial) є у законодавстві різних країн, міститься воно і у Паризькій конвенції про охорону промислової власності (Ст. 8) [1].

Відповідно до цієї статті "фірмове найменування охороняється в усіх країнах Союзу без обов'язкової подачі заявки або реєстрації незалежно від того, чи є воно частиною товарного знака". Зважаючи на це положення, основним принципом є наявність охорони в одній з країн, які приєдналися до Паризької конвенції, причому форма охорони не вказується і, отже, не повинна враховуватись.

У законодавстві України право на фірмове найменування опинилося у дещо двозначному становищі. З одного боку, певне регулювання найменування підприємства існувало і за радянського періоду, зокрема, слід згадати Положення про фірму, затверджене 22 червня 1927 р. Постановою ЦВК і РНК СРСР [2]. З іншого боку, очевидно, що у зв'язку зі зміною економічної системи суспільства суть цього права теж зазнала серйозних змін, а колишнє законодавство значною мірою застаріло. Таким чином, застосування права на фірмове найменування сьогодні викликає чимало запитань.

Ідентифікувати суб'єкта економічної діяльності можна лише в тому разі, якщо фірмове найменування

буде містити певний набір інформації. Чинне законодавство передбачає для різних юридичних осіб різний набір інформації, вміщений у фірмове найменування.

Фірмове найменування містить у собі назву, терміни чи найменування, які служать для того, щоб розпізнати фірму та її ділову діяльність, а також відрізнити її від інших виробників. Тоді як товарні знаки відрізняють товари і послуги одного виробника від іншого, найменування фірми ідентифікує всі підприємства безвідносно до товарів і послуг, які вона реалізує на ринку, і є символом репутації (реноме) відповідної фірми. Таким чином охорона найменувань відповідає інтересам як виробників, так і споживачів, однаково зацікавлених, аби було передбачено правові інструменти, які б запобігали використанню фірмового найменування способами, що вводять в оману чи призводять до сплутування.

Фірмові найменування є об'єктом охорони і визначаються комбінацією положень цивільного, торгового законодавства, а також законів, що регулюють діяльність компаній, використання товарних знаків, законів щодо недобросовісної конкуренції або спеціальних законів про фірмові найменування.

Відомості, вказані у фірмовому найменуванні, відіграють неабияку роль у формуванні ставлення до певної юридичної особи і можуть досить потужно впливати на рішення скористатися її послугами чи придбати вироблені нею товари. У зв'язку з цим законодавство містить спеціальні правила стосовно певних елементів фірмового найменування. Наприклад:

1. використання у фірмовому найменуванні деяких слів, що вказують на певні види специфічної діяльності, допускається лише в тому разі, якщо особу дійсно зареєстровано як суб'єкта такої діяльності (слова "банк",

"кредитна організація" можуть вказувати лише особи, які володіють ліцензією на здійснення банківських операцій, слово "біржа" — винятково біржові організації);

2. використання у фірмовому найменуванні низки географічних назв можливе лише після одержання згоди відповідного органу;

3. деякі факти дійсності мають відобразитися у фірмовому найменуванні. Скажімо, в разі зміни найменувань населених пунктів, назви яких містяться у фірмових найменуваннях, вони автоматично змінюються (п. 7 Положення про фірму). Зрозуміло, що фірмове найменування не повинно вводити ймовірних контрагентів в оману. З огляду на це видається обов'язковим своєчасне внесення змін у фірмове найменування, які відбивають, приміром, зміну організаційно-правової форми юридичної особи чи зміну характеру діяльності (якщо характер діяльності було відображено у фірмовому найменуванні);

4. вміщення певних відомостей у фірмове найменування може спричинити зміну правового статусу низки осіб: так, якщо у фірмове найменування "товариства на вірі" вміщено ім'я вкладника, такий вкладник стає повноцінним товаришем.

Право на фірмове найменування набувається з моменту державної реєстрації юридичної особи. Формально орган, який реєструє фірмове найменування, зобов'язаний перевірити вказане в документах фірмове найменування, аби воно не збігалось з фірмовим найменуваннями раніше зареєстрованих юридичних осіб. Таким чином відбувається перевірка фірмового найменування на новизну.

Оскільки право на фірмове найменування чинне на всій території України, то враховуватися мають усі фірмові найменування, зареєстровані в Україні. Понад це, беручи до уваги дію Ст. 8 Паризької конвенції, доведеться

визнати, що в Україні повинні охоронятися і ті фірмові найменування, які охороняються в інших країнах. Проте фактично перевірка може здійснюватися лише на місцевому рівні в межах наявних реєстрів.

Одночасно з фірмовим найменуванням юридичної особи в її установчих документах може вказуватися і скорочене фірмове найменування.

Поряд з фірмовим найменуванням може йтися і про існування "комерційного позначення". Комерційним позначенням можна визнати таке позначення, яке юридична особа використовує у стосунках з контрагентами, у рекламі тощо. Зобов'язання реєструвати таке позначення або чинити з ним інші дії законом не встановлено. Проте законодавство не передбачає спеціального права на комерційні найменування. Водночас захист інтересів особи, котра використовує певне комерційне позначення, є можливим на підставі норм про недобросовісну конкуренцію.

Деяко нагадують комерційні позначення фірмові найменування, що їх охороняють у країнах-членах Паризької конвенції, позаяк такі фірмові найменування охороняються в Україні незалежно від їх реєстрації.

### ***1.2. Суб'єкт права на фірмові найменування***

Нормальний економічний обіг можливий лише за умови ідентифікації суб'єкта права. Фірмове найменування за своєю природою покликане ідентифікувати юридичну особу, тому належати це право може тільки юридичній особі. Відтак вона є суб'єктом права на фірмове найменування. Право на фірмове найменування виникає з моменту реєстрації відповідної юридичної особи. Зазвичай, у разі спору між двома особами із зареєстрованими найменуваннями пріоритет надається особі з більш ранньою датою реєстрації.

За Конституцією України норми міжнародних договорів України мають верховенство над внутрішнім

законодавством [3]. Відтак, якщо іноземна юридична особа зможе довести, що в іншій країні-члені Паризької конвенції вона тим чи іншим способом охороняється, то їй має бути надано охорону і в Україні не лише за відсутності реєстрації даного фірмового найменування в Україні, але і в разі, якщо воно взагалі не було зареєстровано в жодній країні.

Варто пояснити, чому вище було вказано слово "іноземна". Річ у тім, що винятки, необхідні з огляду на застосування Паризької конвенції, має робити кожна держава-член Конвенції в обов'язковому порядку лише стосовно громадян інших держав, але не щодо своїх громадян. Фірмове найменування визначається в установчих документах юридичної особи, відповідно і зміни фірмового найменування також потребують реєстрації.

Право на фірмове найменування безстрокове і діє, допоки дана юридична особа залишається зареєстрованою під цим найменуванням. Окрім цього, право на фірмове найменування може бути скасовано в результаті ухвали судового рішення, яке встановило, що його було зареєстровано з порушенням встановлених вимог (приміром, за наявності аналогічного фірмового найменування, зареєстрованого на іншу юридичну особу). До складу підприємства як майнового комплексу належать усі види майна, призначені для його діяльності, в тому числі права на позначення, що індивідуалізують підприємство, його продукцію, роботи і послуги (фірмове найменування, товарні знаки, знаки обслуговування) та інші ексклюзивні права, якщо інше не передбачено законом чи договором.

**1.3. Видача дозволу на використання фірмового найменування** тривалий час теж вважалася в нашій країні неможливою. Проте у новому ЦК України передбачено

прецедент, коли відбувається видача дозволу на використання фірмового найменування [4]. Це — договір комерційної концесії.

За договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачу) за винагороду на певний термін або без зазначення терміну право використовувати у підприємницькій діяльності комплекс виключних прав, належних правовласнику, у тому числі право на фірмове найменування і (або) комерційне позначення правовласника на комерційну інформацію, що охороняється, а також на інші передбачені договором об'єкти виключних прав — знаки для товарів і послуг, обслуговування тощо. Договір комерційної концесії визначає, зокрема, порядок використання фірмового найменування.

Договір комерційної концесії має бути укладеним у письмовій формі, причому недотримання письмової форми зумовлює його недійсність — такий договір вважається нікчемним. Окрім того, цей договір підлягає обов'язковій реєстрації органом, який здійснює реєстрацію юридичної особи чи приватного підприємця, котрі виступають як правовласники (а якщо правовласника зареєстровано як юридичну особу або приватного підприємця в іноземній державі, то реєстрація відбувається в органі, що здійснює реєстрацію юридичної особи чи приватного підприємця, який є користувачем). Якщо ж за договором передаються права на об'єкт патентного права, то такий договір необхідно зареєструвати і у Державному департаменті інтелектуальної власності МОН України (недотримання цього правила також зумовлює недійсність договору).



## 2. Правова охорона знаків для товарів і послуг

### 2.1. *Поняття знаків для товарів і послуг та їхні різновиди*

Відповідно до Конвенції про створення Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 року (ВОІВ) та документів Паризького союзу щодо охорони промислової власності, об'єктами інтелектуальної власності є результати творчої діяльності людини, одним з яких є знак для товарів і послуг. У Законі України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" від 15 грудня 1993 року визначається поняття знака для товарів і послуг, причому Закон розрізняє поняття знака для товарів і послуг: у функціональному розумінні — це позначення, за допомоги якого товари і послуги одних осіб відрізняються від подібних товарів і послуг інших осіб; знак для товарів і послуг у юридичному сенсі — це знак, зареєстрований в установленому порядку [5].

Аналізуючи визначення знака для товарів і послуг, можна дійти такого висновку:

1. знак є об'єктом права інтелектуальної власності;
2. знак завжди є позначенням, що має своє об'єктивне втілення, є технологічним і відповідає вимогам промислової естетики та ергономіки;
3. юридичним фактом, який дає змогу зачислити те чи інше позначення до категорії знаків для товарів і послуг, є одержання відповідного свідоцтва про реєстрацію знака для товарів і послуг;
4. знак виконує розпізнавальну функцію стосовно інших товарів і послуг, а тому не можуть визнаватися знаками для товарів і послуг позначення, які нездатні таку функцію виконувати, оскільки, приміром, вони будуть схожими чи тотожними з уже наявними знаками або знаками, раніше зареєстрованими чи заявленими на реєстрацію в Україні на ім'я іншої особи для таких самих

товарів і послуг, або знаками інших осіб, чиї позначення охороняються без реєстрації на підставі міжнародних договорів, учасницею яких є Україна, і деяких інших (Статті 5, 6 Закону).

Знаками для товарів і послуг можуть бути словесні, візуальні, об'ємні та інші позначення або їхні комбінації, виконані будь-яким кольором чи поєднанням (комбінацією) кольорів.

## **2.2. Принципи законодавства щодо знаків для товарів і послуг**

Нормативно-правовими актами, які регулюють відносини, пов'язані зі знаками для товарів і послуг, в Україні є: Конституція України; Цивільний кодекс України; Закони України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг", "Про ратифікацію Договору про закони стосовно товарних знаків", "Про приєднання України до Ніццької угоди про Міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків", "Про приєднання України до Протоколу до Мадридської угоди про Міжнародну реєстрацію знаків", "Про мови в Українській РСР", "Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності", "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про зовнішню економічну діяльність", "Про рекламу" та численні підзаконні нормативно-правові акти.

До основних положень, які визначають зміст законодавства про знаки для товарів і послуг, тобто його принципи, можна зарахувати такі:

1. принцип обов'язкової реєстрації знаків;
2. територіальний принцип реєстрації;
3. ексклюзивність (виключність) прав на знаки для товарів і послуг;
4. принцип обов'язкового використання знаків;
5. судовий захист прав на знаки для товарів і послуг.

Обов'язковість сертифікації. Сенс цього принципу полягає в таких аспектах:

- реєстрація знака для товарів і послуг необхідна для забезпечення правової охорони знака з боку держави; документом, що підтверджує державну реєстрацію, є відповідне свідоцтво;
- реєстрація знака дає змогу здійснювати контроль з боку держави за використанням тих чи інших позначень для товарів і послуг як товарних знаків;
- реєстрація знака для товарів і послуг юридично фіксує унікальність знака та його комерційну, технологічну, естетичну і ергономічну придатність.

Територіальний принцип реєстрації означає, що державна реєстрація знака для товарів і послуг чинна лише в межах держави, яка здійснила таку реєстрацію і видала свідоцтво на знак. Однак у перспективі цей принцип може втратити своє значення, позаяк підписана понад 40 країнами Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків для товарів і послуг визначає інші правові реалії щодо реєстрації товарних знаків країн-учасниць Угоди, і тому ймовірно, що подібні угоди матимуть місце і в майбутньому як на регіональному, так і на глобальному рівнях. Наразі варто відзначити, що суворість територіального принципу зумовлено необхідністю захисту прав на знаки для товарів і послуг на внутрішньому національному та зовнішньому ринках.

### ***2.3. Особливості правовідносин у сфері, пов'язаній зі знаками для товарів і послуг***

Суб'єктами правовідносин є особи, котрі можуть бути їх учасниками, а згодом і володіти певними суб'єктивними правами, а також мати юридичні зобов'язання. Оскільки стосовно знаків для товарів і послуг виникають відносини власності за своєю природою абсолютні, то суб'єктів правовідносин у сфері

знаків для товарів і послуг можна поділити на дві категорії плюс на ще одну обов'язкову категорію:

1. власники знаків для товарів і послуг;
2. інші особи, котрі можуть мати певні суб'єктивні права і повсякчас мають принаймні одне юридичне зобов'язання — не порушувати правомочність власника;
3. держава в особі її повноважних органів з питань реєстрації та захисту прав на знаки для товарів і послуг.

Позаяк свідоцтво на знак для товарів і послуг засвідчує право власності особи, котра його отримала, і знак не є твором у розумінні авторського права, то, відповідно, право власності на знак унеможлиблює будь-які інші права решти осіб на такий знак, у тому числі і право авторства, що знайшло своє відображення і в чинному законодавстві України.

Проте відразу слід зауважити, що такий підхід жодною мірою не захищає прав розробників (авторів) знаків для товарів і послуг, надаючи пріоритет лише заявникові, тобто суб'єктові, який звертається до відповідного державного органу із заявкою про реєстрацію знака на своє ім'я, з усіма подальшими наслідками — діє принцип "права першого".

Об'єктами правовідносин у сфері знаків для товарів і послуг є нематеріальний статок у вигляді відповідного знака.

Змістом правовідносин у сфері товарних знаків є:

1. суб'єктивні права і юридичні зобов'язання сторін — юридичний аспект;
2. фактична поведінка суб'єктів — фактичний аспект (причому фактичний аспект повсякчас має відповідати аспекту юридичному).

До суб'єктів прав власника товарного знака, як і будь-якого іншого, хто має статус і повноваження власника, належить право володіння, користування і розпорядження цим знаком на свій розсуд способом, не

забороненим законом. Проте, будь-яка з цих правомочностей має свій специфічний зміст, обумовлений своєрідністю об'єкта права власності (права інтелектуальної власності), а саме — його нематеріальним характером.

#### **2.4. Захист прав на знаки для товарів і послуг**

Захист прав на знаки для товарів і послуг може здійснюватися в адміністративному, змішаному або судовому порядку.

В адміністративному порядку розглядаються скарги на будь-яке рішення Державного департаменту інтелектуальної власності МОН України стосовно поданої заявки. Скаргу можна подавати до Апеляційної палати впродовж трьох місяців від дати одержання рішення Департаменту інтелектуальної власності або копій запитаних матеріалів. Апеляційна палата зобов'язана розглянути скаргу протягом чотирьох місяців від дати її надходження в межах мотивів, викладених у ній. Заявник може оскаржити рішення Апеляційної палати в судовому порядку впродовж шести місяців від дати одержання рішення.

Спори, що виникають у зв'язку з будь-яким посяганням на права власника, розглядаються безпосередньо судом, господарським або третейським.

Порушенням прав власника свідоцтва вважається будь-яке посягання на них з боку третіх осіб. На вимогу власника свідоцтва таке порушення має бути припинено, а порушник повинен відшкодувати власникові свідоцтва завдані збитки. На вимогу власника свідоцтва з товару чи з його упаковки може бути вилучено незаконно використовуваний знак, схожий зі знаком власника настільки, що їх можна сплутати, або знищено виготовлені зображення. Такі самі права має особа, котра

придбала ліцензію, якщо інше не передбачено ліцензійним договором.

Згідно з Кримінальним кодексом України (Ст. 229), незаконне використання чужих знаків для товарів і послуг, найменування, маркування товару, якщо це було пов'язано з одержанням доходу у великих розмірах,— карається штрафом від 100 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або громадськими роботами терміном від 100 до 200 годин, або виправними роботами терміном до 2-х років. Одержання доходу у великих розмірах вважається таким, коли дохід у триста або більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян [6].

Для охорони прав на знаки для товарів і послуг в Україні створено систему захисту інтелектуальної власності, оскільки лише реєстрація належним чином гарантує найбільш повний захист.

В Україні з'явилося безліч якісних товарів, маркованих уже відомими на її території товарними знаками, — адже споживачі схильні придбавати товари із загальновідомими знаками. Як свідчить статистика, чимало споживачів і в цілому світі, і в Україні, зокрема, віддають перевагу швидкорозчинній каві "Нескафе", якісній електронній апаратурі "Соні", "Панасонік" тощо.

Однак, чим відоміший і популярніший знак, тим збільшується і спокуса у деяких виробників скористатися ним для своїх товарів, аби нажитися на цьому і просунути свій, часто-густо неякісний товар на ринок.

Отже, значення правової регламентації статусу знаків для товарів і послуг полягає в наступному:

- законодавче закріплення статусу знаків для товару і послуг дає змогу встановити надійні правові гарантії власникам товарних знаків;
- закріплення права власності на знаки для товарів і послуг дає можливість збільшити їхню здатність бути

об'єктами цивільного обігу способом здійснення над ними будь-яких дій, що не суперечать законодавству, насамперед з комерційною метою;

- правовий статус знаків для товарів і послуг дає змогу їм бути одним із засобів конкуренції, а відтак — і засобом підвищення якості пропонуванних товарів і послуг.

Правовий статус товарних знаків зумовлює захист національних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

#### **Список використаних джерел:**

1. Нормативні акти з питань інтелектуальної власності. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004. – С.
2. Известия ЦИК Союза ССР и ВЦИК от 8 июля 1927 г.
3. Конституція України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
4. Цивільний кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
5. Відомості Верховної Ради України, 1994, № 7, Ст. 36. (з наступними змінами і доповненнями).
6. Кримінальний кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.

## СУДОВА ЕКСПЕРТИЗА В СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

**О.Ф. Дорошенко,**

*керівник Центру експертних досліджень НДІ інтелектуальної власності АПРН України, судовий експерт*

Як відомо, законодавством України передбачено достатню кількість способів захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності. Цивільний, Господарський, Кримінальний кодекси, спеціальні закони надають власнику прав широкий вибір засобів для припинення порушень та відшкодування заподіяних ними збитків. І, як показує практика, правовласники дедалі частіше намагаються використовувати надані їм можливості, застосовуючи юрисдикційну форму захисту прав як основну та найбільш дієву.

Кількість цивільних та господарських справ, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності, складає нині десятки, а кількість кримінальних справ, порушених за статтями 176, 177 та 229 КК [1], у 2003 році сягнула рекордного рівня – 374.

Здавалося б, можна потирати руки, констатуючи: система захисту прав працює. Але, мабуть, не лише кількістю порушених справ визначається ефективність її роботи. Адже для правовласника сам по собі факт порушення справи не є жаданим результатом: перш за все він зацікавлений у припиненні порушення прав, виключенні рецидивів та відшкодуванні збитків.

Із 76 кримінальних справ, порушених в минулому році за статтями 177 та 229 КК (промислова власність) на сьогодні по жодній не прийнято рішення судом. Розгляд цивільних та кримінальних справ судами загальної юрисдикції триває по кілька років. І навіть господарські



суди, які слід вважати найбільш кваліфікованими у розгляді справ щодо об'єктів інтелектуальної власності, здебільшого виявляються не в змозі ухвалити обґрунтоване рішення без залучення фахівців, що мають спеціальні знання – судових експертів.

Найбільш складними у цьому сенсі є справи, що стосуються об'єктів промислової власності, зокрема – винаходів, промислових зразків, товарних знаків (торговельних марок).

Порядок призначення судової експертизи визначається статтями 57 – 61 ЦПК [2], статтями 75, 196 та 310 КПК [3], статтею 41 ГПК [4] та Законом України "Про судову експертизу" [5].

Судово-експертна діяльність у сфері інтелектуальної власності як окремий вид судових експертиз має недовгу історію: перших експертів було атестовано лише в лютому 2002 року. На цей час в інших видах експертиз вже давно склалися наукові та методологічні основи проведення досліджень, існувала маса нормативних та керівних документів, практичних рекомендацій, які визначають порядок призначення та проведення експертиз фактично крок за кроком. Зараз настала черга створення такого базису і для проведення досліджень щодо об'єктів інтелектуальної власності.

У 2002 році Міністерством юстиції України введено 9 судово-експертних спеціальностей (13.1 – 13.9), за якими присвоюється кваліфікація судовим експертам у сфері інтелектуальної власності. Спеціальності диференційовано за об'єктами інтелектуальної власності, правова охорона яких здійснюється згідно з відповідними спеціальними законами.

У 2003 році додатково введено спеціальність 13.10: "Дослідження, пов'язані з використанням об'єктів інтелектуальної власності у рекламі".

Слід зазначити, що за всіма процесуальними кодексами висновок експерта не є обов'язковим для суду, але специфіка справ з інтелектуальної власності є такою, що на практиці більшість цих висновків лягає в основу судових рішень, тобто, в ряду традиційних доказів роль та значення експертних висновків невідмінно зростає.

Відомо, що на сьогодні судово-експертними установами видається два види висновків, процесуальна цінність яких абсолютно різна. Це власне висновок експертизи та висновок спеціаліста (спеціального дослідження). І лише одним процесуальним кодексом, а саме – кримінально-процесуальним, спеціаліста визнано процесуальною фігурою, а його висновок, відповідно, - джерелом доказів. Значення ж такого висновку в цивільному та господарському процесах не встановлено відповідними нормами. Тим не менше, висновок спеціального дослідження може відіграти важливу роль у вирішенні спорів: адже замовлення такого дослідження, за умови виконання його кваліфікованим експертом, може допомогти у визначенні стратегії поведінки сторони у майбутньому процесі. В цьому разі спеціаліст (експерт) має можливість брати участь у формулюванні питань для дослідження, що є визначальним моментом при проведенні експертиз.

Приклад: 1) чи належать товари, для яких використовуються позначення А та Б до одного класу МКТП? Експерт може відповісти: ні, не належать, і цього може вистачити для того, щоб суд встановив відсутність порушення.

Але для об'єктивного вирішення питання повинно було звучати по іншому:

2) чи є ці товари однорідними? І експерт може довести однорідність товарів, навіть якщо вони належать до різних класів.

Як не дивно, на сьогодні можливості судової експертизи щодо об'єктів інтелектуальної власності найефективніше використовують не суди, а співробітники Міністерства внутрішніх справ. Тут уже склалася певна система провадження справ, що стосуються порушень у цій сфері. Працює вона так.

Як правило, на етапі дізнання до експертної установи замовляється спеціальне дослідження. Участь спеціаліста, як і експерта, при проведенні слідчих дій передбачена Кримінально-процесуальним кодексом, і його висновок стає однією з підстав для порушення кримінальної справи. Далі, на етапі досудового слідства, слідчий призначає судову експертизу з тими ж або іншими питаннями і використовує висновок експерта при підготовці обвинувального висновку. Таким чином у наступному етапі провадження – судовому слідстві – у справі фігурують щонайменше два документи, складені фахівцями, що мають спеціальні знання, які полегшують роботу суддів при розгляді справи. Втім, досить часто суд призначає додаткову експертизу для вирішення питань, що виникають безпосередньо у процесі судового розгляду.

Така схема виглядає доволі ефективною і має лише один суттєвий недолік: суди загальної юрисдикції, які розглядають кримінальні справи, не мають достатнього досвіду розгляду справ, пов'язаних із правом інтелектуальної власності. При цьому особа, чиї права порушені, як правило виступає в суді в якості цивільного позивача і має, відповідно, обмежені, порівняно з захистом, права. Державне ж обвинувачення, знову ж таки з причин некомпетентності його представників, здебільшого навіть не бере помітної участі в дебатах.

В таких випадках дієвим засобом для встановлення істини є, звичайно ж, допит експерта в суді. Мені доводилося брати участь у процесах, в яких захисник, не

дуже орієнтуючись у праві інтелектуальної власності, але маючи серйозний досвід прокурорської діяльності і відповідний стиль поведінки, за півгодини просто "декласував" представника цивільного позивача при повному мовчанні обвинувачення. При цьому суд було заведено далеко в сторону від суті справи, а обвинувачений, який протягом року виготовив та реалізував на 1200000 грн підробленої продукції, заслуговував, щонайменше, звання Героя України. На щастя, в результаті чотиригодинного допиту експерта суд розібрався в справі.

Специфіка кримінального процесу є такою, що, як правило, виключає необхідність призначення повторних експертиз. Зовсім інша ситуація виникає при розгляді господарських справ. Принцип змагальності сторін у процесі, можливість подання сторонами нескінченної низки відзивів та заперечень на експертний висновок призводять до аномальних явищ: кількість експертиз за однією справою може бути необмеженою. Наприклад, у справі щодо товарного знака "Лотос" їх було проведено шість. І навіть існування в господарських судах спеціалізованих колегій з розгляду справ щодо об'єктів інтелектуальної власності не приводить до прискорення рішень. Зрозуміло, що суду важко розібратися, який же з трьох-чотирьох "повних та обґрунтованих" експертних висновків, скажімо, щодо порушення прав на винахід, є об'єктивним. Як правило, вирішальним у таких випадках може бути висновок комісійної експертизи, але на мою думку і цьому випадку суду слід заслуховувати експертів безпосередньо в судовому засіданні. Саме тут є можливість перевірити кваліфікацію та об'єктивність експертів.

Слід зазначити, що в експертів різних установ на сьогодні вже визначився певний стиль проведення досліджень та написання висновків. Деякі експерти,

намагаючись надати своєму висновку більшої ваги (в буквальному розумінні) видають "на гора" по 40 – 50 сторінок тексту, який у більшості не має для вирішення справи ніякого значення. Між тим, моя особиста практика доводить, що при допиті експерта в суді йому доводиться відповідати за кожне слово висновку, у тому числі й за "воду".

Нагадаю, що в господарському процесі експерт є єдиним учасником процесу, який несе кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок, і ставитися до цього потрібно дуже серйозно.

Кілька слів стосовно кваліфікації. Я вже зазначав у своїх виступах та публікаціях, що з більш як 50 атестованих судових експертів у сфері інтелектуальної власності реально практикують лише 10 – 12, прізвища яких добре відомі в судах та в правоохоронних органах. Саме між цими експертами й "гуляють", як правило, справи, за якими призначається по кілька експертиз. Найдивовижніше, що висновки, здебільшого, – протилежні за змістом, і змагальність сторін у судовому процесі плавно переходить у змагання експертів.

Виникає питання: а чи є необхідність у такій кількості експертів, більшість яких протягом двох років самостійно не підготували жодного висновку? Вважаю, Міністерству юстиції не завадило б проаналізувати діяльність кожного з атестованих експертів у цій сфері та провести їх переатестацію, але не формальну, як це часто відбувається, а детальну та об'єктивну. Адже перші хвили атестацій експертів проходили в дещо ажіотажних обставинах, коли кожна з експертних установ гналася за кількістю експертів, а не за якістю їх підготовки.

Існують досить жорсткі вимоги до атестації патентних повірених: крім відповідної теоретичної підготовки, фахівець повинен мати кількарічний стаж роботи у сфері інтелектуальної власності. Зрозуміло, що

кваліфікація судового експерта у цій сфері повинна бути принаймні не нижчою від кваліфікації патентних повірених, а приходить вона лише з досвідом практичної роботи. Отже, доцільно при атестації експертів ввести вимогу щодо мінімального стажу роботи кандидата за відповідною спеціалізацією.

Підсумовуючи, хочу сказати, що поки що йде лише становлення системи судових експертиз у сфері інтелектуальної власності, і ми маємо більше запитань, ніж відповідей. Але навіть нетривалий досвід роботи у цій галузі доводить, що вона є необхідною і розвивати її потрібно спільними зусиллями науковців, правників, державних органів та громадських організацій.

#### *Список використаних джерел:*

1. Кримінальний кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
2. Цивільний процесуальний кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
3. Кримінально-процесуальний кодекс України Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
4. Господарський процесуальний кодекс України Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
5. Закон України "Про судову експертизу" від 25 лютого 1994 р. № 4038-ХІІ // Відомості Верховної Ради України, 1994р., № 28, Ст. 232 (з наступними змінами).

## ЯК ДЕМОНСТРУВАТИ ОБ'ЄКТ ЛІЦЕНЗІЇ

**О.В. Пічкур,**

*голова Комісії з питань інтелектуальної власності та трансферу технологій Українського Національного Комітету Міжнародної Торгової Палати*

**Б.Г. Прахов,**

*кандидат юридичних наук, завідувач відділу промислової власності НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

Мета демонстрації об'єкта ліцензії — справити на Ліцензіата якомога позитивніше враження, що підштовхнуло б його до остаточного рішення щодо придбання ліцензії. Необхідно так віртуозно продемонструвати переваги й ефективність предмета ліцензії, щоб у Ліцензіата не виникло жодного сумніву в необхідності якнайшвидшого придбання прав саме на Вашу розробку. Однак показ має бути здійснено таким чином, щоб мимоволі не розкрити "ноу-хау" чи сутності винаходу. У протилежному разі ніхто купувати ліцензію не буде, а, діставши від вас необхідну інформацію, доробить об'єкт ліцензії самостійно. Інакше кажучи, головне — не позбутися об'єкта в результаті демонстрації.

Ідеальною схемою будь-якої демонстрації є модель "чорної скриньки". Щось, укрите кожухом, але справляє необхідне враження. Однак у разі демонстрації об'єкта ліцензії справа стоїть складніше. Необхідно не показати, що входить до "чорної скриньки", і що виходить з "чорної скриньки", позаяк по тому, що входить, досвідчений фахівець може визначити якісні і кількісні характеристики секрету "чорної скриньки". Слід зазначити, що і за системою висхідних показників професіонал може визначити параметри технологічного процесу, а подеколи і його стадії або конструкцію пристрою. Так, за діаметром сопел ракетного двигуна можна визначити дальність польоту тактичної чи

стратегічної ракети (тому на парадах вони завжди закривалися спеціальними декоративними заглушками невизначеного діаметра). Таким чином, ідеальною є демонстрація "чорної скриньки" без розкриття параметрів самого об'єкта, а також вхідних і висхідних параметрів. Але якщо зовсім нічого не розповісти, то ліцензії ніхто не придбає (що суперечить меті показу). Отже, необхідно йти на компроміс: демонструвати об'єкт без розкриття сутності винаходу і "ноу-хау". Це складно, але можливо. Демонстрації має передувати велика і копітка робота. При цьому варто мати на увазі таке.

1. Заявку на винаходи в Україні має бути подано до моменту демонстрації, а ще краще, якщо заявку на патентування буде подана за кордоном.

(Виставковий пріоритет існує не у всіх країнах).

Окрім того, якщо Ваші справи підуть успішно, інофірма зацікавиться і виявить готовність купити ліцензію, то придбати її без патентування винаходу неможливо. Адже ліцензія є договором про перевідступання права, а про яке перевідступання права може йтися, якщо заявку на патент у даній країні не подано?

2. До моменту демонстрації об'єкта варто виявити й описати "ноу-хау".

Під "ноу-хау" мається на увазі сукупність закритої інформації, яка стосується технології виробництва: креслення, результати дослідів і їхні протоколи, статистичні розрахунки, формули і склад матеріалів, дані про якість матеріалів, список деталей, креслення устаткування, що поставляється, технологічні параметри, документація по виготовленню, дані робіт з програмування, дані про організацію виробництва [1].

Потому необхідно виділити з "ноу-хау" ту мінімальну кількість інформації, яку можна оприлюднити під час показу. Ці відомості мають бути вичерпними для



відповідей на запитання, але їхня сукупність не повинна розкривати основні позиції технічної ідеології, аби не дати змоги конкурентам після одержання відповідей і на їхній підставі самостійно просунути вперед в ділянці вашої розробки.

3. Варто заздалегідь підготувати не менше двох зразків пристрою в експортному виконанні.

Якщо справи підуть добре і після демонстрації ви укладете опціонну (ліцензійну) угоду, то постане необхідність передачі зразка пристрою. При цьому необхідно, щоб у вас залишився, принаймні, ще один. Украй важливо врахувати, щоб зразки, призначені для експонування на міжнародних виставках і ярмарках, а також зразки, які підлягають передачі інофірмі, були обладнані певними захисними системами, які унеможливають їхній демонтаж та копіювання креслень і структурних схем.

4. Не зайве також завчасно підготувати рекламний проспект однією з міжнародних мов.

Нижче наводиться показова схема рекламного проспекту.

1. Рекламне найменування об'єкта.

2. Постановка проблеми, обґрунтування необхідності об'єкта.

3. Наявні раніше технологічні труднощі в розв'язанні проблеми.

4. Найменування об'єкта, фірми-розробника, тривалість розробки.

5. Досягнутий позитивний ефект.

6. Докази досягнутого ефекту. Узагальнені технічні параметри ефективності, умови і результати попередніх технічних випробувань, тривалість проведених випробувань.

7. Можливості застосування розробленого об'єкта, характерні нюанси використання.

8. Відомості про охорону промислової власності.

9. Пропозиція до комерційної реалізації, види і форми реалізації.

10. Координати фірми, яка пропонує об'єкт для комерційної реалізації.

З огляду на специфіку винаходів (технологічний процес виробництва, пристрій, спосіб використання, речовина) і розмаїття їхніх сполучень для кожного з об'єктів ліцензій скласти докладніший опис рекламного проспекту неможливо. Слід лише зазначити, що рекламний проспект не має містити порівняння технічних характеристик розробленого об'єкта з продукцією інших фірм, тому що це суперечить основним положенням Паризької конвенції про охорону промислової власності, є недобросовісною конкуренцією і може бути опротестовано в суді.

5. Під час демонстрації об'єкта слід убезпечитися від контактів з представниками інофірм винахідників і виробників, аби запобігти "відпливу мізків".

Демонстрацію бажано проводити в ідеально ізольованому приміщенні, а якщо за умовами технології це неможливо, у виробничих приміщеннях після робочого дня (як це заведено за кордоном).

6. Під час демонстрації бажано спробувати (якщо це можливо) приховати фізичний, хімічний чи інший принципи, на яких засновано розроблену технологію чи пристрій.

Їх можна і слід викласти після укладення опціонного (ліцензійного) договору. Адже до цього ви не маєте цілковитої певності, що не відбувається звичайнісіньке вивчення кон'юнктури ринку і продукції конкурентів.

7. Структурна схема проведення демонстрації має практично і фактично збігатися з наведеною структурною схемою рекламного проспекту.

У практиці мають місце численні спроби з'ясування суті конфіденційних відомостей під час проведення попередніх переговорів, а також у процесі демонстрації макетних і дослідних зразків виробів.

Найбільш характерними при цьому є такі запитання:

- Який принцип роботи пристрою?
- З якого матеріалу виготовлено цей вузол?
- Що є сировиною для цього вузла?
- Яка технологія сполучення вузлів?
- Який клас чистоти обробки цієї поверхні?
- Чи використовуються певні технологічні засоби?
- З яких матеріалів виготовлено деталі?
- Від кого ви одержуєте матеріали (комплектувальні)?
- Якого типу сталь ви використовуєте?
- Поясніть нам докладніше процес виготовлення.
- Які у вас виробничі потужності?
- Скільки осіб зайнято у виробництві?
- Хто автор винаходу чи "ноу-хау"?
- Джерела фінансування підприємства?
- Яка ціна (собівартість) продукції?
- Яка клінічна (технічна) статистика, і які перспективи на результати?

Треба звернути особливу увагу на нерозкриття відомостей, які характеризують "вхідні" і "висхідні" параметри "чорної скриньки". До "вхідних" параметрів у технологічних процесах належать матеріали і їхня структура, склад і ступінь попередньої обробки; до "висхідних" — властивості одержаного матеріалу. Не слід давати зразки одержаної продукції, якщо при їх дослідженні можна дістати відомості, що розкривають сутність і параметри технологічних процесів у "чорній скриньці". Як уже вказувалося раніше, зразки об'єкта ліцензії варто передавати тільки на підставі укладання

опційної угоди, правовий режим якої визначається чинним законодавством України [2,3].

Дотримання конфіденційності — підвалини успіху в бізнесі.

Нерозголошення закритих відомостей необхідне на всіх етапах маркетингу, підготовки і проведення перемовин. У протилежному разі результати ваших десятирічних досліджень і мільйони доларів будуть для вас втраченими назавжди. Варто пам'ятати, що до елементів нерозголошеної інформації належать усі відомості, які можуть сприяти фахівцю середньої кваліфікації інофірми здійснити технологічний процес без участі української сторони (сюди зачисляють висхідну сировину, тип сталі, термічні та інші режими тощо). І на невинне запитання "Як і з чого це зроблено?" треба так само і з посмішкою відповідати: "Це наше "ноу-хау", і ми готові передати відомості під час укладення ліцензійної угоди".

**8.** Необхідно також спробувати уникнути психологічних помилок під час показу.

Аналіз низки укладених угод свідчить: негативні результати часто-густо є наслідком психологічних прорахунків винахідників, розробників і відповідальних працівників зовнішторгу, які беруть участь у переговорах. Видається, що підґрунтям таких помилок найчастіше є некомпетентність. Торкнемося лише найтиповіших її проявів, пов'язаних з поведінкою українських представників на зустрічах з іноземними партнерами.

Завищена самооцінка і перебільшення чеснот вітчизняної розробки подеколи не мають достатніх підстав. Хай дарують читачі, ми назвали б цей психологічний фактор "синдромом індика". Кожному винахіднику здається, що він створив щось надприродне, єдине у світі. І таке ставлення автора до свого дітища загалом є зрозумілим. Однак під час комерційної

реалізації розробок за кордоном необхідно керуватись об'єктивними критеріями оцінки результатів своєї праці.

"Синдром індика" виникає, зазвичай, у тих випадках, коли не проводиться або проводиться недбало аналіз патентної інформації, кон'юнктури світового ринку. Автори часто орієнтуються лише на вітчизняний рівень винахідництва і виробництва. Але однією країною світові патентний фонд і ринок не вичерпуються. Аналізуючи цю інформацію, можна уникнути необ'єктивності в оцінці власної розробки. Маючи дані для порівняння, автор навряд чи стане стверджувати, що він перший винайшов лазер або булочку з родзинками.

"Комплекс неповноцінності" у сфері маркетингу також є наслідком некомпетентності. Проте часто його намагаються подолати за рахунок зайвої контактності, готовності відповідати на будь-які запитання партнерів по переговорах. Часом, прагнучи підвищити своє реноме, український фахівець негайно ж викладає усе, що знає про розробку, розкриває "ноу-хау", секрети своєї фірми. Досвідчені представники іноземних компаній охоче ставлять запитання, які стосуються висхідної сировини, складу, параметрів одержаних матеріалів, їхніх фізико-хімічних властивостей, застосовуваних способів обробки, кінцевих характеристик і властивостей виробів тощо.

Зрозумілою є радість продавця, до пропозиції якого виявлено такий пильний інтерес. Він намагається показати товар лицем, підняти його ціну або, принаймні, не продешевити. Однак представники іноземних фірм розуміють, що мають справу з дилетантом, і знижують ціну. У результаті, на жаль, часом українські ліцензії продаються за значно нижчими цінами, ніж світові, ринкові.

Подолати комплекс неповноцінності можна лише на засадах ретельної підготовки, вивчення закордонних аналогів розробки, світових цін на них, місткості і попиту

на ринку. Особливо це треба враховувати за відсутності вітчизняного серійного зразка, результатів довгочасних технічних і клінічних (для медтехніки) випробувань. Окрім того, необхідно знати, що являє собою іноземна фірма-партнер: її зв'язки, структуру, профіль, річний прибуток, наявність філій, представництв, вільних капіталів тощо.

Знання кон'юнктури ринку і ділових характеристик партнера сприяє стриманому, гідному поведженню. У цьому разі не виникають небажані емоції, зберігається здатність до самоконтролю, що справляє найкраще враження, свідчить про високий професійний рівень.

Потрібно мати глибокі знання щодо ринкової кон'юнктури і конкурентоздатності товару, який придбаєш. Можна порадити проведення попередніх переговорів з представниками фірм-конкурентів, одночасно ретельно аналізуючи технічні характеристики пропонувані виробів, відповідність їхнього технічного рівня цінам. Не слід боятися призупинити перемовини для експертної оцінки отриманих пропозицій.

Усі перераховані вище повідомлення стосуються і показів на міжнародних виставках і ярмарках.

Демонстрація на міжнародних виставках і ярмарках має, як правило, попередньо-ознайомлювальний характер і передує демонстрації роботи ліцензійного об'єкта в стінах самого підприємства-розробника.

Плануючи демонстрації на міжнародних виставках, варто звернути особливу увагу на необхідність завчасної підготовки — достатньої кількості візитівок, рекламних проспектів, а також інших незамінних дріб'язків, як, наприклад, спеціальних перехідників для увімкнення обладнання в електромережу, тому що геометричні розміри конструкцій електричних роз'єднувачів за кордоном інші, ніж в Україні.

Не можна не наголосити на тому, що перед проведенням основних післявиставкових перемовин щодо продажу ліцензії необхідно обов'язково укласти угоду про конфіденційність. Сторони повинні взяти на себе взаємні зобов'язання з нерозголошення розкритої іншою стороною інформації. У нас на практиці нерідко недооцінюють роль угоди про конфіденційність, вважаючи її зайвою формальністю. Проте у зарубіжжі до цього документа ставляться зовсім інакше. Це один з перших (обов'язкових!) документів договірних відносин, що передує будь-яким переговорам.

Реакція інофірм на пропозицію укласти угоду про конфіденційність може постати лакмусовим папірцем для виявлення щирості їхніх намірів. Якщо фірма має серйозні наміри щодо купівлі ліцензій, то без вагань підпише угоду про конфіденційність. Якщо ж вона починає під різними приводами (відсутність дозволу головної компанії) ухилятися від підписання цієї угоди, то вона або не має серйозних комерційних намірів, або має серйозні наміри в іншій сфері, скажімо, у сфері вивчення конкурентів. У разі відмови в підписанні угоди про конфіденційність, природно, жодних відомостей стосовно об'єкта ліцензії надавати не слід.

Насамкінець хочеться ще раз підкреслити, що від грамотного проведення демонстрації предмета ліцензії істотно залежить позитивне вирішення питання про продаж ліцензії.

**Список використаних джерел:**

1. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – 5-е изд., стереотип. – М.: Рус. Яз., 2003. – С. 478.  
Цивільний кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.
3. Господарський кодекс України: Офіційне видання. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004.

## КОМП'ЮТЕРНІ ПРОГРАМИ І БАЗИ ДАНИХ ЯК ОБ'ЄКТИ ПАТЕНТУВАННЯ. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

**О. Ю. Буров,**

*кандидат технічних наук, провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

Захист інтелектуальної власності, особливо боротьба з піратством на ринку аудіо-візуальних виробів, були чи не найголовнішим політичним чинником, після парламентських виборів, а проблема охорони комп'ютерних програм і баз даних визначається чи не найактуальнішою серед проблем інтелектуальної власності [1]. Більше того, останні роки, зокрема, 2003 рік, характеризувалися початком наступу виробників програмного забезпечення на "піратів", зокрема, компанія Microsoft проголосила початок "зачистки піратів", якщо використовувати сучасну бойову термінологію. Дійсно, захист авторських прав і, зокрема, комп'ютерних програм є досить актуальною проблемою. Проте зазначені політичні дії викликають низку запитань:

•Чи є достатнім для цього чинне нормативно-правове забезпечення?

•Чи насправді можливо захистити права авторів програм?

•Чи є анонсовані заходи дієвими і якою мірою?

•Що потрібно і можливо зробити для запобігання виникненню правових і економічних проблем з урахуванням швидких змін у зазначеній сфері?

Спробуємо об'єктивно розглянути ці питання.

***Нормативно-правове забезпечення захисту прав авторів комп'ютерних програм***

У Законі України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" [2] визначено, що "Винахід (корисна



модель) — результат творчої діяльності людини у будь-якій галузі технології" (виділено — О.Б.). Стандарт ДСТУ 2226-93 визначає інформаційну технологію як "технологічний процес, предметом перероблення й результатом якого є інформація". Сучасне тлумачення поняття "інформаційна технологія" передбачає, насамперед, програмні засоби (комп'ютерні програми) як невід'ємну і найважливішу складову технології. Значною мірою саме комп'ютерні програми визначають конкретику інформаційної технології, але згідно з тим самим Законом, "... не можуть одержати правову охорону ... програми для обчислювальної техніки" [2, Стаття 5, п.3].

Таким чином, програми не мають правової охорони в Україні за цим Законом і, водночас, є складовою інформаційної технології, а технологія є об'єктом правового захисту у вигляді винаходу або корисної моделі. Це протиріччя виникло через відставання законодавства від сучасної практики, тому що 10-15 років тому ще не набуло практичної сили поняття інформаційної технології. Водночас у Законі немає обмежень на отримання правової охорони для баз даних у вигляді винаходу.

Комп'ютерні програми є об'єктом авторського права і мають бути захищеними Законом України "Про авторське право і суміжні права" [3]. Але Закон встановлює сферу дії терміна "комп'ютерна програма" і визначає, що "це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах" (виділено — О.Б.) [3, Стаття 1]. Однак ці терміни не визначено точно у законодавчих актах та чинних стандартах.

Водночас теорія та практика інформаційних технологій розділяє подання програм на вихідний, об'єктний та завантажувальний (що виконується) коди. Оскільки програми поширюються на ринку (тобто є

об'єктом комерційного використання), зазвичай, не у вигляді вихідного або об'єктного кодів, а у вигляді коду, що виконується комп'ютером, виникає конфлікт між об'єктом, який підпадає під захист за цим Законом України, і об'єктом, який практично діє на ринку. Знов-таки, якщо 15-20 років тому програми купувалися-продавалися, в тому числі у вихідному та об'єктному (бібліотеки) кодах, то тепер ця форма постачання програм зникла як така, що не відповідає вимогам сучасного ринку.

Як наслідок виникає розбіжність між необхідністю правового захисту комп'ютерних програм і можливістю застосування санкцій у разі їх несанкціонованого копіювання та розповсюдження через недостатньо чітке визначення об'єкта захисту.

### ***Захист комп'ютерних програм — сьогодення чи минула епоха?***

Попри те, що тривають дискусії з питань захисту комп'ютерних програм, не зникає, а набуває ще більшого значення з'ясування, що саме має або може бути захищено — право автора на викладення своєї ідеї у вигляді твору чи продукт або спосіб. Інакше кажучи, чи може комп'ютерна програма або база даних відповідати умовам винаходу, та чи є в цьому соціальна необхідність?

Еволюція знарядь та засобів праці людини від кам'яної сокири до автоматизованих заводів і складних технологічних процесів супроводжувалася принциповими змінами на декількох рівнях. Найважливішими для питання, що розглядається в цій статті, є два аспекти. Управління об'єктами праці. Зміни відбувалися в напрямку від безпосереднього впливу на об'єкт або керування ним способом фізичної взаємодії до опосередкованого через залучення все більш ієрархізованих виконавчих органів та систем до керування ними. Таким робом відбувся перехід в напрямку

зменшення застосування працівником фізичної енергії і зростання інформаційних дій людини в управлінні виробництвом. Більше того, інформаційні засоби починають вдосконалюватись і доопрацьовуватись навіть за незмінних фізичних пристроїв, тобто набувають все більше ознак самостійних засобів праці замість допоміжних. Відповідно виникає необхідність у створенні практичних, промислово важливих і комерційних інформаційних виробів, які безпосередньо впливають на науково-технічний прогрес людства і відбивають його нагальні потреби, а не тільки втілюють творчий потенціал автора.

*Характер праці людини.* У промислово розвинених країнах частка людей, зайнятих розумовою працею, наближається до позначки "50%", і є підстави очікувати швидкого переходу через цю межу. Відповідно змінюється і характер результатів діяльності людини. Виробництво втрачає ознаки фізичної праці, все більше ресурсів припадає на інформацію, її виробництво, переробку та обслуговування. У сучасній термінології вживається не "індустріальне" або "пост-індустріальне" суспільство, а "інформаційне", як це зазначено в базових документах Євросоюзу. Головним "виходом" діяльності стають інформаційні продукти, які використовуються іншими виробниками як складові або самостійні знаряддя і засоби праці.

Ці результати є наслідком повсякденної творчої діяльності людей. Відомо, що навіть результати фізичної праці людей можуть відрізнятися під час створення того самого виробу або такої самої роботи, а інтелектуальні відмінності мають значно ширший спектр, і, відповідно, результати розумової праці людини завжди мають індивідуальний характер.

Якщо стосовно фізичних об'єктів було розроблено поняття промислової власності (аби захистити творчі

доброби і права на них людини, яка створює суспільно важливі промислові продукти), то щодо інформаційних об'єктів творчої діяльності діє авторське право (яке підкреслює невиробничий характер таких результатів). Проте, зважаючи на новий рівень значущості інформаційних продуктів і їхню тенденцію до перетворення на засоби праці, виникає необхідність розглядати їх в аспекті промислової власності, що захищається патентами, корисними моделями тощо.

Йдеться не стільки про захист прав розробників інформаційного забезпечення промисловості, військових систем, систем державного і фінансового управління, скільки про захист об'єктів, які набувають ознак державної, соціальної та індивідуальної небезпеки за умови неконтрольованого широкого використання. Патент є охоронним документом автора, але водночас формалізує (або має формалізувати) відповідальність самого автора за свою розробку. Тому зміна правового ставлення до соціально значущих розробок інформаційних виробів дасть змогу:

- затвердити статус виробу як такого, що має суспільне, промислове значення;

- поставити під соціальний контроль використання виробів, які мають значення не лише для автора, через стимулювання реєстрації з наданням патенту;

- підвищити відповідальність розробників за науково-технічний рівень інформаційних виробів, які мають значення для людства в цілому або на рівні окремої держави;

- певною мірою захистити права як автора, так і користувача.

#### ***Інформаційні об'єкти, які можуть підпадати під патентний захист***

У чинних нормативно-правових актах визначається авторське право на комп'ютерні програми. Але програми

— це інструмент збору, реєстрації, переробки та надання користувачу інформації. Об'єктом, пов'язаним з використанням програм, є інформація, насамперед організована в бази даних. Терміни "стратегічна інформація", "комерційна інформація" мають не лише образне значення. Відібрані та організовані дані набувають ознак промислового виробу, створеного в результаті творчої діяльності людини, який потребує правового захисту від недобросовісного використання іншими особами.

Бази даних (БД) відповідають умовам патентоспроможності, якщо: база створюється з метою відображення нової інформації (є новою); науково-технічний рівень визначається використаними засобами проектування бази даних, які відповідають сучасному рівню науки і техніки; практичне застосування є очевидним.

Особливістю БД є певна залежність від комп'ютерних програм, які забезпечують доступ до даних. Це питання потребує спеціального обговорення.

Найбільш дискусійним є питання щодо надання патентного захисту комп'ютерним програмам.

Згідно із сучасними тенденціями, як вказано вище, склалися об'єктивні передумови для внесення змін до відповідних законів з метою закріплення інструментів патентного захисту комп'ютерних програм *de jure*. Такі кроки вже зроблено в США, Японії, Австралії, Росії та деяких інших країнах, котрі є самостійними виробниками програмного забезпечення. Україна за своїм потенціалом відповідає рівню цих країн, але в юридичному плані значно відстає через відсутність адекватної нормативно-правової бази.

Водночас практика патентного захисту програмних продуктів існує з часів СРСР. *De jure* це відбувається шляхом захисту ідеї, що реалізується програмним

забезпеченням, як способу. Програми для того і створюються, щоб реалізувати спосіб виміру, класифікації або відтворення результатів аналізу інформаційного об'єкта. Будь-який спосіб обробки інформації, який може бути формально описаним, є придатним для реалізації у вигляді програми. І навпаки, якщо є програма, то вона реалізує формально описаний спосіб.

Деякі спеціалісти з авторського права прирівнюють програму до опису математичного методу, що не є патентоспроможним об'єктом. Однак існують такі відмінності.

1. Програма — це технічний виріб. Без реалізації у фізичному пристрої вона залишається тільки текстом, як і художні або наукові твори.

2. Вона стає програмою лише після реалізації у вигляді функціонального виробу, придатного для використання в комп'ютері.

Сучасний стан питання щодо використання та продажу програм, як правило, не передбачає передачі "вихідного коду", тобто тексту програми. Під продажем програми мається на увазі передача покупцеві програмних одиниць, що виконуються комп'ютером. Тому є підстави вважати доцільним підходити до програмних продуктів як до технічних виробів.

***Складність питання полягає в оцінці ознак патентоспроможності***

*Науково-технічний рівень* (НТР) визначається відповідністю програми вимогам технічного середовища її функціонування. Ці вимоги є об'єктивним обмеженням "нижнього рівня", зумовленим практичною необхідністю зміни "поколінь" комп'ютерної техніки та загального (системного) програмного забезпечення. De facto, програма, що не відповідає зазначеним вимогам, не може функціонувати і як наслідок не відповідає НТР.

*Новизна.* У цьому сенсі може бути застосовано такі критерії.

- Відсутність аналогів. Новизна є очевидною.
- Більш висока ефективність (більша швидкість, менші затрати ресурсів) або більш висока адаптованість до загального програмного середовища. Впливає з НТР.
- Ергономічність інтерфейсу "людина — комп'ютер" (ІЛК).

Цей критерій означає не лише споживчі властивості програми, її конкурентоспроможність, але й ефективність її використання, тобто рівень здатності виконувати своє функціональне призначення. На тепер частка робіт з ІЛК у світовій ергономічній літературі невпинно зростає, а попит на ринку праці на ергономістів з відповідною спеціалізацією значно перевищує потребу в інших сферах ергономіки.

*Практичне застосування.* Вимоги щодо ознаки є очевидними і не викликають сумніву.

Окреме методичне питання — класична форма винаходу ("вирізняється тим, що..."). Інакше кажучи, методичні аспекти подання заявки на патент. Пропонується декілька напрямів вирішення цього питання.

1. Впровадження нової категорії патентних об'єктів — комп'ютерні програми і бази даних (крім винаходу, корисної моделі...). Це складно з точки зору реалізації через необхідність узгодження на міжнародному рівні. Спеціальний міжнародний форум з цієї проблеми (Мюнхен, листопад 2002 р.) не дав підстав сподіватися на єдність поглядів найближчим часом.

2. Подання заявки на спосіб, що реалізується у вигляді програми.

3. Захист патентом функціональної структури та/або ІЛК програми. Системне програмування змінюється, але сутність змісту програми, що відрізняє її від інших

виробів і містить науково-технічне рішення автора, відтворюється саме структурою програми та реалізацією її взаємодії з користувачем (внутрішня та зовнішня ознаки програми). Практично це означає, що вдале науково-технічне рішення, запатентоване автором, не обмежує можливостей інших програмістів створити таку саму програму з використанням інших систем програмування або для іншого загального програмного середовища (операційної системи), але обмежує безконтрольне використання ідеї автора.

Саме функціональна структура програми визначає творчий доробок автора, його особистий внесок у новаторство.

Висновки. Безумовно, викладені погляди автора не є істиною в абсолюті, і не всі читачі погодяться з ними. Проте будь-який закон або стандарт є компромісом між точками зору фахівців в інтересах суспільства. Водночас є об'єктивні закономірності розвитку науки, техніки, виробництва, і передбачати їх означає мати можливість запобігти можливим негативним наслідкам або зменшити сукупні витрати.

#### ***Список використаних джерел:***

1. Дмитришин В. Легалізація та ефективне використання програмного забезпечення в Україні // Інтелектуальна власність. — № 10. — 2002 — С. 16 — 18.
2. Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15 грудня 1993 р. № 3687-XII // Відомості Верховної Ради України, 1994, № 7, Ст. 32. (зі змінами та доповненнями).
3. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII // Відомості Верховної Ради України, 1994, № 13, Ст. 64. (зі змінами та доповненнями).



## ЗАКОНОДАВСТВО, ЩО РЕГУЛЮЄ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНУ СФЕРУ ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

**О.П. Орлюк**

*доктор юридичних наук, директор НДІ інтелектуальної власності АПрН України, доцент*

**С.Ф. Ревуцький,**

*кандидат економічних наук, завідувач сектору інновацій НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

### **1. Світові тенденції кінця ХХ – початку ХХІ ст. в інноваційній діяльності**

Розробка високопродуктивних і енергоощадних технологій, виробництво на їхній основі високотехнологічних товарів і послуг, вихід з ними на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції у цій сфері стали для більшості промислово розвинених країн Західної Європи, США, Японії і країн Південно-Східної Азії стратегією економічного зростання і, власне, сформували нову економічну модель. Її підґрунтям є національні інноваційні системи (НІС) промислово розвинених країн, що відрізняються методами взаємодії між підприємствами й інституційним середовищем, на які вони впливають науковою й освітньою системами та регулюванням у сфері інтелектуальної власності.

Найбільш поширеними моделями НІС є моделі США і Великобританії, які володіють найповнішою автономією підприємництва; Японії, де допускають створення технологічного пріоритету, але акцентують на вигідних конкретних технологіях; і європейська модель, орієнтована на прискорення і спрощення процесів утілення результатів наукових досліджень у готові продукти на національному і наднаціональному рівнях, а також на сприяння поширенню інновацій у співдружності.

Державна інноваційна політика промислово

розвинених країн полягає в забезпеченні діяльності НІС, зміцненні їхніх слабких ланок, через які фірми переміщують свої НДДКР за кордон, а національна економіка стає непривабливою для інвестицій, і в усуненні бар'єрів, що заважають різним ланкам НІС гармонійно співпрацювати між собою.

Загальними тенденціями в інноваційній сфері світової економічної діяльності кінця ХХ – початку ХХІ ст. ст. є:

- зростання чисельності творців новітніх знань і загострення конкуренції;
- зростання залежності виробників товарів і послуг від творців нових знань;
- ріст значення малих підприємств як найбільш динамічної ланки НІС;
- дефіцит висококваліфікованих творців новітніх знань і технологій та зниження кваліфікаційних вимог до виробників кінцевої продукції;
- глобалізація науково-виробничого сектору світової економіки і, як наслідок, міжнародний поділ праці і перерозподіл доданої вартості від виробників товарів і послуг до власників технологій.

Проведений фахівцями НДІ інтелектуальної власності АПрН України моніторинг законодавства у науково-інноваційній сфері економічно розвинутих країн світу може бути використано як позитивний досвід для формування правових засад при переході економіки України на інноваційну модель розвитку.

#### ➤ США

Система наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок у Сполучених Штатах ліберальна, її повноваження поширюються як на державний, так і на недержавний сектори [1]. Трохи більше однієї третини (36%) від загальнонаціональної суми бюджету в 170 млрд. доларів (за станом на 1994 р.)

було профінансовано федеральним урядом. Значна частина досліджень (59%) підтримується власними фондами промислових фірм. Інші організації, в тому числі уряди штатів і органи місцевого самоврядування, коледжі, університети і приватні фонди, забезпечують решту фінансування (5%).

Найбільша частина федеральних наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок проводиться через контракти і гранти недержавними організаціями. Промислові фірми виконують великий обсяг роботи, найбільша частина якої припадає на прикладні дослідження і конструкторські розробки за контрактами під державним наглядом. У царині фундаментальних досліджень домінують університети, здійснюючи близько половини (49%) усіх національних досліджень, найзначніша частина з яких фінансується федеральним урядом за допомоги виділення грантів [2]. Широке використання контрактів і грантів є ключовим аспектом у системі наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок Сполучених Штатів і розглядається як істотний чинник їхньої сили і життєздатності. Через них, переважно, федеральний уряд здатен забезпечити роботою найкращі науково-дослідні організації і талановитих вчених, ставлячи перед ними науково-дослідні і дослідно-конструкторські задачі. Це робить систему Сполучених Штатів більш гнучкою, у порівнянні з багатьма національними аналогічними системами, які здебільшого залучають державні лабораторії й інститути. Такий порядок також дає змогу зовнішнім організаціям відігравати значну роль у плануванні і встановленні пріоритетів в галузі федеральних науково-технічних досліджень [3].

Законодавством США визначено, що федеральні відомства, у яких бюджет на науку становить понад 100 млн. доларів, мають відчислити визначений відсоток на

підтримку малих інноваційних підприємств. Розмір цих відрахувань постійно зростає. Спочатку це визначалося цифрою 0,5 %, згодом – послідовно: 1%, 1,5%, 2%; а з 1996 року – не менше 2,5%.

Конгрес володіє також юридичними або авторитарними повноваженнями щодо федеральних програм і міністерств. Більшість міністерств з наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробках повинні мати окремі незалежні правила, які проводять через Конгрес щорічно або що кілька років для того, щоб бути схваленими. Користуючись своїм законодавчим правом, Конгрес може подавати великі або малі програми, які адміністрація може затребувати чи ні. Наприклад, у середині 70-х років чимало програм для дослідження сонячної енергії Конгрес прийняв усупереч рішення президента та офіційних осіб з наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок в галузі енергетики. Більше того, Конгрес іноді "таврує" пільгові фонди на державні і регіональні науково-дослідні проекти. Ця практика засуджена загалом, але не знищена. Конгрес також здійснює нагляд і розслідування ймовірних умисних дискредитацій, конкретну перевірку чинних міністерських програм і дії їхніх адміністрацій, веде дізнання підозрюваних у зловживанні владою [4].

У приватному секторі вплив Конгресу на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки спрямований менше, але він теж значний, бо реалізується через федеральну податкову політику. Конгрес може впливати на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, оплачуючи витрати на дослідно-промислові зразки промислових фірм, або інтенсивно впливаючи на економічні умови, або забезпечуючи спеціалізований корпоративний податок, пов'язаний з науково-технічними дослідженнями. Наприклад, спеціалізований податок на науково-технічні

дослідження для фірми може перевищувати вартість досліджень і в такий спосіб підтримувати фірму в розвитку цього напрямку. Такий кредит використовується в останні кілька років, тому що дозвіл на це було отримано недавно. Законодавчі акти, такі як введення оподаткування емітента чи економія витрат на пальне для автомобіля, може спонукати фірму на так звані захисні науково-технічні дослідження. Науково-дослідні гранти від філантропічних фондів можуть впливати на законодавчі акти Конгресу, пов'язані з податковим регулюванням, і дослідження, що можуть стосуватися антиурядових законодавчих актів чи законів [5]. Значну частину роботи Конгресу виконують комітети і підкомітети. Ці органи переробляють і удосконалюють закони, подають їх в Сенат для затвердження. У Сенаті провадяться слухання і повноважні аналізи, підготовляється інформаційна база, на підставі якої Конгрес приймає законодавчі акти.

Законодавчі комітети на противагу комітетам з асигнувань несуть законодавчу відповідальність за контроль над програмами наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок і над відповідними міністерствами. Штат цих комітетів, як правило, проводить спеціальні експертизи щодо змісту робіт міністерств. Комітети з асигнувань (один – у Палаті представників, другий – у Сенаті) підрозділяються на 13 підкомітетів і теоретично більше контролюють витрати, ніж сутність програм, тому що децентралізований юридичний комітет з науково-технологічної політики і бюджету своїми рішеннями істотно впливає на всі науково-технічні дослідження і дослідно-конструкторські розробки, які часто приймаються в контексті загального фіскального року (звіту), бюджету, зовнішньої і внутрішньої політики, рахуючись з науковими і

технологічними інтересами, що мають другорядне значення.

Білий дім і Сенат розділяють між собою відповідальність за науково-технічну політику, хоча організовані вони по-різному. У Білому домі Комітет з науки є органом із самими широкими повноваженнями. Цей Комітет з 4-ма підкомітетами має юридичні повноваження, що охоплюють широкий діапазон федеральних науково-дослідних програм, включаючи Національний науковий фонд, НАСА, управління з охорони навколишнього середовища і частково Міністерство енергетики, торгівлі і транспорту. Вони також мають визначені повноваження щодо нагляду за федеральними підприємствами у сфері науково-технічних досліджень. Проте, ці два управління з найбільшими портфелями науково-технічних програм перебувають поза межами юрисдикції.

У Сенаті існують комітети з найширшими повноваженнями в галузі науки – Комітет з торгівлі, науки і транспорту, особливо їхні підкомітети з науки, технологій і космосу (відповідальні за Національний науковий фонд, НАСА, Національні управління з дослідження океанів і атмосфери та Національні служби технічної інформації).

Через цю фрагментарну (мозаїчну) підвідомчість Сенат зазвичай присвячує менше часу і приділяє менше уваги науці і технологіям, ніж Білий дім.

Тоді як згадані вище законодавчі уповноважені комітети володіють основною інформацією і, у тому числі, результатами експертиз, що стосуються науки і технологій, комітети з асигнувань мають найбільшу владу. Саме ці комітети уповноважені в Сенаті, так само як і в Білому домі, розподіляти бюджетні гроші.

У США Центри промислових технологій створюють основу мережі для стимулювання науково-технічних

нововведень і створюються сумісними зусиллями міністерства торгівлі і Національного фонду науки. В бюджеті США передбачено фінансування центрів промислових технологій. При науково-дослідних установах, які фінансуються федеральним урядом, створено також мережу відділів застосування науково-технічних досягнень. Для координування робіт мережі центрів промислової технології при міністерстві торгівлі створено Управління промислової технології на чолі з директором, який затверджується Президентом США. Для координування роботи мережі відділів застосування науково-технічних досягнень при Міністерстві торгівлі створено Центр застосування федеральних технологій. В якості колективного органу, який сприяє роботі Центру застосування федеральної технології і Управління промислової технології, сформовано Національну комісію промислової технології [6].

Таким чином, виходячи з вищевказаного, можна зробити висновок, що ефективність державного фінансування наукових досліджень і розробок залежить від кожного його етапу - починаючи з прийняття рішення щодо надання такого фінансування і закінчуючи трансфером результатів наукових досліджень в економіку. Кожен з цих етапів і процес в цілому повинен мати як законодавчо-нормативне забезпечення, яке відповідає вимогам сучасності, так і розвинену інфраструктуру, яка забезпечить його оптимальне проходження.

У США найбільша частина НДДКР фінансується і здійснюється приватним сектором промисловості [7]. Але паралельно тут створено систему трансферу результатів НДДКР, виконаних в університетах і федеральних наукових центрах [8]. У США накопичено багаторічний досвід комерціалізації університетських НДДКР, виконаних за рахунок бюджетного фінансування. 1997 року сукупні видатки на науково-дослідні роботи в США

становили понад 190 млрд. дол., перевищивши видатки на подібні цілі Японії, Великобританії, Франції [9] і Німеччини вкупі [10].

З початку 80-х років у США держава принципово змінила свої взаємини з приватним сектором, вживши заходів для заохочування наукових досліджень і розробок в приватному секторі. За цього періоду політика уряду була спрямована на децентралізацію патентно-ліцензійної діяльності, розширення прав федеральних лабораторій на інтелектуальну власність, отриману за рахунок коштів федерального бюджету, на формування правової основи міжнародного трансферу технологій між державним і приватним сектором.

На сьогодні, крім загальних законодавчих актів, що стосуються правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, нараховується понад 20 законів і указів Президента США, які визначають процедури трансферу і комерціалізації технологій [11].

Закон про розвиток інновацій у малому бізнесі 1982 року (Small Business Innovation Development Act of 1982; Public Law 97-219) став наступним етапом у формуванні правових норм партнерства між державним та приватним секторами. На цій підставі було прийнято програму Small Business Innovation Research (SBIR), яка керується ідеями науково-технологічної політики 80-х рр., згідно з якими малий бізнес є рушійною силою економічного прогресу. Закон зобов'язував Федеральні агентства США виділяти асигнування малому бізнесу на проведення НДДКР. 1983 року частка виділюваних коштів складала 0,2% від федеральних інвестицій у НДДКР. 1995 року — 2%, а 1997 року — 2.5% (близько 1 млрд. дол.). Програму SBIR продовжено до 2000 р.

Закон про процедури патентування в університетах і малому бізнесі 1980 року (University and Small Business Patent Procedure Act of 1980) реформував державну



патентну політику. Він надавав право університетам і представникам малого бізнесу, які уклали контракт з яким-небудь федеральним відомством на проведення НДДКР за рахунок федеральних асигнувань, самим патентувати винаходи, здійснені в межах виконання цих робіт. Закон також надавав право федеральному відомству, що фінансувало НДДКР, надавати ексклюзивну ліцензію як грант на «свою технологію» приватним фірмам. Перевага мала надаватися університетам і малим фірмам.

Закон Бай-Доула 1980 року (Bayh-Dole Act of 1980; Public Law 96-517) надав університетам, некомерційним організаціям і малим підприємствам права власності на винаходи, створені за фінансової підтримки уряду. Організації, що одержали фінансування за рахунок коштів федерального бюджету, дістали можливість вибору стосовно патентоволодіння. Відповідно до закону Бай-Доула, вплив уряду на процес комерціалізації винаходу реалізується кількома способами. Якщо одержувач фінансової допомоги не перебуває в Сполучених Штатах або його діяльність не здійснюється на території США, або перебуває під контролем іноземного уряду, уряду США надається право вирішувати на свій розсуд питання щодо патентоволодіння. Зокрема, це відбувається, якщо обмеження чи скасування права патентоволодіння необхідні для захисту від дій іноземної розвідки або контррозвідки, або якщо фінансовані урядом дослідження і розробки використовують організації, пов'язані з оборонними видами діяльності.

Велике значення, відповідно до закону Бай-Доула, мають контракти. Одержувач фінансової допомоги бере на себе певні зобов'язання надавати уряду не ексклюзивні, невідкликані, безоплатні ліцензії без права субліцензування для використання винаходу для або від імені Сполучених Штатів на території всіх країн

світу. Платник податків і уряд не повинні платити двічі за використання винаходу, здійсненого в результаті НДДКР за фінансової підтримки уряду. Виконавці НДДКР зобов'язані надавати Федеральному агентству за його запитом періодичні звіти про дії, спрямовані на використання відповідного винаходу. Такі звіти вважаються привілейованою і конфіденційною комерційною інформацією, захищеною від розголошення, відповідно до Закону про свободу інформації. Виконавці НДДКР зобов'язані долучати до усіх патентних заявок, поданих одержувачем фінансової допомоги, зазначення, що даний винахід було зроблено за урядової підтримки, і що уряд володіє в цьому винаході визначеними правами.

Виконавці НДДКР зобов'язані визнати право уряду здійснювати за певних ситуацій право федерального органу видати примусову ліцензію на використання винаходу, створеного за фінансової допомоги цього органу.

Виконавці НДДКР, відповідно до закону Бай-Доула, зобов'язані погодитися з умовою, що видача ексклюзивної ліцензії на винахід, на який одержувач фінансування має патентні права, провадиться за згоди ліцензіата на те, що будь-який продукт, який включає даний винахід або отриманий завдяки даному винаходу, буде виготовлятися в Сполучених Штатах Америки. Цю умову зазвичай називають «переважним правом промисловості США».

Закон Бай-Доула кардинальним чином змінив взаємодію між урядом, університетами і приватним сектором щодо передачі прав власності і заохочення ліцензування федеральних винаходів приватному сектору. Закон Бай-Доула постав неабияк стимулом і залишається істотною складовою урядової політики у сфері комерціалізації інновацій.

Закон про технологічні інновації Стівенсона-

Уайдлера 1980 року (Steven-son-Wydlер Technology Innovation Act of 1980; Public Law 96-480) так само, як і закон Бай-Доула, спрямувався на створення сприятливого середовища для розвитку взаємовигідної кооперації між приватним і державним секторами. Цей закон надав широкі повноваження Міністерству торгівлі США щодо підвищення ролі технологічних інновацій у комерційних і державних цілях, підтримки трансферу технологій на національному рівні. Зважаючи на те, що федеральні лабораторії мають значну кількість «комерційно вартісних технологій», які могли б сприяти підвищенню конкурентоздатності фірм США, закон зажадав від кожної федеральної лабораторії створення офісу (Office of Technology Licensing чи Office of Technology Transfer) для виявлення комерційно вартісних технологій і їх подальшого трансферу в приватному секторі. Закладена в основу Закону Стівенсона-Уайдлера політика «передачі технологій» концептуально збігалася з положеннями Закону Бай-Доула. Обидва закони намагалися зробити ефективними процеси використання приватним сектором плодів наукових досліджень і розробок, отриманих за підтримки федерального уряду, і передачі технологій, одержаних в орієнтованих на конкретні цілі дослідженнях і розробках або через фінансову допомогу (Бай-Доул), або у формі інвестицій у національні лабораторії, їхній персонал та інфраструктуру (Стівенсон-Уайдлер).

Закон про торгові марки 1984 року (Trademark Clarification Act of 1984; Public Law 98-620) розширив закладені в законах Бай-Доула і Стівенсона-Уайдлера положення стосовно правової охорони і передачі інтелектуальної власності, створеної в організаціях державних форм власності, дозволивши лабораторіям державної форми власності (GOGO) і лабораторіям-підприємствам (GOCO) надавати ліцензії на патенти, а підприємствам одержувати роялті від використання

результатів НДДКР. Окрім того, закон дозволив лабораторіям університетів і некомерційних інститутів зберігати право власності на винаходи в рамках встановлених обмежень.

Закон про національні кооперативні дослідження 1984 року (National Co-operative Research Act of 1984; Public Law 98-462) зменшив “антитрестові бар’єри” для проведення спільних (кооперативних) федеральних і промислових досліджень, що призвело до утворення декількох сотень консорціумів, які займаються НДДКР.

За оцінками американських експертів, перераховані вище закони, незважаючи на свій значний позитивний вплив на процес комерціалізації інновацій, не спричинили до радикальної зміни в стосунках між університетами, національними лабораторіями і приватним сектором. Серед специфічних причин, які заважали взаємовигідному співробітництву, залишався неефективний механізм взаємодії: занадто часто співробітництво гальмувалося через бюрократичні процедури, централізовані рішення на рівні федеральних агентств ставали на заваді лабораторіям у прийнятті рішень щодо участі у спільних дослідженнях і розробках.

Закон про трансфер федеральних технологій 1986 року (Federal Technology Transfer Act of 1986; Public Law 99-502) було спрямовано на удосконалювання співробітництва приватного і державного секторів. Відповідно до цього закону, університетам, федеральним лабораторіям, приватним фірмам, консорціумам і урядам штатів було надано право укладати кооперативні угоди на проведення спільних НДДКР. Даний законодавчий акт дав можливість доступу всім зацікавленим фірмам США до науково-технологічних ресурсів федеральних лабораторій. Закон визначив і обмеження, пов’язані з національною безпекою. Закон про трансфер федеральних технологій передбачає також, що за комерціалізації

технології може використовуватися важлива комерційна інформація. Закон про трансфер федеральних технологій визначає, що комерційна чи торгова інформація не повинна розкриватися конкуренту, який не бере участь у роботі, і повинна зберігатися впродовж 5-ти років.

Впровадження в економіку нових об'єктів інтелектуальної власності та технологій на їх основі, які виникають під час наукових досліджень з залученням фінансування з державного бюджету, розробка і удосконалення механізму забезпечення виробництва такими технологіями – важливий напрямок законодавчих та організаційних зусиль розвинених країн в межах проведення ними державної інноваційної політики.

Центральним при цьому є питання ефективного впровадження у виробництво об'єктів інтелектуальної власності, створених за державні кошти. Наприклад, у США саме проблема невикористання університетських, винаходів стала однією з головних причин прийняття першого з цілої низки законів, які стосуються трансферу федеральних технологій. На початку цього процесу (кінець 70-х років) тільки 5% від винаходів, зроблених за федеральні кошти, було ліцензовано для комерційного використання.

Законодавче регулювання трансферу федеральних технологій в США має на меті:

- стимулювання промислових фірм до збільшення витрат на НДДКР;
- сприяння малим фірмам, що випускають високотехнологічну продукцію;
- планомірне здійснення заходів з підвищення ефективності використання потенціалу науково-дослідних установ державних відомств, в яких сконцентровано висококваліфіковані наукові кадри, унікальні експериментальні установки та дослідницьке устаткування, шляхом трансферу розроблених в них

новітніх технологій в промисловість;

- спрощення процедур передавання технологій з федеральних НДІ підприємствам приватного сектора;
- підтримку НДДКР, які виконуються спільно з промисловими фірмами;
- заохочення співробітництва між промисловими фірмами та університетськими лабораторіями;
- створення стимулів для підвищення якості продукції.

Низка прийнятих з цією метою законодавчих актів охоплює весь інноваційний процес - від створення об'єкту інтелектуальної власності до його передавання у промисловість для комерційного використання.

Так, у процесі виконання НДДКР норми законодавств:

- надають федеральним лабораторіям право укладати договори з приватними компаніями щодо проведення спільних досліджень CRADA (Cooperative Research and Development Agreement);
- виводять поза межі дії антитрестівського законодавства створення на доконкурентних стадіях НДДКР науково-дослідними консорціумами за участю промислових компаній та університетів, тобто для проведення спільних федеральних і промислових досліджень. Це дає поштовх не тільки для активізації "кооперативних досліджень", але і для створення кількох сотень консорціумів, які займаються НДДКР.

Трансфер федеральних технологій було врегульовано в питаннях, які стосуються:

- прав на інтелектуальну власність, створену в результаті проведення НДДКР з федеральним фінансуванням. Так, право передавати ліцензії на комерційне використання такої інтелектуальної власності було надане як університетам, неприбутковим організаціям, так і федеральним лабораторіям GOGO (Government Owned

Government Operated - Такі, які знаходяться у власності уряду та управляються урядом) та GOCO (Government Owned Contractor Operated - такі, що знаходяться у власності уряду та управляються контрактором), враховуючи і лабораторії, які займаються ядерною зброєю;

- надання інформації стосовно наявної інтелектуальної власності, яку створено за рахунок федерального бюджету (так, розпорядження Президента США покладає на міністра оборони відповідальність за наявність списку розробок, які фінансуються з федерального бюджету і які може бути використано і цивільній промисловості);

- персональної участі всіх наукових співробітників федеральних лабораторій у процесі трансферу технологій. Так, трансфер технологій стає відповідальністю усіх вчених та інженерів федеральних лабораторій, робота яких оцінюється, враховуючи питання трансферу;

- порядку укладання ліцензійних договорів стосовно цієї інтелектуальної власності та розподілення роялті між учасниками цих договорів. Це забезпечило промисловим компаніям правові гарантії на використання інтелектуальної власності, яка виникає в ході виконання угод CRADA і надало їм право на отримання роялті від її практичного застосування. При цьому, згідно з Законом про трансфер федеральних технологій від 1986 р., федеральна лабораторія може:

- передавати стороні, яка приймає участь у договорі, право на будь-який винахід, зроблений повністю чи частково службовцем лабораторії, яка працює за угодою CRADA;

- відмовитися, повністю чи частково, від будь якого права власності, яке може мати федеральний уряд у відношенні винаходу, який було зроблено виключно стороною, яка приймає участь у співробітництві за угодою CRADA;

- визначати права відносно іншої інтелектуальної власності, яку було отримано під час проведення робіт за угодою CRADA;

- дозволити нинішнім чи минулим співробітникам лабораторії приймати участь у зусиллях, спрямованих на комерціалізацію винаходу, який вони зробили, знаходячись на службі у Сполучених Штатів. При цьому будь-який винахід залишається винаходом лабораторії з точки зору управління інтелектуальною власністю, створеною за угодою CRADA.

- можливості використання важливої комерційної інформації при трансфері технологій. Така інформація може знаходитися в маркетингових планах, стратегічних планах і фінансовій звітності, записах співробітників, інформації щодо інгредієнтів їжі, ліків або косметики, переліку замовників, комп'ютерних програмах та базах даних, геологічних звітах тощо;

- використання науково-дослідного обладнання та наукових кадрів. Так, федеральним лабораторіям надано право обмінюватися персоналом, послугами та обладнанням з їх партнером з приватного сектору з НДДКР;

- полегшення діяльності організацій, які займаються лізингом шляхом вдосконалення податкового законодавства, і надання компаніям права "використовувати пільги в зручний для компанії період, а також передавати пільги іншим компаніям, використовуючи нові правила лізингу". Лізинг дозволяє прискорити оновлення устаткування та розповсюдження передових технологій.

Усеосяжний Закон про торгівлю і конкуренцію 1988 року (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988; Public Law 100-418) закріпив створення центрів трансферу промислових технологій і промислових послуг за умови тісного співробітництва державного і приватного секторів



економіки для забезпечення повного використання результатів НДДКР.

Закон про фінансування Національного інституту стандартів і технологій 1989-го фінансового року (National Institute of Standards and Technology Authorization Act for FY 1989; Public Law 100-519) закріпив право розробників програмного забезпечення на одержання відповідної винагороди і прояснив права запрошених винахідників на одержання роялті.

Закон про національну конкурентоздатність при передачі технологій 1989 року (National Competitiveness Technology Transfer Act of 1989; Public Law 101-189) надав право федеральним лабораторіям, котрі перебувають на контракті з федеральним агентством, укладати інші домовленості з університетами і приватним сектором так, як це визначено в Законі про трансфер федеральних технологій 1986 року. У рамках цього закону право трансферу технологій було надано федеральним лабораторіям, що займаються ядерною зброєю.

#### ➤ **Великобританія**

Підтримка практичного застосування результатів наукових досліджень на ранніх етапах розробок є критично важливою. У Сполученому Королівстві існує багато шляхів, щоб допомогти цьому процесу - надаючи інвестиції для захисту прав і інтелектуальної власності (IPR), фінансуючи вивчення масштабності розробок, здійснюючи ринкові дослідження, розробляючи прототипи, засновуючи та підтримуючи розвиток супутніх компаній. Сполучене Королівство заохочує партнерські зв'язки, що об'єднують університети, науково-дослідні установи та організації, фірми та фінансові структури, щоб забезпечити якомога швидше втілення промисловістю наукових розробок у нові продукти і процеси.

Інновації є основою конкурентоздатності та

стійкого економічного росту.

За ініціативою "Наукового підприємства" по всьому Сполученому Королівстві були створені Центри наукового підприємництва, діяльність яких включає навчання молодих науковців діловому підприємництву. Такі центри мають значні міжнародні зв'язки, включаючи співпрацю та обміни з провідними підприємствами Європи, Північної Америки та Далекého Сходу.

Економіка, що базується на знаннях, особливо чутлива до забезпечення високоосвіченими людьми. Неперевершена якість британської освіти відома у всьому світі. Вона базується в закладах вищої освіти, яких налічується близько 250, від великих університетів, міжнародно відомих своєю освітою та наукою, до невеликих спеціалізованих коледжів. Вони здійснюють навчання за програмами, які дають людям знання та навички, що забезпечують успіх на все більш конкурентному ринку праці.

Британська Рада в Україні сприяє поширенню новітніх досягнень британської науки, інженерії та технології, а також налагодженню прямих партнерських зв'язків між британськими та українськими науковцями та суспільствами.

Організаційні схеми, які використовують різні країни для трансферу технологій, ґрунтуються на національних законодавствах та особливостях функціонування економіки. Питаннями трансферу можуть займатися асоціації, які об'єднують науково-дослідні установи та промислові компанії. Так, у Великобританії створюються консорціуми (клуби) промислових компаній, навчальних закладів та наукових лабораторій, які створюються для проведення на доконкурентних стадіях НДДКР; при цьому наукові дослідження в таких консорціумах не мають на меті комерційне використання їх результатів, а їх основною задачею є встановлення

зв'язків між університетами, науковими лабораторіями та промисловістю. Також питаннями трансферу технологій займаються посередники між продавцями та покупцями нових технологій. Так, у Великобританії в їх якості виступають технологічні брокери, основним завданням яких є сприяння передаванню нових перспективних ідей та розробок з університетів, політехнікумів і різноманітних дослідницьких установ державного сектора в промисловість шляхом продажу ліцензій. Крім того, питаннями трансферу у Великобританії займаються служби та центри з трансферу технологій, які створюються при окремих міністерствах, дослідницьких організаціях тощо.

Однією з характерних особливостей системи трансферу технологій у Великобританії є створення консорціумів (клубів) промислових компаній, освітніх закладів та наукових лабораторій для проведення спільних наукових досліджень на доконкурентних стадіях проведення НДДКР. Передавання нових технологій для впровадження у промисловість здійснюється за допомогою технологічних брокерів, які виступають у якості посередників між продавцями та покупцями технологій (найбільшим таким технологічним брокером є Британська технологічна група (BTG) [12].

#### ➤ **Франція**

Загалом, аналіз інноваційної діяльності у деяких країнах Європейського Співтовариства (Франція, Німеччина) свідчить, що вона зосереджена, здебільшого, на обмеженій кількості територій з високою концентрацією науково-технічного потенціалу.

Ці території являють собою невеликі, переважно міські райони з густою мережею підприємств і науково-дослідних інститутів, дослідницьких лабораторій, які тісно співпрацюють у царині розробки нових продуктів і технологічних процесів виробництва.

Доля малих та середніх інноваційних підприємств в різних країнах Європи коливається від 60% до 90%.

За приблизною оцінкою європейських експертів, майже три чверті від загальної чисельності дослідницьких контрактів державного і суспільного фінансування, вкупі з контрактами, що фінансуються Європейським Співтовариством, зосереджено на цих територіях – центрах інноваційної активності.

Франція являє собою приклад країни з технічною політикою, орієнтованою на здійснення великих цільових програм.

Національний інститут інформатики й автоматизації (INRIA) було засновано 1985 році двома міністерствами, які несуть відповідальність за питання наукових досліджень і промисловості Франції. Основна мета створення – державна підтримка фундаментальних і прикладних досліджень. Фінансування інституту здійснюється, головним чином, за рахунок держави. Структура інституту – розподілена, що відповідає загальним принципам організації національного наукового потенціалу, установленим Законом децентралізації.

Державна підтримка науки у Франції не обмежується сферою фінансування фундаментальних і прикладних досліджень. Поява і впровадження нових методологій та устаткування у галузі фундаментальних і прикладних досліджень у виробництво є головним наслідком діяльності національних інститутів Франції. Тому взаємини Національного інституту інформатики й автоматизації з промисловістю практикуються у різних формах, включаючи контракти, партнерство, створення власних підприємств високих технологій.

Дуже часто спільні з промисловістю контракти на ті чи інші розробки передбачають надання співробітникам підприємства робочих місць в інституті. Таке

практикується, якщо йдеться про розробку програмного забезпечення. За чинним у Франції законодавством учені, котрі працюють у національних дослідних інститутах, дотримуються певних обмежень на роботу по сумісництву на промислових підприємствах.

З метою стимулювання передачі науковим співтовариством технологій у промисловість 1999 року у Франції було прийнято Закон про інновації [13]. Відповідно до цього закону, учені національних дослідних інститутів можуть перейти на роботу на виробництво на період до 6 років, за умови збереження за ними попередньої посади в інституті. Також допускається робота консультантом на підприємстві по сумісництву за умови наявності у власності не більше 15 % акцій цього підприємства.

Цікавим є досвід Франції з формування підприємницького середовища і підготовки молодих кадрів для виробництва з числа науковців через сприяння випускникам аспірантури в межах програми POST-DOC INDUSTRIAL.

Ця програма надає випускникам аспірантури впродовж одного року державну підтримку на впровадження своєї розробки у виробництво.

Законодавство дозволяє також національним інститутам типу INRIA надавати приміщення й інфраструктуру інституту випускникам аспірантури, котрі щойно заснували своє підприємство в приватному секторі. У цьому разі національні інститути працюють як бізнеси-інкубатори.

Французьке законодавство заохочує співробітництво національних дослідних інститутів і вищих навчальних закладів з промисловими підприємствами в різних формах, включаючи створення спільних підприємств інноваційного профілю.

З цією метою INRIA створено декілька малих дочірніх підприємств інноваційного профілю і фінансових структур. Серед них INRIA TRANSFER і INRIA SOURCE GESTION.

INRIA TRANSFER є спеціалізованою комерційною інноваційною структурою, яка сприяє доведенню розробки до кінцевого продукту; 100 % її статутного капіталу належить INRIA. INRIA SOURCE GESTION – це фонд, що надає стартові гроші для впровадження розробок у виробництво, 34% якого належать INRIA, а решта – страховим компаніям.

Загалом з 1984 року інститутом було створено 46 компаній різного профілю, з яких 33 існують дотепер, а деякі котируються на біржі.

#### ➤ **Німеччина**

У Німеччині роль регіональної влади (федеральних земель) істотніша, ніж у Франції, що є прямим наслідком федеральної структури державного устрою Німеччини.

Це проявляється у вагомій участі земель за спільного з державою фінансування заходів щодо реалізації науково-технічної політики. Приміром, якщо 1995 р. пайка держави, що становила 19,5%, була лише трохи нижчою, ніж 1989 р. (20,6%), то пайка земель зросла дуже істотно: 30,1% 1981 р. супроти 32,3% 1995 р.

Німецьке законодавство заохочує співробітництво вищих навчальних закладів з промисловими підприємствами в різних формах, в тому числі тісну кооперацію в межах науково-дослідних програм і проектів.

Зокрема, професори мають право укладати контракти з промисловістю від імені університету і право на володіння патентом.

Завдяки сусідству з науково-дослідними інститутами вищі навчальні заклади мають можливість здійснювати підготовку своїх випускників для науково-технічної

сфери на високому рівні відповідно до міжнародних стандартів.

Податкове законодавство Німеччини не передбачає будь-яких спеціальних заходів щодо сприяння інноваційній діяльності. Здійснювані на тепер заходи стосуються переважно інвестицій в основні засоби виробництва.

Важливим аспектом регіональної технічної політики Німеччини є заохочення зв'язків між академічними інститутами і промисловістю.

Тиск, який посилюється з боку федерального уряду і федеральних земель, спрямований на заохочення обміну технологіями між інститутами і промисловістю, допоміг до реалізації декількох ініціатив у формі спільних дослідницьких програм.

#### ➤ **Південна Корея**

У середині 2000 року було опубліковано матеріали щодо основних положень програм Уряду Республіки Корея з промислового та інноваційного розвитку. Аналіз цих матеріалів дозволяє зробити ряд висновків.

Зокрема, у Південній Кореї технології ґрунтуються на розширенні досліджень та розробок і є стратегічним розвитком корейських технологій. Це є державним пріоритетом і служить засобом забезпечення національної конкурентноздатності. У Південній Кореї для інноваційного розвитку передбачається спрощення законодавчого та нормативного регулювання з метою забезпечення модернізації регіональної промисловості [14].

Для ефективного просування регіональних інновацій та промислового розвитку в Південній Кореї буде прийнято Закон про розвиток регіонів.

Після спрощення правового регулювання регіонального розвитку буде прийнято національну урядову програму для збалансованого регіонального

розвитку, мета якої - розширити технологічну інфраструктуру і розвивати малі і середні венчурні підприємства. Ці заходи поліпшать навколишнє середовище для регіонального технологічного розвитку.

Також будуть проводитися заходи щодо поліпшення методів керування підприємствами і їхньої прозорості, що буде гарантувати приплив капіталу на ринкових засадах.

Уряд також акцентує на активному створенні стратегічних партнерств між малими, середніми і венчурними підприємствами, великими корпораціями, у тому числі і міжнародними.

Уряд формує 5-річну програму з підвищення технологічної конкурентноздатності малих і середніх підприємств для того, щоб успішно відповідати вимогам 21-го сторіччя щодо створення структури промисловості, яка активно використовує новітні знання. Суспільні інституції буде зорієнтовано на підтримку малих і середніх підприємств та створення спільних програм з промисловістю, академічною наукою і науково-дослідними інститутами.

Уряд прагне примножувати фінансові джерела для реструктуризації і підтримує злиття між малими і середніми підприємствами, а також сприяє малим і середнім підприємствам у підвищенні їхнього рівня автоматизації й інформатизації.

Відповідно до ринкових принципів, колись впроваджені сфери і форми підтримки малих і середніх підприємств буде скасовано.

#### **Правила і вимоги Світової організації торгівлі (СОТ) з питань державної допомоги та субсидій в інноваційну діяльність**

У 2002 році членами Світової організації торгівлі (СОТ) були 145 членів і ще біля 30 подали заявки на вступ до неї (в тому числі Україна). Процес приєднання України до СОТ розпочався ще у 1993 році.



У відповідності до Угоди з Правил СОТ про субсидії та компенсаційні засади (УСКЗ), субсидія визначена як фінансовий внесок Уряду або державної установи, який веде до утворення прибутку. В УСКЗ надається перелік заходів, які можна вважати фінансовим внеском, наприклад, гранти, позички, гарантії повернення позичок, податкові пільги, забезпечення товарами та послугами, закупівля товарів. Слід підкреслити, що Правила УСКЗ розповсюджуються тільки на так звані адресні субсидії (субсидії, що надаються конкретним підприємствам, галузям виробництва).

У СОТ існують три основні види субсидій: заборонені субсидії, субсидії що дають підстави для вжиття заходів (ті, що тягнуть за собою порушення суперечок в СОТ або застосування компенсаційних заходів) та субсидії, що не дають підстави для вживання заходів.

Адресність субсидій дозволяє відділяти вид субсидій від іншого. Відсутність адресності означає, що субсидії надаються в нейтральному порядку, не призводять до дискримінації або створення переваг одних підприємств або галузей по відношенню до інших. Навпаки, субсидії підпадають під заборону, якщо вони є умовою для створення переваги вітчизняних товарів над імпортними.

Субсидії, що дають підстави для вжиття заходів – це субсидії, які за певних обставин можуть нанести шкоду одному з Членів СОТ і викликати за собою суперечку. Субсидії, що не дають підстави для вжиття заходів ("зелені субсидії"), є правомірними і не можуть бути підставою для застосування компенсаційних заходів. У СОТ існують різні типи субсидій, що не дають підстав для судового розслідування при визначених обставинах: допомога в науково-дослідній діяльності; допомога бідним регіонам на території Члена СОТ, яка надається в

рамках загального регіонального розвитку; сприяння у прискореній адаптації наявних потужностей до нових вимог щодо охорони навколишнього середовища [15].

Україна ще повністю не готова до Правил СОТ у сфері державної допомоги та субсидій. У нашій країні державні або регіональні субсидії використовують для підтримки різних галузей національної економіки в період економічних реформ, регіонального розвитку та окремих підприємств. В останні роки субсидії, що надаються за рахунок державного бюджету включають в себе прямі трансферти, бюджетне кредитування, податкові пільги та канікули, відстрочення платежів до бюджету, списання боргів та інше. Крім того, з бюджетного законодавства сьогодні навіть зникло поняття "субсидія".

В Україні ще застосовується в широкому плані пряме субсидування окремим галузям економіки (сільське господарство, вугільна галузь тощо), що суперечать Правилам СОТ. При цьому слід зазначити, що поступово Уряд України намагається відходити від прямого субсидування і, враховуючи критику СОТ, намагається підтримувати вище згадані галузі іншими методами, які, на перший погляд, не заборонені правилами цієї організації. Крім того, слід зазначити, що в Україні ще широко використовується політичне лобювання різних галузей економіки та окремих підприємств, що втілюються в нормативно-правових актах.

Все це вважається за Правилами СОТ, такими що призводять до дискримінації виробників перед іншими, а даному випадку – національних товаровиробників перед імпортерами.

**Список використаних джерел:**

1. Никитин А. О государственном рынке НИОКР в США // США: Экономика, политика, идеология, 1994. – № 12. – С.99-106.
2. Анализ позитивных изменений и инновационных процессов в системах высшего профессионального образования развитых стран: США, Японии, Германии, Франции, Великобритании / НИИ высшего образования. – М., 2001. – 55 с. – (Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования; Вып.6).
3. Бердашкевич А.П. Об основах инновационной политики и деятельности в США. // "Инновации". – 2002. – №4.
4. Бердашкевич А.П. Об основах инновационной политики и деятельности в США. // "Инновации". – 2002. – №5.
5. Зубарев И., Шевченко В. Особенности государственного регулирования инновационных процессов: Из опыта стран с развитой рыночной экономикой. // Info-Кодекс, 1996. – № 48. – С. 31-33.
6. Кириленко В.Н.: Британська Рада в Україні, Україна. Наука, інновації та впровадження технологій у Британії. // Международная научно-практическая конференция: “Рынок технологий: проблемы и пути решения”. Тезисы докладов. Киев, 2002.
7. Хитяшева О. Организационные формы управления инновационной деятельностью американских компаний. // Проблемы теории и практики управления, 1997. – № 6. – С. 58-63.
8. Лаптев Г.Д., Рычев М.В., Цыганов С.А. Инфраструктура трансфера университетских технологий. – М: Изд-во Московского университета, 2000.

9. Брезен Э. Государственная научно-исследовательская деятельность во Франции. Законодательная основа, организация и финансовая структура // Законодательство в научно-технической сфере в Российской Федерации и в странах Организации экономического содействия и развития (ОЭСР): (Материалы семинара, Москва, окт. 1995 г.). – Париж, 1996. –С. 120-134.

10. Фонштейн Н.М. Управление инновациями: становление и развитие малой технологической фирмы. – М.: АНХ. Центр коммерциализации технологий, 1999.

11. Цыганов С.А. Фундаментальные исследования и инновации, Конкурс 3, 1998. — С. 43.

12. Бодяковська Г.О.: Укр. ИНТЕІ: Трансфер об'єктів інтелектуальної власності, створених при виконанні НДДКР з залученням державного фінансування (досвід США). // Международная научно-практическая конференция: "Рынок технологий: проблемы и пути решения". Тезисы докладов. – Киев, 2002.

13. Территории с высокой концентрацией научно-технологического потенциала и инновационное развитие (европейский опыт) // "Инновации" – 2001. – №№ 4-5.

14. Промышленное инновационное развитие Южной Кореи // "Инновации". – 2001. – №№ 1-2.

15. Світова організація торгівлі // "Молода економіка плюс". – 2002. – № 4.

## ПРАВОВІ ЗАСОБИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ НЕЗАКОННОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

**С. А. Петренко,**

*науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності АПрН  
України, судовий експерт, здобувач наукового ступеня кандидата  
юридичних наук*

Аналіз досліджень виробників комп'ютерних програм свідчить про наявність фактів використання програмного забезпечення (далі — ПЗ) з порушенням прав їхніх власників, тобто так зване "піратство", що має місце в багатьох країнах світу. Серед таких країн є й економічно розвинені — світові лідери з розроблення ПЗ (США, Канада, Японія), і країни, економіка яких розвивається, (Китай, Росія, Україна, Малайзія тощо) [1].

Можна виділити декілька основних факторів, які так чи інакше впливають на рівень такого "піратства":

- економічний — рівень розвитку економіки країни, її стабільність;
- науково-технічний — рівень підготовки фахівців високоінтелектуальних спеціальностей;
- правозахисний — наявність ефективної та дієвої системи правового захисту ПЗ.

Формування системи правового захисту ПЗ комп'ютерів — питання, яке має не тільки правове, юридичне, а й економічне, науково-технічне та соціально-виховне значення.

На прикладі США та Японії видно, що високий рівень економічного розвитку, значний науково-технічний потенціал, а також відрегульований механізм правового захисту ПЗ, хоча і не призводить до знищення "піратства"

як такого, проте дає змогу стабілізувати його на досить низькому рівні, (в межах 25 — 37 %) [1].

**Стан справ.** Сьогодні ми маємо досвід різних країн світу щодо правового захисту ПЗ. Цей досвід, безумовно, корисний, але непридатний для бездумного копіювання на теренах України через певне економічне становище та ментальні особливості нашого суспільства.

Відомо, що будь-яке законодавство є віддзеркаленням сучасних технологій, економічних та суспільно-політичних процесів у державі. В Україні механізм правового захисту ПЗ належним чином не врегульовано і має "репресивно-консервативні" ознаки, тобто передбачає покарання, але не створює правового стимулювання для розвитку індустрії інформаційних технологій (далі — ІТ індустрії). Тобто Україна йде шляхом не "розробника", а "кінцевого користувача ПЗ", хоча сьогодні, в епоху інформаційних технологій, доходи ІТ індустрії в світі є одними з найвищих.

Проблема використання неліцензійного ПЗ є чи не найактуальнішою у сфері правового захисту продуктів інтелектуальної діяльності людини. Її розв'язання є однією з умов інтеграції України у Європейське співтовариство та Світову організацію торгівлі [2, 3], а також невід'ємною складовою процесу формування ефективної національної системи захисту прав інтелектуальної власності.

Не акцентуючи уваги на фінансових та політичних втратах, яких зазнає наша держава від використання неліцензійного ПЗ, зупинимося на можливих шляхах розв'язання цієї проблеми в межах правового поля України.

Без практичної підтримки та зацікавленості з боку держави всі кроки у цьому напрямі залишаться деклараціями, концепціями і намірами [4].

Маючи з 1993 року Закон України "Про авторське право і суміжні права" (та наступні його редакції) — основоположний законодавчий акт, що регулює правові відносини у сфері виробництва, розповсюдження та використання ПЗ, лише в останні роки держава здійснила практичні заходи щодо протиправних дій виробників та розповсюджувачів "піратського" ПЗ.

На жаль, ці заходи вжито лише під тиском фінансових санкцій з боку США, та й обмежилися вони на тепер декількома рейдами правоохоронних органів. Показове знищення контрафактних примірників, наприклад, компакт-дисків з аудіо-візуальною продукцією та ліквідація двох технологічних ліній з їх виготовлення суттєво не поліпшили ситуацію з "піратством", але результат цих акцій був зручним для звітності.

Результат і не міг бути іншим з таких причин:

- в Україні ще тільки формуються механізми правового захисту ПЗ і механізми узгоджених дій між законодавчою, виконавчою та судовою гілками влади;

- активне проведення згаданих акцій може призвести до дестабілізації роботи державних установ і зачепити інтереси пересічних громадян, ізолюючи і тих, і інших від необхідних програмних продуктів;

- політика держави щодо боротьби з "піратством" ПЗ не реалізується насамперед державними органами влади та установами, що фінансуються з бюджету.

**Практичні досягнення.** Важливим кроком у досягненні ліцензійної чистоти ПЗ, яке використовується у державних установах, стало проведення його інвентаризації за дорученням Кабінету Міністрів України № 11831/33 від 18.10.2002 р. Ліцензійна чистота ПЗ — юридична властивість, пов'язана з можливістю використання ПЗ у країні без порушення прав його власників.

Виконання доручення дало змогу реально оцінити комп'ютерний парк у державних установах та приблизно визначитися з номенклатурою ПЗ, що використовується з порушенням авторських прав. Результати інвентаризації, опубліковані у засобах масової інформації, як здогадується читач, аж ніяк не втішають.

Розглянемо можливі варіанти реалізації державної політики у боротьбі з піратством ПЗ, викладеної у "Концепції легалізації програмного забезпечення та боротьби з нелегальним його використанням" [5].

Тут варто зробити таке зауваження. Слово "легалізація" означає "надання законної сили" [6]. Про яке надання законної сили може йтися у боротьбі з нелегальним використанням ПЗ, тобто за наявності фактів злочинної діяльності? Мова може йти тільки про викорінення цього явища за найсуворішими нормами законодавства.

Повернімося до можливих варіантів. Найшвидший та найбільш очевидний з них — фінансування процесу досягнення ліцензійної чистоти ПЗ у державних установах за рахунок коштів бюджету. Вартість реалізації цього варіанта може сягати декількох сот мільйонів \$ США, проте за умов недостатнього фінансування соціальної сфери, освіти, медицини навряд чи таку суму буде виділено повною мірою чи бодай частково.

А ще держава може рекомендувати використовувати на досягнення ліцензійної чистоти ПЗ спецкошти державного бюджету або так звані госпрозрахункові кошти установ, які сьогодні витрачаються на стимулювання та заохочення працівників, формування науково-технічного потенціалу тощо. Проте ефективна реалізація будь-якого з цих варіантів можлива лише за умови економічно доцільних фінансових видатків, тобто за їх зменшення.



**Пропозиції.** Суть пропозицій полягає у наступному. Слід звернути увагу на ПЗ, розроблене на платформі Linux, а саме: операційна система (далі — ОС) Red Hat, пакет офісних програм Open Office. Сьогодні це ПЗ є гідною альтернативою ПЗ MS Windows, яке набуло поширення в Україні.

ПЗ на платформі Linux розповсюджується безкоштовно або за низькими цінами. За таких умов будь-яка державна установа може досягти ліцензійної чистоти ПЗ шляхом цілковитого чи часткового переходу на це ПЗ "вільного використання".

Аналогом такого використання може слугувати практика Європейського співтовариства. Пробна заміна ОС MS Windows на Linux відбулася на 60 тис. ПК в управлінні поліції західних областей англійського графства Йоркшир. Перший пілотний проект Європейської комісії щодо аналогічної заміни ОС в державних установах планується реалізувати в землі Мекленбург-Померанія (ФРН) [7].

Слід зазначити, що найуживаніші програмні продукти, розповсюджені за схемою "вільного використання", вже зараз адаптовані до ОС, якими користуємося ми.

На нашу думку, викладений підхід дасть можливість уникнути багатьох правових колізій, що виникають у сфері використання ПЗ через фінансові труднощі.

На цьому можна було б і зупинитись. Але, якщо ми маємо на увазі не тільки розв'язання проблеми неправомірного використання та розповсюдження ПЗ, а й правовий, економічний та науково-технічний розвиток нашої держави, необхідно пам'ятати про таке.

За статистичними даними, в Україні щороку вищі навчальні заклади готують близько 1400 спеціалістів у галузі комп'ютерних технологій. На підготовку одного такого фахівця витрачається близько 3000 грн. на рік.

Щорічний відплив за кордон фахівців цієї галузі становить від 2,5 до 6 тис. осіб, а щорічні матеріальні втрати держави від цього становлять від 37,5 до 90 млн. грн. [4].

Цей науково-технічний потенціал необхідно використати у такий спосіб, який би і віддзеркалював політику держави не лише з питань легалізації ПЗ, а й розвитку ІТ індустрії. Для цього уряд повинен прийняти рішення щодо державного замовлення та фінансування розробок національного ПЗ. Виконавцями цього замовлення можуть стати, наприклад, Інститут кібернетики ім. В.М. Глушкова НАН України, Інститут програмних систем НАН України, НТУУ Київський політехнічний інститут, інші державні та недержавні установи.

Звертаємо увагу на те, що собівартість таких робіт буде у десятки разів меншою, ніж кошти, необхідні для досягнення ліцензійної чистоти ПЗ за першим вказаним варіантом. Окрім того, це буде не витрата бюджетних коштів, а ефективне інвестування, створення додаткових робочих місць, що відплатиться сторицею.

Потрібні кошти можна залучити як за рахунок науково-технічних програм, що фінансуються з бюджету, так і за рахунок пайового фінансування інвесторами тощо.

Паралельно, на виконання вимог законодавства України про державну мову, можна було б вирішити питання українізації ПЗ у державних установах, особливо у сферах управління, освіти і науки.

Розроблене за викладеною пропозицією програмне забезпечення повинно бути безоплатно передано до державних установ, мати доступну ціну для використання іншими суб'єктами господарської діяльності на території України. Це дасть можливість:

- створити міцне підґрунтя для досягнення та збереження ліцензійної чистоти ПЗ у органах державного управління та державних установах;
- сприяти розвитку ІТ- індустрії та створенню додаткових робочих місць;
- зберегти та примножити науково-технічний потенціал країни;
- зекономити кошти бюджету.

Розробка своєї ОС — програмної основи для роботи будь-якого комп'ютера, і пакета найуживаніших офісних програм дасть змогу Україні уникнути диктату з боку світових лідерів зі створення ПЗ, а також політичних та економічних сил, які лобіюють їхні інтереси.

Розвиток національної ІТ- індустрії стане рушійною силою у формуванні, відповідно до вимог часу, ефективної системи правового захисту ПЗ та залученні інвестицій.

Прикладом раціонального підходу до економії коштів своєї держави може слугувати Китайська Народна Республіка, де для безоплатного використання на її території розроблено власну операційну систему, альтернативну ОС Windows.

Розвиток ІТ- індустрії в Індії допоміг створити не лише власну операційну систему, а й свою "Силіконову долину", в якій сконцентровано науково-технічний потенціал з розроблення та використання високих технологій.

Завдяки російським розробникам з ALT Linux Team та її партнерам реалізовано проекти OpenOffice.org, Mozilla та інші. Ці програмні продукти безкоштовно розповсюджуються мережею Інтернет, а деякі з них мають навіть українську локалізацію. Росія саме завдяки розвитку ІТ- індустрії поступово змінює законодавство щодо захисту ПЗ. Україна в цьому питанні, на жаль, значно відстає, не йдучи шляхом пошуку та розвитку.

Після створення національного ПЗ держава повинна надалі провадити жорстку політику щодо фактів використання неліцензійного ПЗ не тільки у державних структурах, а й у комерційних. Підгрунтя для виявлення цих фактів та проведення відповідних експертиз в Україні вже створено. Це й інститути інспекторів з інтелектуальної власності, відповідні підрозділи в органах внутрішніх справ та в інших силових структурах, примножений корпус судових експертів з питань інтелектуальної власності.

**Висновки:** Процес досягнення ліцензійної чистоти ПЗ потребує комплексного вирішення, яке поєднує в собі правові, економічні та технічні аспекти.

Правове забезпечення захисту інтелектуальної власності в Україні стосовно ПЗ потребує удосконалення, рушійною силою якого має стати розвиток національної ІТ індустрії. За теперішнього фінансово-економічного становища і політичного місця України у світі без залучення додаткових коштів ефективно врегулювання правовідносин у сфері використання ПЗ державними органами управління та установами не є можливим.

Найкращий вихід із становища — поєднання процесу досягнення ліцензійної чистоти ПЗ з розробленням власного ПЗ на базі інвестування у розвиток національної ІТ індустрії, що повинно стати одним із стратегічних напрямків розвитку нашої держави.

Державним установам слід оптимізувати склад ПЗ, що використовується, та (за умови неможливості його ліцензування) поступово перейти на ПЗ, яке розповсюджується за схемою "вільного використання", наприклад, ПЗ на платформі Linux.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України (проект якого був розроблений співробітниками НДІ ІВ АПрНУ) необхідно врегулювати правовідносини у сфері

використання програмного забезпечення шляхом розроблення національної операційної системи.

**Список використаних джерел:**

1. Комп'ютерні програми // <http://www.bsa.org/>. — 12/07/2002.
2. Захист прав інтелектуальної власності в контексті вступу до СОТ / Навч. посібник за ред. Пятницького В.Т. — К.: UEPLAST, К.І.С. УАЗТ, 2001. — С. 38.
3. Указ Президента України "Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні" від 27 квітня 2001 року № 285/2001 // Офіційний вісник України. — 2001. — № 18. — Т. 2. — С. 820.
4. Дмитришин В. Легалізація та ефективне використання програмного забезпечення в Україні // Інтелектуальна власність — 2002. — № 10. — С. 16 — 19.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 травня 2002 року № 247-р "Про затвердження Концепції легалізації програмного забезпечення та боротьби з нелегальним його використанням" // Офіційний вісник України. — 2002. — № 20. — ст. 989. — С. 85.
6. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В. Лёхина, Ф.Н. Петрова. — 4-е изд. — М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. — 856 с.
7. Практика Європейського співтовариства // <http://www.podrobnosti.ua/ptheme/internet/2002/10/31/40441.html>. — 01/11/2002.

## ОРИГІНАЛЬНІСТЬ В НОВИХ ОБ'ЄКТАХ АВТОРСЬКОГО ПРАВА

**М.В. Мельников,**

*науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності, судовий експерт, здобувач наукового ступеня кандидата юридичних наук*

Досліджуючи обрану тему, автор поставив на меті на підставі аналізу норм чинного законодавства України та міжнародних стандартів запропонувати нові методологічні підходи у визначенні оригінальності ряду нових об'єктів авторського права.

### **Таблиці і збірки**

У наступних декількох абзацах ми розглянемо підходи до вирішення питання про оригінальність таблиць і збірок.

Світовій практиці відомо два різних і не цілком сумісних один з одним підходи. Ця практика з'явилась з прийняттям Директиви ЄС про правову охорону баз даних. При тому, що обидва ці підходи будуються на принциповому значенні праці, вкладеної у створення такого твору, висновок про те, чи є він оригінальним, вони ставлять в залежність від принципово різних характеристик, які властиві такій праці. В одному випадку наявність оригінальності встановлюється в залежності від того, яка праця, навички і зусилля знадобились для створення твору (оригінальність пов'язується з якістю витраченої праці); в іншому – що представляється більш спірним – виходячи із кількості затрачених на створення твору зусиль. Розглянемо обидва критерії [2].

### *Якість витраченої праці.*

Твір у вигляді таблиці або збірки може бути визнано оригінальним, якщо він був створений з застосуванням належних вміння, праці й зусиль. Оригінальність тим самим встановлюється з якості вкладеної праці. Такої

якості праця зі створення таблиць або збірок набуває, коли вона спрямована на відбір представленого у готовому творі матеріалу й на спосіб його розташування. Взявши для прикладу антологію, збірку віршів різних письменників, ми побачимо, що оригінальність тут виявляється і в тому, які автори були вибрані для участі у збірці, і в тому, в якій послідовності вони розташовані.

З урахуванням того, що таблиці і збірки володіють схожістю з похідними творами (будь-який процес створення збірки має справу з уже існуючими творами), правила, які дозволяють встановлювати оригінальність похідних творів, можуть застосовуватись і по відношенню таблиць і збірок. Задаючи проблему в негативному фокусі, слід визнати, що таблиця або збірка не є оригінальними творами, якщо представляють собою пряме відтворення існуючого твору або безоглядне наслідування такого. Збірка, крім того, не володіє ознаками оригінальності і тоді, коли компіляція була результатом застосування механічних, автоматичних або інших відомих процесів. Цей висновок залишається в силі і у випадку відбору матеріалів, які було включено у твір за допомогою механічних засобів: у кожному подібному процесі за визначенням відсутній важливий елемент будь-якого тесту на оригінальність – залежність результату праці від розсуду людини.

Хронометричний журнал не визнається оригінальним твором саме тому, що його ведення є машинальним процесом, який потребує від виконавця лише неухильної охайності при внесенні записів. Для цього не потрібно володіти художнім чуттям, смаком, винахідливістю, новаторським мисленням. З цієї позиції не створює, вірогідно, об'єкта авторського права будь-який список, який збудований в алфавітному порядку [2]. Цей підхід найбільш підходить до законодавства України.

Із судової практики України наведемо такий приклад:

У Постанові Вишого господарського суду України від 30 липня 2003 р. йдеться:

"... Судовими інстанціями дано неправильну юридичну оцінку встановленим у справі обставинам.

У рішенні суду першої інстанції з цієї справи відмову в позові мотивовано тим, що допускається без згоди автора чи іншої особи, яка має авторське право, відтворення твору, що є поодиноким випадком і не має систематичного характеру з посиланням на ст. 23 Закону про авторське право. Однак судом першої інстанції не наведено доводів на користь того, що за встановленими обставинами справи тиражування відповідачем примірників газети "Все про бухгалтерський облік" за липень 2002 р. було поодиноким випадком і не мало систематичного характеру. Відповідно до ч. 6 ст. 15 Закону про авторське право обмеження майнових прав, встановлені статтями 21-25 цього Закону, здійснюються за умови, що вони не завдаватимуть шкоди використанню твору і не обмежуватимуть безпідставно законні інтереси автора.

У постанові апеляційної інстанції відмова у задоволенні позову мотивується тим, що позивачем як упорядником збірника не подано доказів, які підтверджують набуття ним майнових прав авторів кожного з творів, включених до газети як складеного твору, та включення до газети службових творів із посиланням на положення ст. 19 Закону про авторське право.

Згідно з п. 15 ч. 1 ст. 8 Закону про авторське право об'єктом авторського права є, зокрема, збірники творів, збірники обробок фольклору, енциклопедії та антології, збірники звичайних даних, інші складені твори за умови, що вони є результатом творчої праці за добором,



координацією або упорядкуванням змісту без порушення авторських прав на твори, що входять до них як складові частини.

Судові інстанції у справі здійснили виокремлення таких різних об'єктів авторського права, як складений твір у цілому, носієм авторського права на який є визначений у законі суб'єкт діяльності друкованого засобу масової інформації, та статті, що включено до цього складеного твору, авторами яких є журналісти та інші фізичні особи. Однак вони неправильно зрозуміли правовий режим авторського права на складений твір у цілому, що визначений ч. 2 ст. 19 Закону про авторське право. За цією нормою видавцям енциклопедій, енциклопедичних словників, періодичних збірників, збірників наукових праць, газет, журналів та інших періодичних видань належать виключні права на використання таких видань у цілому. Видавець має право за будь-якого використання таких видань зазначити в них своє ім'я або вимагати такого зазначення.

Автори творів, включених до таких видань, зберігають виключні права на використання своїх творів незалежно від видання в цілому, якщо інше не передбачено авторським договором. За змістом припису цієї норми наявність у суб'єкта діяльності друкованого засобу масової інформації авторського права на складений твір у цілому не потребує доказування ним відсутності порушень з його боку авторських прав на статті, що включено до цього складеного твору та (або) доведення, що зазначені статті створено як службові твори згідно з вимогами ст. 16 наведеного вище Закону.

Зазначені факти презюмуються і не доводяться суб'єктами авторського права на складений твір у цілому при розгляді справи відповідно до правила ч. 5 ст. 19 Закону про авторське право призвело до порушення ними

правил ГПК про розподіл обов'язку доказування між сторонами у справі.

Фактичні дані про особу видавця друкованого засобу масової інформації входять до предмета доказування у цій справі, оскільки саме видавці, а не редакції газети згідно з ч. 2 ст. 19 Закону про авторське право належать виключні права на використання такого видання у цілому. Згідно зі ст. 7 Закону України "Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні" редакція має право виступати засновником (співзасновником), видавцем, розповсюджувачем. Однак судовими інстанціями у справі не встановлено, чи виступає редакція газети "Все про бухгалтерський облік" одночасно видавцем цього друкованого засобу масової інформації, а отже, й носієм майнових прав, що впливають з авторського права на складений твір. Виключні майнові права автора визначено у ст. 15 Закону про авторське право. За змістом цієї норми до майнових прав автора (чи іншої особи, яка має авторське право) належать: а) виключне право на використання твору; б) виключне право на дозвіл або заборону використання твору іншими особами. Виключне право автора (чи іншої особи, яка має авторське право) на дозвіл чи заборону використання твору іншими особами дає йому право, зокрема, дозволяти або забороняти відтворення творів, розповсюдження творів шляхом першого продажу, відчуження іншим способом.

Згідно з ч. 2 ст. 111<sup>7</sup> ГПК касаційна інстанція не має права встановлювати або вважати доведеними обставини, що не були встановлені у рішенні або постанові господарського суду чи відхилені ним, вирішувати питання про достовірність того чи іншого доказу, про перевагу одних доказів над іншими, збирати нові докази або додатково перевіряти докази. Тому встановлення фактичних даних щодо особи видавця газети "Все про

бухгалтерський облік" має бути здійснено за новим розглядом справи в суді першої інстанції.

З огляду на викладене Вищий господарський суд України касаційну скаргу ТОВ "Редакція газети "Все про бухгалтерський облік" задовольнив частково: рішення господарського суду Дніпропетровської області від 25 лютого 2003 р. та постанову Дніпропетровського апеляційного господарського суду від 14 травня 2003 р. скасував; справу передав на новий розгляд до господарського суду Дніпропетровської області" [4].

*Кількість витраченої праці.*

У світовій практиці є випадки, коли суди йшли на визнання твору оригінальним і тоді, коли для його створення не було потрібно нічого, крім виконання одноманітної, але трудомісткої роботи. Якщо укладач витрачає достатні трудові зусилля на розміщення телевізійних програм у конкретній часовій послідовності або на побудову алфавітного показника імен практикуючих юристів, створений в результаті твір згідно цьому підходу повинен вважатися оригінальним. Таким чином, навіть не володіючи належною якісною характеристикою, праця із створення таблиці або збірки може привести до створення оригінального твору, якщо процес компіювання зі всією своєю пересіченістю потребує значних працевитрат.

У тому ж випадку, коли в кількісному вимірі праця визнається недостатньою, а витрачені на створення твору вміння, праця і зусилля також не мають необхідної якості, суди відмовляють у встановленні оригінальності. Так, не буде вважатися оригінальним твір, створений в результаті простої, яка не потребує нестандартних ходів, компіляції. Виходячи з цього було відмовлено у визнанні оригінальними творами додатків, розміщених на тильної стороні обкладинці шкільного щоденника, в яких були зібрані такі корисні відомості як конкретні календарні

дати, таблиці мір і ваг, поштова інформація тощо. З таких же причин не було визнано охороноспроможним твором збірку із розкладом руху приміських поїздів з групуванням прибуття і відправлення у конкретні міста, складений за матеріалами офіційного розкладу залізниці. Такий підхід має на увазі постановку непростого питання: яку кількість вкладеної праці вважати достатньою для того, щоб створений в результаті твір став оригінальним?

Готовність вважати оригінальними творами об'єкти, створення яких безвідносно творчого вкладу зажадало значних працевитрат, зазвичай пояснюють необхідністю заборонити отримання відповідачем вигоди з вкладених позивачем в створення об'єкта праці і засобів. Тому судді надавати значення масштабам вкладеної праці для того, щоб визнавати спірний твір охороноспроможним, тепер не потрібно, як правило, питати, чи є він оригінальним. Судді виходять із зовсім іншого посилення: позивач вправі закріпити за собою результати власної праці за умови, що витрати такої праці були відповідні якомусь кількісному критерію. Така позиція відсилає до старого правила: "те, що гідно відтворення, слід вважати (*prima facie*) гідним охорони". У цьому зв'язку виникає наступне питання, відповідь на яке практика ще має дати: яким чином новий критерій визначення оригінальності, встановлений для баз даних, – а саме, "результат інтелектуальної праці автора", – може відбитися на описаному підході [2].

Наприклад, положення, за якого виконання нетворчої операції розцінюється британськими судами як достатня умова охороноспроможності створеного в результаті праці об'єкта, знаходиться у явному протиріччі з доктриною, яка існує в більшості інших правових систем. У Німеччині, наприклад, суди виходять з того, що для охороноспроможності необхідний хоча б самий скромний прояв творчої праці. У Франції умовою є

встановлення наявності у творі "відображення особистості автора" або інтелектуального внеску у створення твору.

За американською доктриною, яка здобула розголос у справі Feist, – Верховний суд вказав, що охороні підлягають тільки твори, відмічені, щонайменше, мінімальною печаткою творчості. З питання визнання охороноспроможним телефонного довідника "Білі сторінки", Верховний суд вказав, що оскільки факти не є результатом творчої діяльності, імена і телефони самі по собі не володіють охороноспроможністю. Правда, сукупність таких відомостей також могла б претендувати на оригінальність, якщо б їх відбір і розташування мали хоча б невеличке відношення до творчості, але так як інформація, надана у довіднику, відбиралася за територіальним принципом, а розташовувалася в алфавітному порядку, підстав для таких висновків немає.

Треба зауважити, що оригінальність готового продукту визначалась у світовій практиці із застосуванням критерію трудового внеску тільки в окремих випадках. Власно кажучи, мова йде про вузьке коло об'єктів (наприклад, таблиці і збірки) і навіть творів. У різний час охороноспроможними на основі цього критерію визнавалися географічні мапи, путівники, словники, поетичні збірки. Пов'язуючи вирішення питання про оригінальність такого твору з об'ємом витраченої на його створення праці, суди, зазвичай, брали до уваги, перш за все, підбір матеріалу, який було включено до збірки або таблиці. Таким чином, правове значення мали працевитрати на початковій стадії роботи над твором [2].

#### **Бази даних (компіляція даних)**

Це сукупність творів, даних або будь-якої іншої незалежної інформації у довільній формі, в тому числі – електронній, підбір і розташування складових частин якої та її упорядкування є результатом творчої праці, і

складові частини якої є доступними індивідуально і можуть бути знайдені за допомогою спеціальної пошукової системи на основі електронних засобів (комп'ютера) чи інших засобів.

Вважається, що введення охорони баз даних авторським правом не виправдане, оскільки такий об'єкт практично не є результатом творчої діяльності. Наприклад, міський телефонний довідник – це просто підбірка даних про абонентів телефонної мережі, складена в алфавітному порядку.

Водночас аналіз норм міжнародних актів дозволяє визначити, зокрема, що Договір ВОІВ про авторське право закріплює на відміну від подібних сталих поглядів інший підхід і вводить наступне положення: "Збірки даних або інших матеріалів, зроблені в будь-якій формі і які представляють собою результат інтелектуальної діяльності, що виразилася в тім, як вони склалися або відбиралися, підлягають охороні як такі. Охорона не поширюється на самі дані і матеріали і надається без збитків авторським правам на дані або матеріали, які увійшли до збірки".

Навіть якщо погодитися з тим, що процес відбору інформації не супроводжувався творчим початком, сама по собі робота подібного роду вимагає значних матеріальних витрат. Наприклад, на створення комп'ютерної правової бази, яка включає в себе дані про закони і підзаконні акти, які були прийняті за останні 100 років, витрачаються великі гроші.

Якщо база працює в режимі "on line", користувач підписує договір до моменту отримання коду доступу до бази. З іншого боку, якщо база даних розташовується на компакт-дисках і продається в магазинах, немає ніякого практичного способу укласти договір з кожним покупцем. Укладачі бази даних (поза залежності від її форми – надрукована вона або випущена на компакт-

диску) хотіли б отримати охорону своїх прав на неї. Тому представляється дуже ймовірним, що ВОІВ розробить самостійний міжнародний договір про охорону прав на бази даних. Вірогідно також, що в цій договір увійдуть положення Директиви Європейського Союзу (березень 1996 р.) про охорону баз даних. Цією Директивою встановлено п'ятнадцятирічний строк охорони прав на бази даних, які хоч і не можуть бути об'єктом авторського права, тим не менш, є результатом витрачених значних зусиль. Користувачі баз даних повинні вільно копіювати і використовувати невеликі за об'ємом частини цих баз. Якщо укладач бази вносить в неї суттєві зміни і доповнення, модифікована база здобуває охорону на наступний строк охорони.

Під базою даних розуміється весь комплекс елементів інформації, які відбираються у відповідності з визначеними, заздалегідь встановленими критеріями, систематично оброблюваних і введених у пам'ять комп'ютерної системи, доступ до якої має визначене коло користувачів.

Бази даних є електронними сховищами даних і інформації. Це пов'язані між собою електронні картотеки, мета яких полягає у забезпеченні доступу до документації, яка міститься в них, невизначеного кола осіб.

Комп'ютери суттєво змінили масштаби й економічне значення компіляцій або збірок даних, дозволили створювати бази даних і забезпечувати при цьому обробку необмеженого об'єму інформації і її майже миттєву передачу в будь-який регіон світу. Можливості збереження інформації на відео-дисках, мікросхемах і т.д. постійно розширюються.

Бази даних можуть створюватись на основі власної документаційної системи. В цьому випадку мова йде про твори, які в повній мірі охороняються авторським правом.

У тих випадках, коли база даних складена з повних текстів раніш існуючих документів, виникає проблема: чи слід визнавати права за тими, хто володіє такою базою даних.

*Якщо тексти, які існували раніше, є творами, які охороняються авторським правом, то їх не можна вводити в пам'ять комп'ютера без згоди на це їх автора. Таке введення в пам'ять рівнозначне відтворенню, і, відповідно, для цього необхідна згода: мова йде про фіксацію у будь-якій матеріальній формі творів на магнітному носії, тобто застосуванні методу, який дозволяє забезпечити доступ до цього твору невизначеного кола осіб.*

Якщо власник бази даних не отримав згоди авторів існуючих творів, то він не може претендувати на будь-які права. Якщо він отримав їх згоду, то його права визначаються сферою дії договорів [2].

Більш складними є ситуації, коли тексти творів, які охороняються авторським правом, відтворюються не цілком, а у вигляді цитат. Законодавство визнає право цитування у якості одного з обмежень *jure conventionis*:

"Допускаються цитати з твору, який було вже правомірно зроблено доступним для загального відома, за умови дотримання добрих звичаїв і у об'ємі, виправданому поставленою метою, включаючи цитування статей з газет і журналів в формі огляду преси" .

*Якщо тексти не охороняються авторським правом, то їх можна вільно вводити до баз даних (наприклад, юридичні норми, рішення судів і адміністративних трибуналів тощо).*

Разом з тим створення бази даних потребує значних економічних інвестицій. Необхідно надати даним та інформації електронну форму, розробити систему управління базою даних, забезпечити контроль доступу користувачів до системи в залежності від наданого їм



права доступу, управляти даними, структурувати базу даних і вибрати й встановити комп'ютерну програму, яка б дозволяла використовувати базу даних.

Навіть якщо власнику бази даних не потрібно звертатися за згодою або набувати права для введення текстів у пам'ять комп'ютера, тим не менш необхідно враховувати, що створення бази даних пов'язане з інвестиціями, які слід захищати від будь-якого несанкціонованого використання. Разом з тим такий власник не здобуває ніякого виключного права на відтворення текстів, які знаходяться у базі даних. Будь хто може використовувати їх при створенні будь-якої іншої бази даних, за умови, що він не присвоює інвестиції і зусилля третіх осіб.

### **Комп'ютерні програми**

Під терміном "комп'ютерна програма" розуміється набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах).

Згідно офіційного визначення у Франції під програмним забезпеченням розуміється сукупність програм, методів і правил, а також, у окремих випадках, документації, пов'язаних із функціонуванням всього комплексу обробки даних. Рівним чином, слово "software" представляє собою англійський термін, зазвичай використовуваний для визначення в цілому як основний компонент – "computer program" (комп'ютерної програми), так і матеріалу носія. Таким чином, термін "software" за всім своїм змістом ширше поняття "комп'ютерна програма" тому, що крім цієї останньої

воно охоплює технічну документацію й посібники з використання програми.

Як показує А.Бертран, комп'ютерна програма є результатом послідовної реалізації наступних шести етапів:

- Ідея вирішення даної проблеми;
- Алгоритм, тобто метод вирішення проблеми у відповідності з вказаною ідеєю, який зазвичай втілюється у вигляді математичних формул;
- Організаційна схема або план рішення або пророблення, які відтворюють алгоритм;
- Текст на мові програмування, такий, як COBOL, FORTRAN, BASIC і т.д., який також має назву "вихідна програма" і який безпосередньо відтворює елементи організаційної схеми;
- Текст на проміжній мові або на "мові асемблера", який легше засвоюється комп'ютером;
- Безпосередньо текст, який зчитується комп'ютером "бінарного типу" або "об'єктна програма" [3].

Комп'ютерна програма у формі вихідної програми або вихідного коду, виражена на вдосконаленій мові, доступна людському сприйняттю; інакше обстоїть справа з комп'ютерною програмою у формі об'єктної програми або об'єктного коду на комп'ютерній мові, яка у надрукованому вигляді має вигляд строк з одиниць і нулів (бінарна система) або цифр і букв, в залежності від характеристик комп'ютера (вихідна програма порівнювалась з музичною партитурою, яку можуть читати тільки знавці, а об'єктна програма – зі звуковим записом музичного твору на диску або касеті).

Використання комп'ютерів здобуло широке розповсюдження з 1964 р., що було пов'язане з появою комп'ютера IBM 360. У той період комп'ютери ("hardware" або обладнання) продавалося разом з

програмами і посібниками з використання ("software" або програмним забезпеченням), розробленими в цілях задоволення потреб користувачів. Проблеми охорони програм ще не було, тому що програма розглядалась у якості невід'ємної частини комп'ютера, який був під охороною у відповідності з правом на промислову власність. Але з часом практика збуту програм, прив'язаних до комп'ютера, увійшла в історію. Виникло два незалежних ринки, що обумовило необхідність забезпечити самостійну і достатню охорону програм [3].

Великий вплив зробили дослідження, які були опубліковані у першій половині 70-х років німецьким професором Ойгеном Ульмером за завданням ЮНЕСКО і ВОІВ. Він порівняв введення програми в комп'ютер з фіксацією твору, що входить в поняття відтворення, яке є однією з виключних прерогатив, які визнаються національними законодавствами за автором, та прийшов до висновку, що комп'ютерні програми можна охороняти за допомогою авторського права [3].

Перемогла саме ця думка і було визнано, що комп'ютерна програма являє собою оригінальний твір, який є плодом творчого процесу, аналогічним процесу створення літературного твору або кіносценарію, який за умови оригінальної композиції і форми вираження охороняється авторським правом.

З іншого боку, якщо програміст в силу конкретних внутрішніх (правил, які обумовлені програмою) або зовнішніх (правил, які обумовлені законодавством, професією і т.д.) обставин змушений розробляти програму певним чином, який не залишає йому ніякого вибору, то програма не охороняється авторським правом: по суті справи, в даному випадку діє загальний принцип про те, що виключні права, які надаються, не можуть поширюватися ні на ідеї, ні на принципи.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 11 липня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України, 2001, № 43.
2. Бенгли Л., Шерман Б. Право інтелектуальної собстенности: Авторское право / Пер. с англ. В.Л.Вольфсона. – СПб: Издательство «Юридический центр Пресс», 2004. – 535 с.
3. Авторское право и смежные права / Пер. с фр.; предисловие М. Федотова. – М.: Ладомир; Издательство ЮНЕСКО, 2002. – 788 с.
4. Господарське судочинство в Україні: Суд. Практика. Захист прав інтелектуальної власності / Упоряд.: В. С. Москаленко (кер.) та ін.; Відп. ред. Д.М. Притика. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004. – 904 с.

## ЧАСТИНА II

### ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

#### ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОДУКТ

**О.Б. Бутнік-Сіверський,**

*доктор економічних наук, професор, завідувач економіко-правового відділу НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

Світовий досвід економічного розвитку свідчить, що на сучасному етапі інноваційним технологіям немає альтернативи.

На межі ХХ і ХХІ ст. ст. у світовій промисловості прискорилися зміни — в технології, структурі, масштабі, територіальному розміщенні та організації виробництва, а також у взаємозв'язку цих факторів.

Ключовими є інновації, які перетворилися на промислову релігію кінця ХХ ст. Компанії сприймають інновації як засіб збільшення прибутків і завоювання більш місткого сегмента ринку. Уряди багатьох держав вважають їх панацеєю для прискороного економічного зростання через підвищення конкурентоспроможності країни у світі.

Ось чому Україна не може стояти осторонь від цих процесів, а їх вивчення з позиції світового досвіду розв'язання цих проблем сприятиме визначенню шляхів реалізації інноваційної політики України з урахуванням певних умов. Сьогодні ж уряд України турбує тенденція до технологічного відставання України порівняно з іншими розвиненими країнами. Понад 90% продукції, яка виробляється промисловістю України, не має сучасного

рівня науково-технічного забезпечення. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією, за оцінками експертів, становить лише 0,1%. Це на порядок нижче, ніж частки Польщі і Китаю, і на два порядки — Німеччини [1].

Лише прискорений розвиток інноваційних процесів, який базується на ефективному використанні науково-технічного потенціалу, є основним чинником економічного зростання країни.

Відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність" (2002 р.), інновації — це новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукти чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [2].

Зацікавленість в інновації зумовлюється тим, що приріст обсягів збуту та доходів має місце на тих підприємствах, які впроваджують інновації. Підштовхує до цього прагнення підприємств своєчасно виявляти тенденції розвитку ринку і просувати на ньому нові високоякісні товари, орієнтовані на задоволення сучасних, а також майбутніх потреб і бажань споживачів.

Інноваційна діяльність — це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка сприяє випуску на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

В основу інноваційної діяльності покладено інноваційну політику, що здійснюється на рівні держави (макрорівні) або на рівні підприємств (мікрорівні).

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку потребує від національних суб'єктів господарської діяльності перебудови системи управління, створення на основі принципів маркетингу системи оперативного пошуку

нових сфер та способів реалізації власного потенціалу, які спиралися б на нові товари, нові технології, нові методи організації виробництва і збуту.

Зауважимо, що Україна має вагомі об'єктивні передумови для формування інноваційної стратегії довгострокового економічного розвитку. Перехід України до відкритої економіки може стати проблематичним без синхронізації її економічної структури і реформ, аналогічних проведеним у високорозвинених країнах.

У різних країнах проблема реалізації нововведень розв'язується по-різному, хоч і можна простежити певні тенденції, спільні для більшості сучасних лідерів науково-технічного прогресу.

Завдання України — побудувати і реалізувати інноваційну модель розвитку (перетворень) на підґрунті інноваційної складової, яка визначає мету інноваційної стратегії та механізми підтримки пріоритетних програм і проектів.

У пріоритетному використанні сукупності інноваційних факторів у розвитку економіки і полягає сутність переведення її на якісно новий тип розвитку, що їй дає змогу досягти в ринковому середовищі економічної збалансованості [3, 4].

Стан економічної збалансованості як інтегрованої властивості цілісного господарського організму характеризує тип його розвитку. Як наукова категорія економічна збалансованість відтворює сутність особливого стану системи господарювання в складному ринковому середовищі, яке характеризує гарантія цілеспрямованості її руху сьогодні і в прогнозованому майбутньому. Вона сполучає в собі родові властивості самої системи і найважливіші складові її виробничої та комерційної діяльності, у тому числі якість продукції та її новаторські властивості, науково-технічну розвиненість

основного капіталу, стабільність обновлюваного ресурсного забезпечення, накопичення і постійний прогрес кадрового та інтелектуального потенціалів, наявність інноваційного менеджменту. Тобто, тип розвитку економіки характеризується не лише здебільшого використовуваними факторами, але й станом процесів, пов'язаних з народженням і результативністю використовуваних факторів — ресурсів, з виробництвом товарів — інновацій.

На сьогодні засадничими чинниками розвитку будь-якої господарської системи є інноваційні, тобто ті інноваційні компоненти, які в комплексі можуть удосконалити виробничу сферу, оновлюючи керівний апарат, готуючи і спонукаючи людей ефективно використовувати нововведення.

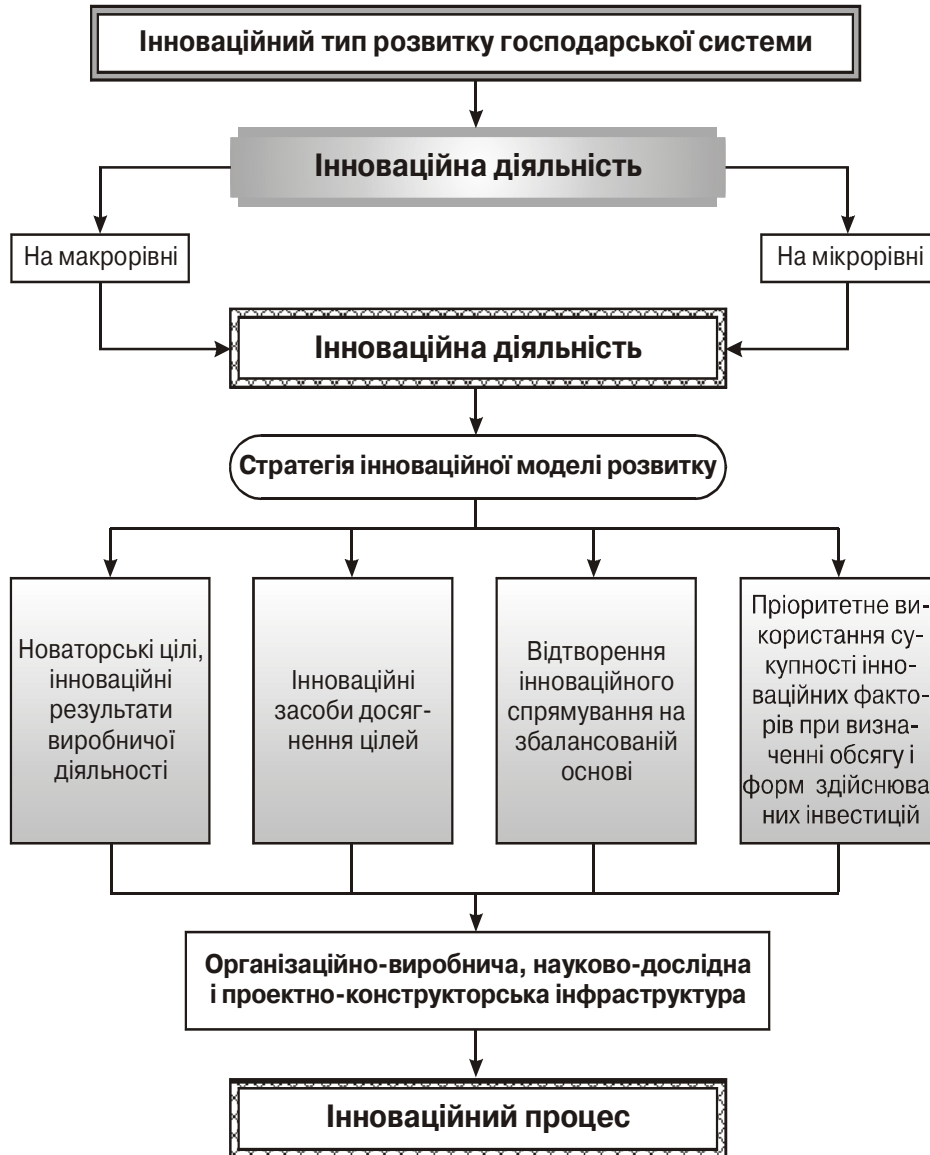
З означених позицій можна виділити такий інноваційний тип розвитку господарської системи, коли інноваційна діяльність здійснюється як на макрорівні (держави в цілому, регіональної або галузевої економік), так і на мікрорівні (підприємств, об'єднань підприємств).

Інноваційна модель розвитку господарської системи має враховувати інноваційний тип розвитку економіки в ринковому середовищі. Інноваційний тип розвитку господарської системи спирається на інноваційну діяльність, в основі якої лежить інноваційна політика. За своєю суттю і економічним змістом інноваційна політика знаходить своє відображення у розробці стратегії інноваційної моделі розвитку.

Структуру інноваційної моделі розвитку господарської системи показано на Мал. 1.



Мал1. Структура інноваційної моделі розвитку господарської системи



Стратегія інноваційної моделі розвитку — це досягнення якісно нового типу розвитку господарської системи, яка характеризується [4]:

- новаторськими цілями, інноваційними результатами виробничої діяльності (товари, послуги, ефективність, конкурентоздатність тощо) в тактичному і стратегічному планах;
- інноваційними засобами досягнення мети (факторами — інноваціями у вигляді новітньої техніки і технології, нових організації та мотивації праці і виробництва);
- можливостями відтворення інноваційного спрямування на збалансованій основі, щоб господарська система мала всі організаційно-управлінські, ресурсні і методологічні умови для цього;
- пріоритетним використанням сукупності інноваційних факторів при визначенні обсягу і форми здійснюваних інвестицій, які реалізуються в різній часовій послідовності, а саме: послідовному, паралельному та інтегральному проходженні процесу вкладання капіталу і отримання прибутку.

Реалізація інноваційної політики можлива лише за умов послідовного здійснення інноваційного процесу.

Організаційно-матеріальним підґрунтям інвестиційного процесу має стати організаційно-виробнича, науково-дослідна та дослідно-конструкторська інфраструктура, спрямована на здійснення інноваційної діяльності.

Зауважимо, що перехід економіки на інноваційний тип розвитку повинен починатися з первинного і корпоративного виробничого ланцюга, на базі якого формуються промислово-фінансові групи, технопарки, спільні підприємства та інші господарські формування — інноваційні структури, але за умови сприятливого

інноваційно-інвестиційного клімату на макро- і регіональному рівнях.

Інноваційний процес — це послідовність дій на продукування ідей імовірного нововведення, маркетинг інновацій, виробництво, продаж і поширення цього нововведення, оцінка ефективності інновацій [5].

Саме інноваційний процес з позиції його складових і послідовності здійснення є причиною дискусій, розмаїття поглядів у різних джерелах як наукового, так і практичного спрямування [3, 4, 5, 6, 7].

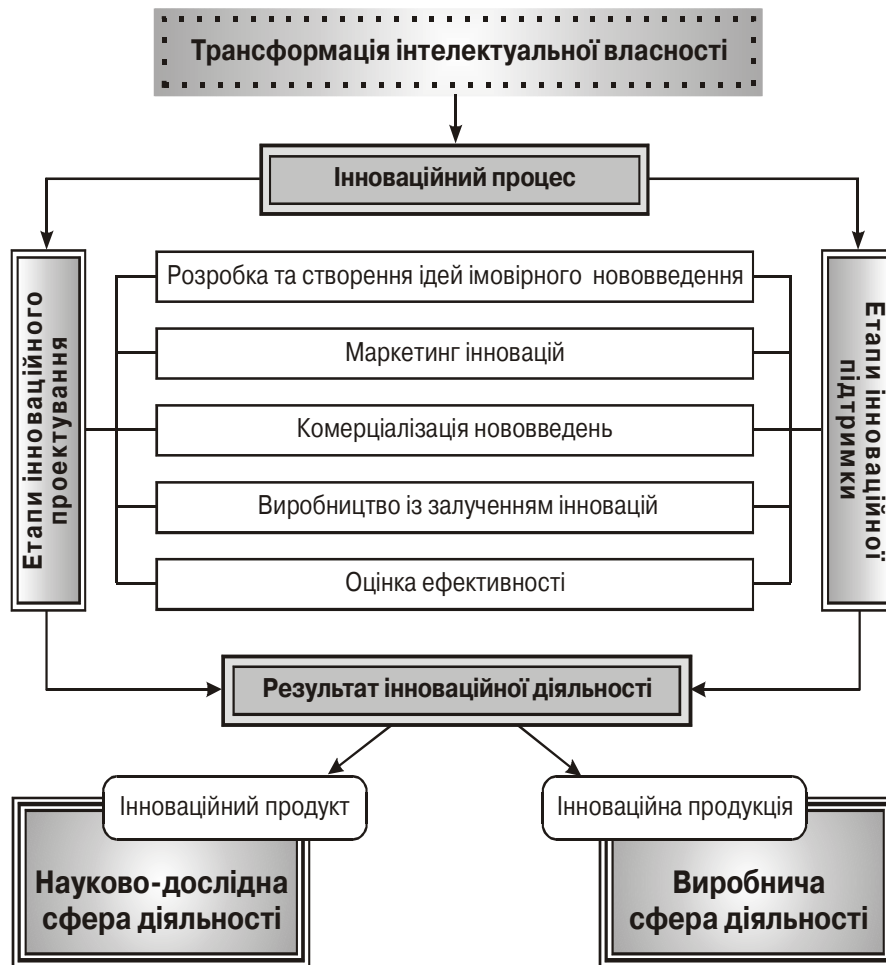
Слід відзначити, що інноваційний процес спрямовується на отримання кінцевого результату, яким є інноваційний продукт та інноваційна продукція. Підвалинами цього процесу є трансформація інтелектуальної власності в кінцевий продукт інноваційної діяльності, яку можна здійснити лише в інноваційному процесі.

Стимулом для впровадження інноваційного процесу або передумовою цього процесу є отримання (накопичення) відповідної інформації про наміри, досвід, здійснення, впровадження інновацій.

Зазначимо, що інформаційними джерелами при створенні нових продуктів, технологій, техніки можуть бути [5]:

- інформація від клієнтів, у тому числі за допомоги аналізу їхніх думок через спеціальні опитування;
- інформація, отримана з періодичних видань, відвідуваних ярмарок, виставок, конференцій;
- інформація, отримана при здійсненні порівняльного аналізу продукції, технології і методів роботи конкурентів (з використанням прийомів бенчмаркетингу);
- надходження раціоналізаторських пропозицій, в тому числі шляхом організації "гуртків якості", груп "мозкової атаки";

- інформація, отримана при вивченні причин браку та рекламцій;
  - інформація, яка виникає з "випадкових" ідей тощо.
- Структуризацію інноваційного процесу показано на Мал. 2.



Мал. 2. Структуризація інноваційного процесу

При цьому, якщо ідеї стосовно нової продукції надходять з ринку збуту чи від реалізаторів, то це є частковим її оновленням. Якщо ж ця ідея надходить з ринку науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) під впливом науково-технічного прогресу, то при цьому пропонується принципово новий товар, нова технологія тощо.

З метою визначення оптимального терміну використання обладнання, технологій чи оптимального часу для оновлення старої продукції або впровадження принципово нової слід вивчати життєвий цикл продукції. При цьому треба правильно передбачати його динаміку і тривалість.

Криві життєвого циклу продукції показують, що у разі зниження попиту на один вид продукції підприємство має своєчасно спланувати випуск іншого виду товару.

З життєвим циклом продукції тісно пов'язується і життєвий цикл нововведень, який структурно відображає процес перетворення знань, процес перетворення ідеї на новий продукт.

Життєвий цикл нововведень відтворює інноваційний цикл: "наука — технології — виробництво — сфера споживання" [1].

Життєвий цикл нововведень зумовлює появу інноваційного продукту або інноваційної продукції на всіх його стадіях, до яких належать [5]:

- нові результати досліджень — ідеї, відкриття, винаходи та інновації, захищені патентами;
- нові проекти та розробки;
- нові товари (продукція, технології);
- нові знання про те, як впровадити, опанувати та використати нові твори ("ноу-хау");
- нові послуги, нові способи передачі товарів і послуг.

Результатом такого виду нововведень є інноваційний продукт чи інноваційна продукція, які мають відповідну відмінність, пов'язану зі сферами діяльності та видами інноваційного проектування.

Інноваційний продукт — це результат науково-дослідної і(або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам до інноваційної діяльності.

Інноваційна продукція — це нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам до інноваційної діяльності.

Трансформація науково-технічних розробок в інноваційний продукт, придатний для виробництва і продажу, є найважчим етапом у ланцюгу, який сполучає науку зі споживачем. Це пов'язано з тим, що розробники погано розуміють доміанти ринку, потреби споживача, бо не мають досвіду технологічного підприємництва [6].

Трансформація інтелектуальної власності через інноваційний процес з метою досягнення результату інноваційної діяльності не може не враховувати складові інноваційного процесу, до яких належать (Мал. 2):

- етапи інноваційного проектування;
- етапи інвестиційної підтримки.

Це є організаційно-матеріалізована складова трансформації інтелектуальної власності, яка має свій апарат здійснення, методичне забезпечення та джерела фінансування. Слід відзначити, що етапи інвестиційного проектування і етапи інвестиційної підтримки мають однакове спрямування як в цілому, так і окремо по кожній складовій, враховуючи різні часові виміри здійснення інвестиційного процесу.

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт передбачає структурування інноваційного процесу, до якої традиційно належать:

Генерування нової ідеї — Експериментальна реалізація нової ідеї — Освоєння у виробництві — Масовий випуск — Споживання.

За розгляду більш детальної структури інноваційного процесу наводять перелік таких етапів:

1) вибір варіанта створення нового виробу або нової продукції (на основі дієздатної моделі, розробки принципово нового виробу або нової продукції);

2) генерація і відбір найбільш вдалих ідей щодо створення нового виробу або нової продукції;

3) фільтрація (відбір) ідей — вилучення непридатних для подальшого розгляду;

4) кінцевий вибір ідей;

5) етап НДДКР і створення конструкторського прототипу;

6) створення продукції для дослідження в ринкових умовах;

7) реалізація більш масштабних планів: модифікація виробів та їх дрібносерійне виробництво або модифікація продукції та її обмежене виробництво; освоєння ринку та його сегментів; визнання, що ідея була хибною; припинення виробництва;

8) зустрічне рішення про випуск нового виробу та його серійне або масове виробництво, або виробництво нової продукції у великих розмірах.

Організаційною базою трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт є побудова і реалізація інноваційного проекту за відповідними стадіями інвестиційного проектування, до яких належать (Мал. 3):

- початкова стадія (1), на якій здійснюється розробка бізнес-плану інноваційної діяльності;

- передінвестиційна стадія (2), на якій розробляється техніко-економічне обґрунтування інвестицій в інноваційну діяльність;

- передкінцева стадія (3), на якій здійснюється оцінка ефективності інноваційного проекту;
- інноваційний проект (4) — стадія, на якій формується інноваційний проект;
- кінцева стадія (5), на якій впроваджується інноваційний проект. На цій стадії приєднується інвестиційна стадія (2), якій передують передінвестиційна стадія (1), коли здійснюється пошук і використання фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності.



Мал. 3. Стадії інвестиційного проектування



Передінвестиційна стадія інноваційного проектування включає розробку техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) інвестицій в інноваційну діяльність. Цей документ є основним у доведенні доцільності та ефективності інвестицій в інноваційний проект, що розглядається. У межах ТЕО деталізуються та уточнюються: рішення, прийняті на стадіях передпроектного обґрунтування інвестицій, — техніко-технологічні, проектні, конструктивні, природоохоронні; можливість правової охорони інновацій; екологічна безпека та подальші соціальні дії.

Початкова стадія необхідна для того, щоб здійснити розробку бізнес-плану інноваційної діяльності. Бізнес-план інноваційної діяльності — це основний документ, який дає змогу здійснити оцінку і обґрунтувати інноваційний проект. У ньому проводиться опис аспектів майбутнього інноваційного проекту, аналізуються проблеми, що можуть виникнути в процесі його здійснення, визначаються шляхи їх розв'язання.

Бізнес-план інноваційної діяльності допомагає здійснити оцінку можливостей інноваційного проекту на прикінцевій стадії, визначити доходи і витрати, здатність до самофінансування, розрахувати потік реальних коштів, проаналізувати окупність інноваційного проекту та повну окупність кредитних коштів, що залучаються.

Безумовно, бізнес-план інноваційної діяльності є складовою бізнес-плану розвитку підприємства або бізнес-плану інвестиційної діяльності, бізнес-плану санації підприємства.

Інноваційний проект, який охоплює стадію інноваційної діяльності підприємства як частину загального інноваційного процесу, а саме: організацію нового виробництва (мале, велике); випуск нової продукції; організацію сервісної підтримки нової продукції, — є підприємницьким.

Цей інноваційний проект описує стадію підприємництва в загальному інноваційному процесі.

Водночас, якщо результатом цієї стадії інноваційного проектування стає інноваційний продукт (відкриття, винаходи, інші інновації), який може бути проданим (комерціалізованим), то цей процес завершується стадією комерціалізації.

Інноваційний проект, який охоплює стадію інноваційної діяльності науково-дослідних, дослідно-конструкторських установ як частину загального інноваційного процесу, а саме: пошук і розробку ідей (фундаментальні і пошукові науково-дослідні роботи, відкриття, задуми, пропозиції); здійснення НДДКР (створення дослідного зразка, дієздатного прототипу, тобто демонстрацію реалізації ідеї); проведення цілеспрямованої науково-дослідної роботи, розробку технологічного процесу та його матеріального забезпечення, — є науково-дослідним.

Цей інноваційний проект описує стадію науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в загальному інноваційному процесі.

Водночас, якщо результатом цієї стадії інноваційного проектування стає інноваційна продукція (наукові розробки, винаходи, інші інновації), яка може бути проданою (комерціалізованою), то цей процес завершується стадією комерціалізації.

Підсумовуючи викладене, можна побудувати схему інвестиційної діяльності за видами інвестиційного проектування (Мал. 4).



Мал. 4. Інвестиційна діяльність за видами інвестиційного проектування

Зауважимо: якщо стадія інноваційного проектування — науково-дослідний проект переходить до стадії підприємництва, то остання завершується також стадією комерціалізації.

Досвід засвідчує, що в реальних умовах від ідеї створення нового продукту до надходження перших прибутків від його продажу на ринку інновацій минає приблизно три-чотири роки, у рідкісних випадках — менше. Це період інноваційного проектування, який може охоплювати всі стадії інноваційного процесу, а саме:



Таким чином, розкриваючи трансформацію інтелектуальної власності в інноваційний продукт як результат інноваційної діяльності в інноваційному процесі, ставилася мета — узагальнити сучасний погляд на цю проблему і висловити авторське бачення моделювання цього складного і науково-дискусійного питання в інтелектуальній економіці.

У межах цього огляду важко розкрити проблему в повному обсязі, але кожна його складова з позиції економіко-правових проблем може стати предметом більш детального і поглибленого розгляду в означеному напрямку наукового дослідження.

*Список використаних джерел:*

1. Основна мета урядової політики — підвищення якості життя населення // Урядовий кур'єр. — 15.03.2003 р. — № 70.
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" № 40—IV від 04.07.2002 р. // Інтелектуальна власність. — 2002.— № 10 — С. 35 — 42.
3. Гончарова Н.П. Инновационный тип развития — как фактор сбалансированности экономики // Стратегія економічного розвитку України. — Наук. зб. — Вип. 1 / Головний редактор О.П.Степанов — К.: КНЕУ, 2002. — С. 125 — 132.
4. Гончарова Н.П. Концептуальные подходы к инновационному развитию промышленности // Стратегія економічного розвитку України. — Наук. зб. — Вип. 7 / Головний редактор О.П.Степанов — К.: КНЕУ, 2001. — С. 113 — 121.
5. Оберемчук В.Ф. Маркетинг инновационной деятельности // Стратегія економічного розвитку України. — Наук. зб. — Вип. 1 / Головний редактор О.П. Степанов — К.; КНЕУ, 2002. — ст. 191 — 197.
6. Зінов В. Проблеми комерціалізації результатів досліджень і розробок // Інтелектуальна власність. — 2000. — № 3. — С. 35 — 42.
7. Гупин В., Баранчев В. Маркетинг на стадии коммерциализации интеллектуальных продуктов в инновационном процессе // Маркетинг. —1999. № 4. — С. 51 — 65.

## МЕХАНІЗМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

**В.І. Нежиборець,**

*кандидат економічних наук, вчений секретар НДІ інтелектуальної власності АПрН України*

Якщо інноваційна діяльність – це сукупність дій по створенню інновацій, то венчурна діяльність – діяльність із комерційної реалізації інновацій, які здійснюються венчурними компаніями і фондами.

До венчурної діяльності відносяться:

- ✓ науково-дослідні, дослідно-конструкторські і технологічні роботи, направлені на створення нової або вдосконаленої продукції, нового або вдосконаленого технологічного процесу, призначених для практичного використання;

- ✓ проведення маркетингових, патентно-ліцензійних, інформаційно-аналітичних досліджень;

- ✓ переоснащення і підготовка виробництва;

- ✓ здійснення випробувань нових процесів, технологій, продуктів або виробів;

- ✓ створення і розвиток інфраструктури венчурної діяльності, зокрема інкубаторів, технологій, технопарків і технополісів;

- ✓ підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів для венчурної діяльності;

- ✓ введення в охорону, передача і придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, конфіденційну науково-технічну і комерційну інформацію;

- ✓ інші види робіт, необхідних для здійснення венчурної діяльності, що не суперечать національному законодавству.

Суб'єктами інфраструктури венчурної діяльності визнаються юридичні особи, що надають суб'єктам венчурної діяльності послуги наступних видів:

- організаційно-управлінські;
- правові, включаючи правову охорону інтелектуальної власності;
- фінансові;
- виробничо-технологічні;
- страхові;
- консультанти;
- інформаційні;
- інші види послуг, необхідних для здійснення венчурної діяльності.

Світова практика інноваційного процесу в галузі пошуку нетрадиційних каналів його фінансування свідчить, що найефективнішою сучасною формою трансформування способу здійснення інноваційного процесу і переведення його на ринкові рейки є такий унікальний механізм, як венчурне фінансування, яке слугує засобом оволодіння сучасним науково-технічним прогресом завдяки новим формам диверсифікації, міжфірмового співробітництва і кооперації, нетрадиційним джерелом фінансування в умовах хронічного перенакопичення фіктивного капіталу.

Венчурний бізнес формує нове організаційне ядро динамічної взаємодії технологічного і соціально-економічного прогресу суспільства, здійснює інтеграцію і координує взаємозв'язок інноваційного та інвестиційного процесів, а венчурні інвестори являють собою ключовий елемент інституційної структури нововведень, так як вони найбільш обізнані з реальною можливістю використання цих нововведень після подолання перешкод, які створюються соціально-технологічним середовищем. Венчурний капітал формується і перерозподіляється за активної участі та підтримки держави і характеризується

швидкістю обігу, адаптивністю до умов відтворення впроваджувального бізнесу, відповідністю до циклічного ходу інноваційного процесу, виключною здатністю до швидкої акумуляції і диверсифікації.

Роль венчурного фінансування в новій моделі інноваційного процесу відображається у взаємопересіканні чотирьох структур, а саме:

1) Перша структура – це традиційні інститути інвесторів, приватні особи, інші учасники інвестиційних синдикатів. Вона слугує для мобілізації коштів у фонди ризикового капіталу. Спрямованість зусиль агентів цієї структури відзначається ринковими силами чи наявністю незодоволених потреб.

2) Друга структура – це антрепренери інноваційного бізнесу, юристи, бухгалтери, пов'язані з великим бізнесом і академічною наукою. Цю структуру призначено для зору та фільтрації пропозицій щодо інвестицій.

3) Третя структура культивується самими венчурними інвесторами. Вона складається з аудиторських, бухгалтерських, юридичних фірм, які забезпечують необхідну професійну компетенцію при створенні інноваційних фірм.

4) Четверта структура охоплює найважливіші компоненти виробничо-збутової діяльності фірм-початківців і реалізується через контакти ризикових інвесторів зі світом бізнесу.

Структура венчурного капіталу складноієрархічна та багатоаспектна (починаючи з внутрішніх венчурів в межах однієї фірми і закінчуючи науково-технічними консорціумами) і має дві обов'язкові складові – інноваційна дослідницька фірма та загальний фонд венчурного фінансування.

Інноваційні фонди ризикового капіталу акумулюються на акціонерних засадах з багатьох джерел:



капіталу корпорацій, банківських кредитів, пенсійних фондів, приватних збережень громадян. Послуги інноваційних фондів венчурного фінансування відрізняються від традиційного банківського кредитування, а самі такі фонди виконують роль донорів в єдиній системі життєзабезпечення двох елементів венчурного капіталу. Фінансова компанія скуповує у щойно сформованої інноваційної фірми більшу частину її пакету акцій. Успішна діяльність фірми, яка інвестується, гарантує фонду венчурного фінансування багаторазове перевищення суми, яку було авансовано спочатку. Найнижчим рівнем рентабельності при створенні нового підприємства вважається десятикратне збільшення капіталу за п'ять років у порівнянні з початковою інвестицією.

Впроваджувальні фірми в найновіших наукоємних галузях стикаються з безпрецедентним фінансовим ризиком (лише 1/10 частка великих технічних проєктів, що інвестуються, виявляється достатньо рентабельною) і венчурний фонд, таким чином, приймає на себе цей ризик, страхуючи свого інноваційного партнера у складі загального бізнесу. Інноваційний же фонд розподіляє цей ризик між чисельними партнерами пропорційно внеску кожного з них, звільняючи при цьому фірму-інноватора.

Інноваційні фонди тісно пов'язані з чисельними впроваджувальними фірмами, особливо на найбільш складних стартових етапах життєвого циклу інновації. Інноваційні банки сукупно з впроваджувальними організаціями проробляють графік робіт, вирішують питання збуту, здійснюють підбір менеджерів вищої кваліфікації, проводять експертизу, патентний аналіз, створюючи, таким чином, сприятливе середовище, в якому перспективні науково-технічні нововведення доводяться до стадії виробництва. Важливого значення

інноваційні банки надають тісному співробітництву з академічною наукою, і, в першу чергу – з університетами.

Внесок венчурного фінансування особливо важливий на стадії розробки нововведення в фазі "поява", для якої характерними є експерименти з новою технологією, невизначеність комерційного успіху і низькі бар'єри на вході в ринок, де діє велика кількість фірм-початківців. Ця фаза розпадається на дві стадії фінансування – попередню і стартову – довжиною 1-3 роки кожна і її успіх залежить від особистої компетенції ризикових інвесторів, їх зв'язків з професіоналами в галузі інвестування і інновацій.

Значення ризикових інвестицій змінюється по мірі входження підприємств-новачків в фазу консолідації. Рання стадія цієї фази займає 2-3 роки, а пізня консолідація (стадія "розширення") продовжується 1-3 роки. В цій фазі акцент діяльності ризикових інвесторів переноситься з активного втручання в справи фірми, яку вони інвестують, на сприяння його ринковій діяльності і консультування з питань бізнесу.

Кульмінаційний момент ризикового інвестування – фаза "зрілість", в якій інвестор закінчує фінансування фірми і полишає структури її управління. Звичайно це відбувається або в формі продажу долі інвестора в фондовому капіталі молодій фірми в обмін на акції публічних чи державних компаній, або шляхом вертикальних зливань, які перетворюють венчурні інвестиції в ліквідний капітал.

У 1999 р. Національним Венчурним Фондом "Green Grant" був опублікований «Проект закону про венчурну діяльність» (<http://www.venture-nvf.ru/htm>) [1].

Венчурне співтовариство дуже різко відреагувало на подібну ініціативу. В рамках організованої Російською асоціацією венчурного інвестування (РАВІ) в 2000 р. Інтернет-дискусії під назвою "Венчур-форум", а також в

результаті спеціально проведених досліджень питання про доцільність розробки і ухвалення окремого закону, що регламентує венчурну діяльність, і в ході семінарів, що відбулися в 2000–2001 рр., і "круглих столів" венчурне співтовариство одноставно висловилося проти ухвалення яких-небудь окремих і спеціальних урядових документів або ухвал, що регламентують цей вид інвестиційної діяльності.

Таке рішення було зафіксоване і опубліковано РАВІ в "Білій книзі. Венчурне інвестування в Росії" у 2001 р. в наступному формулюванні: "Існуючі і викладені вище проблеми в загальному корпоративному (цивільному), податковому і валютному законодавстві, які перешкоджають розвитку венчурної індустрії в Росії, повинні розв'язуватися російською державою в рамках відповідних галузей права і вже існуючих законодавчих актів. Роль держави полягає в створенні умов і стимулів для залучення капіталу (інвестицій) в малий і середній бізнес, використовуючи венчурний капітал як інструмент (спосіб) інвестицій" [2].

Аналіз законодавчого забезпечення венчурної індустрії в різних країнах дозволяє зробити наступні висновки [3]:

- Ні в одній законодавчій системі країн з розвиненими ринковими відносинами не існує окремого "Закону про венчурну діяльність". Цей спосіб фінансування здійснюється в рамках загальних юридичних норм і використовує діючі юридичні і організаційні форми і схеми, регульовані, як правило, основними положеннями і актами про форми і правила корпоративної і інвестиційної діяльності.

- У країнах з економіками, що розвиваються, і перехідними: спеціальні закони, що регламентують венчурну діяльність, прийняті в Угорщині і Індії. Розробка аналогічного закону ведеться в Китаї. Проте, як

свідчить досвід Угорщини, з часу ухвалення в 1998 році "Закону про венчурну діяльність", унаслідок украй ускладненої регламентації і надмірної обов'язковості даного закону, в цій країні був зареєстрований всього лише один єдиний невеликий венчурний фонд, заснований приватною особою.

- У більшості розвинених країн Заходу законодавчі акти, що так чи інакше стосуються форми і способів венчурного фінансування, приймаються з метою стимулювання даного виду діяльності через надання різного роду податкових пільг, відстрочень і послаблень інвесторам і компаніям, що інвестуються, переважно зайнятим у сфері високих технологій. У тому випадку, коли та або інша національна система оподаткування венчурних інститутів є прозорою і стимулюючою, ці інститути реєструються як резиденти. Основною метою при проектуванні заохочуючого податкового режиму для венчурної індустрії є перенесення податкового тягаря з компаній, що інвестуються, на інвесторів, але при цьому, самі фонди і інвестори також не повинні бути об'єктами надмірного оподаткування в місцях створення венчурних інститутів, рівно як і в місцях, де самі інвестори і компанії, що інвестуються, є резидентами.

- Проблема стимулюючого оподаткування венчурних інститутів придбаває особливу актуальність у зв'язку з тенденцією формування міжнародних і пан-європейських "фондів фондів", що інвестують до галузевих і національних фондів на розвинених і розвиваються ринках, що намітилася в останні декілька років. Державна участь в різних схемах, що передбачають змішане бюджетно-приватне фінансування малих і середніх компаній, що розвиваються, законодавчо регламентується у всіх без виключення розвинених країнах Заходу. Держава при цьому виступає на рівних з приватними інвесторами, визнаючи для себе можливість

ризик втрати інвестицій. Необхідність розробки державного правового забезпечення змішаного венчурного фінансування обумовлюється тим, що у всіх без виключення структурах такого типу управління здійснюється професіоналами – приватними особами і компаніями; державна присутність в таких структурах виражається у присутності представника держави в радах директорів або консультативних радах.

- Необхідність вироблення законодавчих норм, регулюючих діяльність венчурної галузі національних економік, признається доцільною, якщо уряди зацікавлені в участі венчурних фінансових інститутів в інтенсивному розвитку економічних суб'єктів на критичних, з погляду державних пріоритетів, напрямках. Проте, венчурний капітал, згідно загальноприйнятій думці, тільки в тому разі зуміє виконати властиву йому функцію фінансового посередника, якщо власники фінансових ресурсів захочуть їх інвестувати. Цей намір повинен стимулюватися розробкою таких юридичних норм і правил, які забезпечували б належний ступінь компенсації за всі «незручності», пов'язані з даним видом фінансування: тривалий термін роботи венчурних інвестицій, невизначеності, пов'язані з перспективами виходів з проінвестованих компаній і отримання доходів, високий ризик втрати і т.п.

Основними принципами, що закладаються в законодавчі акти, що регламентують венчурну діяльність в різних країнах, є наступні:

- Відсутність дріб'язкової регламентації
- Орієнтація на малі і середні підприємства
- Надання і використання капіталу для розвитку перспективних компаній і технологій
- Надання податкових пільг і преференцій, стимулюючих венчурні вкладення і залучення засобів у венчурні інститути

- Обмеження діяльності венчурних інститутів рамками основної діяльності
- Переважно обмежений за часом термін існування венчурних інститутів
- Регламентація функцій приватних керівників венчурними інститутами у разі участі держави у формуванні венчурних фондів або схем
- Встановлення мінімального граничного розміру капіталу венчурного інституту
- Встановлення мінімальної номінальної вартості акцій або сертифікатів венчурного інституту
- Обмеження на здійснення інвестицій в окремих галузях і видах бізнесу
- Повідомна процедура державної реєстрації венчурних інститутів

Оскільки основними цілями венчурних інвесторів є:

✓ для венчурного фонду – витягання прибутку для інвесторів, – тільки в цьому випадку можна повернути істотні засоби в реальний сектор економіки;

✓ мета створення правильної організаційної структури – мінімізація ризиків, включаючи контроль над менеджментом з боку інвесторів, і оптимізація фінансових потоків як з погляду наповнення фондів, так і з погляду виплати доходів інвесторам;

✓ для держави – забезпечення залучення комерційних інвестицій в інноваційний сектор економіки і забезпечення адекватного контролю,

*то надмірно жорстка і дріб'язкова регламентація діяльності венчурних фондів приведе до ігнорування запропонованих форм юридичної організації, як це мало місце в Угорщині.*

Інноваційний бізнес завжди і скрізь відноситься до категорії ризикових. У Росії ж до традиційних ризиків, властивих інноваційному підприємству, додається ряд інших. Оскільки мінімізація ризиків є основною

проблемою інвестора, то розглянемо особливості інноваційного бізнесу, зокрема в Росії [4].

Об'єднуючи традиційні особливості інноваційного бізнесу з російською дійсністю, одержуємо наступні види основних ризиків, які повинен враховувати інвестор, що звернув свою увагу на російські високі технології.

- Ризик оригінальності – інвестування в "проривні технології" є вельми ризикованим з погляду гарантії отримання необхідного результату, тобто, дійсно, нової цікавої технології або продукту. Особливо ризикованими є інвестиції у фундаментальну науку, саме тому вони відносяться, як правило, до трансфертної компетенції держави.

- Ризик інформаційної неадекватності – з'явився інтерес до технологій, які були розроблені достатньо давно. Проте, у зв'язку із зміною виробничої обстановки технологія вже не відтворна.

- Ризик технологічної неадекватності – полягає в принциповій різниці між технологією як продуктом інтелектуальної діяльності і технологією як об'єктом інвестування. Технологія стає інвестиційний привабливою не тоді, коли вона є, а тоді, коли вона може бути втілена промислово, що не завжди можливо забезпечити.

- Ризик юридичної неадекватності – поєднання недостатньої правової захищеності інтелектуальної власності з невизначеністю прав на розробки і елементарною правовою неписьменністю часто приводить до випадків, коли автори технології або відмовляються розкрити якісь особливості свого продукту, тим самим перешкоджаючи можливості інвестування в нього, або не дотримують своїх зобов'язань, особливо в частині ексклюзивності і конфіденційності.

- Ризик фінансової неадекватності – невідповідність об'єму інвестиційного проекту і фінансових коштів, необхідних для його реалізації.

- Ризик некерованості проектом – відсутність поєднання оригінальності і опрацьованості самого проекту і кваліфікації і згуртованості команди, яка буде проект реалізовувати.

- Ризик некерованості бізнесом – різниця кінцевої мети інвестора і керівництва підприємства, що реалізовує проект. Інвестор хоче, як правило, або завтра, але багато, або не дуже багато, але щодня, тобто переслідує стратегічні цілі. Керівництво підприємства, на жаль, хоче хоч що-небудь, але сьогодні.

Відставання російської венчурної індустрії багато в чому визначається [4]:

- нечисленністю венчурних фондів з російським капіталом;

- незначним припливом капіталу у венчурний сектор через недовір'я і недооцінку російськими інвесторами цього виду інвестицій;

- низькою інвестиційною культурою менеджменту російських компаній – потенційних об'єктів інвестицій, незрозумінням можливостей венчурного інвестування і недовірою до нього;

- нерозвиненістю фондового ринку.

Аналіз досвіду західних країн свідчить про те, що венчурний бізнес став самостійною частиною ринку, особливо значною з погляду підтримки науково-технічного і економічного прогресу. Венчурний капітал виявився тим органічно необхідним елементом сукупного господарського механізму, який дозволяє реалізовувати нововведення на найкритичніших етапах їх освоєння і комерціалізації, тобто там, де інші механізми не спрацьовують.

Неможливість покриття витрат інноваційного бізнесу за рахунок результатів своєї діяльності протягом певного періоду (часто декілька років), відсутність матеріального покриття можливих втрат – визначає



особливо ризикований характер цього різновиду позикового капіталу.

Інтерес до ризикового фінансування зростає з трьох причин. По-перше, у ряді випадків інвестори одержували реальний дохід, що у багато разів перевершує можливий дохід від традиційних кредитно-фінансових операцій. По-друге, специфіка об'єктів фінансування – високоризикових підприємницьких проектів – дає поштовх розвитку особливих методів управління, що сприяють мінімізації інвестиційних ризиків. По-третє (що, мабуть, найголовніше з економічної точки зору), венчурний механізм забезпечив практичну можливість фінансування нових інноваційних ідей і розробок на початкових етапах їх реалізації.

При підтримці інвесторів венчурного капіталу знайшли дорогу на ринок багато нововведень ХХ ст., пов'язані з мікропроцесорною технікою, персональними комп'ютерами, Інтернетом, генною інженерією тощо. Венчурний капітал зіграв помітну роль в становленні таких добре відомих сьогодні флагманів наукоємкого бізнесу, як «Майкрософт», «Еппл», «Діджітл Екуїпмент Корпорейшн», «Компак», «Сан Мікросистемз», «Лотус», «Федерал Експрес», «Джінентек», «Йахоу», «Нетскейп» і багатьох інших [5].

Венчурний капітал використовується в основному для фінансування діяльності фірм, що швидко розвиваються, і тому виконує важливу роль в забезпеченні конкуренто-спроможності промисловості в цілому. Не випадково країни з розвиненим ринком венчурного фінансування (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Нідерланди) виступають як найбільші експортери продукції високих технологій.

Існують три основні ринки венчурного капіталу – США і Канада, Південно-Східна Азія, Європа.

США і Канада традиційно орієнтуються на фінансування, в першу чергу, нових і дуже молодих інноваційних об'єктів. Проте, у 80 – ті роки, коли під впливом надмірної грошової маси, що з'явилася у зв'язку з виходом на ринок венчурного капіталу могутніх пенсійних фондів при досить невеликій кількості якісних проєктів, деякі інвестори перестали фінансувати початкові стадії розвитку фірм і перейшли до менш ризикованого фінансування пізніших етапів. Ряд фірм став фінансувати окремі операції, інші розширили межі своєї інвестиційної стратегії і почали пошук вигідних проєктів у нових областях діяльності (наприклад, в біотехнології), що у 90-ті роки призвело до пожвавлення промисловості і різкого збільшення об'єму венчурного капіталу.

У Західній Європі венчурний капітал використовується, переважно, з метою розвитку. Проте, у міру розширення фінансування окремих операцій, що в більшості випадків приносить нижчий дохід, але що пов'язано із значно меншим ризиком, венчурний капітал континентальної Європи в 90 - ті роки почав орієнтуватися на цю сферу інвестування. У ряді країн зростання підприємництва на базі венчурного капіталу багато в чому викликане виниклим у 80 - ті роки підвищеним інтересом управлінського персоналу до придбання підприємств, на яких він зайнятий. Така структура венчурного капіталу характерна сьогодні, перш за все, для Великобританії і Франції. Виключенням для Європи є Нідерланди, де венчурне фінансування набуло широкого поширення і організовано приблизно так, як в Північній Америці. У Німеччині структура венчурного капіталу представляє щось середнє між його структурою в Нідерландах і Франції.

Спостерігаються істотні відмінності у напрямках використання венчурного капіталу по структурі його

вкладень в США, Нідерландах, Великобританії, Франції і Німеччині.

У США переважають вкладення у високі технології. Останніми роками фірми, засновані на базі інноваційних технологій, склали там близько 60 % всіх компаній, куди був направлений венчурний капітал. Що стосується Західної Європи, то тут венчурні інвестиції розподіляються між галузями достатньо рівномірно, і процес фінансування програм розвитку охоплює широкий спектр компаній, не обмежуючись фірмами, що використовують високі технології [6].

Венчурний бізнес як органічний елемент ринкових відносин розвивається не рівномірно. Періоди зростання інтересу до акцій нових наукоємких фірм чергуються з хворобливими для інвесторів спадами, що ставили даний вид бізнесу на грань існування. Проте кожного разу ринок венчурного капіталу відроджувався наново завдяки заходам адаптації і підтримки, зокрема з боку держави. Таке відродження, враховуючи роль цього ринку в сучасній економіці, розвиток якої забезпечується в значній мірі за рахунок освоєння науково-технологічних нововведень, неминуче.

Опиняючись в кризових ситуаціях, інвестори звичайно міняють стратегію управління бізнесом, застосовуючи наступні заходи:

- переорієнтацію інвестиційної активності з ранніх і тому більш ризикованих етапів венчурного фінансування на пізніші, пов'язані з підтримкою вже створених і працюючих фірм, що ще не встигли здійснити емісію своїх акцій;
- пошук нових сфер додатку венчурного капіталу, зокрема перспективних проектів, орієнтованих на освоєння останніх науково-технологічних досягнень;
- використання у ряді випадків засобів венчурних фондів для викупу контрольного пакету акцій і зміни

керівників на тих фірмах, які відчують проблеми з реалізацією вже наміченого бізнес-плану;

- зсув операцій по забезпеченню ліквідності раніше зроблених капіталовкладень від фондового ринку у бік корпоративного злиття і поглинань;

- лобіювання додаткових заходів сприяння венчурному бізнесу з боку держави (зниження ставки податку на приріст капіталу від операцій з цінними паперами або залучення у великих масштабах нових джерел венчурного капіталу, зокрема пенсійних фондів) [3].

Помітну роль в подоланні кризи на ринку венчурного капіталу в індустріально розвинених країнах виконує держава. Здійснювані нею заходи достатньо різноманітні і багато в чому схожі з механізмами підтримки, використовуваними на ранніх етапах становлення цього ринку.

Такі країни як США і Великобританія вдаються до різних програм державної участі в розвитку венчурного бізнесу, в основному в періоди спаду активності, застосовуючи переважно методи непрямого стимулювання (податкові пільги, розширення числа потенційних приватних інвесторів шляхом ослаблення законодавчих обмежень тощо)

Разом з тим у США продовжує функціонувати почата ще у 1958 р. програма підтримки інвестиційних компаній малого бізнесу SBA (Small Business Administration, [www.sba.gov](http://www.sba.gov)), в задачу якої входить забезпечення державних гарантій певної частини вкладень у венчурний бізнес. Тоді ж з'явилася безліч так званих SBIC (Small Business Investment Companies), компаній, що інвестують в малий бізнес. Їх існування забезпечувала державна система, що приймає на себе частину ризиків на початковій стадії фінансування проектів [3].

У 1982 р. був прийнятий Закон про розвиток інновацій в малому бізнесі, ("Small Business Innovation Development Act of 1982; Public Law 97-219), який визначив формування правових норм партнерства державного і приватного сектора. На основі цього Закону була прийнята програма Small Business Innovation Research (SBIR), в яку входить ряд міністерств, зокрема – оборони і енергетики (у Штатах воно відповідає за ядерну зброю), Аерокосмічна адміністрація (NASA), Національний науковий фонд (NSF). Закон зобов'язував федеральні відомства, що мають бюджет на науку більше 100 млн.долларов, повинні відраховувати певний відсоток на підтримку малих інноваційних підприємств. Розмір цих відрахувань постійно зростає. Спочатку це виражалось цифрою 0,5%, потім - послідовно: 1%, 1,5%, 2%, а з 1996 року – не менше 2,5%[6].

У Японії венчурний бізнес також починався за ініціативою держави: перші три фірми створені в 1963 році міністерством міжнародної торгівлі і промисловості за рахунок засобів центрального уряду, префектур і банків. Перші фірми відразу стали функціонувати по типу американських: надавати не кредити, а акціонерні вкладення. За 22 роки діяльності три полуправительственные фірми венчурного капіталу підтримали близько 2000 компаній. У 1975 році японське міністерство міжнародної торгівлі і промисловості створило Центр венчурного підприємництва, який став ініціатором вивчення американського досвіду венчурного фінансування, особливо в районі Кремнієвої долини.

Важливим елементом японської системи підтримки малого і середнього бізнесу є система законодавчого забезпечення. Вона включає цілий комплекс законів, які були прийняті в останній період, але не відразу, не одноразово, а вводилися поступово, починаючи із закону про установа Державного управління по підтримці малих

інноваційних підприємств, за яким послідували закон про устанovu Державного управління по підтримці малих інноваційних підприємств, про створення Державної корпорації по фінансуванню малих інноваційних підприємств, закон про систему погашення позик малих інноваційних підприємств, закон про кооперативи, закон по основах політики по малих інноваційних підприємствах, закон про сприяння модернізації малих інноваційних підприємств, закон про експертні заходи підтримки малих інноваційних підприємств, закон про екстрені заходи по сприянню розробці техніки малими інноваційними підприємствами, закон про екстрені заходи по відкриттю нового виду діяльності та інші. Слід підкреслити, що йдеться не про одноразово діючі закони. Деякі з них вже перестали існувати, замінені іншими. Як тільки в Японії починається зростання безробіття (тобто прийняті і діючі закони не дуже ефективно обмежують безробіття) в лад вступають чергові нові закони, сприяючі малому і середньому підприємництву [7].

Що стосується держав, помітно відстаючих до початку 90-х років в даній області від країн-лідерів (Німеччина, Ізраїль, Фінляндія та ін.), то у них широко використовувалися заходи прямої державної підтримки, продиктовані прагненням підвищити конкурентоспроможність національної промисловості в умовах глобалізації світового ринку.

В Ізраїлі у 1992 році була створена державна компанія Yozma з капіталом в \$100 млн. Вона, у свою чергу, створила 10 венчурних фондів, вклавши в кожний з них \$8 млн., за умови залучення ще \$12 млн. приватних вкладень. Основною ідеєю було привернути до партнерства у цих фондах широко відомих і успішних на Заході венчурних підприємців. Була поставлена умова – західні партнери повинні були навчати ізраїльтян всім аспектам технології венчурного хайтек-бізнесу.

Привабливість участі у цих фондах для західних інвесторів забезпечувалася виключно пільговими для них умовами розподілу доходу (і страхування ризиків). Можна сказати, що гроші Yozma пішли на оплату послуг "західних фахівців" – і окупилися, у вигляді повернутих у хайтек \$5 млрд. інвестицій, з немислимим коефіцієнтом 50. Крім того, в Ізраїлі була створена дуже ефективна система хайтек-інкубаторів при ряді університетів, працююча по грантовій системі [6].

У Фінляндії найважливіший внесок в створення надзвичайно успішної моделі інноваційної економіки внесли зусилля двох організацій – Tekes і Sitra. Tekes (Національне технологічне агентство), засноване у 1983 році, хоча і підзвітне уряду, але рішення про вибір проектів для підтримки ухвалює самостійно. Воно фінансує прикладні дослідження і розробки; на певній стадії розвитку це фінансування підтримувало розробки всіх успішних фінських хайтек-компаній (включаючи Nokia). Sitra (Національний фонд досліджень і розвитку) був створений ще в 1967 році. Після створення Tekes Sitra поступово перетворилася на "державного венчурного капіталіста". На відміну від Tekes вона фінансує не самі науково-технічні розробки, а хайтековські стартапи, останніми роками в основному на посівній стадії, оскільки у Фінляндії вже багато приватних хайтек-інвесторів. Обидві організації вельми нечисленні (у Tekes – 200 співробітників, в Sitra всього 60) і відмінно вписуються у фінську модель інформаційного суспільства завдяки своїй, по суті, мережевій структурі [8].

За фінансової допомоги ЄС у 90-ті роки створений Європейський інвестиційний фонд, що вкладає засоби в акції малих і середніх підприємств з високим потенціалом зростання. З 1995 р. аналогічна SBIC схема з'явилася у Німеччині.

Участь держави гарантує у ряді випадків сприятливіші умови для реципієнтів венчурного капіталу.

Так, що фінансується урядом Данії фонд VaekstFonden, не вимагає відшкодування кредитів у разі провалу проектів малого, що надаються їм, бізнесу, розрахованих на створення нових технологій. Діюча в Нідерландах схема Technical Development Credits передбачає надання малому бізнесу позик, які також можуть не повертатися у разі технічної або комерційної невдачі. Шведський інвестиційний фонд ALMI Foretagspartner AB, основним акціонером якого є уряд, звільняє фірми, що одержали на 6-10 років кредити в цілях забезпечення стартового капіталу, від сплати відсотків в перші два роки і виплата самого боргу по позиці протягом перших чотирьох років.

Іншою часто вживаною формою сприяння розвитку венчурного бізнесу є різні схеми державних гарантій інвестицій на випадок невдалого завершення проектів малого, що фінансуються, бізнесу. Відповідна програма гарантованих позик, здійснювана Адміністрацією у справах малого бізнесу США, розповсюджується на 75% суми позики на створення нових компаній і розвиток малих фірм з високим потенціалом зростання. У Канаді об'єм гарантій, що надаються аналогічною програмою, досягає 90%.

У Німеччині і Франції для таких цілей створюються спеціальні фінансові інститути, при цьому держава виступає їх крупним акціонером або вторинним гарантом.

Разом з тим в більшості подібних випадків йдеться про надання гарантій позик малому бізнесу, а не фондам венчурного капіталу, які інвестують свої засоби у велике число різних проектів. Програма, орієнтована на інвестиції венчурних фондів, діяла в 1981 – 1995 рр. в Нідерландах і припинила існування після того, як венчурний бізнес набув достатньо широке поширення. У



другій половині 90-х років програми аналогічної спрямованості були ініційовані в Австрії, Данії і Фінляндії [5].

Не існує єдиної стратегічної ініціативи, яка генерувала б істотне збільшення активності венчурного капіталу. Підтримка розвитку діяльності венчурного капіталу вимагає широкого круга акцій, направлених як у напрямі попиту, так і у напрямі пропозиції ризикового капіталу. Для стимулювання фінансуючої сторони повинні бути зацікавлені як фінансові інститути, так і приватні інвестори.

Новітні технології, що ведуть компанії недалекого майбутнього, їх акції і прогрес економіки в цілому, визначаються сьогодні. Сучасний венчурний капітал виконує в цьому вирішальну роль.

Сучасні венчурні підприємства є гнучкими організаційними структурами, що характеризуються надзвичайно високою підприємницькою активністю, яка визначається прямою зацікавленістю винахідників і їх компаньйонів по венчурному бізнесу в швидкій комерційній реалізації об'єктів винаходів, причому з мінімальними витратами на їх відробіток. У темпах освоєння винаходів з ними не можуть конкурувати ні крупні, ні тим більше середні і дрібні промислові фірми, які до того ж в більшості своїй володіють вельми незначними експериментальними виробництвами. Тому не дивно, що велика частина найпринциповіших винаходів, наприклад, в галузі металургії і автомобілебудування в США, за даними американських фахівців, була розроблена не гігантами промисловості (зокрема, не в стінах "Юнайтід Стейтс Стіл", "Дженерал Моторз" і ним подібних фірм), а венчурними фірмами.

**Список використаних джерел:**

1. Российская федерация. Федеральный закон о венчурной деятельности. Проект. <http://www.venture-nvf.ru/htm>
2. Белая книга. Венчурное инвестирование в России. – М.: РАВИ, 2001, - С. 17.
3. Франк И. Венчурный бизнес: мировой опыт // [http://www.rvca.ru/rvf/public/p\\_vc\\_5\\_2002.html](http://www.rvca.ru/rvf/public/p_vc_5_2002.html)
4. Симаранов С. Российские технологии – бизнес или хобби // <http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number1/>
5. Дагаев А. Венчурный бізнес: управління в умовах кризи // Міжнародний журнал "Проблеми теорії і практики управління". – 2003. – №3.
6. Дворжак І., Кочишова Я., Прохазка П.. Венчурний капітал в країнах Центральної і Східної Європи // <http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num>
7. Про інноваційну діяльність в різних країнах Аналітичний вісник // <http://www.mag.innov.ru/>
8. Львовкович-Маслюк Л. Точка роси? // <http://www.computerra.ru/offline/2002/470/21747/>

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ  
ПЕРЕХОДУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА  
ІННОВАЦІЙНУ МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ**

**С.Ф. Ревуцький,**

*кандидат економічних наук, завідувач сектору інновацій НДІ  
інтелектуальної власності АПРН України*

У щорічному Посланні до Верховної Ради України, проголошеному Президентом України, було поставлено завдання, що в 2001–2004 р.р. стратегічним пріоритетом в

економіці України повинен стати інноваційний шлях розвитку.

Указом Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 р. "Про невідкладні заходи щодо виводу з кризового стану науково-технологічної сфери України і створення реальних умов для переходу економіки на інноваційну модель розвитку" № 640 від 20 серпня 2001 р. передбачено пріоритетні напрямки інноваційної діяльності України на період до 2005 року, а також розглянуто питання удосконалення механізму державного регулювання в інноваційній сфері України.

Щоб зрозуміти значення якісно нового підходу до розвитку економіки України, необхідно звернутися до теоретичних та практичних положень, які пов'язані з провадженням інноваційного шляху в умовах ринкової економіки. Вивчення та впровадження в практику положень інноваційних теорій при переході на інноваційну модель розвитку обумовлюється декількома причинами.

По-перше, необхідно виходити з того, що інноваційний шлях розвитку економіки є невід'ємною частиною від загальносвітового науково-технічного прогресу. І в цьому розумінні було б неправомірним відривати економічні процеси, які проходять в Україні, від світової практики та підкреслювати, що нашій країні визначено свій, неповторний шлях розвитку науки і техніки, які пов'язані з застосуванням унікальних форм організації та управління інновації.

По-друге, перехід від командно-адміністративного управління до ринкової економіки повинен супроводжуватися і відповідними змінами у сфері управління інноваційною діяльністю. Щоб уникнути помилок, необхідно визначити та застосовувати на

практиці теоретичні та практичні підходи до використання інновацій в умовах ринкової економіки.

У цьому плані слід підкреслити, що хоча біля витоків теорій інновацій насправді стоїть ім'я видатного українського економіста М. Туган-Барановського, все ж фундаментальні концепції інноваційних економічних теорій були розроблені іноземними вченими.

Зараз виділяють п'ять етапів розвитку сучасної теорії інноваційної діяльності [1]:

1. Теорія довгих хвиль М. Кондратьєва;
2. Класична теорія інновацій;
3. Неокласичні (постшумпетерівські) теорії;
4. Теорія прискорення;
5. Соціально-психологічна теорія;

В основу цих теорій покладено положення, що економічне зростання будь-якої країни визначається впровадженням нововведень.

При переході економіки України на інноваційну модель розвитку для нас перш за все важливим є використання основних положень теорії довгих хвиль М. Кондратьєва та класичної теорії інновацій.

Основним положенням економіки в умовах ринкової системи є її нерівномірний характер розвитку. Про це унікальне явище ринкової економіки звернув увагу український економіст М. Туган-Барановський ще в 1894 р. в своїй магістерській роботі. В цьому дослідженні він довів, що циклічність економічного розвитку визначається обмеженістю позичкового капіталу та особливостями його інвестування в капітальні товари. Результати цього дослідження визнані видатними економістами світу того часу. Після першої наукової праці ім'я М. Туган-Барановського віднесено до фундаторів теорії бізнесових циклів та економічного зросту.

Надалі такий напрямок досліджень був продовжений учнем та послідовником М. Туган-Барановського М. Кондратьєвим, який в 20-х роках ХХ століття довів, що економічний розвиток, як поступальний рух по шляху підвищення економічної системи, здійснюється нерівномірно, хвилюобразно [2], що було вперше статистично обґрунтовано. Розробляючи теоретичні та практичні питання розвитку господарської кон'юнктури в тодішній Росії, М. Кондратьєв проводив економічні порівняння даних з динамікою світового господарства. Дослідження в цієї галузі привели його до вироблення концепції довгих хвиль суспільного відтворення, яке в подальшому стало одним із основних напрямків світової економічної науки.

Нерівномірність розвитку ринкової економіки пов'язана в першу чергу з якісними змінами в капіталі та зміною поколінь техніки (технічні цикли). При цьому необхідно підкреслити, що процес заміщення старих виробництв здатний сформувати нову технологічну базу та нову якість економічного зростання, для чого необхідно одночасні якісні зміни в робочій силі (утворювальні цикли).

Таким чином, специфікою ринкової економіки є циклічний характер її розвитку. Кризові ситуації, які виникають внаслідок нерівномірного розвитку народного господарства та окремих його частин, коливання обсягів виробництва та збуту, значні спади виробництва слід розглядати не як збіг несприятливих ситуацій, а як загальну закономірність, яка притаманна ринковій економіці.

Згадані цикли мають певну довготривалість. Узагальнивши наявність статистичних матеріалів, М. Кондратьєв прийшов до висновку, що поряд з короткими циклами суспільного виробництва (3-4 роки), існують

середні цикли (12-15 років), а також функціонують великі цикли з середньою довготривалістю 40-60 років.

Короткі цикли пов'язані з реакцією економіки на поновлення рівноваги на споживчому ринку, перегрупуванням виробничих сил в реальному секторі.

Середні промислові цикли відбивають ресурсні можливості широкого використання нової техніки (реалізація фізичного капіталу). До середнього циклу примикають будівельні цикли тривалістю біля 20 років. Після того, як вичерпується потенціал технологічної бази, настає неминучий процес її заміни. Як свідчить теорія довга циклічна хвиля 40-60 років характеризує етап зміни поколінь базових технологій у виробництві та вбирає в себе зазначені технічні, промислові та будівельні цикли [3, 4].

Знання закономірностей згаданих циклів необхідне для використання в країнах з ринковою економікою в кожний період їхнього розвитку.

На думку багатьох економістів, матеріальною основою циклів слугує масова заміна активної частини основного капіталу.

Теорія довгих хвиль доводить, що країни з ринковою економікою в процесі свого розвитку регулярно з інтервалом 40-60 років проходять через стадії економічного піднесення та спадів (криз). Виведена закономірність: такі великі цикли Довгі хвилі, пов'язані з важливими науково-технічними винаходами чи відкриттями учених, з періодами науково-технічних революцій, зі зміною технології парадигми чи будь-якими іншими видатними подіями в економічному житті суспільства – створення нових країн, ринків тощо.

Слід підкреслити, що всі типи циклів (хвиль) впливають на економічну кон'юнктуру. При цьому потрібно враховувати фактор часу і слідкувати за розвитком кризових явищ, що дозволить з меншими

втратами відновити рівновагу, замінити одну парадигму на іншу.

Інноваційний процес слід пов'язувати з різними факторами кон'юнктури: з рівновагою першого порядку – попит і пропозиція; другого порядку – переливання капіталу в нові машини, обладнання, модернізацію виробництва; третього порядку – стосується всіх основних суспільних благ – виробничої структури, сировинної бази, джерел енергії тощо. Відхилення від першого типу рівноваги призводить до коротких хвиль, другого типу – до середніх хвиль, третього типу – довгих хвиль.

"Довгі хвилі" складаються з двох фаз – висхідної та низхідної, яка припадає на період кризи та депресій. Між короткими та довгими циклами існує тісний взаємозв'язок, оскільки перші як би нанизуються на другі, а характер реального економічного циклу багато в чому залежить від того, на яку фазу довгого циклу припадає даний короткий цикл: якщо на висхідну фазу – пожвавлення, а якщо на низхідну то кризові депресії посилюються; на цей взаємозв'язок обумовлює переплетення циклових та структурних факторів відтворення, багато в чому визначає специфіку економічного розвитку в конкретних історичних умовах.

При вивченні одержаного емпіричного матеріалу, М. Кондратьєв прийшов до висновку, що на протязі двох десятків років перед початком висхідної фази спостерігається пожвавлення в сфері технічних винаходів, їх широке застосування, що обумовлює довготривале господарське піднесення.

Висхідні фази значно багатші соціальними потрясіннями в житті суспільства, ніж фази низхідних. Кон'юнктурна схема довгих хвиль може служити одним із засобів прогнозування тривалості коливань ринкової економіки, визначення переломних періодів в її еволюції,

а також наступ сукупної структурної кризи, що приходить на низхідну фазу довгого циклу.

Наукове значення праць М.Кондратьєва полягає в тому, що в них вперше дано розгорнуте статистичне обґрунтування існування та повторювальності довгих циклів. Він висловив ряд плідних ідей стосовно механізму довгохвильових коливань господарської кон'юнктури. Повторюваність довгих циклів суспільного виробництва пов'язана з особливостями основного капіталу, вкладеного в довгострокові виробничі споруди.

Вихід із фази кризи та депресії, а потім економічного поживлення можуть бути лише за рахунок масової заміни активної частини знаряддя праці тими підприємствами, які витримали кризу. Саме така заміна дозволяє їм при відносно низьких цінах періоду стагнації розпочати процес розширення господарської діяльності тому, що вона є рентабельною внаслідок зниження питомих витрат, досягнутих на базі використання нової техніки та технології.

На стадії піднесення економіки, як правило, змінюється економічна кон'юнктура, змінюється попит і пропозиція на вироблені товари. На цій стадії іде реконструкція в цілому економічної системи.

Особливістю стадії спаду хвилі, є те, що ця стадія характеризується великою активністю інноваційної діяльності, повним оновленням обладнання споруд довгострокового використання, створення нових робочих місць та нових об'єктів виробництва. При спаді довгих хвиль спостерігається зміна технологічної парадигми. З урахуванням на такі корінні зміни інноваційну діяльність слід розглядати як стан рівноваги та відхилення від рівноваги у довгих циклах кон'юнктури.

Простежується чітка тенденція, коли процеси нововведення чітко узгоджуються з економічною кон'юнктурою, з періодом життєвих циклів великих



виробничих систем, а також з національним доходом, споживанням та нагромадженням капіталу, з ринком робочої сили. Необхідно відзначити ту особливість, що на стадії зниження кон'юнктури та спаду життєвих циклів великих систем необхідно знову упроваджувати технічну інновацію, щоб оновити та удосконалити технології, знайти нові ринки, створити нові робочі місця.

Зазначені цикли – це спіралі поступального руху технологічного потенціалу народного господарства, в яку повинен вписатися кожний господарюючий суб'єкт, прагнучи практично витримати конкурентну боротьбу за гроші споживачів. Цикли є необхідним механізмом, за допомогою якого ринкове середовище здійснює саморегуляцію такої важливої стадії науково-технічного прогресу, як упровадження нововведень в господарську практику підприємцями. Без цієї саморегуляції процес інновації був би повільнішим.

В наш час циклічний характер відтворення продовжує залишатися однією з головних закономірностей ринкової економіки.

Як відзначено, при переході економіки України на інноваційну модель розвитку, необхідно використовувати також теоретичне положення класичної теорії інновації.

Представником класичної теорії інновації є австрійський економіст Йозеф Алоїз Шумпетер [5]. Він пов'язував проблему довгострокового економічного росту з технічним розвитком і в 1911 р. опублікував працю "Теория экономического развития" [6], в якій визначив технічне нововведення як економічний спосіб, що застосовується підприємцем з метою збільшення свого прибутку. З цього дослідження починається класична теорія інновації, яка поклала початок різних напрямків досліджень багатьох наукових послідовників цього ученого [5, 6, 7].

В роботі [6] автор привернув увагу до активної ролі особистості підприємця при визначенні економічного значення технічного розвитку виробництва, зазначивши тим самим наявність великих білих плям в економічній науці.

Класична теорія базується на тому положенні, що основним носієм науково-технічного прогресу є підприємець. Ця теорія обумовлює функції підприємця, мета якого є одержання прибутку та збереження своїх прав у разі реалізації технічних новинок. Підприємець, реалізуючи новинку, в подальшому не зупиняється на здійснених відкриттях, а удосконалює та розповсюджує їх, що і характеризує його як носія технічного прогресу.

Таким чином, теорія економічного зростання, одержала визнання та розповсюдження завдяки роботам Й. Шумпетера, який вперше показав на технічну новачію як на економічний засіб досягнення високого прибутку. В працях інших економістів того часу технічний прогрес взагалі не враховувався.

Термін "інновація" Й. Шумпетер ввів в науковий обіг тільки в 1939 р. в роботі "Кон'юнктурні цикли", при цьому він перший серед економістів зробив спробу дослідити зв'язок інновації з можливостями здійснення нововведень.

У роботі [6] визначено основне положення концепції нерівномірної інноваційної активності. Зроблено дуже важливий висновок, що інновації виявляють подвійний вплив на динаміку економічного зростання: з однієї сторони, відкривають нові можливості для розширення економіки, а з іншої – роблять неможливим продовження цього розширення в традиційних напрямках. Інновації розхитують економічну рівновагу, вносять розлад та невизначеність в економічну динаміку. Згідно теорії, інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, обумовлюючи її перехід із одного

стану в інший. Важливим положенням теорії при здійсненні нововведень є упровадження нових продуктів та нових методів виробництва.

Динамічна теорія розвитку Й. Шумпетера базується на постійних коливаннях кон'юнктури, які він зв'язував зі здійсненням нових комбінацій факторів виробництва. Звідси Й. Шумпетер визначав інновацію як виробничу функцію, яка вносила якісні зміни до продукту з урахуванням всієї сукупності модифікації факторів, які впливають на нього. При цьому, якщо замість суми факторів, ми позамінюємо форму функцій, то одержимо інновацію. Таким чином, Й. Шумпетер зробив спробу знайти в рамках виробничих функцій місце для інновацій. Завдяки його роботам вплив технічних новацій на виробництво знайшли визнання. Вистоялось й поняття того, що нова технологія несе в собі основу знань та технічного прогресу і відповідає за рівень його розвитку.

За теорією Й. Шумпетера, в буквальному перекладі, інновація означає упровадження наукового відкриття, технологічного винаходу. В широкому понятті до інновацій відносяться процедури та засоби, за допомогою яких наукове відкриття реалізується в економічних нововведеннях. Тобто, виникає необхідність тих видів діяльності, які забезпечують упровадження ідей нововведення, а також формування системи управління цим процесом.

Протягом півстоліття нововведення Й. Шумпетера не мало визначення в економічному середовищі. Це не враховувалось і в теорії економічного зростання. Більшість учених-економістів майже до кінця Другої світової війни практично приймали технічний прогрес, технічний розвиток як чуже явище в економічній науці, не враховували його впливу в еволюційних моделях економічного розвитку, в інноваційних процесах на довгостроковий економічний зріст.

З часом, на Заході, під впливом розвитку інноваційних теорій, встановилась така точка зору, що науково-технічний прогрес є простий засіб інноваційної стратегії поведінки підприємця в умовах ринкової кон'юнктури. Цей факт був відзначений західними економістами ще в 80-х роках ХХ століття і за минулі роки така точка зору здобула характеру концептуального положення.

В Україні, та в країнах колишнього СРСР, існувала інша точка зору на значення інновації в економічному зростанні. Адміністративно-командна система економіки обумовлювала особисту організаційну систему наука-виробництво як рушійну силу науково-технічного прогресу та піддавала критиці ринкові механізми здійснення інновації.

Економіка прямого управління розподілу інвестиційних ресурсів породила інерційну науково-технологічну систему поелементного удосконалення виробництва, яка не приймала радикальні нововведення і тому є однією з причин, що економіка на протязі багатьох років розвивалась екстенсивним шляхом.

В економіці в той період проблеми нововведення розроблялися лише в межах економічного досягнення науково-технічного прогресу, тобто розглядалися теорії суспільного виробництва. Досліджувались проблеми інтеграції науки і виробництва, шляхи втілення досягнень науки і техніки у виробництво, а також питання стимулювання науково-технічного прогресу. Теорії радянських вчених не враховували комерційної сторони в інноваційній діяльності, що в умовах ринку є суттєвим. Крім того, об'єктом досліджень були організаційно-управлінські інновації, які при ринкових відносинах починають відігравати значну роль.

При відомій обмеженості ресурсів, інфляції, високій вартості капіталу економістів в першу чергу цікавить

якісна сторона технічного прогресу – економічна ефективність, темпи перетворень та безпосередня направленість на потреби людини.

Слід підкреслити, що економіка України поки що розвивається, опираючись на вже сформовану технологічну базу. Але зростання може бути можливим лише до того часу, поки остаточно не будуть вичерпані ресурсні запаси і почнеться процес їх дорощання. З того часу досягнуті темпи економічного зростання почнуть падати з великою швидкістю. Якщо йти по цьому шляху, то це в недалекому майбутньому може стати негативним процесом. Наслідком цього є те, що сьогодні енергоємність важкої промисловості України в 10 разів більше, ніж в Західній Європі. На одну тону кінцевої продукції припадає (за виробничим циклом, починаючи від видобутку сировини) дев'ять тонн відходів. Частка надматеріалоємної збиткової промисловості становить в Україні 60% ВВП [8].

З викладеного випливають практичні передумови переходу економіки України на інноваційну модель розвитку, коли зростання суспільного виробництва буде здійснюватися за рахунок упровадження новітніх досягнень науки та техніки, тобто економіка почне розвиватися за рахунок інтенсивних факторів.

Інновації стануть головним фактором економічного зростання та основоположною ланкою в реалізації сучасної науково-технічної революції. При цьому повинні бути віднесені на другорядний план інвестиції та природні ресурси, які домінували багато років в якості головного фактору економічного зростання.

В умовах глибокої кризової ситуації необхідно якомога швидше перейти до нової парадигми технологічного розвитку. Для цього потрібно створити належні умови інноваційної діяльності за рахунок упровадження високотехнологічних галузей

промисловості, зорієнтованих на заміщення імпорту продукції її експортом, підвищити рівень зайнятості та заробітної плати, щоб шляхом активізації підприємницької діяльності вийти з кризового стану в економіці та підвищити її ефективність.

**Список використаних джерел:**

1. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К., 1999.
2. Кондратьев М.Д., Опарин Д.Н. Большие циклы конъюнктуры. – М., 1998.
3. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента / Под. ред. проф. В.А. Швандера – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999.
4. Г.Д. Ковалев // Инновационные коммуникации – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000.
5. Основы инновационного менеджмента (теория и практика) / Под ред. Н.П. Завлина – М.: Экономика, 2000.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
7. Черваньов М.Д., Рейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: “Знання”, КОО, 1999.
8. Святоцький О. Кити, що роблять державу високоринковою // Урядовий кур’єр, 16 травня 2001 р.

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ (ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ)

**Л.Ю. Федченко,**

*кандидат технічних наук, старший науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності АПрН України, патентний повірений України*

Розвиток ринкових відносин неможливий без подальшого розвитку творчої, інтелектуальної праці, використання новітніх технологій. Тому останнім часом в майні суб'єктів господарювання будь-якої організаційної форми й форми власності неухильно підвищується значення так званих "нематеріальних активів", а в суспільстві все частіше чути вислови "інтелектуальна власність", "інтелектуальний капітал", "комерціалізація інтелектуальної власності" тощо. Отже нагальними стають і потреби у визначенні вартості та організації обліку цього виду майна.

Необхідність оцінки вартості майнових прав як нематеріальних активів підприємств, зокрема їх інтелектуальної власності, виникає під час:

- бухгалтерського обліку та оподаткування майна підприємств;
- укладення договорів, в тому числі ліцензійних договорів, про передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності;
  - укладення договорів про передачу "ноу-хау";
  - укладення договорів про спільну діяльність;
  - використанні об'єктів інтелектуальної власності в інноваційних, інвестиційних проектах;
  - передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності як внеску до статутних фондів новостворюваних підприємств; а також
- визначенні розміру збитків від неправомірного

використання об'єктів інтелектуальної власності і(або) недобросовісної конкуренції тощо.

Оцінка вартості майна, майнових прав, в тому числі оцінка вартості інтелектуальної власності, в Україні — це процес визначення їх вартості на дату оцінки згідно із Законом України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.01 № 2658-III (далі – Закон) [1], а також залежно від мети оцінки іншими законодавчо-нормативними актами, які не протирічають цьому Закону, зокрема:

- "Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8. Нематеріальні активи" — з метою бухгалтерського обліку;

- нормативними документами Фонду державного майна України — під час приватизації державних підприємств;

- Законами України "Про інвестиційну діяльність в Україні", "Про режим іноземного інвестування" та "Про наукову та науково-технічну експертизу" — при інвестуванні;

- Господарським кодексом України та Законом України "Про господарські товариства" — при створенні господарських товариств тощо.

Проте, Закон не дає детальної регламентації порядку оцінювання, що здійснюється *суб'єктами оціночної діяльності* (оцінювачами – суб'єктами підприємницької діяльності або суб'єктами господарювання, у складі яких працює хоча б один оцінювач), яких зареєстровано у встановленому Законом порядку.

*Обов'язковим* є проведення оцінки майна у випадках:

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності;

- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських



товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);

- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);

- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника із складу такого товариства;

- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;

- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;

- оподаткування майна та визначення розміру державного мита згідно з законом;

- передачі майна під заставу;

- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;

- в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Обов'язковим є також проведення *незалежної оцінки*, яку здійснює *суб'єкт оціночної діяльності – суб'єкт господарювання*, у випадках:

(1) застави,

(2) відчуження державного чи комунального майна (способами, що не передбачають конкуренцію покупців у процесі продажу) або у разі продажу одному покупцю,

(3) визначення збитків або розміру відшкодування під час вирішення спорів,

(4) в інших випадках, визначених законодавством, або за згодою сторін. Так, при укладенні цивільно-

правових угод (договорів про передачу прав, ліцензійних договорів) вартість інтелектуальної власності визначається, як правило, за домовленістю сторін.

На практиці під час визначення вартості інтелектуальної власності виникає багато питань, з одного боку пов'язаних з різноманітністю видів та безтілесністю об'єктів інтелектуальної власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, знаків для товарів і послуг, комп'ютерних програм, баз даних, "ноу-хау", результатів науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт тощо), кожний з яких є оригінальним, з другого боку – з різними формами їх появи на підприємстві та їх практичного використання як нематеріальних активів підприємства [2]. Отже об'єкти інтелектуальної власності дуже неоднорідні за своїм складом, а як нематеріальні активи підприємств – за характером використання чи експлуатації в ході виробництва і, відповідно, за ступенем впливу на результати господарчої діяльності та фінансовий стан підприємства.

Закон передбачає, що методичне регулювання (процедури) оцінки повинно регламентуватися відповідними нормативно-правовими актами з оцінки майна: *положеннями (національними стандартами) оцінки майна*, затвердженими Кабінетом Міністрів України, *методиками тощо*, розробленими з урахуванням вимог згаданих національних та міжнародних стандартів оцінки.

Взагалі вартість інтелектуальної власності дуже залежить *від мети*, з якою здійснюється оцінка, й *виду вартості*, яку визначають, а також *підходів та методів*, що застосовуватимуться в ході оцінки. Визначивши мету оцінки, оцінювач вибирає адекватну для даної конкретної мети *методологію оцінки*, тобто вид вартості, що треба визначити, і відповідні загальні підходи та конкретні методи оцінки.

Найчастіше в ході оцінки вартості інтелектуальної власності визначають *ринкову вартість* як *розраховану суму на дату оцінки, за яку інтелектуальна власність обмінюється між готовим купити покупцем та готовим продати продавцем в комерційній угоді після належного маркетингу, під час якої кожна зі сторін діяла компетентно, виважено і без примусу* [3]. Тобто ринкова вартість визначається як найбільш вірогідна ціна, що може бути досягнута на даному сегменті ринку на дату оцінки. Звичайно це максимальна ціна, яку може одержати продавець та мінімальна ціна, яку може заплатити покупець, оскільки вважається що покупець не заплатить за будь-який конкретний об'єкт ціну більшу, ніж коштує інший об'єкт, що має такі ж самі споживчі якості. Для визначення ринкової вартості оцінювач, як правило, аналізує та здійснює порівняльний аналіз оцінюваного об'єкта з даними по реальних, недавніх за часом укладення ринкових угод з аналогічними за своїми споживчими якостями об'єктами. Крім цього, відповідно до Міжнародних стандартів оцінки [3] може визначатися споживча, інвестиційна, страхова, ліквідаційна вартість, а також вартість відтворення, заміщення, з метою бухгалтерського обліку та оподаткування майна юридичних і (або) фізичних осіб, тощо.

Незважаючи на те, що для оцінки вартості інтелектуальної власності можна використовувати деякі з традиційних підходів, які застосовуються під час визначення вартості нерухомості і (або) рухомого майна, різноманітність і специфічність таких об'єктів заважає розробити для них якийсь "універсальний" метод оцінки.

Вибір підходів та методів оцінки вартості інтелектуальної власності має здійснюватися на підставі таких принципів [4]:

- *достовірність* – методи оцінки мають заслуговувати довіри та бути достовірними з практичної

та теоретичної точки зору;

- *об'єктивність* – оцінювач має керуватись кількістю та якістю об'єктивної інформації;

- *універсальність* – достовірність буде зростати, якщо будуть використовуватись стандартні підходи для компаній, галузей промисловості та видів нематеріальних затрат;

- *критерій грошових затрат* – вигоди, що витікають з оцінки повинні бути достатніми для виправдання зусиль по проведенню оцінки;

- *послідовність* – методики мають послідовно використовуватись з року в рік і, таким чином, полегшувати процес оцінки;

- *надійність* – оцінка має бути достовірною, такою, щоб інші оцінювачі змогли б відтворити процес, використовуючи аналогічні підходи до оцінки;

- *адекватність* (відповідність) – підходи до оцінки та вибрані підходи мають відповідати запитам користувача;

- *практичність* – методи та параметри, що використовуються мають бути ясними та відносно простими для їх використання на практиці.

Відповідно до вже згаданих Міжнародних стандартів оцінки визначення вартості майна підприємств здійснюється на підставі трьох основних підходів - *витратного, ринкового та прибуткового*, кожному з яких притаманні свої методи. Подальший порівняльний аналіз та узгодження результатів, отриманих різними методами, дозволяє виявити переваги та недоліки кожного і, таким чином, встановити вартість об'єкта, що оцінюється.

**Витратний підхід** ґрунтується на вивченні можливостей інвестора купити той чи інший об'єкт власності та виходить з того, що покупець не заплатить за об'єкт більшу суму чим та, за яку він може купити відповідний об'єкт, аналогічний за своїми споживчими

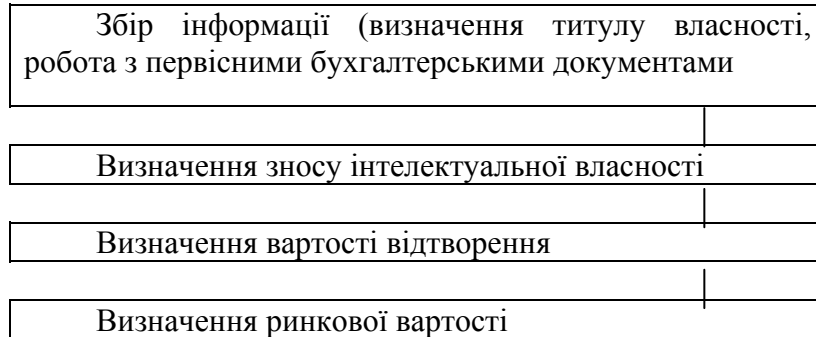
властивостями без істотних затримок. Цей метод приводить до об'єктивних результатів, коли є можливість точно оцінити величини витрат на створення аналогічного об'єкту інтелектуальної власності та його зносу при обов'язковій умові відносної рівноваги попиту та пропозиції на ринку. Найчастіше для розрахунку поточної вартості інтелектуальної власності реалізуються *метод первісних витрат, метод вартості заміщення та метод вартості відтворення.*

Вартість інтелектуальної власності за **методом визначення первісних витрат** називається історичною тому, що вона насамперед базується на фактичних витратах, інформація про які міститься в бухгалтерській звітності підприємства. При цьому первісні витрати збільшуються на підприємницький прибуток, але водночас враховується знос, зокрема моральний та часовий (строковий) знос [5], інтелектуальної власності. У разі необхідності витрати можуть бути проіндексовані. Моральний знос, як правило, пов'язаний з появою більш прогресивних об'єктів, його наслідком завжди є зменшення очікуваного прибутку. Строковий знос залежить від законодавчих норм і строків дії цивільно-правових договорів про передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності та може не співпадати з періодом повної амортизації.

При оцінці інтелектуальної власності за **методом вартості заміщення** за взірець править аналогічний за своїми функціональними можливостями та варіантам використання об'єкт. Максимальна вартість інтелектуальної власності тут визначається мінімальною ціною, яку необхідно сплатити під час купівлі інтелектуальної власності з аналогічними споживчими якостями.

**Методом вартості відтворення** визначається, які витрати необхідні для розроблення чи купівлі точної копії оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності.

*Алгоритм оцінки витратним методом виглядає так:*



**Ринковий підхід** може дати досить об'єктивне значення вартості інтелектуальної власності лише за наявності достатньої інформації про угоди купівлі-продажу аналогічних за своєю функціональністю та споживчими якостями об'єктів. При цьому використовують **метод прямого порівняльного аналізу продаж**, який полягає в збиранні інформації про купівлю-продаж на відповідному сегменті ринку аналогічних за своєю функціональністю та споживчими якостями об'єктів інтелектуальної власності (аналогів), порівнянні знайдених аналогів з оцінюваним об'єктом та наступному коректуванні вартості аналогів щодо їх можливих відмінностей від оцінюваного об'єкта.

*Алгоритм методу порівняння продаж виглядає так:*

Ретельне дослідження ринку з метою отримання достовірної інформації про всі фактори, що мають відношення до об'єктів, що мають корисність, яка порівнюється

Визначення підходящих одиниць для порівняння та проведення порівняльного аналізу для кожної одиниці

Співставлення об'єкту, що досліджується з об'єктами, що вибрані для порівняння з метою корекції їх продажних цін чи виключення зі списку для порівняння

Приведення ряду показників вартості об'єктів, що порівнюються до одного чи до діапазону ринкових вартостей об'єкту, що оцінюється

У відповідність до Міжнародних стандартів оцінки при визначенні ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності мають виконуватися такі дії [3]:

1. Збирання та аналіз правових, фінансових, технічних та інших даних про об'єкт, що оцінюється. До них відносяться:

- інформація про власника об'єкта, що оцінюється та середовище безпосереднього оточення об'єкта, що відображають їх вплив на величину вартості об'єкта;

- інформація про юридичний статус об'єкта (вид, форма правової охорони, існування прав власності чи прав на використання об'єкта)

- інформація про складові частини, що входять в об'єкт оцінки і належать оцінці в його складі;

- інформація про стан ринку (маркетинг) по відношенню до оцінюваного об'єкта.

2. Аналіз основних форм використання об'єкту, що оцінюється та аналіз можливих варіантів його використання.

3. Збирання та аналіз інформації про умови ринкових угод, про угоди з аналогічними об'єктами, що мали місце на ринку можливої реалізації в минулому.

4. При аналізі вказаних даних з метою визначення ринкової вартості треба враховувати істотні відмінності між об'єктом, що оцінюється, та об'єктами - аналогами, щоб внести відповідні корекції на ринкову вартість об'єктів. Обов'язково треба враховувати відмінності в обсязі прав, що передаються, в умовах оплати при продажу об'єктів та стану ринку на дату оцінки.

5. При недостатній інформації про факти продажу об'єктів, що можна порівняти використовують дані про пропозиції щодо продажу таких об'єктів, враховуючи при цьому умови та обмеження, існуючі при використанні подібної інформації для оцінки вартості об'єкту, що розглядається.

6. Збирання та аналіз інформації, що необхідна для оцінки складових частин об'єкту.

7. Збирання та аналіз інформації щодо фактичних витрат на створення об'єктів, що можуть замінити за своїми споживчими якостями об'єкти, що містяться у складі об'єкту, що оцінюється.

8. Збирання необхідної інформації та визначення присутнього зносу (амортизації) об'єкта, що оцінюється. При цьому враховується функціональний знос (моральне старіння) та можливі втрати вартості, пов'язані з появою на ринку аналогічних об'єктів з більш високими техніко-економічними показниками.



9. Збирання та аналіз інформації про економічні характеристики об'єкта, що оцінюється. До такої інформації відносять відомості:

- доходи, що отримують від експлуатації об'єкта (потенційних, тих, що плануються та фактичних);

- витрати, пов'язані з експлуатацією (використанням) аналогічних об'єктів. При цьому розробляють, якщо це необхідно, обґрунтований прогноз можливих майбутніх доходів та витрат при експлуатації об'єкта, що оцінюється.

10. Збирання та аналіз інформації, необхідної для вирахування норми капіталізації і (або) дисконтування), у відповідності до об'єкта оцінки.

11. При оцінці ринкової вартості об'єкта враховують вплив на вартість наявності та строків діючих договорів (опційних договорів) на продаж чи розробку та реалізацію проектів, в яких планується використання об'єктів, що оцінюються.

12. Обґрунтоване узгодження розрахованих величин вартості, отриманих в результаті використання різних підходів до оцінки. При цьому кінцевим результатом оцінки може виступати як єдине число, отримане в шляхом узгодження обчислених різними способами значень вартості, так і діапазон величин, в якому може знаходитись значення ринкової вартості об'єкту, що оцінюється.

**Прибутковий підхід** ґрунтується на припущенні, що типовий інвестор, який купує об'єкт інтелектуальної власності, обов'язково розраховує на майбутній прибуток. Тобто вартість об'єкта, що оцінюється, визначається як його здатність приносити прибуток в майбутньому. Оцінка вартості інтелектуальної власності шляхом оцінки вартості бізнесу являє собою визначення залежності поточної вартості інтелектуальної власності від вартості усіх майбутніх прибутків, які можна одержати при її

використанні. При цьому майбутні вигоди переводяться у сьогоденну вартість інтелектуальної власності *методом капіталізації прибутків* або *методом дисконтування* кожної майбутньої вигоди відповідною нормою віддачі. Іншими словами інвестор купує інтелектуальну власність, що приносить прибуток на сьогоднішні гроші в обмін на право одержувати майбутні прибутки від використання цієї власності.

В основу **методу капіталізації прибутків** покладено процес переведення прибутків від використання майна у його вартість. При цьому припускається, що прибуток не змінюється у часі. Тому цей метод краще використовувати при оцінці вартості об'єктів, що вже функціонують та приносять стабільні, тобто такі, що добре прогножуються, прибутки. Поточна вартість об'єкта оцінки в цьому разі визначається шляхом ділення щорічного прибутку, який отримують від комерційного використання об'єкта оцінки на коефіцієнт капіталізації:

**Алгоритм методу капіталізації прибутків виглядає так:**

Визначення річного прогнозованого ефективного валового прибутку	
---	--

Визначення річних прогнозованих витрат		
Постійні (податки на майно, страхування)	Операційні (експлуатаційні видатки)	Резерви

Визначення річного прогнозованого операційного доходу	
---	--

Визначення ставки капіталізації	
---------------------------------	--

Розрахунок вартості об'єкту капіталізації	
---	--

Складним моментом в цьому методі є вибір ставки капіталізації, яка істотно залежить від стабільності майбутнього прибутку. Стабільному приріст прибутку відповідає більш низькій ставці капіталізації, що призводить до зростання ринкової вартості інтелектуальної власності. І навпаки, за нестабільних прибутків ставка капіталізації збільшується [6]. Істотним недоліком методу капіталізації є те, що він дає більш менш достовірні результати лише у разі стабільного прибутку або коли його можна спрогнозувати з достатньою вірогідністю. Якщо визначити ставку капіталізації неможливо, цей метод не можна використовувати взагалі.

Якщо потоки майбутніх прибутків та видатків нестабільні, найкраще використовувати **метод дисконтування**. В основу методу дисконтування покладені основні фінансові закони, які можна сформулювати так:

(1) *Сьогоднішній долар коштує більше, ніж завтрашній;*

(2) *Безризиковий долар коштує більше, ніж ризиковий.* Найвужчим місцем при використанні цього методу є визначення ставки дисконтування [7,8,9]. Найбільш поширеним для визначення ставки дисконтування є *метод кумулятивної побудови*, коли за основу ставки дисконтування приймають безризикову ставку. Через ризик одержання майбутніх прибутків загальна ставка ризику перевищує безризикову ставку, враховуючи всі види ризику, пов'язані з інвестуванням в інтелектуальну власність, що оцінюється. Такими видами ризику є: розмір підприємства (0-5 %); якість менеджменту (0-5 %); територіальна та виробнича диверсифікованість підприємства (0-5 %); структура капіталу (0-5 %); диверсифікованість клієнтури (0-5%);

стабільність отримання прибутків та ступінь вірогідності їх отримання (0-5%); інші можливі ризики (0-5 %) [6].

У розвинених країнах безризикова ставка приймається, як правило, на рівні 3-4 %, що приблизно відповідає реальній прибутковості довгострокових урядових облігацій США. До цієї ставки додаються “премія” за ризик країни та “премії” за інші можливі ризики.

У нашій країні за початкову рекомендується брати ставку за депозитних вкладах юридичних осіб найбільш надійних банків, яка включає безризикову ставку та ставку за інвестиційний ризик в економіку України.

**Алгоритм методу дисконтування грошових потоків виглядає так:**

Вибір типу грошового потоку, який буде використовуватись в подальшому	
Проведення аналізу валових прибутків та їх прогноз	
Проведення аналізу прибутків та витрат	
Аналіз інвестицій та їх прогноз	
Обчислення грошового потоку для кожного року	
Визначення ставки дисконтування	
Розрахунок залишкової якості	
Розрахунок поточної вартості грошових потоків та одержання сумарної величини з урахуванням залишкової вартості	
Внесення заключних поправок	

Взагалі, слід відзначити, що метод дисконтування грошових потоків потребує великого масиву інформації. Якщо необхідної інформації не вистачає - прогнозування майбутніх прибутків буде помилковим, що приведе до невірної оцінки вартості інтелектуальної власності.

Досить ефективним при використанні прибуткового підходу є також **метод звільнення від роялті**. Використання цього методу передбачає, що інтелектуальна власність, яка використовується на підприємстві, не належить цьому підприємству. Тому частина доходу підприємства від використання оцінюваного об'єкта як винагорода за гіпотетичною ліцензійною угодою має сплачуватися особам, які нібито є власниками цієї інтелектуальної власності, але насправді залишається на підприємстві (зменшення можливих витрат). Таким чином підприємство має додаткові прибутки, що створюються оцінюваною інтелектуальною власністю. Загальна вартість грошових потоків, сформована на основі таких додаткових прибутків (несплачених роялті), що дисконтуються (капіталізуються), створює ринкову вартість інтелектуальної власності.

*Алгоритм застосування методу звільнення від роялті виглядає так:*

Визначення ціни одиниці ліцензійної продукції та ставки роялті	
Визначення щорічного обсягу ліцензійної продукції за гіпотетичною угодою	
Визначення коефіцієнту дисконтування	
Розрахунок вартості ціни ліцензії	

На розмір ставок роялті впливають обставини: економічна ефективність ліцензії; наявність та обсяг патентного захисту; обсяг прав, що передаються за ліцензією; обсяг документації та ноу-хау, що передаються; інжиніринговий супровід; кон'єктура ринку; конкурентні пропозиції [10].

Взагалі серед факторів, що визначають вартість об'єкта інтелектуальної власності слід звернути увагу на такі [11]:

<i>Правові</i>	<i>Витратні</i>	<i>Прибуткові</i>
Строк дії охоронного документа	Витрати на створення об'єкта правової охорони	Очікувані ліцензійні платежі
Надійність охоронного документа	Витрати на реєстрацію прав та підтримку чинності охоронних документів	Очікуваний еконо-мічний ефект від використання об'єктів інтелектуальної власності
Обсяг прав, що передаються	Витрати на страхування ризиків, пов'язаних з використанням об'єктів інтелектуальної власності	
	Можливі витрати на розв'язання правових конфліктів	
	Податок на операції, пов'язані з використанням об'єктів інтелектуальної власності	
	Інфляційний фактор	

Крім загальних методів існує ще ряд таких, що застосовують в окремих випадках і для певних видів інтелектуальної власності, наприклад, метод ринкових мультиплікаторів, методи оцінки брендів, методи, засновані на гібридному базисі [12]. Для оцінки вартості

інтелектуальної власності найчастіше застосовують методи дисконтування грошового потоку, метод звільнення від роялті, метод оцінки бренду. При цьому зауважимо, що кваліфіковане проведення оцінки досить складний процес і потребує спеціальних знань й досвіду, що передбачає доцільність залучення фахівців, які мають відповідну кваліфікацію.

Загальні вимоги до оцінки вартості інтелектуальної власності в наукових установах викладено в "Рекомендаціях з оцінки інтелектуальної власності" [13], які розроблено Центром інтелектуальної власності Національної академії наук України, які можуть бути використані під час передбаченого Законом рецензування особою, яка має на це право, *звіту про оцінку майна* (акта оцінки майна), що здійснюється на вимогу особи, яка використовує оцінку майна та її результати для прийняття рішень.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12 липня 2001 р. № 2658-III // Відомості Верховної Ради України, 2001, № 46.
2. Принципы формирования нематериальных активов и их классификация. [http://www/intelpro.ru/pub\\_d01/htm](http://www/intelpro.ru/pub_d01/htm)
3. Международные стандарты оценки МСО 1-4. М.: "Российское общество оценщиков", 1995.
4. Капіца Ю., Мальчевский І., Аралова Н., Федченко Л. Оцінка вартості інтелектуальної власності в наукових організаціях // Вісник НАНУ. – 2002. – № 7. – С. 38-45.
5. Леонтъев Б.Б. Оценка интеллектуальной собственности для целей лицензирования. WIPO Regional Seminar for Scientists and Researches of Licensing. – Kyiv, October 5 to 7, 1998.

6. Федотова М.А. Сколько стоит бизнес? Методы оценки. – М.: Перспектива, 1996. – 103 с.
7. Михайлова Н., Кондрунина М. Обоснование ставки дисконтирования путем использования основных рыночных финансовых индикаторов доходности капитала //www.cfin.ru/finanalysis/discount\_rate.htm
8. Clark J., Hinderland T. Capital Budgeting/Planning and Control of Capital Expenditures. – 1997.
9. Комаров А. Как оценить компанию /irtx.irkr.ru/chuck/\_tmp/ren...ry/ SMAG/24-1997-111/article 31/htm
10. Новосельцев О.В. Методы расчета цены лицензии. WIPO Regional Seminar for Scientists and Researches of Licensing – Kyiv, October 5 to 7, 1998.
11. Брыжко В.М., Завгородний А.Ф., Пичкур А.В. Лицензирование прав и патентование научно-технологической продукции. – К.: УААН, 1994. – 195 с.
12. The Valuation of Intangible Assets Special Report No 254. – 103 p.
13. Рекомендації з оцінки інтелектуальної власності /Ю. Капіца, І. Мальчевский, Н. Аралова, Л. Федченко. – К., 2001. – 40 с.

### **АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

**Ю.В. Борко,**

*молодший науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності,  
здобувач наукового ступеня кандидата економічних наук*

Останніми роками при обговоренні проблеми інвестування основна увага приділяється припливу вільних капіталів. Тим часом у розвинених країнах, незважаючи на досить значні суми інвестицій, що

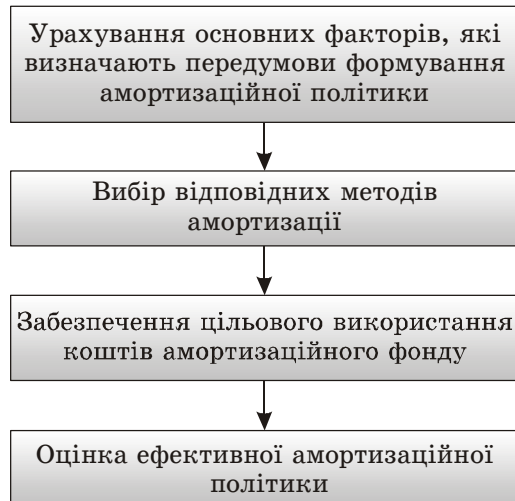


надходять у вигляді вільного капіталу, основний обсяг інвестицій становлять власні амортизаційні фонди підприємств, що і формує амортизаційну політику держави в цілому і кожного підприємства зокрема. Роль таких фондів все більше зростає в період формування облікової і податкової політики підприємств у зв'язку з впровадженням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які зумовлюють інфляцію.

Амортизаційна політика підприємства значною мірою віддзеркалює амортизаційну політику держави в цілому. Вона базується на встановлених державою принципах, методах і нормах відрахувань.

Основною метою розробки амортизаційної політики є максимізація потоку власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. Це формування відбувається двома шляхами : прямим — шляхом формування амортизаційного фонду підприємства за рахунок амортизаційного фонду та непрямим — шляхом зменшення податку на прибуток, який сплачується державі.

Формування ефективної амортизаційної політики можна відобразити таким чином:



У процесі формування амортизаційної політики необхідно враховувати такі основні чинники:

- 1) обсяг основних фондів і нематеріальних активів, які використовуються підприємством;
- 2) реальний термін корисного використання;
- 3) методи амортизації, дозволені державою;
- 4) склад і структура фондів, які використовуються;
- 5) темпи інфляції;
- 6) інвестиційна активність підприємства.

Отже, ці чинники стосуються як основних фондів, так і нематеріальних активів, які підприємство використовує для своєї діяльності. Але на сьогодні в Україні не сформовано амортизаційну політику, яка б дала змогу стимулювати використання та відновлення одного з найбільш вагомих інвестиційних ресурсів — нематеріальних активів. Для реалізації амортизаційної політики необхідно удосконалити старий або розробити новий



фінансово-економічний механізм нарахування, розподілу і контролю за амортизаційними відрахуваннями, який може виглядати так:

Таким чином, ми бачимо, що такий фінансовий механізм є досить складним і потребує подальшої розробки. Але починати реформування потрібно не "згори", а "знизу", тобто з визначення об'єктів, на які нараховується амортизація, її норм тощо.

У відповідності до підпункту 8.1.1. пункту 8.1. Статті 8 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", під терміном "амортизація" основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове зачислення витрат на їхнє придбання, виготовлення або поліпшення на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань [1].

Амортизаційні відрахування регулюються Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", у якому передбачено основні характеристики механізму амортизації:

- принципи і механізм нарахування амортизації однакові для всіх;
- передбачено спрощену класифікацію основних засобів по групах;
- при визначенні балансової вартості основних фондів враховуються всі види витрат;
- стосовно окремих груп основних фондів використовується груповий метод амортизаційних відрахувань і визначення їхньої балансової вартості;
- встановлено єдині норми амортизаційних відрахувань.

Згідно з цим Законом України, визначимо об'єкти для нарахування амортизації, до яких відносяться:

- Основні фонди (група 1 – будівлі, споруди тощо; група 2 – автомобільний транспорт, меблі, ЕОМ, телефони, офісне обладнання тощо; група 3 – будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1,2)

- Нематеріальні активи
- Племінна худоба
- Вирощування багаторічних насаджень

Розглянемо більш детально один з цих об'єктів — нематеріальні активи.

На сьогодні це один із складних і важливих об'єктів, по якому немає достатньо чіткого і справедливого методу нарахування амортизації.

Спробуємо удосконалити методіку, механізм та норми амортизації нематеріальних активів.

Раніше нематеріальні активи поділялись на:

1. нематеріальні активи, по яких нараховується знос;
2. нематеріальні активи, по яких не нараховується знос.

Але із скасуванням Вказівок щодо організації бухгалтерського обліку в Україні від 07.05.93 р., № 25 амортизації підлягають усі види нематеріальних активів, що, як на нас, не є правильним [2].

Зважаючи на багатогранність нематеріальних активів, поділимо їх на умовні групи, згідно з якими і буде нараховуватись амортизація:

- Група 1. Патенти, авторські свідоцтва тощо;
- Група 2. Ліцензійні угоди, ліцензії;
- Група 3. Ноу-хау;

Група 4. Будь-які інші нематеріальні активи, не долучені до груп 1, 2, 3.

Цей поділ, на нашу думку, враховує всі можливі особливості кожного виду нематеріальних активів.

Норми амортизаційних відрахувань кожної групи нематеріальних активів визначаються з огляду на їхню первісну вартість, норми амортизації та термін корисного використання або термін дії охоронного документа і затверджуються керівником підприємства.

Норми амортизаційних відрахувань встановлюються у відсотках (квартальних, річних) до первісної (залишкової) вартості об'єкта нематеріальних активів.

Під первісною вартістю мається на увазі вартість нематеріального активу і сума витрат на доведення його до стану, придатного до використання та отримання від цього використання доходу.

До первісної вартості зараховують наступне:

1. Вартість нематеріальних активів, внесених до статутного фонду підприємства в обмін на корпоративні права. Ця вартість обумовлюється у статутних документах підприємства з експертним висновком фахівців.

2. Вартість нематеріальних активів у разі безоплатної передачі їх на підприємство. У цьому разі первісна вартість або балансова вартість визначається спеціально призначеною для цього комісією або фахівцями-оцінювачами.

3. Вартість нематеріальних активів, придбаних підприємством за рахунок власних коштів або на умовах обміну. У цьому разі первісна вартість відповідає контрактній вартості, тобто зазначеній у відповідних угодах. Але якщо підприємство не погоджується з цією вартістю, воно може провести оцінку за допомоги сторонніх організацій.

4. Вартість нематеріальних активів, створених на підприємстві власними силами. У цьому разі під первісною вартістю мається на увазі сума видатків, витрачених на створення, удосконалення та поліпшення цих нематеріальних активів, з урахуванням заробітної платні,

придбання необхідних ноу-хау, послуг сторонніх організацій тощо.

Також до первісної вартості, на нашу думку, можна зараховувати і удосконалення нематеріальних активів. Однак це не передбачено Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [1]. Здається, законодавець вважає, що таких витрат у природі не існує. Отож, такі витрати доцільніше зараховувати до балансової вартості нематеріальних активів з поступовою їх амортизацією, ніж відразу списувати на валові витрати підприємства.

Згідно з підпунктом 8.3.9. пункту 8.3. Статті 8 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", для амортизації нематеріальних активів застосовується лінійний метод, за яким кожний окремих вид нематеріального активу амортизується рівними частками, зважаючи на його первісну вартість, з урахуванням індексації, протягом терміну, визначеного платником податку самостійно, з огляду на термін корисного використання таких нематеріальних активів або на термін діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації.

Амортизаційні відрахування проводяться до досягнення залишковою вартістю нульового значення.

Зупинимося на "терміні корисного використання". Визначаючи термін корисного використання для нематеріальних активів, потрібно враховувати:

- а) термін дії патенту, ліцензійного договору тощо;
- б) передбачуваний моральний знос;
- в) правові або інші подібні обмеження стосовно термінів використання нематеріальних активів, а також інші фактори.

Визначати термін корисного використання досить важко. Можна, наприклад, доручити визначення цього терміну:

- спеціалістам, які ґрунтовно дослідять ринок та інші фактори, що можуть впливати на термін корисного використання цього нематеріального активу;

- спеціально призначеній для цього комісії, яка складається із співробітників підприємства.

Або:

- визначити термін корисного використання нематеріального активу "на око";

- будь-яким іншим способом.

Але не варто, на нашу думку, обмежуватися рамками, передбаченими наведеним вище Законом України, — 10 років.

За визначення терміну корисного використання нематеріальних активів виникає ще одне спірне питання, яке стосується безперервності експлуатації нематеріального активу. Припустимо, що якийсь нематеріальний актив безперервно експлуатувався впродовж 3-х років, а потім перестав приносити дохід, внаслідок чого підприємство припинило його експлуатацію на 2 роки. Після здійснення удосконалень, які теж мають свою вартість, підприємство знову почало його експлуатувати, експлуатувало безперервно впродовж 7 років і отримувало дохід. У такому разі постає декілька запитань.

1. Вважається чи ні такий нематеріальний актив після удосконалень тим самим, що і до нього? Якщо "ні", то куди слід зачислити цей нематеріальний актив до удосконалень, і чи варто його далі амортизувати?

2. Терміном корисного використання вважається 10 років чи термін, протягом якого цей нематеріальний актив дійсно приносив підприємству дохід, чи термін, впродовж якого цей нематеріальний актив був на балансі підприємства, тобто 12 років?

3. Додається чи ні вартість здійснених поліпшень до балансової вартості самого нематеріального активу?

Отже, ці запитання і досі залишаються без відповіді і підлягають доробці не лише у податковому, а й у правовому сенсі.

Можна рекомендувати підприємствам для визначення терміну корисного використання нематеріальних активів не лише залучати спеціальну комісію, а й користуватися послугами фахівців, які краще знають відповідний ринок і його потреби.

Зупинимося детальніше на методах і нормах амортизаційних відрахувань [3]. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" пропонує нам лише один метод — лінійний, який було згадано раніше. Але, як на нас, враховуючи всі особливості нематеріальних активів, можна запропонувати і відсотковий метод нарахування амортизації, схожий на метод нарахування амортизації за основними фондами [4]. Спробуємо на числових прикладах з'ясувати: який з методів є кращим, чи можна застосовувати обидва методи на розсуд підприємства.

Припустимо, що на підприємстві є такі активи:

Вид активу	Термін корисного використання	Первісна вартість, грн.	Метод нарахування амортизації
Нематеріальні активи	10 років	3000,00	лінійний
Основні фонди, гр. 2	10 років	3000,00	відсотковий

Нарахуємо амортизацію на ці активи:

- на нематеріальні активи лінійним методом;
- на основні фонди (група 2) із застосуванням встановлених законодавством норм амортизаційних відрахувань у сумі 6,25% за квартал або 25% за рік.



Актив	Перв. вартість, грн.	Амортизація по роках, грн										Залишкова вартість
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
НА	3000	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	0
ОФ	3000	750	562	422	316	237	178	133	100	75	56	171
Залишкова вартість, за якою нарах. аморти.		2250	1688	1266	950	713	535	402	302	227	171	

Отже, на цьому прикладі ми бачимо, що за однакових висхідних умов результат є різним. За лінійної амортизації нематеріальний актив впродовж 10 років відтворив свою первісну вартість, а об'єкт основних фондів при застосуванні відсоткового методу нарахування амортизації залишився недоамортизованим на суму 171 грн.

Але за лінійної амортизації нематеріальних активів здійснюється зменшення оподаткованого прибутку підприємства, бо, згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", амортизаційні відрахування зменшують прибуток, отриманий підприємством. Тому визначення методів та норм амортизації є нагальною і складною проблемою.

Розглянемо декілька варіантів нарахування амортизації на нематеріальні активи з варіюванням таких важливих показників: термін корисного використання, метод нарахування амортизації, первісна вартість нематеріальних активів і як наслідок — прибуток підприємства.

Введемо позначення:

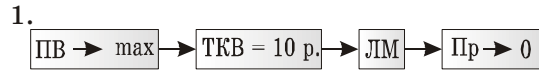
ТКВ — термін корисного використання;

ЛМ — лінійний метод нарахування амортизації;

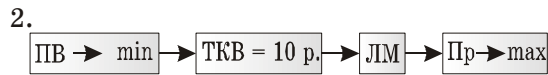
ВМ — відсотковий метод нарахування амортизації;

ПВ — первісна вартість об'єкта нематеріального активу;

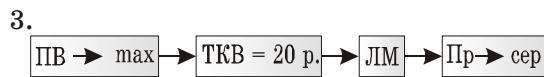
Пр — прибуток, одержуваний підприємством від своєї діяльності.



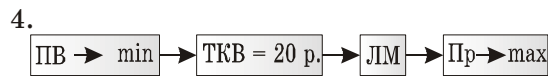
У цьому прикладі за досить великої первісної вартості та терміну корисного використання 10 років амортизаційні відрахування будуть "з'їдати" майже весь прибуток підприємства.



У даному прикладі за незначної первісної вартості та терміну корисного використання 10 років амортизаційні відрахування майже не будуть впливати на прибуток підприємства.



У цьому прикладі за великої первісної вартості нематеріального активу і терміну корисного використання 20 років амортизаційні відрахування майже не будуть впливати на прибуток підприємства.

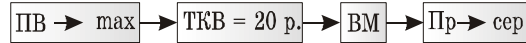


У цьому прикладі за незначної первісної вартості та терміну корисного використання 20 років амортизаційні відрахування майже не будуть впливати на прибуток підприємства.

Зробимо припущення, що при відсотковому методі нарахування амортизації використовується норма

амортизації для основних фондів групи 2. Але в цьому разі постає проблема щодо списання залишкової (в окремих випадках досить великої) вартості нематеріального активу, термін корисного використання якого вже вичерпався.

1.



За цих умов виникає проблема: або списання недоамортизованої частки нематеріального активу, або подальшої його амортизації після закінчення терміну корисного використання, тобто за відсутності самого активу. Згідно з підпунктом 8.4.5, 8.4.6. пункту 8.4. Статті 8 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", у разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи 1 через його ліквідацію, капітальний ремонт, реконструкцію та консервування за рішенням платника податку або Кабінету Міністрів України балансова вартість такого об'єкта для цілей амортизації прирівнюється до нуля. При цьому амортизаційні відрахування не начисляються.

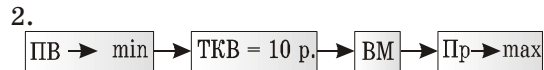
Зворотне введення основних фондів після проведення їхнього капітального ремонту, реконструкції або модернізації здійснюється у порядку, встановленому підпунктом 8.4.2. цієї Статті.

У разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи 2 і 3 у зв'язку з їх ліквідацією, капітальним ремонтом, реконструкцією та консервуванням за рішенням платника податку або Кабінету Міністрів України балансова вартість груп не змінюється.

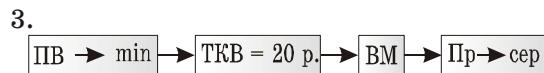
Зворотне введення таких основних фондів в експлуатацію після проведення їхнього капітального

ремонту, реконструкції або модернізації збільшує баланс групи лише на суму витрат, пов'язаних з цими роботами.

Отже, ми бачимо, що стосовно ліквідації або інших дій з основними фондами та їх амортизації відсотковим методом Закон висловлюється досить чітко. Але в ньому не передбачено випадків нарахування амортизації та списання недоамортизованої частини нематеріальних активів.



І в цьому випадку простежується те саме, тобто після закінчення терміну корисного використання у підприємства на балансі залишається недоамортизована частина вартості такого нематеріального активу. Але позитивним моментом є те, що мінімальний розмір первісної вартості майже не впливає на прибуток підприємства.

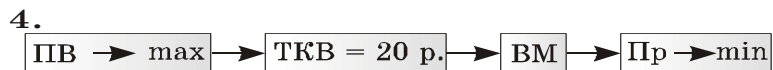


У цьому разі розглянемо попередній числовий приклад для нематеріального активу, але застосовувати для нього будемо відсотковий метод, і терміном корисного використання оберемо 20 років.

Актив	Перв. вартість, грн.	Амортизація по роках, грн									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
НА	3000	750	562	422	316	237	178	133	100	75	56
Залишкова вартість, за якою нарах. аморти.		2250	1688	1266	950	713	535	402	302	227	171

Актив	Амортизація по роках, грн											Залишкова вартість
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
НА	42	32	24	18	13	10	8	6	4	3		11
Залишкова вартість, за якою нарах. аморти.		2250	1688	1266	950	713	535	402	302	227	171	

Отже, ми бачимо, що за досить невеликої первісної вартості нематеріального активу та його амортизації протягом 20 років податок на прибуток не зазнає великих "навантажень", але наприкінці терміну корисного використання також залишається недоамортизованою частина (хоч і невелика) вартості нематеріального активу.



У цьому випадку ситуація схожа на попередню, але суми амортизаційних відрахувань більші, зменшується оподаткований прибуток підприємства, а також залишається достатньо велика недоамортизована частина нематеріального активу.

Проаналізувавши всі наведені вище приклади, можна запропонувати такі шляхи розв'язання проблеми амортизації нематеріальних активів.

1. Розбити всі нематеріальні активи, які використовуються у господарській діяльності підприємства, на запропоновані вище групи.

2. Визначати термін корисного використання нематеріальних активів спеціальною комісією із залученням фахівців-експертів (навіть якщо у відповідних угодах на використання нематеріальних активів обумовлено певний термін).

3. У разі необхідності самостійно визначати первісну вартість нематеріальних активів.

4. Запропонувати такі методи і норми амортизаційних відрахувань:

- амортизації підлягають всі нематеріальні активи, окрім групи 3;

- підприємство може самостійно обирати методи нарахування амортизації:

- а) лінійний метод, згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств";

- б) відсотковий метод :

- норма амортизаційних відрахувань (для нематеріальних активів з невеликою первісною вартістю) за рік — 25%;

- норма амортизаційних відрахувань (для нематеріальних активів з великою первісною вартістю) за рік — 35%.

Норма амортизаційних відрахувань, яка дорівнює 35%, звісно, знизить оподатковуваний прибуток і як наслідок — податок на прибуток, але це дасть змогу підприємствам отримати додаткові кошти для свого розвитку.

Таким чином, ми бачимо, що амортизаційна політика стосовно нематеріальних активів на тепер не враховує всіх особливостей цього нового активу, і тому її потрібно оновити для надання всім підприємствам, які мають або використовують нематеріальні активи, більше можливостей оновлювати свою "інтелектуальну" базу.

Необхідно створити таку систему амортизації, яка б у межах загальнодержавного регламенту дала можливість

кожному підприємству обирати найсприятливіші режими відновлення свого капіталу.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р., №334/94—ВР (у редакції Закону України від 22.05.97 р., № 283/97—ВР) // Відомості Верховної Ради України, 1997, № 34.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 р., № 242.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р., № 318.

4. Практичний посібник з оподаткування нематеріальних активів // За ред. О.Б. Бутнік-Сіверського. Кол. авторів: О.Б. Бутнік-Сіверський, Ю.Л. Борко, В.В. Клявлін та ін.. Наук.-практ.вид. - К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2000, — 348 с.

## З М І С Т

Від редакційної колегії .....	3
-------------------------------	---

## Частина I. Право інтелектуальної власності

<b>Підпригора О.А.</b> Право промислової власності в Цивільному кодексі України .....	4
<b>Святоцький О.Д.</b> Інтелектуальна діяльність в економічному і соціальному розвитку України .....	26
<b>Орлюк О.П.</b> Перспективи розвитку інтелектуально-правової освіти .....	33
<b>Дроб`язко В.С.</b> Деякі аспекти охорони назв доменів в Інтернеті .....	40
<b>Крижна В.М.</b> Види ліцензій на використання об`єктів інтелектуальної власності .....	49
<b>Прахов Б.Г.</b> Правова охорона позначень .....	58
<b>Дорошенко О.Ф.</b> Судова експертиза в системі захисту прав інтелектуальної власності .....	72
<b>Пічкур О.В., Прахов Б.Г.</b> Як демонструвати об`єкт ліцензії .....	79
<b>Буров О.Ю.</b> Комп`ютерні програми і бази даних як об`єкти патентування. Методологічний аспект .....	88
<b>Орлюк О.П., Ревуцький С.Ф.</b> Законодавство, що регулює науково-інноваційну сферу економічно розвинених країн світу .....	97
<b>Петренко С.А.</b> Правові засоби попередження правопорушень у сфері незаконного використання програмного забезпечення .....	125
<b>Мельников М.В.</b> Оригінальність в нових об`єктах авторського права .....	134



## Частина II. Економіка інтелектуальної власності

<b>Бутнік-Сіверський О.Б.</b> Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт .....	149
<b>Нежиборець В.І.</b> Механізми комерціалізації інтелектуальної власності: закордонний досвід .....	166
<b>Ревуцький С.Ф.</b> Теоретичні та практичні передумови переходу економіки України на інноваційну модель розвитку .....	186
<b>Федченко Л.Ю.</b> Методологічні підходи до експертної оцінки вартості нематеріальних активів (інтелектуальної власності) .....	199
<b>Борко Ю.В.</b> Амортизаційна політика нематеріальних активів та фінансовий механізм її реалізації .....	216

Наукове видання

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**

**Науково-дослідний інститут  
інтелектуальної власності Академії  
правових наук України**

**ПИТАННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ  
ВЛАСНОСТІ**

**Випуск другий**



Формат 148x210. Папір офсетний 80 г/м<sup>2</sup>  
Друк офсетний.  
Наклад 1000 прим.  
Зам. № 01051.

Друк ПП «Чех»  
вул. Межигірська, 25  
тел.: 501-10-40, 204-1-204.  
E-mail: cheh@uct.ua