

Міністерство інфраструктури України
Державна служба зв'язку

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту
України як навчальний посібник для
студентів вищих навчальних закладів*

**Одеса
ОНАЗ ім. О.С. Попова
2011**

УДК 339.166.5:338.47
Г 82

Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (лист від 22.06.2011 р. за № 1/11-5065).

Рецензенти:

О.М. Кібік – д.е.н., професор, завідувач кафедри національної економіки Національного університету „Одеська юридична академія”, академік Транспортної академії України.

Л.А. Костирко – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля.

За редакцією к.е.н., доцента Н.Ю. Потапової-Сінько.

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

ISBN 978-966-7598-72-3

У навчальному посібнику викладено системний погляд на інтелектуальну власність як визначальну економіко-правову категорію інформаційного суспільства й економіки знань, висвітлено її науковий зміст, генетичні зв'язки, теоретичні і практичні засади формування і реалізації як на державному, так і корпоративному рівнях. Наведено теоретичні, методичні, практичні основи і принципи організації інноваційної діяльності телекомунікаційних компаній високотехнологічної галузі зв'язку за рахунок ефективного використання інтелектуальної власності.

Навчальний посібник характеризується логічною послідовністю викладення матеріалу, інформаційною та змістовною насиченістю.

Глибокому засвоєнню курсу сприятимуть як теоретична частина, так і контрольні питання, завдання для самостійної роботи, тести для перевірки одержаних знань, рекомендована література. Зростанню обізнаності та зацікавленості у слухачів курсу сприятиме корисна інформація щодо історії та перспектив створення об'єктів інтелектуальної власності.

Навчальний посібник призначений для студентів вищих навчальних закладів, які здобувають освіту за напрямом підготовки „Економіка підприємства” та іншими напрямками, по яких вивчають дисципліну „Інтелектуальна власність”. Посібник буде також корисним для аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, слухачів післядипломної освіти, державних службовців, фахівців галузі зв'язку, професійна діяльність яких пов'язана зі сферою інтелектуальної власності.

УДК 339.166.5:338.47

ISBN 978-966-7598-72-3

© Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М., 2011.

© Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, 2011.

ЗМІСТ

ВСТУП	С. 6
Розділ 1. ІНФОРМАЦІЯ І ЗНАННЯ ЯК ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	9
1.1. Еволюція теорії постіндустріального суспільства	9
1.2. Інформаційно-інтелектуальні чинники постіндустріального розвитку.....	13
1.3. Інтелектуальна діяльність: сутність, види та результати.....	18
1.4. Інтелектуальний капітал: сутність та економічний зміст.....	21
Контрольні запитання і завдання	26
Розділ 2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ПРАВО НА РЕЗУЛЬТАТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ	30
2.1. Правовий та економічний зміст інтелектуальної власності.....	30
2.2. Еволюція інтелектуальної власності.....	32
2.2.1. Еволюція промислової власності.....	32
2.2.2. Еволюція засобів індивідуалізації товарів і послуг.....	34
2.2.3. Еволюція авторського і суміжного права.....	36
2.2.4. Еволюція інтелектуальної власності в Україні.....	37
2.3. Місце і роль інтелектуальної власності в економічному та соціальному розвитку держави.....	39
Контрольні запитання і завдання	41
Розділ 3. НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	44
3.1. Об'єкти права інтелектуальної власності.....	44
3.2. Суб'єкти права інтелектуальної власності.....	60
3.3. Система законодавства України про інтелектуальну власність.....	63
3.4. Державна система правової охорони інтелектуальної власності.....	72
Контрольні запитання та завдання	74
Розділ 4. ОХОРОНА ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	79
4.1. Мета і сутність правової охорони інтелектуальної власності.....	79
4.2. Охорона прав на об'єкти промислової власності	81
4.3. Охорона прав на наукові відкриття, комерційну таємницю, недобросовісну конкуренцію.....	89
4.4. Охорона об'єктів авторського і суміжного права.....	92
Контрольні запитання та завдання	99
Розділ 5. ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	102
5.1. Права на об'єкти інтелектуальної власності як товар.....	102
5.2. Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності.....	103
5.3. Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності.....	119

5.4. Методи оцінки ризиків при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності.....	145
5.5. Аспекти застосування інтелектуальної складової нематеріальних активів у національному наукоємному бізнесі.....	148
5.6. Економічний аналіз та прогнозування нематеріальних активів в системі господарській діяльності.....	151
Контрольні запитання та завдання	166
Розділ 6. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ.....	176
6.1. Концептуальні підходи до управління інтелектуальною власністю....	176
6.2. Корпоративне управління інтелектуальною власністю.....	183
6.3. Життєвий цикл об'єкта інтелектуальної власності.....	189
6.4. Управління об'єктом інтелектуальної власності на етапах життєвого циклу.....	191
6.5. Інтелектуальна власність як засіб конкурентних стратегій.....	196
Контрольні запитання та завдання	200
Розділ 7. ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	205
7.1. Порухення прав інтелектуальної власності.....	205
7.1.1. Призначення системи захисту прав інтелектуальної власності... ..	205
7.1.2. Види порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності.....	205
7.2. Законодавчий порядок захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.....	212
7.2.1. Категорії спорів.....	212
7.2.2. Форми захисту прав інтелектуальної власності.....	212
7.2.3. Способи захисту прав інтелектуальної власності.....	216
7.3. Необхідність захисту інтелектуальної власності у процесі підприємницької діяльності.....	229
Контрольні запитання та завдання	230
Розділ 8. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	236
8.1. Міжнародна система інтелектуальної власності.....	236
8.1.1. Формування ринку глобальних прав на об'єкти інтелектуальної власності.....	236
8.1.2. Міжнародна правова охорона промислової власності.....	246
8.1.3. Міжнародна правова охорона і захист авторського права та суміжних прав.....	252
8.1.4. Міжнародні джерела правової охорони інших об'єктів інтелектуальної власності.....	257
8.2. Інтелектуальна власність у глобальній інформаційній мережі.....	258
8.3. Особливості використання інструменту виключних прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів міжнародних високотехнологічних компаній	264
Контрольні запитання та завдання	272

Розділ 9. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ	276
9.1. Особливості і специфіка функціонування телекомунікаційної галузі	276
9.2. Ефективність інноваційного способу розвитку оператора зв'язку на основі використання інтелектуальної власності	284
9.2.1. Теоретичні основи і принципи інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві	284
9.2.2. Оцінка можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку	290
9.2.3. Інноваційна політика у сфері телекомунікацій	316
Контрольні запитання та завдання	322
КОРИСНІ СТОРІНКИ	327
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	340
СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ	341
ДОДАТКИ	368
<i>Додаток А – ТЕСТ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ОДЕРЖАНИХ ЗНАНЬ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ</i>	368
<i>Додаток Б – Навчальна програма дисципліни „Інтелектуальна власність” (для підготовки студентів з напрямку 6.030504 „Економіка підприємства”)</i>	375
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	382
СПИСОК ДОДАТКОВО РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	389

ВСТУП

Еволюція світової економіки тісно пов'язана з широким використанням інтелектуального ресурсу, в якому інтелектуальна власність за нинішнього тисячоліття буде основною рушійною силою. Йдучи пліч-о-пліч з науково-технічним прогресом, інтелектуальна власність набуває глобального значення через підвищення її актуальності для таких ключових і основоположних напрямків політики, як забезпечення продовольством, охорона здоров'я, праця, торгівля, культура, навколишнє середовище, інвестиції і науково-технічне перетворення. Чим більшого значення вона набуває для економічного розвитку і створення матеріальних благ, тим більш нагальною стає проблема створення ефективної системи формування і реалізації інтелектуальної власності, яка б сприяла соціально-економічному розвитку країни.

Складність економічної природи інтелектуальної власності, постійний динамічний розвиток її об'єктів та механізму комерціалізації привертають зростаючу увагу науковців і практиків, перетворюючи дослідження цього феномену в одну з найактуальніших економічних проблем. Вагомий внесок у становлення і розвиток інтелектуальної власності як економіко-правової категорії інформаційного суспільства, визначення її ефективності для забезпечення інноваційного розвитку економіки зробили зарубіжні й вітчизняні вчені: Т. Стюарт, Й. Шумпетер, Л. Едвінсон, Т. Сакайя, В. Геєць, О. Бутнік-Сіверський, А. Чухно, П. Крайнев, В. Базилевич та ін. Проте розкриття основних напрямків перетворення виробництва за рахунок ефективного використання інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, ще не є на сьогодні досить повним. Так, залишається недостатньо дослідженою низка теоретичних і практичних питань щодо сутнісного змісту ряду категорій, пов'язаних з інтелектуальною діяльністю, оволодіння прийомами оперування інтелектуальною власністю як багатофункціональним інструментом вирішення стратегічних і економічних завдань підприємства на шляху інноваційних перетворень. Це, передусім, стосується наукоємної, високотехнологічної інформаційно-телекомунікаційної сфери, котра володіє специфічними, неречовинними ресурсами – інформацією і знаннями. Все це визначило потребу в узагальненні і подальшому дослідженні економіко-правових засад формування й ефективного використання інтелектуальної власності та практичному застосуванні розроблених підходів і принципів у процесі побудови і реалізації інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку. Слід зазначити також, що системне дослідження процесу формування і реалізації інтелектуальної власності, як важливішого інноваційного фактору сучасного виробництва, сьогодні здобуває все більшого значення для реформування національної економіки в цілому, що зумовлює необхідність теоретичного й методичного пророблення проблеми та визначає актуальність пропонованого курсу.

Своєчасним на сьогодні є підготовка фахівців, здатних кваліфіковано вирішувати питання, пов'язані як зі створенням об'єктів інтелектуальної власності, отриманням на них охоронних документів, так і з оцінкою прав на об'єкти інтелектуальної власності та введенням їх до господарського обігу,

тобто з економічною віддачею – отриманням прибутку або іншої вигоди – головного, заради чого й створюються об'єкти інтелектуальної власності. Саме на підготовку таких фахівців розрахована дисципліна „Інтелектуальна власність”.

Відтак метою пропонованого курсу є комплексний аналіз інтелектуальної власності як визначальної економіко-правової категорії інформаційного суспільства й економіки знань, формування наукового розуміння її сутності, виявлення генетичних зв'язків, оволодіння принципами формування і реалізації на державному і корпоративному рівнях, зокрема, в галузі зв'язку задля ефективної організації інноваційної діяльності телекомунікаційних компаній.

Структура навчального посібника підпорядкована реалізації зазначеної мети; вирішуючи цілком певні завдання, відображає внутрішню логіку курсу „Інтелектуальна власність”. Перший розділ присвячено теоретичному дослідженню понять і категорій, котрі стали визначальними чинниками розвитку інформаційного суспільства й економіки знань, а саме: „інформація”, „знання”, „інтелектуальна діяльність” та „інтелектуальний капітал”.

У другому розділі висвітлено правовий та економічний зміст інтелектуальної власності, відображено її еволюцію в світі й Україні, позначено місце і роль інтелектуальної власності в економічному та соціальному розвитку держави.

Третій розділ присвячений питанням формування національної системи інтелектуальної власності, визначаються об'єкти і суб'єкти права інтелектуальної власності та законодавча база у сфері інтелектуальної власності.

Питанням охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні присвячено четвертий розділ навчального посібника: позначено мету і сутність правової охорони інтелектуальної власності, визначено порядок набуття охоронних документів на її об'єкти.

П'ятий розділ навчального посібника висвітлює питання з економіки інтелектуальної власності. Значну увагу приділено дослідженню сутності та механізму комерціалізації інтелектуальної власності, вартісному оцінюванню її об'єктів, методам економічного аналізу нематеріальних активів як невід'ємної складової національного високотехнологічного бізнесу.

Питанням створення ефективної системи управління інтелектуальною власністю на державному і корпоративному рівнях присвячено шостий розділ. Позначається місце інтелектуальної власності у забезпеченні конкурентоспроможності виробництва.

У сьомому розділі приділено увагу системі захисту прав інтелектуальної власності в країні, визначаються форми, порядки, способи і необхідність захисту прав інтелектуальної власності у підприємницькій діяльності.

Восьмий розділ навчального посібника присвячений проблемам розвитку інтелектуальної власності в умовах глобалізації економіки, у т.ч. питанням формування глобального ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності та міжнародного співробітництва у цій сфері. Приділено увагу проблемам і суперечностям інтелектуалізації економіки в епоху Інтернет, а також

особливостям використання інструменту виключних прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів міжнародних високотехнологічних компаній.

Заключний дев'ятий розділ присвячено теоретико-методологічним засадам дослідження можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку телекомунікаційної компанії за рахунок ефективного використання інтелектуальної власності. З цією метою вивчаються особливості і специфіка функціонування наукомісткої високотехнологічної галузі зв'язку, теоретичні основи і принципи організації корпоративної інтелектуальної інноваційної діяльності.

Навчальний посібник характеризується логічною послідовністю викладення матеріалу, інформаційною та змістовною насиченістю. Глибокому засвоєнню курсу сприятимуть як теоретична частина, так і контрольні питання, завдання для самостійної роботи, тести для перевірки одержаних знань, рекомендована література. Зростанню обізнаності та зацікавленості у слухачів курсу сприятиме корисна інформація щодо історії та перспектив створення об'єктів інтелектуальної власності. Ґрунтовний словник основних термінів і понять покликаний допомогти зорієнтуватися у вузлових проблемах курсу. У додатках наведено тест для перевірки одержаних знань за дисципліною у цілому та навчальна програма з дисципліни „Інтелектуальна власність”, складена згідно з навчальним планом підготовки бакалаврів за напрямом 6.030504 „Економіка підприємства” в ОНАЗ ім. О.С. Попова.

Даний навчальний посібник має допомогти студентам, які навчаються за означеним напрямом оволодіти теоретичними знаннями і практичними навиками застосування інтелектуальної власності в інноваційній діяльності суб'єктів господарювання наукоємних високотехнологічних галузей національної економіки, до яких, передусім, належить галузь зв'язку.

Навчальний посібник підготували: к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління С.І. Грицуленко (вступ, розділи: 1; 5 (п. 5.1-5.4, 5.6); 6; 8 (п. 8.1; 8.2); 9 (п. 9.1, 9.2: пп. 9.2.1, 9.2.2); тести до них, додатки), к.е.н., доцент, професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Н.Ю. Потапова-Сінько (розділи: 3; 4; 5 (п. 5.5); 7; 8 (п. 8.3); тести до них), аспірант, викладач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління К.М. Гарбера (розділи: 2; тест до нього; 9 (п. 9.2: пп. 9.2.3); корисні сторінки).

Авторський колектив висловлює подяку офіційним рецензентам, усім, хто брав участь в обговоренні навчального посібника на різних етапах його підготовки, а також впевненість, що запропонований матеріал стане корисним для студентів вищих навчальних закладів, які здобувають освіту чи підвищують свою кваліфікацію в царині економіці, юриспруденції, управління, для науковців, викладачів і аспірантів, які цікавляться проблемами інтелектуальної власності та творчих працівників, державних службовців і, передусім, для фахівців галузі зв'язку, професійна діяльність яких пов'язана зі сферою інтелектуальної власності.

РОЗДІЛ 1

ІНФОРМАЦІЯ І ЗНАННЯ ЯК ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Еволюція теорії постіндустріального суспільства

Феномен фундаментальних змін та досягнень нового етапу цивілізаційної еволюції людства знайшов відображення у *теорії постіндустріального суспільства*, обґрунтованій у працях відомих закордонних дослідників Д. Белла, М. Янга, О. Тоффлера, П. Дракера, Р. Хейлбронера, Т. Сакаїї, Р. Дарендорфа, Г. Кана та ін.

Постіндустріальне суспільство, започатковане у другій половині ХХ ст. пов'язане з інтелектуалізацією всіх сфер суспільного життя і особливою роллю інформації та знань як визначальних чинників розвитку економіки на основі взаємодії між людьми. Засновником теорії постіндустріального суспільства вважається відомий американський економіст Даніел Белл, який стверджував, що нове суспільство „...це новий принцип соціально-технологічної організації і новий спосіб життя, що витісняє індустріальну систему, так само, як вона сама витіснила колись аграрну” [1].

Трактуючи перехід до постіндустріального суспільства як наймасштабніший, глибинний „поворот в історії людства” [2], сучасні дослідники акцентують увагу на втраті індустріальним сектором провідної ролі, перетворенні науки у безпосередню продуктивну силу суспільства, зміні характеру праці, трансформації сутності і масштабів економічної діяльності, створенні умов для всебічного самовдосконалення людини як творчої особистості, приході на зміну людині „економічній” людини „багатовимірної” тощо.

Основні риси постіндустріального суспільства за Д. Беллом такі [1]:

- *провідна роль теоретичного знання*, що становить основу технологічних інновацій;
- *нова інтегральна технологія*, що дає змогу знаходити більш ефективні підходи до вирішення технічних, економічних та соціальних проблем;
- *вирішальна роль „носіїв знання”* – технічних спеціалістів, професіоналів, які складають найчисленнішу соціальну групу;
- *перехід від виробництва товарів до виробництва послуг*, у т.ч. у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування тощо;
- *утвердження нового характеру праці* як взаємодії між людьми;
- *зростання ролі жінок*, які отримують надійну основу для економічної незалежності;
- *акцент на теоретичні знання*, посилення ролі та значення науки, орієнтація на майбутнє;
- *зростання ролі та значення ситусів*: функціональних (наукових, технічних, адміністративних, культурних) та інституціональних (підприємств,

державних закладів, університетів, інженерно-дослідних центрів, армії) соціальних одиниць;

- *формування системи меритократії*, за якої соціальне становище людини обумовлюється виключно її інтелектуальним потенціалом і здатністю генерувати нові знання;

- *подолання обмеженості благ, нестачі товарів, послуг і виникнення нових дефіцитів*: часу та інформації;

- *формування економічної теорії інформації* на основі заміни трудової теорії вартості теорією цінності, заснованої на знаннях.

Отож на думку дослідника, „*постіндустріальне суспільство* – це суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень все більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання. Постіндустріальне суспільство припускає виникнення інтелектуального класу, представники якого на політичному рівні виступають як консультанти, експерти, технократи” [3]. Таким чином, перехід до постіндустріального суспільства посилює роль творчих сил особистості, перетворюючи інтелектуально-творчий потенціал та інформаційні ресурси на провідні чинники соціально-економічного розвитку.

Д. Белл найважливішою ознакою нового устрою вважав вступ людства в інформаційну епоху, що означає „... не просто розвиток способів комунікації, які існували раніше, а виникнення нових принципів соціальної і технологічної організації... Нова інформаційна епоха заснована не на механічній техніці, а на „інтелектуальній технології”, що дозволяє нам говорити про новий принцип суспільної організації і соціальних змін. Це також висуває на чільне місце теоретичне знання як джерело оновлення і змінює природу технологічного процесу” [1]. На основі цього вчений дійшов висновку, що в майбутньому найбільшого успіху досягнуть суспільства, здатні [1]:

- інвестувати головним чином в освіту та науку;

- знаходити нові можливості застосування знань та перетворення їх у нові товари і послуги;

- забезпечувати тісний зв'язок між університетами, іншими центрами вищої освіти, які є ключовими інститутами постіндустріального суспільства та виробничою сферою.

Наприкінці 50-х – на початку 60-х років XX ст. американський економіст Ф. Махлуп та японський дослідник Т. Умесао, проаналізувавши еволюцію людства крізь призму прогресу знання, висунули тезу про становлення інформаційного суспільства [4]. *Теорія інформаційного суспільства* активно розвивалася у 70-80-ті роки XX ст. у працях відомих західних дослідників [5], які звертали увагу на велике поширення у розвинених країнах нових інформаційних технологій, виокремлення комплексу інформаційних галузей в окремий сектор, розвиток інформаційної індустрії, інформаційної інфраструктури, інформаційного бізнесу, електронної комерції тощо.

На думку британського економіста У. Мартіна, інформаційним є суспільство, „у якому якість життя, так само як перспективи соціальних змін й економічного розвитку, все більше залежать від інформації та її використання. У такому суспільстві життєвий рівень, структура праці і відпочинку, система освіти і ринок суттєво залежать від прогресу в інформації та знаннях. Це очевидно, виходячи зі збільшення кількості інформаційно-насичених продуктів і послуг, що передаються через широкий набір способів, більшість яких є електронними” [6]. Вчений звертає увагу на те, що формування нового суспільства відбувається під впливом досягнень в інформаційній та науковій сферах, що завдяки зростанню ролі та значення інформаційних систем інформація стає доступною для споживання широкими верствами населення.

Інший європейський дослідник з цієї теми Мануель Кастельс відзначає, що на зміну індустріальному способу виробництва йде **інформаційний спосіб розвитку**, головним джерелом якого виступає технологія генерування знань, обробки інформації та символічної комунікації. Тобто, **інформаційна економіка** – це економіка, в якій конкурентоспроможність суб'єктів господарювання визначається їхньою здатністю генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях; – це економіка, яка не лише спрямована на виробництво і поширення інформації, а й сама перебуває під впливом цих технологій [7]. Вчений визначає новий соціальний устрій, що формується у глобальному масштабі, як **мережеве суспільство**, в якому ринкові інститути та зв'язки між ними все більше визначаються структурою та конфігурацією інформаційних потоків. На думку М. Кастельса, формування нового суспільства пов'язане з розвитком нових економічних форм навколо глобальних мережевих структур інформації.

Підсумовуючи дослідницькі теорії інформаційного суспільства, В.Д. Базилевич, виокремлює наступні його основні ознаки [8, с. 26]:

- перетворення інформації на найважливіший економічний ресурс, що має глобальний характер і забезпечує підвищення ефективності, зростання конкурентоспроможності та інноваційний розвиток суб'єктів господарювання;
- зростаючий вплив інформації на всі сфери людської життєдіяльності, перетворення її на предмет масового споживання населенням;
- інтенсивне формування інформаційного сектора економіки, що займає домінуючі позиції в новому суспільстві;
- перетворення інформаційної сфери на фундамент, основу всіх видів економічної діяльності.

Подальша еволюція теорії постіндустріального суспільства пов'язана з 80-ми роками ХХ ст., коли західні дослідники акцентують увагу не стільки на зростанні ролі та значення інформації, скільки на пріоритетності інтелектуальної діяльності та знань, тобто інформації, засвоєної людиною. Ці зміни віддзеркалилися у концепціях „**економіки, засвоєної на знаннях**” (*knowledgebased economy*), „**суспільства знань**” (*knowledge society*), „**економіки знань**”, „**інтелектуальної економіки**” тощо. У працях Д. Куа, Р. Кроуфорда, Г. Сакаїї, Дж. Ходжсона та ін. виокремлено такі основні ознаки нового суспільного устрою:

– заміщення праці знаннями, пріоритетність інтелектуальних, а не технічних навичок, перетворення економіки в систему, що функціонує на основі обміну та оцінки знань. На думку Т. Сакаїї, новий етап розвитку цивілізації відрізняється тим, що „рушійною силою є цінності, створені знаннями” [9];

– заміна трудової діяльності новим типом активності, заснованої на творчості;

– перетворення суспільного виробництва в інноваційне, яке базується на використанні нових знань (або новому використанні знань), втілених у нових комбінаціях виробничих факторів, що уможливило отримання інтелектуальної ренти та нових конкурентних переваг;

Засновником **класичної інноваційної теорії економічного розвитку** є Й. Шумпетер (1883-1950), який ще в 30-ті роки ХХ ст. ввів поняття „інновації”, трактуючи його, як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації промисловості. Основні положення інноваційної теорії Й. Шумпетера зводяться до такого: рушійною силою прогресу у формі циклічного розвитку є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише в інновації, тобто впровадження принципово нових товарів, техніки, форм виробництва і обміну; вперше вводиться поняття життєвого циклу інновацій як „процесу творчого руйнування”; численні життєві цикли окремих нововведень зливаються у вигляді пучків („кластерів”); формування концепції рухомої, динамічної рівноваги, яка пов’язана з різними видами інновацій. Головна особливість концепції вченого полягає у концентрації уваги на інших виробничих чинниках, на відміну від тих, що традиційно розглядалися економістами. Він увів чітке розмежування між процесом пристосування системи в межах її кругообігу (простого відтворення) і процесом розвитку, який перетворює структуру кругообігу (динаміка). Сутність динамічних змін – це поява нових технологій, товарів, ринків сировини. При цьому рушійною силою є підприємці, до яких належать не всі, хто займається виробництвом, а тільки ті, хто володіє особливими якостями – ініціативою, готовністю до ризику, тобто новатори. Їх меншість, але вони є рушійною силою нововведень.

Інноваційний розвиток, як процес структурного вдосконалення економіки, досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

– *перехід від технологічного до антропоцентричного принципу організації виробництва* на основі відмови від авторитарного управління, жорсткого контролю над „частковим” виробником як додатком машини з метою активізації, розширення функцій учасників виробничого процесу як „універсальних” працівників, здатних здійснити верифікацію, оцінку та творчий синтез інформації;

– *деструкція основ приватнокапіталістичного привласнення* на основі формування власності на інформацію та знання, яка „кидає виклик межах виключної та індивідуальної власності” [10], унеможливаючи відокремлення

капіталу від праці та породжуючи плюралістичні соціально-економічні відносини нової якості;

– *прихід на зміну „людині економічній” багатовимірної „людини творчої”*, формування нових пріоритетів розвитку особистості на основі відмови від максимізації матеріального добробуту на користь розвитку духовних потреб, самоствердження через засвоєння і використання нової інформації та знань;

– *утвердження проз'юмеризму*, за якого стираються відмінності між вільним та робочим часом, оскільки виробнича діяльність на основі творчої праці стає формою безпосереднього задоволення духовних потреб особистості, спрямованих на саморозвиток, самовдосконалення та самовираження;

– *формування нового типу економічної влади*, за якого відношення до засобів виробництва перестає бути вирішальним фактором впливу у суспільстві та суспільним привілеєм, оскільки істинна влада „у процесі осмислення інформації, а не в певній посаді, управлінській функції” [10];

– *утвердження інформації та знання як стратегічних ресурсів*, які на відміну від традиційних не мають ознак вичерпності та рідкості. Основною умовою, яка лімітує використання цих ресурсів, стають специфічні якості людини, пов'язані з наявністю або відсутністю здатності до інтелектуальної активності як форми накопичення, переробки і генерації нових знань.

На думку західних дослідників, інформація та знання, що трактуються не як субстанція, втілена у виробничих процесах або засобах виробництва, а як безпосередня продуктивна сила, перетворюються на найважливіший фактор сучасного господарства [11], „первинний сектор”, який „постачає господарство найсуттєвішим ресурсом виробництва” [12].

1.2. Інформаційно-інтелектуальні чинники постіндустріального розвитку

Процес соціально-економічного розвитку сьогодення відбувається під впливом підвищення інтелектуального потенціалу (інтелектуалізації) населення в епоху інформатизації. Отож, визначальними ресурсами постіндустріального розвитку є інформація та знання.

Необхідно зазначити, що поняття *інформації* у науковій літературі має багатоаспектний характер. Такий термін визначається, як: філософська категорія, що розглядається поряд з такими, як: простір, час, матерія; відомості, що містяться у даному повідомленні і розглядаються як об'єкт передачі, зберігання та обробки; відображення у свідомості людей об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків в оточуючому нас реальному світі; знання, передані будь-ким або, придбані шляхом власного дослідження чи вивчення тощо [1, 7, 8, 13-15].

У *загальному розумінні інформація* – це ідеальне повідомлення, що зменшує або повністю виключає невизначеність при виборі однієї з можливих альтернатив. За сучасних умов інформація перестала бути окремим, поодиноким явищем і набула якісно нового змісту складного системного

утворення. Зміст феномену інформації складає єдність двох відносно самостійних аспектів [8]:

1) *комунікаційного*, пов'язаного з процедурою передачі повідомлення, трансляції відомостей (дослідження комунікацій, комунікаційних технологій, інформаційних мереж тощо);

2) *змістовного*, пов'язаного з передачею продуктів інтелектуальної діяльності та їх засвоєнням, спрямованим на зростання обізнаності або зниження невизначеності одержувачів.

У сучасній літературі сформувалося два підходи до визначення сутності інформації:

1) *атрибутивний*, за якого інформація кваліфікується як невід'ємна ознака будь-якого матеріального об'єкта та оцінюється як міра впорядкованості структур та взаємодій;

2) *функціональний*, прихильники якого пов'язують інформацію з функціонуванням та розвитком систем, що самоорганізуються.

Отже, сучасні технології збирання, накопичення, зберігання та передачі інформації є лише моментом загального інформаційного процесу, який залишиться незавершеним, якщо отриманий інтелектуальний продукт не буде засвоєний споживачем.

В умовах інтелектуальної економіки інформація виступає як особливий об'єкт договірних відносин, пов'язаний з її пошуком, добром, збереженням, переробкою, поширенням та використанням, як засіб отримання додаткових вигод за рахунок зниження невизначеності та ризику суб'єктів господарювання. Обертаючись у ринковій економіці як товар (інформаційний продукт, послуга) або ресурс, використовуваний у процесі господарської діяльності, *інформація має певні особливості*, а саме [8]:

– є нематеріальним благом і не зводиться до фізичних об'єктів, які є її носіями;

– характеризується невичерпністю, не зменшується у процесі використання та не споживається у традиційному розумінні цього терміна;

– не локалізована у просторі, легко поширюється, тиражується і змінює форми фіксації;

– не зникає у процесі споживання, але для отримання корисного ефекту від останнього потребує певних інтелектуальних навичок;

– практично не підлягає фізичному зносу, але може морально старіти;

– не існує монополії на володіння нею та її використання, за винятком тієї частини, яка є об'єктом інтелектуальної власності (ІВ) (саме право власності на інформацію не лише не суперечить можливості її максимального поширення, а й передбачає останню як джерело зростання доходу власника).

Слід зазначити, що *споживання інформації тотожне формуванню нового знання*. Відтак поширення інформації приводить до її самозростання, що унеможливує використання поняття „рідкісності” до характеристики цього феномену.

Розрізняють два основних напрями реалізації інформації в економічній діяльності:

1) комерціалізацію інформації, пов'язану з виробництвом та реалізацією товарів і послуг, створенням наукоємної продукції, розробкою нових технологій виробництва й управління;

2) вплив інформації на суб'єктивні сприйняття та очікування економічних суб'єктів, у т.ч. створення інформаційних образів продуктів, компаній, формування та вплив на потреби економічних суб'єктів тощо.

Знання – це результат пізнавальної діяльності людини, об'єктивований знаковими засобами мови. Знання мають інформаційну природу та характеризуються ознаками продуктивності, структурованості і латентності.

Перетворення інформації на знання є результатом інтелектуальної діяльності людини. Відтак *інтелект* у широкому розумінні – *це здатність генерувати та накопичувати знання.*

У сучасній економічній літературі є різні підходи до класифікації знань. Так, Ф. Махлуп поділяє знання на п'ять видів [4]:

- 1) практичні (професійні, економічні, політичні, домогосподарські тощо);
- 2) інтелектуальні (задовольняють інтелектуальні потреби, є ознакою широкої освіти та загальної культури);
- 3) буденні і „розважальні” (задовольняють дрібну допитливість, потребу в неவிбагливих розвагах, емоційному збудженні);
- 4) духовні (спрямовані на пізнання Бога, пошук шляхів спасіння душі);
- 5) непотрібні (набуті випадково, лишаються поза сферою інтересів суб'єкта пізнання).

Розрізняють також знання [8, 16]:

- 1) процедурні (застосовуються для здійснення нових дій, зумовлюють відповідь на запитання „Як діяти?”);
- 2) декларативні (пов'язані з описом та інформацією, що уможливають відповідь на запитання „Що робити?”);
- 3) епізодичні (використовуються на основі подібності ситуацій, аналогічності проблем, подій, передумов);
- 4) евристичні (стосуються практичних правил, виведених на основі власного підходу);
- 5) метазнання (пов'язані з розумінням способів і методів пошуку, переробки інформації та прийняття рішень);
- 6) організаційні (включають принципи, факти, навички, правила та методи, що забезпечують кадровий потенціал та ділову активність певної організації);

Потрібно розрізняти:

1) кодифіковані знання (такі, що можна виокремити, систематизувати, зафіксувати, скопіювати, передати, забезпечити їм правову охорону). Ці знання можуть бути представлені у формі усних або письмових текстів, баз даних, картотек, символічної чи графічної інформації тощо, для збереження і передачі яких використовуються матеріальні носії: паперові, аудіо-, відео-, електронні. *Кодифікація знань виконує такі функції:*

– креативну (творчу), спрямовану на виявлення теоретичних та методологічних недоліків, слабких місць у логіці аргументації тощо;

– комунікативну, спрямовану на поширення знань, полегшення доступу до них з боку суспільства;

– культурну, спрямовану на накопичення та збереження інтелектуальних скарбів людства;

– економічну, спрямовану на надання знанням форми, в якій останні можуть стати об'єктом інтелектуальної власності, товаром, капіталом;

2) некодифіковані знання (такі, що не можна повністю зафіксувати, важко виокремити, захистити і проконтролювати їх використання).

Деякі дослідники розрізняють формалізовані (записані на певному носіїві: папері, відео-, аудіо-, електронному) і неформалізовані (ті, що зберігаються у людській пам'яті) знання.

Відповідно до концепції М. Поланьї є явні (точно визначені, збережені, експліновані логіко-вербальними формами) і неявні (такі, що повністю не вербалізуються, не вилучаються та чітко не ідентифікуються) знання.

За К. Війгом знання структуровані відповідно до чотирьох концептуальних рівнів [17]:

1) знання щодо мети (світогляд, цілі, система понять);

2) систематичні знання (знання систем, схем, методів);

3) практичні знання (пов'язані з умінням приймати рішення);

4) автоматичні знання (застосовуються без залучення логічних міркувань).

За рівнем системності розрізняють знання:

1) інтуїтивні (асоціації, судження, гіпотези);

2) понятійні (тезауруси, фрейми, семантичні мережі);

3) систематизовані (правила, терми, закони).

Досліджуючи специфіку інтелектуальної економіки, слід розрізняти процеси генерації та об'єктивізації знань.

Генерація знань – процес „еманації”, творення нового знання шляхом переробки інформації. Джерелом генерації нового знання виступає **інтелектуальна активність** – заснована на знаннях свідомо діяльність людини, здатної накопичувати, засвоювати та творчо опрацьовувати інформацію.

Об'єктивізація знань – процес перетворення знання із суб'єктивної в об'єктивну форму, пов'язану з різними матеріальними носіями (технічне обладнання, документація, патенти, бази даних, програми, книги тощо). Об'єктивізація знань не означає їх уречевлення, оскільки, втілюючись у річ, матерію знання залишаються за своєю природою ідеальним утворенням. Отож, знання вплетені в соціальну структуру суспільства, вони поєднують інформацію та ціннісні установки, здатність людей засвоювати смислові моделі.

Аналізуючи інформацію та знання як нову продуктивну силу постіндустріального суспільства, слід вести мову не просто про сукупність відомостей, даних, а про нові можливості, втілені у людині, яка володіє інформацією, засвоїла її, примноживши таким чином свої знання. Будучи

новітніми факторами виробництва, *інформація та знання мають такі специфічні ознаки* [8, с. 40-42]:

- не споживаються (у традиційному розумінні) у виробничому процесі і можуть використовуватись у необмеженій кількості виробничих процесів;
- не є рідкісними (у класичному розумінні), оскільки споживання знань та інформації приводить до їхнього нарощування, самозростання;
- процес їхньої передачі заснований на суб'єктивних взаємодіях і не можливий без спільних зусиль виробника і споживача;
- їхня цінність значною мірою є суб'єктивною і зумовлюється необхідністю та важливістю знань для споживача, що ставить під сумнів можливості використання традиційних ринкових індикаторів;
- їхньою характерною рисою є вибірковість, оскільки потенційно інформація може бути доступною широкому колу людей, але реально не засвоєна ними внаслідок відсутності комплексу якостей, що характеризують сучасну особистість;
- їхнє створення є суто індивідуальним процесом, відтак вони є унікальними, оскільки, незважаючи на можливості тиражування, ідея продовжує залишатися однією і тією самою, до неї не можна застосувати поняття множини;
- до них не придатні традиційні вартісні оцінки, оскільки витрати на поширення і тиражування інформації можуть бути незначними, водночас цінність закладених у носіях інформації знань – надзвичайно високою внаслідок їх унікальності та невідтворюваності;
- для них характерні просторова необмеженість, багатоманітність форм втілення, взаємопереплетення та взаємовплив.

Знання (інформація) існують незалежно від простору. Подібно до квантових часток вони можуть знаходитись у кількох місцях одночасно. Продайте мені пиріг і у вас його більше не буде. Продайте мені рецепт пирога, і він буде у нас обох. У царстві інтелектуальних активів і невідчутної продукції пирога не стає менше, скільки його не їси. Але ви не можете забрати його назад. Продавець може повернути собі, припустимо, машину, але повідомивши покупця певну інформацію, він не може забрати її назад. В інформаційній економіці є одна хитрість, яка стосується і покупця, і продавця: покупець не може вирішити, чи варто платити за інформацію до того часу, поки її не отримав; але як тільки він заволодів нею, йому більше не потрібно її купувати.

К. Ерроу

Водночас потрібно зазначити, що інформація та знання є взаємопов'язаними, але не тотожними поняттями.

Інформація виступає як процес трансляції інтелектуального продукту, наслідком якого є нарощування знання. При цьому лише та інформація є значимою, яка сприймається користувачем, зрозуміла йому і є потенційно корисною для вирішення конкретних завдань. Інформація – це „...сукупність даних, що вже інтерпретовані, яким вдалося додати певний зміст. А знання – продукт використання інформації” [10].

1.3. Інтелектуальна діяльність: сутність, види та результати

У умовах інформаційного суспільства й економіки знань провідну роль у системі суспільного поділу праці відіграє інтелектуальна, творча діяльність, яка перетворюється на визначальну силу формування та розвитку людської цивілізації. *Інтелектуальна діяльність* – одна з форм життєдіяльності людини, сутнісна основа процесу створення інтелектуального продукту та відтворення інтелектуального капіталу, найпотужніша рушійна сила розвитку людської цивілізації. Вона спирається на сукупність досягнень науки, культури, традиції, духовної цінності, накопичені людством протягом тисячоліть. Інтелектуальна діяльність поєднує два взаємопов'язаних аспекти:

1) *репродуктивний*, спрямований на вирішення стандартних завдань, досягнення заданих результатів, застосування відомих алгоритмів та типових засобів;

2) *творчий*, спрямований на вирішення нестандартних завдань, які вимагають створення нових (неповторних, оригінальних, унікальних) або нестандартного застосування відомих засобів у принципово нових ситуаціях, що не мають аналогів у минулому.

Отож, творча праця спрямована на створення і впровадження інновацій. Водночас її результатом є не лише новий інтелектуальний продукт, а й інтелектуальний розвиток самої особистості. Поєднуючи творчу і репродуктивну складові, інтелектуальна діяльність втілюється і виявляється у певних результатах – інтелектуальних продуктах. Зауважимо, що не існує абсолютно творчого результату, водночас не існує інтелектуального продукту, отриманого без мінімальних творчих зусиль. Не всяка інтелектуальна діяльність є творчою працею, водночас будь-який творчий результат – продукт інтелектуальної діяльності. На думку західного дослідника Т. Стюарта, виступаючи сутнісною основою створення інтелектуального продукту, інтелектуальна діяльність несе в собі ще два важливих аспекти: у її процесі відбувається відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу та інтелектуальний розвиток особистості (рис. 1.1), які виступають найважливішими мотиваційними факторами трудової діяльності [18, с. 148]:



Рис. 1.1. Результати інтелектуальної діяльності як мотиваційний чинник трудової активності

Результати інтелектуальної діяльності, щодо яких здійснюється правова охорона (які мають властивість охороноздатності), є об'єктами ІВ. Отож, **інтелектуальна творча діяльність** – процес і кінцевий результат створення об'єктів ІВ.

Інтелектуальна діяльність може бути структурована таким чином:

1. *Літературно-мистецька діяльність* – особливий вид творчої інтелектуальної діяльності, що характеризується такими ознаками:

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

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

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

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

Узагальнюючою формою інтелектуальної діяльності є *інтелектуальний продукт* – представлена на матеріальних носіях інформація, що містить нове знання, яке є результатом інтелектуальної творчої праці. Отож, *найзагальніше визначення інтелектуального продукту* – нові знання, передані у вигляді інформації. Щодо науково-технічної інтелектуальної творчості – це об'єктивні знання про природу, матеріальну діяльність людини у різних її проявах; щодо художньо-мистецької творчості – це суб'єктивне сприйняття та відображення внутрішнього світу людини, навколишнього середовища, інших людей.

Як першооснова виробничих інновацій інтелектуальні продукти є корисними для виробників. Вони також цікавлять споживачів, які прагнуть задовольнити свої культурні, духовні запити. Відтак *результати інтелектуальної праці набувають споживчої цінності, є корисними, придатними для задоволення людських потреб, що є важливою ознакою товару* як фундаментальної категорії ринкової економіки. Як вже зазначалося, результати творчої праці (матеріальні блага) стають інтелектуальними продуктами, коли набувають певної об'єктивної форми, що забезпечує їх сприйняття іншими людьми. Матеріальний носій творчої праці виступає як річ і може передаватися у власність іншим особам, водночас сам результат творчої праці (нематеріальне благо) належить його творцю і може використовуватись іншими людьми лише за згодою автора. Отож, *продуктам інтелектуальної праці притаманна певна специфіка щодо трактування традиційного набору властивостей ринкових товарів*:

- товари і послуги, створювані на основі кодифікованого знання, є унікальними, водночас можливість їх безмежного тиражування породжує ринок гомогенної продукції, що адекватно реагує на динаміку попиту і пропозиції;

- інтелектуальні продукти є ідеальними, суб'єктивними, пов'язаними з конкретними особистостями, водночас вони мають певне матеріальне втілення, доступну для інших людей об'єктивну форму, що сприяє їх реалізації;

- інтелектуальні продукти, що є результатом науково-технічної діяльності, мають короткий життєвий цикл, підлягають швидкому моральному зносу;

- для інтелектуальних продуктів поняття відтворення трансформується у поняття тиражування унікальних результатів творчої праці, при цьому витрати виробництва інтелектуальних продуктів і витрати на їх тиражування не збігаються між собою;

- незалежно від того, на якій мові, носіях, у якій формі представлено та розтиражовано інтелектуальні продукти, вони завжди мають конкретних творців – авторів ідей;

- для інтелектуальних продуктів непридатними є традиційні вимірники ринкової цінності, витрати виробництва, граничної корисності тощо.

Результати творчої інтелектуальної діяльності поділяють на групи [19]:

1. Формені інтелектуальні продукти – результати творчої людської діяльності, для яких важливе значення має форма втілення (наприклад, унікальні твори мистецтва). Відособлення цих продуктів ґрунтується на самому факті їх створення і не потребує додаткових дій.

2. Змістовні інтелектуальні продукти – результати творчої людської діяльності, для яких важливого значення набуває не стільки форма, скільки зміст. Як правило такі продукти мають прикладний, утилітарний характер, їх відособлення потребує певних дій, пов’язаних з проведенням експертизи та спеціальної реєстрації.

З погляду дослідження ІВ результати творчої діяльності поділяють на три великі групи (рис. 1.2):

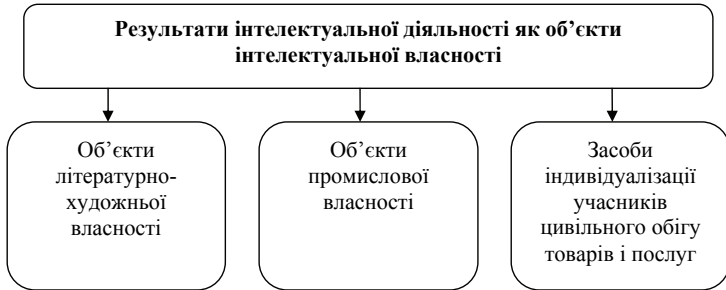


Рис. 1.2. Результати інтелектуальної діяльності як об'єкти інтелектуальної власності

В інформаційному суспільстві результати інтелектуальної діяльності відіграють пріоритетну роль, займаючи істотну частку в суспільному продукті. Якісних перетворень зазнає не лише виробнича сфера, а й ринкові відносини, оскільки поряд з традиційними об'єктами обміну з'являються нові, що мають специфічні риси та унікальні властивості.

1.4. Інтелектуальний капітал: сутність та економічний зміст

Ринкові переваги й лідерство суб'єктів господарювання у все більшому ступені стають результатом ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру, таких як: знання й уміння працівників; їх освіта й професійна кваліфікація; інформаційні системи; права на винаходи, торговельні марки; стосунки з клієнтами; управлінські системи й т.ін., поєднаних у категорію „інтелектуальний капітал” (ІК). У макроекономічному аспекті ІК у процесі економічної глобалізації став головним фактором, що визначає місце країни в новітній економіці, фундаментом і рушійною силою економіки знань. Глибоке проникнення знань у виробництво змінюють його характер, забезпечують зростання ефективності. Відбувається перетворення науки і знань у безпосередню продуктивну силу, що породжує й забезпечує функціонування ІК на більш досконалих науково-технічних засадах, з новими професійними навичками людини. Як відомо, головним знаряддям інтелектуальних технологій, ІК є комп'ютер, з появою і поширенням застосування якого великого розвитку набули телекомунікаційні

засоби, чим створено матеріальні передумови для перетворення інформації та знань у загальний виробничий ресурс. Отже, *виникнення ІК – це закономірний результат розвитку науки й технології, глибокого проникнення їх у процес виробництва, підвищення ролі й значення науки, людського розуму, знань і інформації в розвитку економіки й суспільства.*

Виникнення інтелектуального капіталу цілком закономірно, якщо брати до уваги дію неподоланих історичних і технологічних процесів, не кажучи про інвестиційні потоки, що заповнили сучасний світ, сприяючи розвитку економіки, в якій знання відіграють провідну роль. Інтелектуальний капітал скоро стане головним критерієм оцінки наших компаній і закладів, тому що лише він здатен відобразити динаміку організаційної стійкості і процесу створення цінностей. Тільки він придатний для оцінки сучасного виробництва, яке змінюється так швидко, що робити висновки про його вартість можна лише з урахуванням таланту його робітників, їх відданості справі та якості знарядь праці, які вони використовують.

Л. Едвінссон, М. Мелоун

На тлі стрімкого становлення нової інтелектуальної економіки багато вчених стали перед необхідністю вироблення загального визначення цього терміну, виникла необхідність систематизувати накопичений досвід з вивчення ІК. Вважається, що термін „ІК” уперше був використаний Дж. Гелбрейтом в 1969 р., але з методологічних позицій як наукова економічна категорія, почав досліджуватися тільки з 90-х років ХХ ст. Значний внесок у розвиток питання з уточнення змісту об'єкта дослідження і виділення його структурних елементів зроблено закордонними й вітчизняними науковцями: Т. Стюартом, Т. Фортьюном, Л. Едвінссоном, П. Саліваном, Л. Прусаком, І. Хірояки, М. Мелоуном, Б. Леонтьєвим, О. Бутнік-Сиверським, А. Кендюховим та ін.

Категорія „ІК” нова й складна, тому в економічній літературі є багато істотних відмінностей у її трактуванні. Виділяють три підходи до формулювання визначення ІК: структурний, функціонально-структурний, термінологічний. Сутність першого полягає у спробах дати визначення ІК через розкриття структури. Першими, хто систематизував його склад, виділяючи в структурі ІК дві категорії: „людський капітал” (ЛК) та „структурний капітал”, були Л. Едвінссон та М. Мелоун. ЛК – це сукупність знань, практичних навичок і творчих здібностей службовців компанії, використовуваних під час виконання її поточних завдань, а також моральні цінності компанії, культура праці й загальний підхід до справи. Він не є власністю компанії. До „структурного капіталу” вчені відносять програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти на винаходи, все те, що допомагає працівникам реалізувати свій виробничий потенціал, а також стосунки між компанією та її клієнтами. Він може бути власністю компанії та об'єктом купівлі-продажу. Тобто в інтерпретації учених ІК – це сума капіталів людського й структурного [20, с. 432-434]. Таке трактування ІК через відсутність економіко-теоретичного обґрунтування, не дозволяє виділити його у вигляді узагальненої економічної категорії. Більше вдалим є функціональне визначення Х. Макдональда, який визначає ІК як знання організації, що можуть бути використані для одержання

різних переваг перед конкурентами. Тут позначено контури ІК як економічної категорії, тобто знання працівників компанії, що забезпечують переваги перед конкурентами, здатні породжувати нову вартість, але віднесення до ІК лише знань звужує це поняття, залишаючи за межами такі об'єкти, як клієнти компанії, торговельні марки, лояльність, структуру управління. Термінологічний підхід представлений Е. Брукінгом: ІК – це „термін для визначення нематеріальних активів без яких компанія не може існувати” [21, с. 30], у якому за винятком віднесення ІК до нематеріальних активів (НМА), більш ніяк не розкривається його категоріальна економічна сутність. Але вчений виваженіше підходить до розкриття структури ІК, справедливо виділяючи ІВ як одну з його категорій. Загальновизнано, що на ІВ як найвагомійшій складовій НМА, припадає все більша частка вартості сучасної компанії. Російський учений Б. Леонтьєв розвиває позиції Л. Едвінсона, виділяючи людський, структурний і клієнтський капітали (КлК). Однак до останнього він відносить досить різноманітні елементи – клієнти, канали збуту, прихильність бренду та об'єкти ІВ. Тоді як „КлК” – це стосунки зі споживачами, постачальниками й інвесторами компанії, вкладені в нього гроші й зусилля дають позитивні результати. Дослідженням сутності ІК займаються й українські вчені. На думку І. Журавльової, ІК складається з чотирьох складових: людського, структурного, клієнтського капіталів та ІВ [22]. За А. Кендіховим, ІК – це „...здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, створеними ним самостійно або притягнутими з боку як засоби створення нової вартості” [23]. Тобто ІК є засобом створення нової вартості, що відрізняє його від інтелектуального потенціалу (можливості її досягнення), а його базова функція – це створення нової вартості, що дозволяє розглядати ІК як узагальнюючу економічну категорію. Уточнюючи структуру ІК, вчений указує на необґрунтованість виділення рядом авторів поняття „структурний капітал”, виділяючи „інфраструктурний капітал”, який містить інтелектуальні ресурси, що виконують допоміжну функцію в структурі ІК (інформаційні технології, мережні системи зв'язку, управлінські процеси, організаційна структура).

Досліджуючи подальшу еволюцію поняття „ІК” як економічної категорії, Грицуленко С.І. робить ряд наступних критичних зауважень [24]. По-перше, вимагає більш глибокого дослідження структура ІК. Заслугує схвалення виділення й розкриття структури ЛК, КлК, ІВ. Очевидно, правильно, що інфраструктурну складову ІК бачать у системах управління й інформаційних системах. Але навряд чи є вдалими їх об'єднання в одну категорію. Як вже зазначалося, наприкінці ХХ ст. світова цивілізація вступила на шлях створення інформаційного суспільства, у якому зв'язок і інформатика набувають особливого значення (в умовах конвергенції зв'язку й інформатики Міжнародним Союзом Електрозв'язку введено єдиний термін, що об'єднує ці два поняття: „інфокомунікації” (infocomm), тобто „інформаційно-телекомунікаційний”). В інформаційному суспільстві інформація одержує статус четвертого після землі, капіталу й праці фактору економічного

відтворення і стає основою всіх виробничих відносин. Для економіки, яка широко використовує інформаційні продукти характерне: все зростаюче впровадження інформаційних технологій і послуг у промислових областях, бізнесі, соціальному, духовному житті суспільства; безперервне відтворення інформаційних ресурсів; реалізація унікальних здібностей інтелектуального потенціалу і креативних можливостей особистості, посилені застосуванням інфокомунікацій та використанням інформаційних ресурсів. Стає очевидним, що становлення й ефективний розвиток інтелектуальної економіки можливе лише шляхом інтенсивної інформатизації суспільства. Це дає підстави виділити в одну з основних категорій ІК „інфокомунікаційний капітал” (ІфК), що містить у собі інфокомунікаційні технології й послуги. Вкладені в нього кошти шляхом підсилення інтелектуального потенціалу особистості, підвищують віддачу ЛК, слугують джерелом створення ефективної системи керування інноваційним виробництвом в процесі створення нововведень.

Питання системи управління вимагають постійного дослідження й удосконалювання. Творчий потенціал підприємства за некваліфікованого підходу може зникнути, а за ефективного управління виявити себе на повну силу. Рівень господарського управління і порядок функціонування підприємств залежить від зародження нових ідей до їх практичного впровадження у виробництво. У ринковій економіці без організованого й методичного застосування накопичених на підприємстві знань та інформації неможливо уявити розвиток організаційної структури виробництва, що відповідає сучасним і перспективним вимогам. Тому доцільним є також виділення в структурі ІК управлінського капіталу (УК), що включає: філософію управління; корпоративну культуру і ділове співробітництво; системи підготовки й перепідготовки кадрів; системи управління ІВ; системи наукових і проектних підрозділів; організаційну структуру. Таким чином, у *структурі ІК* на сучасному етапі розвитку суспільства й економіки, дослідниця виділяє п'ять елементів: *людський капітал, інфокомунікаційний капітал, управлінський капітал, інтелектуальна власність, клієнтський капітал* [24].

Друге й головне її зауваження стосується наступного: розглядаючи ІК, не слід ставити в один ряд людський інтелект та інтелектуальні продукти, створені ним. ІК, насамперед, слід ототожнювати з ЛК. Складові ІК неоднорідні. Незважаючи на те, що всі вони породжені людським інтелектом, одні з них існують у вигляді знань, невіддільних від людей, які ними володіють, а інші утворюють свого роду об'єктивні умови застосування цих знань для підвищення конкурентоспроможності фірми. Основне розходження між складовими ІК полягає у наступному: якщо ЛК, будучи у повному сенсі невловимим фактором, невіддільним і невідчужуваним від тих кому він належить, і не може бути скопійований чи відтворений у жодній іншій організації, то ІфК, УК, КЛК, ІВ можуть бути скопійовані, відтворені або відчужені на користь іншої фірми або навіть окремої людини. У зв'язку з тим, що ринкова вартість відчужуваних складових ІК з часом зменшується, то підвищення ринкової вартості над відновлюваною для всього ІК забезпечується ЛК. Інші ж елементи ІК можуть функціонувати тільки у взаємозв'язку з ЛК,

тому що безпосередні або опосередковані їх носії приводяться в дію знаннями і навичками людини. Тому відсутність або неналежне інвестування в розвиток людських ресурсів, нелояльне поводження співробітників, їх звільнення призводить до знецінювання ІК підприємства. Щодо концепції ІК, відзначає С. Грицуленко, має місце порушення принципу, відомого в теорії корпоративних фінансів як закон збереження вартостей (вартість цілісної одиниці дорівнює сумі вартостей її частин). У випадку з компонентами ІК цей принцип можна використати для того, щоб приписати кожній з його частин деяку вартість. Однак для прийняття практичних рішень він нічого не дає. Ця обставина дуже важлива, і щоб звернути на неї увагу вона пропонує застосовувати наступний підхід до збереження вартості ІК підприємства [24]:

$$ІК = ЛК \cdot (ІфК + УК + ІВ + КЛК) \quad (1.1)$$

З (1.1) стає очевидним, що зведення вартості ЛК до нуля призведе до нуля вартість усього ІК підприємства.

Таким чином, визначення сутнісних сторін ІК з економічної точки зору обумовлює необхідність доповнення такого поняття як виробничо-соціальної категорії [24]: *інтелектуальний капітал* – це виробничо-соціальний комплекс таких елементів як: людський капітал, інфокомунікаційний капітал, управлінський капітал, інтелектуальна власність, клієнтський капітал, який забезпечує на новому, більш досконалому професійному і технічному рівнях виробництво продуктів і послуг, здатних конкурувати на відповідному ринку (знань, ідей, товарів, послуг). Структурна схема ІК наведена на рис. 1.3.

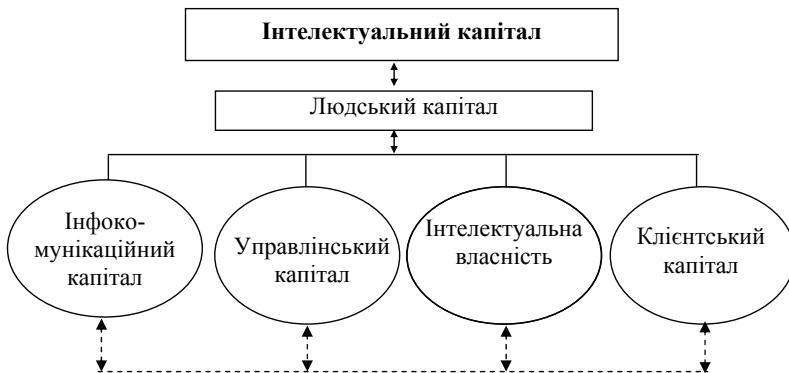


Рис. 1.3. Структурна схема інтелектуального капіталу

Із всіх елементів ІК у навчальному посібнику приділено увагу інтелектуальній власності з огляду на її важливість у створенні, удосконаленні і впровадженні результатів інтелектуальної творчої діяльності людини в інноваційне виробництво.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому полягає сутність постіндустріального суспільства? Назвіть його визначальні ознаки?
2. Як розвивалась теорія інформаційного суспільства? Які її основні ознаки?
3. Охарактеризуйте сутність інтелектуальної економіки.
4. Що складає зміст феномену інформації, які її особливості в ринковій економіці?
5. В чому полягає сутність знань, як вони класифікуються?
6. Які функції виконує кодифікація знань?
7. Що поєднує і відрізняє категорії „інформація” та „знання”?
8. Визначте сутність процесів генерації та об’єктивізації знань.
9. Що таке інтелектуальна діяльність, чим вона відрізняється від інших видів людської активності?
10. Охарактеризуйте структуру інтелектуальної діяльності.
11. Розкрийте сутність та специфіку інтелектуального продукту.
12. Охарактеризуйте сутність ІК як економічної категорії.
13. Охарактеризуйте структурні складові ІК.
14. В чому полягає сутність підходу до збереження вартості ІК?
15. Чим зумовлено необхідність виділення інфокомунікаційної складової в структурі ІК?

Завдання до самостійної роботи

1. Проаналізуйте основні поняття й економічні категорії постіндустріального суспільства та їхній зміст, користуючись світовим і вітчизняним досвідом з досліджуваної тематики.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. *З розвитком якого суспільства пов’язують формування економічної теорії інформації?*
 - а) індустріального суспільства;
 - б) постіндустріального суспільства;
 - в) аграрного суспільства.
2. *У яких концепціях теорії постіндустріального суспільства наголошено на пріоритетності інформації, засвоєної людиною?*
 - а) інформаційна економіка;
 - б) інтелектуальна економіка.
3. *Назвіть визначальні чинники постіндустріального розвитку суспільства*
 - а) інформація;

- б) знання;
- в) обидві відповіді вірні.

4. З яким аспектом феномену інформації пов'язана передача продуктів інтелектуальної діяльності та їх засвоєння?

- а) комунікаційний;
- б) змістовний.

5. Без якого етапу інформаційного процесу він вважається незавершеним?

- а) збирання інформації;
- б) накопичення інформації;
- в) зберігання інформації;
- г) засвоєння інформації;
- д) передача інформації.

6. Існує чи ні монополія на інформацію?

- а) не існує;
- б) існує у частині, що є об'єктом ІВ.

7. Яке поняття має інформаційну природу, характеризуються ознаками продуктивності, структурованості і латентності?

- а) знання;
- б) інформація.

8. Які знання можна виокремити, систематизувати, зафіксувати, скопіювати, передати, забезпечити їм правову охорону?

- а) некодифіковані знання;
- б) кодифіковані знання.

9. Яка з функцій кодифікованих знань спрямована на надання знанням форми, в якій вони можуть стати об'єктом ІВ, товаром, капіталом?

- а) креативна функція;
- б) культурна функція;
- в) економічна функція;
- г) комунікативна функція.

10. Генерація знань – це

- а) процес творення нового знання шляхом переробки інформації;
- б) процес перетворення знання із суб'єктивної в об'єктивну форму, пов'язану з різними матеріальними носіями.

11. Чи є „інформація” та „знання” тотожними поняттями?

- а) так;
- б) ні.

12. Який аспект інтелектуальної діяльності людини пов'язаний зі створенням нових результатів?

- а) творчий аспект;
- б) репродуктивний аспект.

13. Стосовно яких результатів інтелектуальної діяльності здійснюється правова охорона?

- а) об'єкти ІВ;
- б) усі результати інтелектуальної діяльності людини.

14. З яким видом інтелектуальної діяльності пов'язана винахідницька та раціоналізаторська діяльність людини?

- а) літературно-мистецька діяльність;
- б) науково-технічна діяльність.

15. Результати якої діяльності людини підлягають обов'язковій перевірці, експертизі на їх відповідність вимогам охороноздатності?

- а) результати літературно-мистецької діяльності;
- б) результати науково-технічної діяльності.

16. До якого виду інтелектуальної діяльності відносять створення оригінальних фірмових найменувань, знаків для товарів і послуг?

- а) створення результатів літературно-мистецької діяльності;
- б) створення засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу товарів і послуг;
- в) створення результатів науково-технічної діяльності.

17. Чи притаманні результатам інтелектуальної праці ознаки товару?

- а) так;
- б) ні.

18. ІК як економічна категорія – це?

- а) можливість створення нової вартості;
- б) засіб створення нової вартості.

19. Який з елементів ІК створюється за рахунок продуктивних стосунків зі споживачами, постачальниками й інвесторами компанії?

- а) людський капітал;
- б) інфокомунікаційний капітал;
- в) управлінський капітал;
- г) інтелектуальна власність;
- д) клієнтський капітал.

20. Зведення вартості якої складової ІК до нуля, призведе до нуля вартість ІК фірми в цілому?

- а) людський капітал;
- б) інфокомунікаційний капітал;
- в) управлінський капітал;
- г) інтелектуальна власність;
- д) клієнтський капітал.

Історія винаходів. 25 листопада 1867 р. шведський хімік і **засновник найпрестижнішої у світі премії Альфред Нобель** запатентував **динаміт** виключно для використання у мирних цілях, знаючи, що цього відкриття давно чекали в гірничодобувній промисловості, де вибух одним махом замінював сотні годин важкої ручної праці.

Побачивши дивну силу динаміту, його захотіли використовувати і військові. Нобель їх не дуже-то мирним цілям чинив опір недовго. І поступово почав будувати заводи з виготовлення динаміту по всьому світу, виконуючи замовлення на виробництво „вибухівки” для військових дій. До кінця життя Альфред Нобель був власником приблизно 100 заводів, які приносили йому незчисленні доходи. Їх вистачило "королеві динаміту", що самотньо мешкав у Парижі, на подорожі по світу до кінця своїх днів, за що сучасники називали його "невгомним бродягою".

Капітал, що залишився, винахідник заповідав як щорічні "преміальні" за кращі наукові відкриття.

№ 47, 2010, www.aif.ua,

РОЗДІЛ 2

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ПРАВО НА РЕЗУЛЬТАТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТВОРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ

2.1. Правовий та економічний зміст інтелектуальної власності

Як вже зазначалося, до результатів творчої інтелектуальної діяльності людини, стосовно яких здійснюється правова охорона, належать об'єкти ІВ. ІВ зачисляють до особливого виду власності, що має віртуальний характер. Це значно ускладнює усвідомлення її сутності та визначення. На думку Л.Б. Галперіна і Л.А. Михайлова, ІВ – це умовне поняття, використовуване для позначення сукупності виключних прав на результати інтелектуальної, творчої діяльності, а також прирівняних до них за правовим режимом засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу [25]. Це визначення уточнює О.А. Підпригора, який вважає, що результат інтелектуальної діяльності має бути втіленим у певну об'єктивну форму і здатним до відтворення [26]. В. Жуков вважає, що термін „ІВ” у пандектній системі цивільного законодавства країни, у т.ч. і в Україні, має умовний характер [27]. Цей термін неадекватний сутності правового явища – праву власності.

Загалом, категорія „власність” віддзеркалює історично вже сформовані суспільні відносини присвоєння, розподілу і розпорядження стосовно матеріальних благ, речей предметів, що є об'єктами власності. При цьому власник може використовувати свою власність на свій розсуд, і ніхто інший не може законним шляхом використати його власність (скористатись його власністю) без його дозволу, згоди. Законодавче врегулювання економічних відносин з приводу власності утворює „право власності”, за яким авторитет держави гарантує відповідне присвоєння майна. У пандектній системі права (наприклад, німецькій) немає місця „праву власності” на „негілесні” об'єкти як „праву речовому”.

Матеріально-речовинну основу ІВ складає інтелектуальний продукт як результат творчих зусиль його творців, що виступає у різних формах: наукові відкриття і винаходи; результати НДДКР, технологічних і проектних робіт; зразки нової продукції, нової техніки і матеріалів, отриманих у процесі НДДКР, а також оригінальні науково-виробничі послуги; оригінальні консалтингові послуги наукового, технічного, економічного, управлінського характеру, включаючи сферу маркетингу; нові технології, патенти на корисні моделі і промислові зразки тощо. Отже, *інтелектуальна власність – поняття, застосовуване для позначення прав на результати інтелектуальної діяльності людини в області літератури, мистецтва, науки, техніки й інших областях творчості; засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг; комерційна таємниця; захист від несумлінної конкуренції* [28].

Підкреслимо, що під ІВ розуміють не результат інтелектуальної діяльності людини як такий, а право на цей результат. На відміну від матеріальних об'єктів, тобто таких, які можна відчутити на дотик (книги, автомобіль, будівля),

право не можна відчути. Отож, ІВ є *нематеріальним об'єктом*, з чого витікає ряд важливих наслідків. Наприклад, на відміну від матеріальних об'єктів, інтелектуальною власністю, у багатьох випадках, заволодіти набагато легше. Так, якщо у процесі бесіди ви розкриваєте комерційну таємницю, то ця інформація перетікає до мозку вашого співбесідника і повернути її назад, на відміну від матеріального об'єкту, неможливо. З цього моменту обидві сторони володіють одним і тим же об'єктом. Відмінності спостерігаються також і під час обміну: якщо ви обмінялися комп'ютерами з партнером, то після такого обміну кожна із сторін матиме по одному комп'ютеру. Але, якщо обмінялися ідеями як результатами інтелектуальної творчої діяльності, то кожна із сторін матиме по дві ідеї (свою і чужу).

Якщо ІВ нематеріальна, то, що ж є об'єктом власності? *Об'єктом ІВ є право на результати інтелектуальної діяльності людини*. Це право має подвійну природу. З одного боку, автор нематеріального об'єкту власності і творець матеріального об'єкту власності мають подібні права власності, оскільки право на результат творчої діяльності забезпечує його власнику виняткову можливість розпоряджатися цим результатом за власним розсудом, а також передавати іншим особам, тобто воно подібно до права власності на матеріальні об'єкти (майновому праву). З іншого боку, разом з майновим правом, існує духовне право творця на результат творчої праці, так зване право автора. Тобто автор має сукупність особистих немайнових (моральних) прав, які не можуть відчужуватися від їх власника через їх природу, і майнових прав. Іншими словами, якщо майнове (економічне) право на результат творчої праці може бути віддільним від творця (переданим іншій особі в обмежене або необмежене користування), то моральне (немайнове) право автора невіддільно від творця і не може бути передано іншій особі. Отож, майнові права визначають права власника на економічну складову об'єкта ІВ, а особисті немайнові права – на творчу складову ІВ.

На рис. 2.1. наведена конструкція права ІВ, закріплена українським законодавством, згідно якої *право ІВ є сумою майнових прав і немайнових*. Отож, у структурі ІВ розрізняють:

1) **Майнове (виключне) право**, з яким пов'язуються питання комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності, і до якого належать:

- *право володіння* (господарське панування або виключний фізичний контроль над об'єктом ІВ);
- *право користування* (особисте використання об'єкта ІВ, здобування його корисних властивостей шляхом виробничого чи особистого споживання);
- *право розпорядження* (прийняття рішень щодо того, як і ким може бути використаний об'єкт ІВ).

Специфіка сукупності виключних прав полягає у тому, що вони обмежені у часі та просторі, мають специфічний характер захисту, нерозривно пов'язані з особистістю творця і допускають одночасну експлуатацію об'єкта ІВ необмеженим колом осіб.

2) **Немайнове право (право автора)**, до якого належать:

- *право авторства* (право бути названим творцем інтелектуального продукту, створеного особою розумовою працею);
- *право на ім'я* (право автора на присвоєння свого імені створеному ним інтелектуальному продукту);
- *право на опублікування* (право автора оприлюднити чи зберегти в таємниці свій твір);
- *право на недоторканість твору* (заборона створення, зміни авторського варіанта твору).

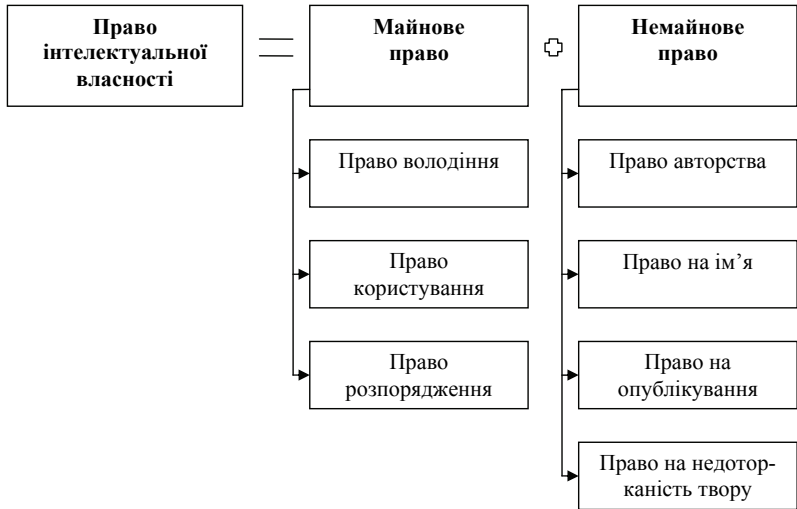


Рис. 2.1. Право інтелектуальної власності

Майнові і особисті (немайнові) права на результат творчої діяльності взаємозалежні і найтіснішим чином переплетені, утворюючи нерозривну єдність. *Двоактість права – найважливіша особливість інтелектуальної власності* [29].

В цілому сутність і призначення правового регулювання ІВ заключається в охороні та стимулюванні творчої діяльності, у процесі якої створюється нова інтелектуальна продукція – нововведення, створення і використання яких перетворилося у вирішальний фактор розвитку економіки.

2.2. Еволюція інтелектуальної власності

2.2.1. Еволюція промислової власності. Саме поняття „ІВ” уперше використано в Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, прийнятій 14 липня 1967 р. у Стокгольмі, хоча основні інститути ІВ, патентне й авторське право, виникли раніше. Так, історія виникнення патентного права пов'язана із однією з основних

особливостей ІВ: ІВ повинна приносити матеріальну або іншу користь. Це може бути:

- додатковий прибуток, одержаний від використання ІВ у сфері матеріального виробництва.
- створені додаткові труднощі для конкурентів, що полегшують тим самим, просування власних товарів і послуг на ринок;
- сприяння духовному розвитку громадян.

Проте для того, щоб одержати ту або іншу користь від права на об'єкт ІВ, необхідно спочатку його створити, для чого необхідно витратити фінансові, людські та інші ресурси. Тому, якщо на підприємстві розроблена нова технологія отримання виробів з використанням власного об'єкта ІВ, а конкурент почав незаконно виготовляти ті ж вироби за тією ж технологією, то його вироби виявляються дешевшими, а, отож, більш конкурентноздатними. Таким чином, творець об'єкта ІВ опиниться в невідгданому становищі.

Ймовірно, вперше на цю обставину звернули увагу в Англії в період швидкого розвитку мануфактури. Вже на початку XIV ст. королівською владою там надавалися особливі „привілеї” (документ, за яким суверен надає особливе право окремій особі) особам, які займаються створенням нових виробництв. Така підтримка прийняла форму дарування особі, яка упровадила нову технологію, виняткового права користування цією технологією впродовж часу, достатньому для її освоєння. Дане виняткове право давало розробнику переваги в конкурентній боротьбі. Королівство, у свою чергу, одержувало нову технологію виробництва, що сприяло зміцненню його економічного стану. Перші привілеї, що стали початковою формою охорони винаходів, не робили відмінностей між винахідником в сучасному розумінні слова і особою, яка упроваджувала техніку вже відому за кордоном. Суверен був зацікавлений, щоб інновація замінила імпорт шляхом внутрішнього виробництва.

Поступово охорона винаходів у формі привілеїв перестала відповідати вимогам часу. Привілеї на винахід, замість стимулювання винахідників, перетворилася на засіб збагачення феодалної верхівки, яка стала монополістом з виробництва солі, заліза, сірки, паперу, скла й інших технічних удосконалень. Пізніше привілеями стали зловживати цехи. Їх діяльність – це приклад суворої таємниці. Через цехову таємницю людство втратило багато винаходів. Прихованість вимушувала повторно винаходити одні й ті ж об'єкти техніки. Зловживання при наданні особливих прав продовжувалися до 1628 р., коли було прийняте *Положення про монополії*. Відповідно до нього всі монополії проголошувалися недійсними, а виняткове право на виготовлення нового виробу, створення нових виробництв в королівстві надавалося справжньому і першому винахіднику таких виробів і виробництв, що підтверджувалося грамотою на привілеї терміном дії до 14 років.

Якщо привілеї були адекватні для феодалізму, то зароджуваний капіталізм вимагав адекватної йому форми охорони винаходів. Так виник патент. Термін „*патент*” означає „свідцтво, грамота”. Які ж відмінності між привілеєм і патентом?

1. Патент видається відповідно до закону, а не у вигляді суб'єктивної волі монарха.

2. Патент захищає права на нові технічні рішення, які нікому не належать, а не надає законну силу діючим відносинам.

3. Патент захищає лише винаходи, а не промисли або товариства. Саме останні, в основному, і охоронялися привілеєм.

Вважається, що вперше в світі патентне законодавство розробила Венеціанська Республіка. Положення Патентного Кодексу 1474 р. простежуються в патентному законодавстві країн світу до сьогодення часу. Патентна система – це інститут з 500-річною історією. Цікаво, що американська патентна система повторює без істотних змін Патентний Кодекс Венеції 1474 р. Простіше кажучи, патент – це визнана законодавством монополія на об'єкт техніки впродовж обмеженого терміну. Першим справжнім патентом в США був патент, виданий в 1646 р. англійцю Д. Дженклу, який мешкав у Массачусетсі. Патент надавав впродовж 14 років право на створення металургійного виробництва. А патентне законодавство США, прийняте в 1836 р., стало прообразом для створення патентних систем більшості країн. Патентне право Росії загалом повторило шлях, який пройшло патентне право інших європейських країн. Прийняття в 1812 р. першого патентного закону передувало тривалій період привілеїв для окремих осіб. У 1723 р. з'явилися „Правила надання привілеїв на відкриття фабрик”, які певною мірою впорядковували практику надання привілеїв. Перший патентний закон Російської імперії „Про привілеї на різні винаходи і відкриття у мистецтвах і ремеслах” встановлював строк дії привілеїв від 3,5 до 10 років. Привілеї надавав міністр внутрішніх справ після розгляду питання Державною радою, без перевірки суті винаходу. Другий патентний закон Російської імперії, „Положення про привілеї на винаходи і вдосконалення”, був прийнятий 20 травня 1896 р., за яким винахід мав належати до галузі промисловості та мати суттєву новизну. Володар привілею, що діяв не більше 15 років, міг вільно його відчужувати, видавати ліцензії та передавати у спадщину, а також був зобов'язаний реалізовувати свій винахід протягом 5 років під загрозою припинення дії привілею.

Розвиток патентної системи в різних країнах світу продовжувався до 20.03.1883 р., і закінчився підписанням конвенції, що заснувала *Союз з охорони промислової власності*. Патенти використовуються дотепер як інструмент, що регулює створення і передачу нових технологій.

2.2.2. Еволюція засобів індивідуалізації товарів і послуг. Історія *торгової марки* виходить з глибини сторіч. Товарні знаки, як знаки походження, віддавна застосовували виробники цегли, шкіри, книжок, зброї та інших речей. Вони ставили клеймо у вигляді літер, зазвичай ініціалів, або інших символічних позначень на товари для зазначення виготівника продукції. Проте, не дивлячись на поважний вік, вони реалізували важливий елемент законодавства про товарні знаки, який діє дотепер, а саме: *фіксували зв'язок між товаром і його виробником*. Маркування використовували також для позначення володіння. Англійське слово *brand*

(тавро), яке часто вживають навіть зараз як синонім товарного знака, засвідчує цю практику: брендом фермери називали маркування скоту клеймом за допомогою розжареного заліза [30].

Термін „товарні знаки” (торгові марки) почали вживати тільки в ХІХ ст. З цього ж часу вони почали виконувати нинішню роль в розповсюдженні товарів, доведенні їх до покупця, розширенні торгівлі. Проте чим ширше використовувалися торгові марки, тим більше було випадків їх незаконного копіювання. Тому у середині ХІХ ст. англійськими судами були розроблені засоби захисту проти таких порушень. Так народилася відома заборона на ведення справи під іншим ім'ям: ніхто не мав права видавати свої товари за товари іншої особи. Однією з перших країн, яка прийняла всеоб'ємний закон про товарні знаки, була Франція, у якій закон від 1857 р. залишався чинним понад 100 років. У 30-40-х роках ХХ ст. було в основному завершено розвиток законодавства про торгові марки (Німеччина, 1936 р.; Британія, 1938 р.; США, 1946 р.). Ці закони в основних рисах не втратили дії й до теперішнього часу.

Історія позначень. Імена багатьох фірмових найменувань і знаків для товарів і послуг мають цікаву історію. Так, у вересні 2010 р. компанія „Eastman Kodak” відзначила 120-річчя з дня реєстрації товарного знака Kodak. У 1880 р. 26-річний американець Джорж Істман отримав патент на винахід машини для виробництва сухих фотографічних пластинок. У 1888 р. створено перший компактний плівковий фотоапарат, якому Істман придумав назву „Kodak”. Він коштував 25\$ і заряджався плівкою на 100 кадрів. Водночас клієнтам надавалися послуги з проявки плівки, друку фотографій, придбання нової плівки всього за 10\$. Популярність цієї камери була настільки високою, що у 1892 р. компанія Дж. Істмана була перейменована на „Eastman Kodak Company”. Такою її назва залишається дотепер.

Назву „Nissan” було створено у 1933 р. шляхом скорочення двох японських слів: Nippon (Японія) і sangio (промисловість). Назва FIAT утворилася від використання перших букв назви „Італійський автомобільний завод у Турині”, а BMW – „Баварський моторний завод”. У 1909 р. Август Хорч створив компанію з виробництва автомобілів. Переклавши на латини своє прізвище, він отримав слово Audi.

У 1956 р. у Франції розпочала діяльність компанія „Tefal”, назва якої походить від двох слів: Teflon і Aluminium.

Латинське слово nivius (білосніжний) дало назву компанії Nivea. Ім'я знаменитої марки L'oreal походить від німецького „aureole” (ореол) і асоціюється з яскравістю і стійкістю продукції.

Датчанин О.К. Хрістіансен у 1932 р. назвав фірму, що випускала дитячі конструктори, словом „Lego”, ґрунтуючись на тому, що „Lego got” у перекладі з датської означає „грай добре”.

Логотип Nike (ім'я грецької богині перемоги Ніки) і емблему з крильцями власник фірми Ф. Найт купив свого часу у студента Потрлендського художнього училища за 35\$. Марка „Adidas”, створена у 1984 р., носить ім'я свого засновника Адольфа Дасслера, якого друзі називали просто Аді, назва „Reebok” походить від африканської назви швидкої газелі.

Назва чаю „Brook Bond” означає „зобов'язання Брука” і акцентує увагу на зобов'язаннях англійця Артура Брука щодо якості чаю, який він з 1869 р. поставляв з Вест-Індії.

Назву швейцарських годинників „Rolex” придумав у 1908 р. Г. Вільсдорф, вважаючи, що вона асоціюється з обертанням стрілок на циферблаті, добре запам'ятовується і легко вимовляється [8].

2.2.3. Еволюція авторського і суміжного права. Ключовим моментом в розвитку авторського права послужив винахід друкарського верстата винахідником Гуттенбергом в XV ст., що зробило можливим копіювання літератури механічним способом, а не переписуванням від руки. Проте це вимагало великих додаткових витрат. У цих умовах знадобився захист від конкуренції з боку виготівників і продавців незаконних копій. Королі Англії і Франції і курфюрстів Німеччини стали надавати підприємцям привілей у вигляді виняткових прав на відтворення друкарських копій і їх розповсюдження впродовж обмеженого терміну. У випадках порушення цих прав здійснювалися примусові заходи захисту шляхом накладення штрафів, арешти, конфіскації незаконних копій і вимоги відшкодувати збиток. З впровадженням друкування різко зріс об'єм продажів, а отож, і дохід друкарів та продавців. Тому автори книг підняли питання про захист своїх прав. Внаслідок цього в Англії в 1710 р. парламентом був прийнятий відомий *Статут королеви Анни – перший закон про авторське право (копірайт – право копіювати)*. Закон забезпечував автору виняткове право друкувати і публікувати книгу впродовж 14 років від дати першої публікації, а також передавати це право торговцю. Законом передбачалося подвоєння цього терміну ще на 14 років, якщо автор був живий. Отже, охорона авторського права тривала 28 років від дати першої публікації.

У 1791 та 1793 рр. був закладений фундамент французької системи авторського права. На відміну від англійської системи, в ній права автора інтерпретуються як авторські права, якими автор користується все життя. Проте, і в Англії, і у Франції авторські права розглядалися, по суті, як права власності, що мають економічну цінність, тобто матеріальні права. Наступний імпульс розвитку авторського права дали філософи Німеччини, зокрема Е.Кант. Вони бачили в копірайті не просто форму власності, що забезпечує економічну вигоду для автора, а щось більше – як частину його особистості, на охорону якої він мав право через природну справедливість. Ця теорія вплинула на розвиток авторського права в континентальній Європі, зокрема, призвела до розвитку моральних прав (особистих немайнових прав). Пріоритетне значення ІВ серед інших об'єктів власності було втілено в законодавстві деяких штатів США (наприклад, в законі штату Массачусетс від 17.03.1789 р. відмічено, що „немає власності, яка належить людині більше, ніж та, що є результатом його розумової праці”). У Російській імперії авторське право, яке діяло і на території нинішньої України, з'явилося у XIX ст. і було тісно пов'язане з цензурним законодавством. Книговидавничу справу до кінця XVIII ст. вважали державною монополією. Вперше захист авторських прав у Російській імперії було юридично оформлено в 1828 р. шляхом доповнення Цензурного статуту главою „Про авторів і видавців книжок”. Сучасна форма захисту право копірайт закріплена в законі США 1976 р., який передбачає захист досягнень протягом всього життя автора і 50 років після його смерті. Проте зазначений закон ще десятиріччя містив вимоги про реєстрацію та депонування, які мають джерелом свого походження Статут королеви Анни.

Історія розвитку суміжних прав пов'язана з широкими можливостями механічного відтворення музичних творів за допомогою різноманітних музичних інструментів, фонографів, грамофонів тощо. Механічне відтворення музичних творів почало зашкоджувати артистам-виконавцям, коли техніку виготовлення фонографічних циліндрів та дисків вдосконалили настільки, що з'явилася можливість їх масового виробництва. Тому міжнародні організації, починаючи з 1939 р., вимагали для музикантів наступного: *дозволу* на відтворення та запис їхнього виконання з використанням механічних, радіоелектронних, а також живих публічних виконань, що передаються по радіо, телебаченню або записаних творів; *особистих немайнових прав*, зокрема, права на ім'я та права заперечувати проти зміни або спотворення виконання; *права на одержання винагороди* за передачу по радіо записаних виконань, за продаж дисків. При цьому майнову компенсацію вимагали, враховуючи: розширення кола слухачів; взаємозв'язок записів і радіомовлення.

2.2.4. Еволюція інтелектуальної власності в Україні. До 1991 р. в Україні, як і у всьому колишньому СРСР, через переважання суспільної форми власності, були відсутні спеціальні закони про охорону ІВ, а правове регулювання відносин в цій сфері забезпечувалося підзаконними актами. Виключеннями були розділ IV – „Авторське право” і розділ VI – „Винахідницьке право” Цивільного кодексу УРСР, а також „Положення про відкриття, винаходи і раціоналізаторські пропозиції”, затвержене ухвалою Радою Міністрів СРСР від 21.03.1973 р. Загальне законодавство закріплювало можливість широкого використання результатів творчої праці громадян на користь держави і суспільства. Наприклад, основною формою охорони винаходів був не патент, а авторське свідоцтво, яке давало виняткове право на використання об'єкта ІВ не їх творцям, а державі. Авторське законодавство містило істотне виключення зі сфери виняткових авторських прав. Воно дозволяло вільно використовувати випущені у світ твори на телебаченні, радіо, в кіно і газетах. І авторське, і патентне право допускали примусовий викуп суб'єктивних прав на творчі досягнення у власників таких прав, можливість видачі примусових дозволів на їх використання. В той же час механізм захисту порушення прав не був ефективним. Санкції, передбачені законодавством, були незначними, а судова процедура складною.

Після проголошення незалежності і державного утворення України 24.08.91 р. почалося формування спеціального законодавства, яке регулює правовідносини в сфері ІВ. Початком становлення законодавства України про ІВ вважається день ухвалення Закону України (ЗУ) „Про власність” (7.02.1991 р.), яким результати ІВ вперше були визнані об'єктами права власності. Першим нормативним актом на шляху створення законодавства про промислову власність було „Тимчасове положення про правовий захист об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій”, затверджене Указом Президента України 18.09.1992 р. З цієї миті ця дата стала професійним святом винахідників і раціоналізаторів України. Проте, основними джерелами права промислової власності, що складають основу спеціального законодавства

про ІВ, стали наступні ЗУ, що набули сили 15.12.1993 р.: „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”; „Про охорону прав на промислові зразки”; „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”. У цей же період були прийняті й ЗУ: „Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності” (18.12.1992 р.); „Про охорону прав на сорти рослин і породи тварин” (21.04.1993 р.); „Про захист від недобросовісної конкуренції” (07.06.1996 р.); „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем” (05.11.1997 р.). Для розвитку вказаного законодавства у сфері промислової власності Державним патентним відомством України було розроблено і прийнято більше 70 підзаконних актів регулюючих відносини у сфері придбання прав на об’єкти промислової власності.

Основним законом, регулюючим правовідносини у сфері авторських і суміжних прав, став ЗУ „Про авторське право і суміжні права” (23.12.1993 р.). Питання правової охорони прав авторів знайшли своє віддзеркалення також в ухвалах Кабінету Міністрів України, серед яких: „Про мінімальні ставки авторської винагороди за використання творів літератури і мистецтва”; „Про державну реєстрацію прав автора на досягнення науки, літератури і мистецтва” (2003 р.), а також в нормативних актах Державного підприємства „Українське агентство з авторських і суміжних прав”.

Принциповим моментом у побудові законодавства про ІВ стало ухвалення в 1996 р. Конституції України, яка проголосила: „Кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами інтелектуальної, творчої діяльності”. Завершальним акордом у створенні законодавства України в сфері ІВ стало ухвалення в 2003 р. Верховною Радою України Цивільного Кодексу України, книга IV якого, називається „Право інтелектуальної власності”. Важливим джерелом права ІВ також є міжнародні конвенції і договори, до яких приєдналася Україна.

Отже, в Україні вже створена законодавча база, регулююча правовідносини в сфері ІВ. Однак вступ України до Всесвітньої Торговельної Організації вимагає її удосконалення і гармонізації з міжнародним законодавством.

В якості прикладу про переваги національного законодавства про ІВ перед відповідним у колишньому СРСР, наведемо наступне [31]:

Гра „Тетріс” відома у всьому світі. Але хто знає її винахідника – радянського математика-програміста Олексія Пожитнова, який працював в інституті АН СРСР? А все тому, що придумана ним в 1985 р. гра-головоломка для ЕОМ з падаючими фігурами різної форми, швидко потрапила до рук заповзятливих іноземців і розійшлася в Америці, Європі й Азії. Якби Пожитнов оформив права на цей об’єкт ІВ, то отримував би частку від усіх варіантів використання гри „Тетріс” на ринку і став би мультимільонером. А так йому довелося задовольнятися декількома дешевими подарунками від закордонних візитерів і службовою премією від АН СРСР, тому що тоді не існувало законів, згідно яких він міг би оформити свої права, хоча всі знали, хто саме є автором гри.

Отже, винахідник має думати про захист свого інтелектуального дітища, тобто оформляти права інтелектуальної власності, можливість чого передбачена та гарантована законодавством України.

2.3. Місце і роль інтелектуальної власності в економічному та соціальному розвитку держави

Людина за своєю природою прагне до якнайповнішого задоволення своїх матеріальних і духовних потреб, своєї безпеки. І чим більше задовольняються ці потреби, тим щасливіше вона себе відчуває.

Історія свідчить, що найбільших успіхів досягають країни, в яких інтереси держави співпадають з інтересами громадян. Тому держави, які прагнуть стати процвітаючими, стратегічними завданнями вважають підвищення культури громадян, розвиток економіки країни, зміцнення національної безпеки. Відомо, що яскраві сплески в розвитку цивілізації спостерігалися тоді, коли держава ефективно заохочувала творчу діяльність громадян. Прикладом може служити історія Стародавньої Греції, Римської Імперії або Епоха Відродження в Європі. Сьогодні стає очевидним, що першоосновною економічного і культурного розвитку суспільства є результати інтелектуальної діяльності людини. Високий національний дохід держав досягається сьогодні за рахунок інвестицій в освіту, науку, інноваційні процеси і адаптацію знань як основного і найефективнішого джерела зростання продуктивності, ключового чинника економічного оздоровлення, підвищення добробуту населення. Держава, яка прагне до лідерства, повинна забезпечувати своїм громадянам максимально сприятливі умови для творчої роботи. У сучасному світі найбільш процвітаючі країни зводять в ранг державної політики розвиток творчого потенціалу нації. Так, в США і Японії працюють ретельно продумані програми розвитку творчості громадян, починаючи з дошкільного віку.

Отже, ІВ є необхідною умовою процвітаня тих культур, де її важливість є повністю зрозумілою, сприйнятою та такою, що ефективно захищається законом, виконання якого гарантується державою. На відміну від традиційних ресурсів (землі, нафти, газу, вугілля), запаси яких мають певну межу, ІВ є невичерпним ресурсом, тому в останні десятиліття вона швидко заміщає традиційні матеріальні активи і стає рушійною силою економічного і культурного розвитку суспільства.

Ми живемо в епоху технологічних суспільств, де визначальною ланкою у виробництві матеріальних благ є технології. Для виживання в конкурентній боротьбі слід виробляти конкурентноздатні товари. Досягти цього можна лише у разі безупинного удосконалення технологічних процесів для їх виробництва. Перш за все, за рахунок використання результатів науково-технічної творчості людини, тобто об'єктів права промислової власності: винаходів; корисних моделей; промислових зразків та ін.

Необхідною умовою ефективного створення і використання об'єктів права промислової власності є наявність в країні патентної системи. Тому її необхідно не тільки створювати, але й удосконалити у міру розвитку промислової власності. Створення патентної системи промислової власності переслідує подвійну мету. З одного боку, потрібно законним способом

оформляти економічні і моральні права авторів і власників об'єктів права промислової власності, а з іншою – стимулювати в рамках державної політики творчу активність громадян, сприяти розповсюдженню і застосуванню її результатів, заохочувати чесну торгівлю. Так, право на отримання патенту на *винахід* стимулює вкладення грошей і зосередження людських ресурсів у сфері досліджень і розробок. Видача патенту стимулює інвестиції в промислове використання винаходу. Публікація патенту робить доступною інформацію про нього широкому суспільству і стимулює, створення нових винаходів і, отже, сприяє НТП. У свою чергу, право на *торгову марку* захищає підприємство від недобросовісної конкуренції.

Підкреслюючи одне з головних призначень патентної системи – заохочення винахідницької діяльності і стимулювання творчої активності громадян країни, наведемо приклади вдалого використання винаходів [29]:

У 1896 р. Сакігі Тойота одержав патент, який удосконалив відомий в Європі ткацький верстат. Через 13 років Сакігі одержав патент на важливий винахід – автоматичний ткацький верстат. У подальші роки було одержано багато патентів на доповнюючі винаходи до цього верстата. У 1924 р. син Сакігі, Кіхіро Тойота, уклав ліцензійну угоду з компанією братів Платт на виняткове право виготовляти і продавати автоматичний ткацький верстат в будь-які країни, окрім Японії, Китаю і США. Вартість ліцензії склала \$25 млн., на які Кіхіро заснував відому автомобільну фірму TOYOTA (Японія).

У 1980 р. фірма „PLIVA” (Хорватія) запатентувала винаходи на антибіотик azithrotusin (ТМ „Zithromax”). „PLIVA” продала ліцензію фірмі „PFIZER”, що дозволило їй одержати феноменальний прибуток. Тільки в 2002 р. було продано цього препарату на \$1,4 млрд.

Отже, вплив винаходів на економічний розвиток здійснюється по наступних каналах: інформація про патенти полегшує передачу (трансфер) технологій і сприяє залученню прямих іноземних інвестицій; патенти стимулюють наукові дослідження; патенти є каталізатором нових технологій і бізнесу; бізнес накопичує патенти і комерціалізуватиме їх шляхом передачі прав через ліцензійні угоди, внесення в статутний капітал підприємства, використання у власному виробництві для отримання додаткового прибутку.

Важко переоцінити роль торгової марки у просуванні товару на ринок. Вдала торгова марка – важливий внесок в економіку підприємства, бо дозволяє зайняти на ринку вигідне становище, засноване на визнанні даної торгової марки покупцями. Вдало „розкручена” *торгова марка* приносить її правовласнику додатковий прибуток понад той, який він одержав би без її використання [29]:

Фантастичний успіх кінострічки „Гарі Поттер і філософський камінь” (\$93,5 млн. доходу за перші три доби прокату) підштовхнув кіностудію „Warner Brothers” на передачу прав на користування цією маркою за ліцензійними угодами іншим фірмам для використання в бізнесі від виробництва ляльок до програмного забезпечення, від чого одержаний значний додатковий прибуток.

Компанія Sunkist щорічно отримує 10 млн. фунтів за використання своєї торгової марки компаніями Cadbury-Schweppes, General Mills, Lipton, Ciba-Geigy.

Перевагою торгової марки перед винаходом є те, що термін користування правами на неї практично не обмежений в часі.

Роль авторського права в розвитку культури суспільства, духовного розвитку громадян дуже значна. Об'єкти авторського права, літературні і художні твори, можна не створювати, а запозичувати у інших держав. Проте, такий шлях вважається вимушеним і, у результаті помилковим. Надзвичайно важливо, щоб твори літератури і мистецтва створювалися авторами, які належать до того суспільства, якому вони адресовані, а суспільство, у свою чергу, повинне бачити своє відображення в цих творах. Використання чужоземних робіт в розумних межах варто вважати виправданим настільки, наскільки це сприяє культурному обміну і взаємному збагаченню ідеями. Розвиток національної творчості не має перспектив, якщо автору не гарантовано авторську винагороду за його творчу працю. Тому охорона авторського і суміжного права передбачає не тільки виплату справедливої винагороди авторам, але й надійний захист прав видавців і виконавців.

Добре поставлений захист авторських прав вигідний не тільки авторам, але й державі, оскільки, усуваючи недобросовісну конкуренцію, сприяє поповненню державної скарбниці за рахунок податків, для чого необхідне створення відповідної адміністративної інфраструктури, що забезпечує суворе дотримання авторських прав.

Об'єкти авторського і суміжного права, котрі вносять конкретний внесок у культурний розвиток держави, можуть мати істотне економічне значення для автора, підприємства, держави [29]:

Найбагатшою жінкою Великобританії в 2002 р. була визнана письменниця Джоана Кетлін Роулінг, що подарувала світу Гарі Поттера. Тільки за один рік вона одержала від продажу прав на видавництво своїх книг і їх екранізацію 77 млн. євро.

Відома фірма „Microsoft”, використовуючи такий об'єкт авторського права як комп'ютерна програма, за короткий час, вийшла на перше місце в світі за об'ємом капіталу, а її засновник – Біла Гейтс вважають найбагатшою людиною в світі.

Контрольні запитання і завдання

1. Що складає матеріально-речовинну основу ІВ?
2. Дайте визначення поняттю „ІВ”.
3. Які особливості витікають із нематеріальної сутності ІВ?
4. У чому полягає специфіка права ІВ? Розкрийте її структуру?
5. Назвіть складові матеріального права на об'єкти ІВ. У чому полягає його призначення?
6. У чому полягає відмінність особистого (морального) права на об'єкт ІВ від майнового права на нього? Назвіть складові немайнового права.
7. У чому полягає сутність і призначення правового регулювання ІВ?
8. Які економічні причини обумовлюють необхідність охорони прав на об'єкти промислової власності?

9. Охарактеризуйте еволюцію промислової власності. Які відмінності існують між привілеєм і патентом?

10. З чим пов'язане виникнення терміну „торгова марка”? Яку функцію вона виконує?

11. Яка подія стала вирішальною для розвитку авторського права?

12. Що таке „копірайт”, що він охороняє?

13. З чим пов'язана історія розвитку суміжних прав?

14. Як створювалася законодавча база у сфері ІВ в Україні?

15. У чому полягає роль ІВ?

Завдання до самостійної роботи

1. Проаналізуйте трактування сутності категорії „ІВ” у сучасній економічній літературі.

2. Дослідіть еволюцію наукових підходів до сутності інституту ІВ.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Інтелектуальна власність – це?

а) результати інтелектуальної діяльності людини;

б) право на результати інтелектуальної діяльності людини.

2. До яких об'єктів належать об'єкти права ІВ?

а) до нематеріальних об'єктів;

б) до матеріальних об'єктів.

3. З яких складових створюється право ІВ?

а) моральне право;

б) економічне право;

в) обидві відповіді вірні.

4. Які права ІВ не можуть відчужуватися від власника через їх природу?

а) майнові права;

б) немайнові права.

5. Які права визначають права власника на економічну складову об'єкта ІВ?

а) майнові права;

б) немайнові права.

6. Які з перерахованих прав не входять до складу особистого права?

а) право авторства;

б) право володіння;

в) право на недоторканність твору;

г) право на ім'я;

д) право на опублікування.

7. Які з перерахованих прав не входять до складу майнового права?

- а) право володіння;
- б) право розпорядження;
- в) право автора;
- г) право користування.

8. Назвіть ознаки майнового права

- а) невіддільність від автора;
- б) неможливість передачі іншій особі;
- в) віддільність від автора.

9. Який охоронний документ видається відповідно до закону, захищає права винахідника на нові технічні рішення?

- а) привілей;
- б) патент.

10. В чому полягають основні переваги українського законодавства про охорону ІВ перед системою її охорони в колишньому СРСР?

- а) кожний має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами інтелектуальної творчої діяльності;
- б) виключне право на використання об'єкта ІВ належить державі;
- в) примусовий викуп державою суб'єктивних прав на творчі досягнення у власників таких прав.

Історія винаходів. У 1888 р. запрацювало підприємство „Parker Pen Company”, а вже через рік його засновник Джордж Паркер отримав свій перший патент. Першим серйозним успіхом став винахід системи подачі чорнила „lucky curve”, яка повністю виключала висихання чи витікання чорнила і стала основою популярніших моделей Паркера. Ще одним проривом став винахід і патентування **першої ручки, що пише, з механічною системою набору чорнила**. Відбулося це 3 травня 1904 р. До цих пір якісна пір'яна ручка – один з найкращих корпоративних дарунків. Але з самого початку ідея нанесення на ручку емблем належала саме Паркеру. У 1906 р. його компанія випустила ручку, на яку були нанесені знаки тасмних товариств. Цікаво, що акт капітуляції Німеччини у Другій світовій війні був підписаний двома ручками Parker.

РОЗДІЛ 3

НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

3.1. Об'єкти права інтелектуальної власності

Наступним кроком стала спроба класифікації об'єктів ІВ. Відомий російський юрист М. Богуславський відзначає, що за останніх років у міжнародному приватному праві об'єкти авторського і патентного права почали об'єднувати у одну спільну групу, яка дістала назву „ІВ” [32]. С. Соболев поділив ІВ на: об'єкти авторського права і суміжних прав, що містять результати літературної, художньої і наукової діяльності; об'єкти промислової власності як результати науково-технічної діяльності і засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу; нетрадиційні об'єкти ІВ [33, с. 128]. До останньої категорії віднесено й раціоналізаторські пропозиції, що мають відповідати умовам охороноздатності (новизна, промислова придатність) і за цією ознакою повинні належати до об'єктів промислової власності. В.В. Клявін вважає, що до об'єктів суміжних прав має бути зараховано гудвіл, до об'єктів промислової власності – ноу-хау. Крім того він вводить „секретні об'єкти промислової власності” як окремого об'єкта [34]. Український дослідник у даній сфері П. Крайнев не поділяє цю точку зору, оскільки „...гудвіл – це інтегральне поняття, яке не може бути об'єктом права, а ноу-хау властиве розумовій діяльності людини, що виходить за межі поняття промислової власності (наприклад, виробничі навички); секретні об'єкти промислової власності взагалі не мають права на окреме існування як об'єкт, тому що, в свою чергу, складаються з об'єктів – винаходів і корисних моделей” [35].

На рис. 3.1 наведено класифікацію об'єктів права ІВ відповідно до Цивільного Кодексу (ЦК) України [29, с. 28]. У цьому законодавчому документі об'єкти ІВ, на які видаються патенти, подано нарізно. Але доцільним є їх об'єднання в одну спільну групу – об'єкти патентного права.

Розподіл об'єктів ІВ на промислову власність і авторське право, запропонований В.М. Фейгельсоном, зачисляє до останньої групи і топографію інтегральних мікросхем [36, с. 17]. Однак цей об'єкт має всі ознаки об'єкта промислової власності за умовами охороноздатності, куди й доцільніше його віднести. Що ж до ноу-хау (таємниці виробництва), враховуючи його широке застосування (у промисловій власності, авторських та суміжних правах, методах управління організаціями, методах виконання розумових операцій, способах бухгалтерського обліку тощо; у міжнародній практиці ноу-хау трактується як конфіденційна науково-технічна, комерційна, ділова та інша інформація, а також виробничі навички і досвід їх використання), його слід виділити окремо, у складі такого об'єкта права ІВ, як комерційна таємниця. Відокремлення потребує й „наукове відкриття” (встановлення невідомих раніше, але об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей та явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни у рівень наукового пізнання) в силу свого значення для світової науки та суспільства.



Рис. 3.1. Класифікація об'єктів права ІВ згідно ЦК України

Отже, структура ІВ має виглядати, як показано на рис. 3.2. Кожний з об'єктів права ІВ має свої характеристики [8, 29, 30, 31, 35].

Об'єкти патентного права:

Патентне право – сукупність цивільно-правових і адміністративно-правових норм, що встановлюють порядок визнання технічних досягнень винаходами, права власників патентів на використання винаходів і умови їхнього правового захисту. Найважливішими об'єктами патентного права є винаходи, корисні моделі та промислові зразки.

Винахід – оригінальне технологічне (технічне) рішення, що стосується певного продукту (пристрою, речовини, штаму мікроорганізмів, культури клітин рослин, тварин) або способу (процесу, операцій, прийому тощо), здатне забезпечити корисний ефект; об'єкт промислової власності, якому надається правова охорона шляхом патентування, що відповідає умовам патентоздатності (новизні, винахідницькому рівню, промисловій придатності).

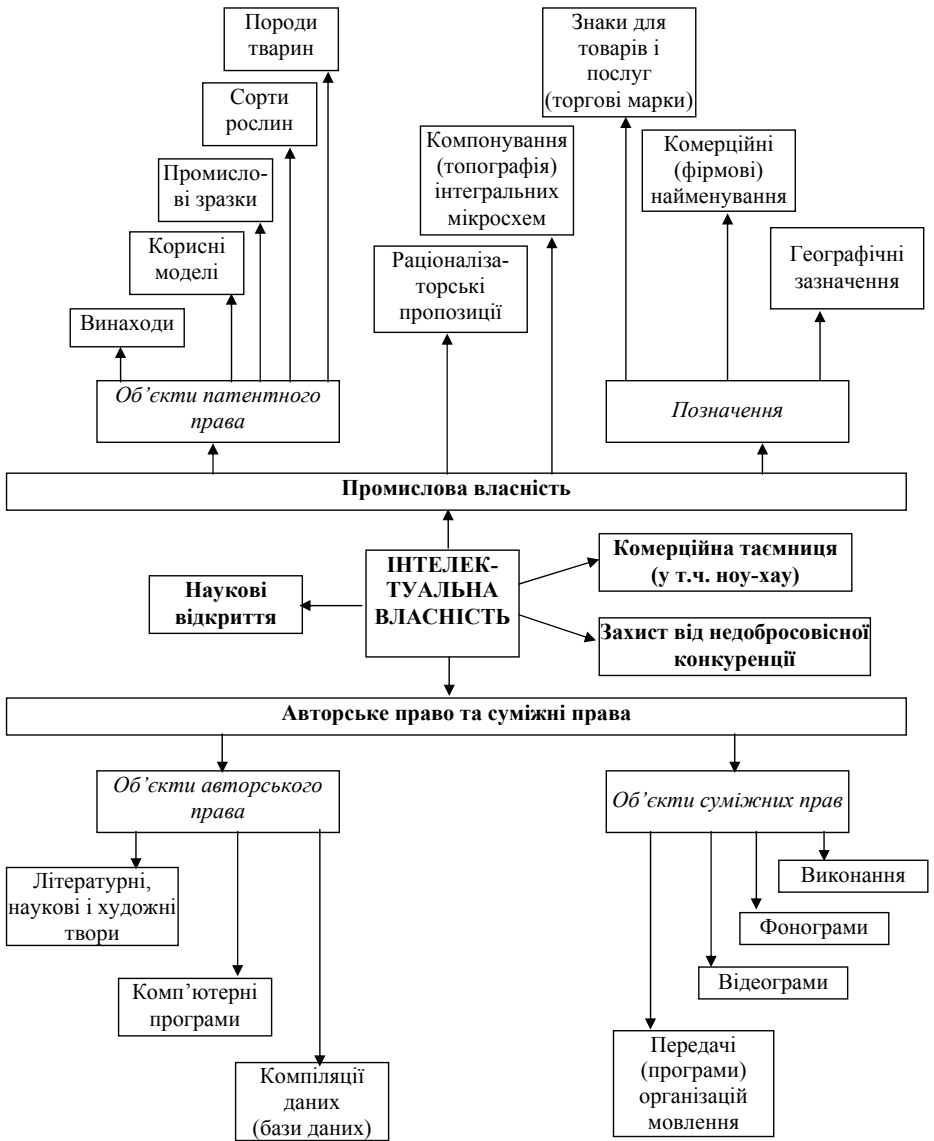


Рис. 3.2. Структура інтелектуальної власності

Суть *новизни* полягає у тому, що до дати подання заявки на видачу патенту, чи якщо заявлено пріоритет (першість у часі за здійснення будь-якої

діяльності), до дати її пріоритету, суть об'єкта не має бути розкритою для невизначеного кола осіб в обсязі, що дає можливість здійснити його.

Винахідницький рівень – умова, що для фахівців не впливає з рівня техніки (сукупність відомих рішень, що знайшли відображення в об'єктах техніки, конструкторській, технологічній документації, інших джерелах інформації, які прийнято за базу порівняння за визначення умов патентоздатності).

Промислова придатність – умова патентоздатності винаходу (корисної моделі), якщо його може бути використано у промисловості чи іншій сфері діяльності. Згідно ЗУ „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”, винахід – це результат творчої діяльності людини у будь-якій області технології.

Історія винаходів. Найстарішим і важливішим винаходом людства вважається **колесо**, появу якого відносять до епохи древнього Шумера у Месопотамії (сучасний Ірак) у V ст. до н.е. Спочатку це були гончарні колеса. Через 2 ст. колесо розповсюдилося по всій індійській долині. У північних горах Кавказу було знайдено декілька поховань, у яких знайшли вози, датовані 3700 р. до н.е. Найраніше зображення воза можна побачити на глиняному горщику (3500 р. до н.е.), знайденому на півдні Польщі. Хронологічні замітки про колісний транспорт у Європі свідчать, що тут він з'явився не пізніше IV ст. до н.е. Завдяки міграціям колесо взнали в районі Каспійського і Чорного морей. Ранні колеса – це простий дерев'яний диск з діркою для осі. Найдревніше подібне колесо, вироблене між 3350 і 3100 рр. до н.е., знайдено біля Люблян (Словенія). Колесо зі спицями винайдене у 2000 р. до н.е., що дозволило створювати легші, швидкіші засоби транспорту. У I ст. до н.е. кельти зробили для колеса залізний обід. Такі колеса використовувалися до 70-х років IX ст., коли відбулася модернізація. Винахід колеса зіграв велику роль для технології в цілому. Так з'явилося водяне колесо, зубчасте колесо, коліщатко для вудки й астролябія. Сучасні нащадки колеса – це пропелер, бензиновий двигун, гіроскоп, різні турбіни. Без сумніву, колесо найголовніший винахід за всі часи. Без нього пересуватися на далекі відстані з вантажем було б нереальним, а сьогоднішній прогрес був би тільки казкою.

До винаходів належать такі творчі рішення [8]:

– *пристрої*: системи розташованих у просторі конструктивних елементів, що певним чином взаємодіють між собою (машини, механізми, агрегати, прилади, деталі, вузли тощо);

– *речовини* : штучно створені сукупності взаємопов'язаних інгредієнтів (сплави, розчини, емульсії, пластмаси, кераміка, фарби тощо);

– *штами мікроорганізмів*: спадково однорідні культури мікроорганізмів, що мають або продукують корисні властивості та застосовуються в медицині, сільському господарстві тощо;

– *культури клітин рослин і тварин*: культури окремих клітин (клонів тварин, людини) або консорціуми (поєднання клітин рослин і тварин);

– *способи*: процеси, операції прийоми, режими, спрямовані на виготовлення продукції або зміну стану предметів матеріального світу (транспортування, регулювання, контроль, діагностика тощо). Поняття способу охоплює також застосування вже відомого пристрою, речовини або штаму за

новим призначенням, що потребує встановлення нових властивостей уже відомих об'єктів і визначення нових сфер їх застосування.

Винаходи визначають розвиток НТП і є основою інновацій, впровадження яких забезпечує економічне зростання та покращення добробуту суспільства. Пристрої, речовини і способи виробництва, які втілюють принципово нові наукові знання, часто стають основою формування нових галузей і нових ринків, ініціюють похідні, вторинні відкриття, сприяючи таким чином зростанню кількості інновацій та створенню передумов для впровадження провідних науково-технічних нововведень наступного циклу.

Історія винаходів. Одним з найстаріших винаходів людства, що зміг дати характеристику змінюваній дійсності, є **годинник**, що вимірював багаточисельні періоди часу, доки емпіричним шляхом не були виведені поняття „година”, „хвилина”, „секунда”. Сонячний годинник, що вимірював час по тінях, відкиданих від сонця, використовувався у древні часи, його недоліком була необхідність наявності сонця. Для вимірювання часу використовувалися свічки, ароматизовані палички, пісочні і водяні годинники. Останні, у вигляді чаш, існували у Вавілоні, Єгипті ще близько XVI ст. до н.е. У 797 чи 801 рр. багдадський каліф Гарун аль Рашид представив механічний годинник, де птиця, рухома механізмом, оголошувала години. Це й був перший механічний годинник, зроблений у Східній Азії. У XV-XVI ст. справа годинників була у розквіті, особливо у таких європейських країнах, як: Італія, Німеччина, Франція. Головною задачею для виробників механічних годинників було розрахувати вагу приладу так, щоб рух людини, яка має носити годинник, ніяк не відображався на змінюваній час. В XVI ст. з'явився перший „портативний” годинник, що пов'язує з іменем Генрі VIII, якому першому прийшла в голову ідея повісити медальйон на ланцюжок. Наступний крок з удосконалення точності годинника був зроблений у 1657 р. після винаходу маятникового годинника. Використовуючи ідею Галілео Галілея, Крістіан Хайгенс зміг створити абсолютно відмінний від попередніх, агрегат. Він розрахував довжину маятника, 99,38 см, рівному проміжку часу в одну секунду. У 1670 р англійський годинникар Вільям Клемент удосконалив винахід Хайгенса: так з'явився маятниковий годинник із окремими гирками для секунд і хвилин. Деталі для механічного годинника робилися уручну до 1850 р., коли виробництво набуло промислових масштабів. Перший електричний годинник був представлений компанією Hamilton Watch Company в 1957 р.

Історія винаходів. Початок двійкової системи числення – це **калькулятор Лейбніца**. Великий філософ і вчений Готфрід Вільгельм Лейбніц у 1673 р. сконструював машину „чотирьох дій”, що виконувала складання, віднімання, множення, ділення, добування квадратного кореня. На відміну від Паскаля, Лейбніц використовував у своїй машині не коліщата і приводи, а циліндри з нанесеними на них цифрами. Спеціально для неї Лейбніц вперше застосував двійкову систему числення, що використовувала замість звичайних для людини десяти цифр дві: 0 і 1. Лейбніц вирішив зайнятися створенням свого відомого калькулятора після того, як особисто ознайомився з ідеями Гюйгенса, відомого голландського вченого, і його баченням науки. Вважається, що основною метою, яку поставив собі Лейбніц, було спростити роботу людей, які займаються серйозною наукою, проте витрачають багато часу на самостійне виконання величезної кількості обчислень. А цим якраз і займався Гюйгенс, який проводив велику частину свого робочого дня за астрономічними дослідженнями і подальшими обчисленнями відстаней між зоряними об'єктами. Цікаво, що один з екземплярів машини Лейбніца побував у Росії, будучи дарованим Петру Першому, проте той, бажаючи показати досягнення Європи в області науки, презентував калькулятор імператору Китаю.

Корисна модель – технічне (технологічне) нововведення, що за загальними ознаками схоже на патентоздатний винахід, проте, за своїм внеском у рівень техніки є менш значущим, тобто корисна модель відрізняється від винаходу тим, що це нововведення належить до конструкторського рішення і не відповідає винахідницькому рівню.

Якщо нова сутність винаходу полягає в перевазі перед відомим прототипом своїм змістом, новим принциповим рішенням, то корисні моделі – новим компонованням пристрою.

Корисні моделі мають важливе значення для таких галузей, які характеризуються швидкою зміною попиту та значною конкуренцією виробників (приладобудування, оптика, електротехніка і т.ін.).

Промисловий зразок – результат рішення зовнішнього вигляду виробу, в якому об'єднані як художні, так і конструкторські елементи, або результат творчої діяльності людини в області художнього конструювання.

Його об'єктами в Україні можуть бути форма, рисунок чи розфарбування, або їх сукупність, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу та призначені для задоволення естетичних потреб.

На практиці розрізняють такі види промислових зразків [8]:

– *загальнокорисні*: задовольняють художні, естетичні вимоги і одночасно є вирішенням технічних завдань;

– промислові рисунки і моделі: стосуються естетичної сутності рисунків виробів (наприклад, етикетки на коробках сірників, забарвлення тканини);

– *об'ємні*: композиції, в основі яких лежить оригінальна тривимірна об'ємно-просторова структура (зовнішній вигляд меблів, автомобілів тощо);

– *площинні*: двовимірні, лінійно-кольорово-графічні співвідношення елементів (зовнішній вигляд килима, краватки, тканини);

– *комбіновані*: поєднання ознак, притаманних об'ємним і площинним промисловим зразкам (зовнішній вигляд посуду, на якому виконано оригінальний рисунок, будівельної оздоблювальної плитки тощо).

Постіндустріальні тенденції еволюції розвинених країн виявляються у зростанні вимог споживачів до якості, привабливості товарів і послуг, їх естетичного рівня, енергомічності (простоти, зручності у користуванні), які перетворюються на важливі переваги економічного суперництва товаровиробників. Зазначених характеристик товарів досягають засобами художнього конструювання (дизайну), що поєднує прийоми техніки і мистецтва, надаючи виробам виразності, раціональності форми і композиційної цілісності. За цих обставин зовнішній вигляд виробу, його художньо-естетичний рівень набувають самостійної комерційної цінності, перетворюючись на важливий об'єкт відносин ІВ – промисловий зразок.

Сорти рослин відповідно до ст. 1 ЗУ „Про охорону прав на сорти рослин” – це окрема група рослин (клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція), що незалежно від того, чи відповідає вона повністю умовам надання правової охорони, може: бути визначена за ступенем прояву ознак, що є результатом діяльності певного генотипу або комбінації генотипів; бути відрізнена від будь-якої іншої групи рослин за ступенем прояву принаймні

однієї з цих ознак; розглядатися як одне ціле з погляду її придатності для відтворення в незмінному вигляді цілих рослин сорту.

Порода тварин – створена внаслідок цілеспрямованої творчої діяльності група племінних тварин (порода, породний тип, лінія, сім'я тощо), яка має нові високі генетичні ознаки, що стійко передаються їхнім нащадкам.

Позначення

(засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг):

Торговельна марка (знак для товарів і послуг) у ЗУ „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” визначається як: „...позначення, за яким товари та послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб”.

Вона є символом, що вказує на того, хто несе відповідальність за пропоновані населенню товари і послуги та часто замінює собою довге й складне найменування виробника.

У науковій літературі є різні підходи до класифікації знаків для товарів і послуг [8, с. 162-169]:

1. За формою вираження:

– словесні знаки: оригінальні слова, назви, словосполучення, імена історичних особистостей, короткі фрази (наприк., Ford, Apple, Наполеон, Fly with Me тощо),

– зображувальні знаки: конкретні й абстрактні малюнки, зображення живих істот, предметів, інших об'єктів, фігур, композицій ліній, плям (наприк., зображення слона з піднятою лапою на продукції Азовського заводу ковальсько-пресового обладнання). Особливим видом зображувальних знаків є логотип – словесні позначення, виконані в оригінальній графічній манері;

– об'ємні знаки: тривимірні позначення, фігури та їх комбінації, які забезпечують оригінальне оформлення виробу (форма пляшки „Coca-Cola”, фігурне мило, упаковки для цигарок тощо);

– комбіновані знаки: знаки, що включають словесні, зображувальні та об'ємні позначення товарів і послуг (слова, символи, малюнки, фігури тощо), сюжетно і композиційно поєднані між собою (наприклад, етикетки);

– нетрадиційні знаки: звукові, світлові, запахові позначення товарів і послуг (музичні мелодії, шумові, світлові ефекти, оригінальний звук тощо; на практиці використовуються, зокрема, як позивні радіостанції);

2. За кількістю та специфікою користувачів:

– індивідуальні знаки: позначення, зареєстровані на ім'я окремої юридичної або фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, який одноосібно вирішує використовувати знак самостійно чи передати право на його використання іншим особам;

– знаки, що перебувають у спільній власності: знаки, що належать кільком особам, взаємовідносини між якими визначаються спільною угодою. У разі відсутності угоди кожен з власників такого знаку може користуватись і розпоряджатись ним на свій розсуд. Водночас жоден зі співвласників не має права видавати ліцензію на використання цього знаку або передавати право власності на нього без згоди решти власників;

– колективні знаки: знаки, що позначають товари і послуги, які виробляються і (або) реалізуються особами, які входять у певне добровільне об'єднання (спілку, асоціацію). Такі знаки належать об'єднанню і реєструються на ім'я однієї особи. Право на їх використання виникає у інших осіб з моменту входження в об'єднання за умови єдності якісних характеристик усіх товарів і послуг, що позначатимуться таким знаком;

– сертифікаційні (гарантійні) знаки: знаки, що виступають як юридична гарантія певного рівня якості товарів і послуг, які вони позначають. Такі знаки можуть використовуватися будь-якими суб'єктами за умови дотримання ними певних вимог (стандартів) щодо якості, безпеки та екологічної чистоти продукції. Водночас власникам сертифікаційних знаків забороняється брати участь у торговельних операціях і здійснювати торговельну діяльність із використанням цих знаків. Наприклад, червона вівця Генеральної конфедерації виробників овечого молока та промисловців Рокфору вказує на якість та екологічну чистоту представленої на продаж продукції. Такі знаки слугують інтересам споживачів і стимулюють виробників до впровадження інновацій з метою підвищення якості, конкурентоспроможності й екологічної чистоти продукції;

3. За ступенем відомості:

– звичайні знаки: будь-яке нове й оригінальне позначення товару чи послуги, яке відповідає умовам охороноздатності певної країни, зареєстроване і охороняється на її території;

– загальновідомі товарні знаки: позначення, відомі широкому колу осіб і такі, що асоціюються у їхній свідомості з конкретним товаром, послугою.

Внаслідок широкої поінформованості зацікавленої частини населення охорона таких знаків здійснюється незалежно від факту їх реєстрації. Так, згідно зі ст. 6bis Паризької конвенції про охорону промислової власності, у державах-учасницях конвенції, загальновідомим знакам для товарів і послуг надається правова охорона без реєстрації у відповідних національних відомствах;

– знамениті знаки: знаки, які мають виняткову цінність і самостійну привабливість, що виявляється незалежно від товарів і послуг, які ними позначаються (Diог, Kodak, Coca-Cola, Rolls-Royce та ін.). Директива Європейського співтовариства про товарні знаки трактує їх як „знаки, що мають добре ім'я”.

Відмінності між загальновідомими і знаменитими товарними знаками наведені у табл. 3.1.

4. За розрізняльною здатністю:

– знаки з високою розрізняльною здатністю: довільні, чужеродні позначення (Kodak, Херох), або слова, що не стосуються безпосередньо товару (послуги), який позначають (Camel);

– навіювальні знаки: знаки, що мають певне відношення до товару (послуги), який позначають, і „навіюють думку” про нього;

– описові знаки: акцентують увагу на певних рисах, атрибутах, властивостях маркованого товару або послуги.

Таблиця 3.1 – Відмінності між загальновідомими і знаменитими знаками

Загальновідомі товарні знаки	Знамениті товарні знаки
Передбачають обізнаність широкого кола зацікавлених осіб, які мають стосунок до виробництва, збуту чи використання позначених ними товарів.	Відомі широкому загалу, вказують на високу репутацію і довіру з боку значної частини населення.
Асоціюються у свідомості зацікавлених осіб з конкретним товаром.	Мають привабливість незалежно від маркованих ними товарів.
Вказують на особливе джерело походження товарів.	Гарантують якість та високі споживчі властивості позначених товарів.
Охороняються незалежно від реєстрації чи використання у країнах, де зацікавлені особи звертаються за їх захистом; охорона здійснюється відповідно до принципу спеціалізації (стосовно маркованих товарів).	Функціонують відповідно до принципу територіальності, мають бути зареєстровані у країні, де потрібна їх правова охорона; охорона стосується неоднорідної продукції, якщо використання цих знаків третіми особами уможливило отримання не законного прибутку, послаблення розрізняльної здатності або завдання шкоди інтересам власників.

За сучасних умов товарні знаки і знаки обслуговування активно використовуються у підприємницькій діяльності, включаються до майна підприємств, виступають необхідним елементом товарообміну та своєрідним інструментом його регулювання. Одним з таких знаків, що прийшов до нас з міжнародної практики є „бренд” – широковідомий товарний знак; набір символів і асоціацій, що формують у суб’єктів ринку позитивний образ продукції фірми. Отож, до поняття бренда входить іміджеві складова, яка часто виявляється вирішальною в процесі прийняття рішень щодо купівлі певного товару. Бренд розглядають як певний механізм, що забезпечує виконання контрактів та виявляють його переваги порівняно з іншими альтернативами (централізованим правовим механізмом, приватними механізмами, вертикальною інтеграцією тощо [8, с. 159]). Терміни „бренд”, „брендинг” (брендостворення) не мають точних еквівалентів в українській мові. У більшості випадків бренд визначають як образ товарного знака, що міцно укорінився у свідомості покупців, дозволяючи їм виокремлювати певний товар (послугу) серед інших, що конкурують на ринку. *Складовими бренда є:*

- словесна частина товарного знаку, „бренд-нейм” (brend-name);
- візуальний образ товарного знаку, „бренд-імідж” (brend-image);
- ступінь присутності бренда на ринку (brend development + index);
- рівень лояльності бренда та залучення до його споживання ринкових сегментів (brend loyalty).

На думку деяких дослідників, бренд є емпіричним визначенням, яке відображає сукупність експлуатаційних та інших характеристик товару або послуги, тобто є поєднанням торговельної марки і гудволу (репутації) цих благ. За сучасних умов через брендинг реалізується та зміцнюється економічна влада успішних фірм. У 1988 р. британська продуктова компанія „Rank Novis McDougall” (RHM) першою включила вартість бренда до балансового звіту, тобто оцінила його як нематеріальний актив. Відтоді загальновизнаною є оцінка фірми з урахуванням бренду. Більше того, останнім часом відбуваються

радикальні зміни у співвідношенні між матеріальними і нематеріальними активами багатьох фірм на користь останніх. Так, у компанії „Coca-Cola” матеріальні і нематеріальні активи відносяться як 4 до 96.

Комерційне (фірмове) найменування – позначення підприємства, особи, з назвою чи іменем якого (якої) пов’язана виробнича діяльність. Цей об’єкт дозволяє відрізнити одне підприємство від іншого, на відміну від торговельної марки, що дозволяє відрізнити аналогічні товари чи послуги, та не має спеціального закону. Він згадується у ЗУ „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” і є важливим засобом розпізнавання й ідентифікації виробників товарів і послуг.

Відомі фірмові найменування, які мають високу репутацію, користуються популярністю та довірою споживачів і ділових партнерів, є важливим фактором підвищення прибутковості та конкурентоспроможності сучасних фірм.

Географічне зазначення – це позначення товарів, що походять з певної країни, місцевості, населеного пункту тощо. Зазначення походження товарів, як правило, поділяються на такі:

- *вказівки на походження товарів*, які дають уявлення про справжнє місце їх походження і не асоціюються з якістю товарів;

- *найменування місць походження товарів*, які дають можливість відрізнити серед товарної маси товари, специфічні якості яких виключно або суттєвим чином зумовлені людськими і (або) природними факторами певної місцевості (наприклад, мінеральна вода „Боржомі”).

Зазначення походження товарів може мати словесну, зображувальну форми, виступати у вигляді національного символу, географічної карти тощо. Водночас цей об’єкт слід відрізнити від загальноновживаних позначень товарів певного виду, не пов’язаних з конкретною місцевістю їх виготовлення, незважаючи на те, що вони містять назви географічних об’єктів (наприклад, „київський торт”, „кримське вино”).

Загалом засоби індивідуалізації суб’єктів господарювання відіграють важливу роль в умовах інформаційного суспільства:

- сприяють зниженню трансакційних витрат (витрати, що виникають у зв’язку з передачею права власності) шляхом скорочення витрат споживачів на пошук необхідної інформації, виявлення та оцінку корисних властивостей товарів, захист від опортуністичної поведінки контрагентів тощо;

- виступають потужним фактором підвищення конкурентоспроможності суб’єктів господарювання, їх репутації, престижу в суспільстві;

- перетворюються на своєрідну гарантію, зобов’язання щодо більш повного задоволення потреб споживачів на основі впровадження інновацій та поліпшення якості продукції;

- сприяють узгодженню інтересів виробників та споживачів за умов не персоналізованого обміну, диференціації потреб та засобів їх задоволення.

Інші об’єкти промислової власності:

Важливим об’єктом промислової власності за сучасних умов становлення і розвитку інформаційного суспільства є топологія (топографія) інтегральних

мікросхем. *Інтегральна мікросхема* – це мікроелектронний виріб кінцевої чи проміжної форми, призначений для виконання функцій електронної схеми, елементи і з'єднання якого нероздільно сформовані в об'ємі і (або) на поверхні матеріалу, що становить основу такого виробу, незалежно від способу його вироблення.

Топографія (топология) інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми (ІМС) і з'єднань між ними. Її правова охорона викликана тим, що топографію можна швидко і достатньо дешево скопіювати. Топології ІМС мікросхем використовуються у виробництві напівпровідникових чіпів і є найважливішою складовою електронних приладів.

Історія винаходів. Винахід **мікросхем** почався з вивчення властивостей тонких оксидних плівок, що виявляються в ефекті поганої електропровідності при невеликій електричній напрузі. Проблема полягала в тому, що в місці зіткнення двох металів не відбувалося електричного контакту або він мав полярні властивості. Глибокі вивчення цього феномену привели до винаходу діодів, а пізніше транзисторів та **інтегральних мікросхем**. У 1958 році двоє вчених, які живуть в абсолютно різних місцях, винайшли практично ідентичну модель інтегральної схеми. Один із них, Джек Кілбі, працював на Texas Instruments, другий, Роберт Нойс, був одним із засновників невеликої компанії з виробництва напівпровідників Fairchild Semiconductor. Обої їх об'єднало питання: „Як в мінімум місця вміщати максимум компонентів?”. Транзистори, резистори, конденсатори й інші деталі у той час розміщувалися на платах окремо, і вчені вирішили спробувати їх об'єднати на одному монолітному кристалі з напівпровідникового матеріалу. Тільки Кілбі скористався германієм, а Нойс віддав перевагу кремнію. У 1959 році вони окремо один від одного отримали патенти на свої винаходи – почалося протистояння двох компаній, яке закінчилося мирним договором і створенням спільної ліцензії на виробництво чіпів. Після того, як в 1961 році Fairchild Semiconductor Corporation пустила інтегральні схеми у вільний продаж, їх відразу стали використовувати у виробництві калькуляторів і комп'ютерів замість окремих транзисторів, що дозволило значно зменшити розмір і збільшити продуктивність.

Раціоналізаторська пропозиція – визнана юридичною особою пропозиція, що містить технологічне (технічне) або організаційне рішення в будь-якій сфері його діяльності (Цивільний Кодекс України). З таким визначенням не згодні чимало спеціалістів, які вважають, що організаційне рішення – це один з видів ноу-хау, що містить повністю або частково конфіденційні знання, досвід, навички; забезпечує переваги і комерційні блага особі, яка їх отримує та використовує.

Інші об'єкти інтелектуальної власності:

Важливим об'єктом ІВ є *ноу-хау* (від англ. знати як) – не захищені охоронними документами та не оприлюднені повністю чи частково знання, досвід, навички технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового характеру тощо, які мають комерційну цінність і можуть виступати об'єктами комерційних угод.

Ноу-хау (таємниці виробництва) – інформація, що виходить за межі загальних, відкритих відомостей про об'єкт. При цьому, саме ноу-хау, визначає найефективніший спосіб функціонування об'єкта техніки. Одним з видів ноу-хау є управлінські ноу-хау, які полягають в охоронюваній комерційній інформації та можуть передаватися у рамках договору франчайзинга як ефективні прийоми завоювання ринку. Охоронювана комерційна інформація являє собою сукупність маркетингових підходів до просування товарів і послуг на ринок. Управлінські ноу-хау тісно пов'язані з гудволом, що означає „добре ім'я фірми” і являє собою сукупність напрацьованих в результаті тривалого використання маркетингових прийомів. Знання і навички співпрацівників, списки клієнтів, послідовність дій на кожному робочому місці, оптимальне розміщення робочих місць – все це складає управлінське ноу-хау. На сьогодні „ноу-хау” не має чіткого визначення, що зумовлено постійною зміною, розширенням його змістовного наповнення під впливом НТП. *Ноу-хау, зокрема, визначають як:* не захищені охоронними документами та не оприлюднені повністю чи частково знання або досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного чи фінансового характеру, що застосовуються у фаховій діяльності та становлять комерційну або службову таємницю. Отож, часто як тотожний терміну „ноу-хау” використовують термін „комерційна таємниця”.

Комерційна таємниця – „...відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, що не є державною таємницею і, розкриття яких може нашкодити його інтересам” (ЗУ „Про підприємства в Україні”); „...відомості, що знаходяться у власності, користуванні чи розпорядженні окремих фізичних осіб та розповсюджені за їх бажанням відповідно до передбачуваних умов” (ЗУ „Про інформацію”). Тобто, комерційна таємниця – це будь-яка інформація, що має справжню або потенційну комерційну цінність через її секретність та недоступність третім особам, до якої немає вільного доступу і відносно якої власник вживає заходи щодо конфіденційності.

Ноу-хау, комерційну таємницю не можна зареєструвати також, як винахід, корисну модель, торговий знак або інші об'єкти ІВ. Тому що такого роду реєстрація у будь-якому патентному відомстві передбачає розголошення суті поданого на реєстрацію технічного рішення як об'єкта ІВ, що одразу виходить за межі поняття „таємниці виробництва”. Такі об'єкти ІВ охороняються договірним правом. На початку ХХ ст. у міжнародній торгівлі ноу-хау передавалися за більш ніж 85% укладених ліцензійних договорів (більше 50% – одночасно з передачею винаходу, 35% – тільки ноу-хау). Передача ноу-хау за ліцензійним договором є найпоширенішою, оскільки в більшості випадків ноу-хау передаються разом із захищеним патентом винаходом. Водночас складність його реалізації пов'язана з тим, що договір їх передачі включає як елементи ліцензійної угоди, так і елементи договорів купівлі-продажу, спільної діяльності, використання досліджень і розробок тощо. Важливими передумовами перетворення ноу-хау на об'єкт ІВ є такі:

- затребуваність, комерційна цінність у виробництві та збуті, перед- та післяпродажному обслуговуванні та експлуатації товарів і послуг;
- недоступність іншим суб'єктам без згоди власника;
- можливість їх передачі та використання іншими суб'єктами в конфіденційному режимі.

Залежно від призначення ноу-хау структурують таким чином:

- *науково-технічні*: знання, досвід та навички щодо науково-дослідних, технологічних, виробничих проектних та конструкторських рішень;
- *управлінські*: знання, досвід та навички щодо структури і методів управління, розподілу обов'язків, структурних зв'язків;
- *комерційні*: знання, досвід та навички щодо кон'юнктури ринку, посередників, каналів збуту, споживачів, конкурентів, організації рекламної діяльності;
- *фінансові*: знання, досвід та навички щодо найвигідніших форм використання грошових коштів, цінних паперів, специфіки податкової системи, митних обмежень, форм кредитування.

Водночас розрізняють:

- *ноу-хау, невіддільні від конкретного індивіда*: індивідуальні навички, професійний досвід, уміння;
- *ноу-хау, невіддільні від конкретного підприємства*: технології та процеси, засновані на традиціях, культурі виробництва, бізнесі тощо;
- *ноу-хау, які можна відокремити від конкретного індивіда або колективу підприємства*: засекречені технічні і технологічні відомості, рисунки, креслення та інші патентоспроможні результати.

До ноу-хау не можуть належати: статутні документи підприємства; відомості звітності, що надається за встановленими формами; бухгалтерська звітність; відомості щодо забруднення довкілля, порушення монопольного законодавства і т.ін.

Одним з об'єктів ІВ є *недопущення недобросовісної конкуренції*.

Недобросовісна конкуренція – діяльність, пов'язана зі способами, що суперечать чесній промисловій або торгівельній практиці. До неї належать дії, що призводять до можливого зміщення товарів, виробів промислової чи торгівельної діяльності між дійсним підприємством та підприємством-конкурентом, дискредитація підприємства, випуск порівняльної реклами, неправомірне використання винаходів, промислових зразків, товарних знаків тощо. Тобто, за недобросовісну конкуренцію вважають такі види діяльності:

- підкуп покупців конкурентів, спрямований на їх залучення як клієнтів та збереження їх прихильності в майбутньому;
- з'ясування виробничих і комерційних таємниць конкурентів шляхом шпionажу чи підкупу їх службовців;
- неправомірне використання чи розкриття ноу-хау конкурентів;
- спонукання службовці конкурентів до порушення чи розриву їх контрактів з наймачами;
- бойкотування торгівлі фірм-конкурентів;

- недобросовісні погрози конкурентам позовами про порушення патентів чи прав на товарні знаки;
- продаж товарів власного виробництва за цінами, нижчими за вартість з метою протидії конкуренції (демпінг);
- введення в оману споживачів на основі створення в них враження щодо можливості придбання товару за надзвичайно вигідними умовами;
- наміри щодо копіювання товарів, послуг, реклами або інших аспектів комерційної діяльності конкурентів;
- заохочення порушень контрактів, укладених конкурентами;
- рекламна діяльність на основі порівняння з товарами і послугами конкурентів;
- порушення прав, що не стосуються безпосередньо конкуренції, якщо таке порушення дає змогу домогтися невинуватених переваг над конкурентами.

Наукове відкриття – встановлення раніше невідомих, але об'єктивно існуючих закономірностей, властивостей та явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни в рівень наукового пізнання [ст. 457 Цивільного Кодексу]. Відкриття – результат наукового дослідження, основними ознаками якого є світова новизна, достовірність (доведеність) і фундаментальність (докорінні зміни в рівні пізнання). Відкриттям визнають не будь-яке розв'язання наукового завдання, а таке, що вносить докорінні зміни в рівень пізнання. На відміну від винаходу, що є технічним розв'язанням завдання, у результаті якого створюють нові прилади, способи, речовини, відкриття виявляє раніше невідомі явища, властивості і закономірності тих чи інших об'єктів матеріального світу.

Споживча вартість наукових відкриттів, які є результатами творчої праці вчених, постає як можливість задовольнити нові нагальні потреби суспільства, забезпечити більш високу ефективність виробництва завдяки зниженню його витрат, тобто обумовити економію праці.

Об'єкти авторського та суміжного права поділяються на 2 групи:

1. Об'єкти авторського права (твори літератури, науки та мистецтва; комп'ютерні програми; бази даних).
2. Об'єкти суміжного права (виконання, фонограми і відеограми, програми (передачі) організацій мовлення).

Авторське право – економіко-правовий інститут, що регулює особисті немайнові та майнові права авторів та їх правонаступників щодо створення і використання творів науки, літератури і мистецтва.

Об'єкти авторського права мають певні специфічні ознаки, а саме:

- творчий характер, новизну та оригінальність думок, ідей, образів композицій;
- об'єктивну форму вираження (письмову, об'ємно-просторову, звуко-або відеозапис, зображення тощо);
- можливість відтворення певним способом для сприйняття іншими людьми.

Характерною особливістю авторського права є те, що його об'єкти мають властивості суспільних благ. *Основні об'єкти авторського права:*

– **твори літератури, науки та мистецтва** – художні твори, виражені у словесній формі; наукові твори, зміст яких пов'язаний зі створенням або систематизацією об'єктивних знань щодо оточуючої дійсності; твори мистецтва як твори живопису, архітектури, декоративно-прикладного мистецтва, музичні твори;

– **комп'ютерні програми** – набір команд, інструкцій, призначених для функціонування ЕОМ та інших комп'ютерних пристроїв з метою одержання певного результату, а також підготовчі матеріали, отримані в процесі їх розробки та породжені ними аудіовізуальні зображення, що об'єктивізовані певним чином (на папері, в пам'яті ЕОМ). Це поняття охоплює як операційні системи, так і прикладні програми. Сукупність програм для ЕОМ, а також підготовчих матеріалів до них, насамперед алгоритмів (ідей, на яких засновані програми), об'єднується поняттям *програмного продукту*;

– **компіляції даних (бази даних)** – сукупність даних або іншої незалежної інформації в довільній (у т.ч. електронній) формі, підбір, розташування основних частин якої, а також її впорядкування є результатом творчої праці. Водночас складові баз даних мають бути доступними їх знаходженню за допомогою спеціальної пошукової системи, в т.ч. на основі електронних засобів.

Встановити вичерпний перелік об'єктів авторського права неможливо у зв'язку з постійним розвитком суспільства, ускладнення та урізноманітнення творчої праці. Проте законодавством передбачено виокремлення об'єктів, які не визначаються об'єктами авторського права:

– офіційні документи політичного, законодавчого, адміністративного характеру, видані органами державної влади в межах їх повноважень (закони, укази, постанови, судові рішення, державні стандарти тощо);

– державні символи і знаки (прапори, герби, ордени, грошові знаки);

– твори народної творчості (поширені і створені народом поетичні, музичні, декоративно-прикладні твори, автори яких невідомі);

– інформаційні повідомлення про події і факти програм телебачення, радіо, які не є результатом творчої діяльності;

– розклад руху транспортних засобів, програм теле- і радіопередач, телефонних довідників тощо;

– заповнені форми податкової, фінансової і статистичної звітності (однак пояснювальні записки до них, що містять оригінальні ідеї та узагальнення, можуть бути визнані об'єктом авторського права).

Суміжні права – це об'єднані в єдиний інститут з авторським правом, нерозривно пов'язані з ним, близькі або похідні від нього права, що стосуються творчої діяльності авторів, які створюють твори, що можуть бути виконані, записані, включені в передачу ефірного чи кабельного мовлення.

Необхідність інституціонального впорядкування відносин користувачів та виконавців, виробників записів і організацій мовлення пов'язана з розвитком інформаційного суспільства та уможливленням масштабної фіксації, запису

відтворення та репродукування звукової та відеоінформації. Водночас перетворення виконання зі швидкоплинного, обмеженого часом та територією у таке, що може багаторазово використовуватися необмеженою кількістю осіб, породило загрозу порушення особистих немайнових і майнових прав виконавців, виробників записів і організацій мовлення. Суміжні права, покликані урегулювати ці відносини, поділяються на 3 самостійні категорії:

- 1) права виконавців;
- 2) права виробників фонограм;
- 3) права організацій ефірного і кабельного мовлення.

Основні об'єкти суміжних прав:

– **об'єкти прав виконавців:** результати виконавської діяльності артистів – виконавців, режисерів – постановників вистав, інших театральних видовищ, диригентів, якщо ці результати виражені у формі, що допускає їх поширення за допомогою технічних засобів (звукозаписів, відеозаписів, трансляцій по радіо-, телебаченню тощо);

– **об'єкти прав виробників звуко- та відеозапису;**

– **об'єкти прав організацій ефірного і кабельного мовлення,** які здійснюють передачу в ефір або по кабелю радіо- і телевізійних сигналів.

Отож, об'єктами суміжних прав є записи (звукозаписи, відеозаписи) та передачі. У міжнародній практиці широко застосовується також термін „фонограма”, який у широкому розумінні означає будь-який запис звуків, а у вузькому – запис вокального чи інструментального твору.

Одним з основних призначень авторського і суміжного з ним права є узгодження особистих приватних і суспільних інтересів з метою:

- створення сприятливих умов для заняття творчою працею, примноження культурних надбань суспільства;
- стимулювання творчої активності авторів творів літератури, науки, мистецтва на основі суспільного визнання та отримання відповідних доходів;
- створення умов для широкого використання в інтересах суспільства творів літератури, науки і мистецтва з метою освіти та просвіти якнайширшої аудиторії читачів, слухачів, глядачів.

Останнє передбачає законодавчо визнаний дозвіл на вільне використання об'єктів суміжних прав (без згоди виконавців, виробників записів, організацій мовлення та виплат їм відповідної винагороди) у таких випадках:

- з метою навчання, наукового дослідження, цитування;
- в особистих цілях;
- для включення в огляди про поточні події невеликих уривків із виконання, постановки, фонограми, передачі в ефір чи по кабелю.

Перелік об'єктів права ІВ постійно поповнюється. З розвитком людської цивілізації з'являтимуться все нові й нові об'єкти і, перш за все, у сфері інформаційних технологій, генної інженерії тощо. Це пов'язано із внутрішньою суттю інтелектуального продукту та інтелектуальної діяльності, а саме: отриманням нового знання, творчим характером. Тільки за останні роки перелік об'єктів права ІВ, використовуваних в світовій практиці, був значно доповнений і, за оцінками фахівців, налічує близько 200 найменувань.

3.2. Суб'єкти права інтелектуальної власності

Суб'єкти ІВ – персоніфіковані носії відносин ІВ (окремі особи, колективи, суспільство в цілому, держава, наднаціональні утворення) [8, с. 421].

Основними суб'єктами відносин ІВ у сфері винахідництва є:

– автор (співавтор): творець винаходу (окрема особа або група осіб, кожна з яких зробила особистий творчий внесок у створення нового технічного рішення);

– патентовласник, у ролі якого можуть виступати: автор, роботодавець (коли йдеться про службові винаходи, створені за дорученням роботодавця або у зв'язку з виконанням винахідником службових обов'язків) або правонаступник названих осіб;

– інші особи, які набули права на винахід за договором чи законом.

Відповідно до ст. 1 ЗУ „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” людину, внаслідок інтелектуальної творчої діяльності якої створено винахід (корисну модель), називають *винахідником*. Відповідно до ст. 1 ЗУ „Про охорону прав на промислові зразки” людина, творчою працею якої створено промисловий зразок, є *автором*.

Водночас необхідно враховувати, що право авторства є невідчужуваним, безстроковим, таким, що визнається і зберігається за фізичною особою навіть у випадку, коли винахід був зроблений у порядку виконання службових обов'язків.

Суб'єктами правовідносин, що виникають в процесі створення і використання сортів рослин, порід тварин є [ст. 486 Цивільного Кодексу]: *автор сорту, породи тварин*; інші особи, які набули майнових прав ІВ на сорт рослин, породи тварин за договором чи законом.

Суб'єктом права ІВ на раціоналізаторську пропозицію є *раціоналізатор* (автор раціоналізаторської пропозиції, який створив її своєю творчою працею) та юридична або фізична особа, якій ця пропозиція подана [ст. 483 Цивільного Кодексу].

Суб'єктами права на ІВ на компоновання інтегральної мікросхеми є: *автор* такого об'єкту та інші особи, які набули права на компоновання інтегральної мікросхеми за договором чи законом [ст. 473 Цивільного Кодексу].

Суб'єктами права на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг можуть бути юридичні і фізичні особи, якщо вони здійснюють підприємницьку діяльність, а саме [гл. 43-45 Цивільного Кодексу]:

– суб'єктами права на комерційні позначення в цивільному обороті, перш за все, виступають комерційні юридичні особи. Індивідуальні підприємці зазвичай набувають і здійснюють права й обов'язки під іменами власними, що за загальним правом є достатнім для їхньої індивідуалізації. Не можуть виступати під самостійним комерційним найменуванням об'єднання юридичних осіб, прості товариства, філіали юридичних осіб, окремі їх підрозділи, які мають використовувати найменування юридичної особи, що їх утворила. Некомерційні організації (установи, споживчі кооперативи, фонди та

інші) не мають комерційних найменувань, їхню індивідуалізацію забезпечують офіційні найменування;

– майнові права ІВ на торговельну марку належать: володільцю відповідного свідоцтва; володільцю міжнародної реєстрації; особі, торговельну марку якої визнано в установленому законом порядку добре відомою, якщо інше не встановлено договором;

– суб'єктами права на географічне зазначення є: виробники товарів, особливі властивості, певні якості, репутація чи інші характеристики яких, пов'язані з певним географічним місцем; установи, безпосередньо пов'язані із виробленням чи вивченням відповідних продуктів, виробів, технологічних процесів або географічних місць.

Виходячи з того, що комерційною таємницею відповідно до чинного законодавства визнаються, в основному, відомості, що стосуються підприємницької діяльності, *суб'єктами права на комерційну таємницю* є особи, що займаються підприємницькою діяльністю, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Суб'єктами права на наукові відкриття є, перш за все, їхні автори (особи, завдяки творчій праці яких створено відкриття), якими згідно українського законодавства можуть бути лише фізичні особи незалежно від їхнього віку та стану дієздатності. Громадяни України визнаються авторами відкриттів у всіх випадках, навіть якщо відкриття зроблено ними за кордоном. Іноземні громадяни – автори відкриттів користуються передбаченими законом правами лише за умови, що відкриття зроблене ними у співавторстві з українським громадянином або при виконанні роботи на підприємстві, в організації, установі, що знаходяться на території України.

Суб'єкти авторського права – особи, працею якої створено науковий, літературний чи мистецький твір (автори, співавтори, укладачі та ін.), а також особи, які отримали авторські права за договором чи в результаті подій, визначених законом (спадкоємці авторів, роботодавці та ін.). Тобто, суб'єкти авторського права поділяються на 2 групи:

1) Первинні суб'єкти авторського права, у т.ч.:

– творці, які володіють усім комплексом виключних майнових та особистих немайнових прав на об'єкти авторського права (автори, співавтори);

– автори так званих похідних творів (перекладів, обробок, анотацій, рефератів, резюме, оглядів, аранжировок тощо) та збірників (енциклопедій, антологій, баз даних), якщо здійснені переробка та відбір є результатом творчої інтелектуальної діяльності.

2) Інші суб'єкти авторського права, які отримали це право за договором або в результаті інших подій (успадкування, виконання службового доручення, ліквідації підприємства тощо).

Автор (співавтор) – особа, творчою працею якої створено науковий, літературний чи мистецький твір. Автором визнається особа, зазначена як автор на оригінали чи копії твору. Це й є презумпцією авторства. Усі інші особи, які претендують на авторство, повинні наводити необхідні докази для відновлення

своїх прав. Авторів, які створили складений твір називають *укладачами*, авторів перекладів – *перекладачами*.

Інститут авторського права передбачає співавторство, важливими вимогами якого є: спільна творча праця; єдність форми та змісту твору або поєднання різних форм з єдиним змістом; обов'язковий творчий внесок кожного учасника колективу на будь-якій зі стадій створення твору. При цьому твір може бути цілісним, нероздільним (нероздільне співавторство) або складатися із окремих самостійних частин (роздільне співавторство).

Укладачі – особи, яким належить авторське право на здійснення ними в процесі творчої діяльності підбір або розташування матеріалів у збірниках. До складених творів належать газети, журнали, бюлетені, збірки наукових праць, енциклопедії, антології тощо. Специфіка авторських прав укладачів пов'язана з такими умовами:

- необхідність дотримання авторських прав творців тих творів, які включено у збірку;
- володіння особистими немайновими правами стосується тих елементів творів, які є результатом їх власної творчої праці;
- неможливістю перешкодити іншим особам здійснити самостійний підбір та розташування тих самих елементів складеного твору.

Перекладачі та автори похідних творів – автори перекладів та творів, які є творчою переробкою вже існуючих творів без заподіяння шкоди охороні останніх (анотацій, адаптацій, обробок фольклору тощо). Водночас необхідно враховувати, що авторське право перекладача:

- поширюється не на оригінал (твір, що перекладається), а на створений переклад;
- не перешкоджає іншим особам здійснювати власні переклади;
- виникає навіть за умови відсутності згоди автора оригіналу на переклад, переробку, однак не може бути реалізовано шляхом укладення договору та використання.

Спадкоємці та правонаступники авторів. Згідно з існуючим законодавством у випадку смерті автора твору, його майнові права переходять до його спадкоємців на термін 50 років після смерті автора. Спадкоємство авторських прав здійснюється згідно із законом або заповіту. При спадкоємстві згідно із законом спадкоємцями можуть стати лише громадяни, що є законними спадкоємцями. При спадкоємстві по заповіті такі права можуть бути передані будь-якому громадянину. правонаступниками авторів є юридичні особи, які на основі договору отримують певні правомочності, наприклад, право на опублікування, постановку твору тощо.

Роботодавці – особи, яким належить виключне право на використання твору, створеного у порядку службового доручення, якщо у договорі з автором не передбачається інше. Незважаючи на те, що роботодавець має право при використанні службового твору вказувати своє ім'я чи вимагати такої вказівки, особисті немайнові права зберігаються за автором цього твору.

Суб'єктами авторського права можуть бути неповнолітні та недієздатні особи. Авторське право за цих умов здійснюють від їхнього імені батьки або опікуни.

Суб'єкти суміжних прав – суб'єкти похідних та залежних від прав авторів творів (виконавці, виробники записів (фонограм, відеограм), організації ефірного та кабельного мовлення). Тобто, суб'єктами суміжних прав є:

– виконавці: окремі фізичні особи або творчі колективи (актори, співаки, музиканти, танцюристи, диригенти режисери), їхні спадкоємці та правонаступники;

– виробники записів (відео- і фонограм): окремі громадяни або юридичні особи, які взяли на себе ініціативу, зобов'язання та відповідальність щодо першого запису виконання з допомогою технічних записів звуку- чи відеозапису у будь-якій матеріальній формі, яка унеможливує їх неодноразове сприйняття, відтворення або сповіщення, їхні спадкоємці та правонаступники;

– організації ефірного і кабельного мовлення: радіо- і телевізійні студії, а також інші організації, що займаються розповсюдженням звуків і (або) зображень засобами бездротового зв'язку або за допомогою кабелю, проводу, оптичного волокна тощо, та їхні правонаступники.

Отже, відповідно до ЗУ „Про власність” суб'єктами права ІВ визнаються громадяни, юридичні особи і держава. Держава може стати суб'єктом вказаних прав в чітко визначених законом випадках.

3.3. Система законодавства України про інтелектуальну власність

Право ІВ становить собою не розрізнену сукупність чинних на певний момент часу нормативних актів, а цілісну систему. Це положення переконливо підтверджує законодавство України.

Національні правовідносини у сфері ІВ регулюються окремими положеннями Конституції України (ст. 41, 54), нормами Цивільного Кодексу (ЦК) України (кн. IV „Право інтелектуальної власності”), Кримінального, Митного Кодексів України, Кодексу про адміністративні правопорушення (КОАП). В Україні діють також спеціальні закони в сфері ІВ, які є джерелами патентного, авторського і суміжного права, правового регулювання засобів індивідуалізації товарів і послуг та нетрадиційних результатів інтелектуальної діяльності.

Нижче детальніше наведено систему джерел правового регулювання відносин, пов'язаних з охороною і використанням об'єктів ІВ.

Система національних джерел патентного права:

– *Глава 39 „Право інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок” ЦК* (статті 459-470), яка охоплює такі питання:

- придатність винаходу, корисної моделі, промислового зразка для набуття права на них (статті 459-461);

- засвідчення набуття права на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 462);

- суб'єкти права ІВ на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 463);
 - майнові права на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 464);
 - строк чинності майнових прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 465);
 - дострокове припинення майнових прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 466);
 - правові наслідки припинення чинності виключних майнових прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 467);
 - відновлення чинності достроково припинених виключних майнових прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 468);
 - визнання прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок недійсними (ст. 469);
 - право попереднього користувача на винахід, корисну модель, промисловий зразок (ст. 470);
- *ЗУ від 15.12.1993 р. за № 3687 „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”*, що складається з 10 розділів:
- розділ I „Загальні положення” містить визначення термінів, а також характеристику законодавства України про відповідну охорону, повноважень Держдепартаменту ІВ у відповідній галузі, міжнародних договорів, прав іноземних осіб та осіб без громадянства;
 - розділ II „Правова охорона винаходів (корисних моделей)” містить положення про умови надання правової охорони та умови патентоздатності цих об'єктів ІВ;
 - розділ III „Право на одержання патенту” охоплює права винахідника, роботодавця, правонаступника, першого заявника;
 - розділ IV „Порядок одержання патенту” містить детальні положення про заявку, дату її подання, міжнародну заявку, пріоритет, експертизу заявки, її відкликання, перетворення заявки, конфіденційність заявки, тимчасову правову охорону, реєстрацію патенту, публікації про видачу патенту, оскарження рішення за заявкою, видачу патенту, перетворення деклараційного патенту (різновид патенту, що видається за результатами формальної експертизи та експертизи на локальну новизну заявки на винахід; прийом заявок на шестирічні деклараційні патенти припинений з 01.01.2004 р.), розсекречення секретного винаходу (корисної моделі);
 - розділ V „Права та обов'язки, що випливають з патенту” присвячений відповідним питанням, а також примусовому відчуженню прав на винахід (корисну модель), діям, які не визнають порушенням прав;
 - розділ VI „Припинення дії патенту та визнання його недійсним” регламентує відповідну процедуру;
 - розділ VII „Захист прав” стосується випадків порушення прав власника патенту, способів захисту прав;

• розділ VIII „Заключні положення” містить статті щодо державного мита і зборів, патентування винаходу (корисної моделі) в іноземній державі, державного стимулювання їхнього створення і використання.

Окремі розділи присвячені перехідним положенням (розділ IX) та прикінцевим положенням (розділ X);

– ЗУ від 15.12.1993 р. за № 3688 „Про охорону прав на промислові зразки”, що має таку саму структуру, що й вищезазначений закон, тому що їхні об’єкти мають багато спільного з погляду охорони права на них;

– *Нормативно-правові акти Державного департаменту (Держдепартаменту) України з питань ІВ та Міністерства освіти і науки України (МОНУ)* (інструкції, положення, правила, порядки, що стосуються винаходів, корисних моделей, промислових зразків).

Національні джерела правового регулювання засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг:

– Глава 43 „Право інтелектуальної власності на комерційне найменування” ЦК (статті 489-491), яка охоплює такі питання:

- правова охорона комерційного найменування (ст. 489);
- майнові права ІВ на комерційне найменування (ст. 490);
- припинення чинності майнових прав ІВ на комерційне найменування (ст. 491);

– Глава 44 „Право інтелектуальної власності на торговельну марку” ЦК (статті 492-500), яка стосується наступного:

- поняття торговельної марки (ст. 492);
- суб’єктів права ІВ на торговельну марку (ст. 493);
- засвідчення права на торговельну марку (ст. 494);
- майнових прав ІВ на торговельну марку (ст. 495);
- строку чинності майнових прав на торговельну марку (ст. 496);
- дострокового припинення чинності майнових прав на торговельну марку (ст. 497);

• відновлення чинності достроково припинених виключних майнових прав на торговельну марку (ст. 498);

- визнання прав на торговельну марку недійсними (ст. 499);
- право попереднього користувача на торговельну марку (ст. 500);

– ЗУ від 15.12.1993 р. за № 3690-ХІІ „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”, що складається з 7 розділів:

• розділ I „Загальні положення” присвячений визначенням, повноваженням Держдепартаменту ІВ у сфері охорони прав на знаки для товарів і послуг, міжнародним договорам, правам іноземних та інших осіб;

• розділ II „Правова охорона знаків” визначає умови надання правової охорони, підстави для відмови в її наданні;

• розділ III „Порядок одержання свідоцтва” розглядає питання заявки, дати її подання, пріоритет, експертизу заявки, процедуру відкриття заявки, поділу заявки, публікації про видачу свідоцтва, реєстрацію знака, видачу свідоцтва, оскарження рішення за заявкою;

- розділ IV визначає права та обов’язки, що впливають зі свідоцтва;

- розділ V присвячений припиненню дії свідоцтва та визнанню його недійсним;
- у розділі VI „Захист прав” визначено порушення прав власника свідоцтва, способи захисту прав, право повторної реєстрації;
- розділ VII „Заключні положення” містить положення про державне мито і збори, реєстрацію знака в іноземних державах, охорону прав на добре відомий знак;
 - *Нормативно-правові акти Держдепартаменту України з питань ІВ та МОНУ* (інструкції, положення, правила щодо знаків для товарів і послуг);
 - *Глава 45 „Право інтелектуальної власності на географічне зазначення” ЦК* (статті 501-504), яка охоплює такі питання:
 - набуття прав на географічне зазначення (ст. 501);
 - характеристику суб’єктів права на географічне зазначення (ст. 502);
 - перелік прав на географічне зазначення (ст. 503);
 - строк чинності права на географічне зазначення (ст. 504);
 - *ЗУ від 16.06.1999 р. за № 752-XIV „Про охорону прав на зазначення походження товарів”*, що складається з 7 розділів:
 - розділ I „Загальні положення” присвячений визначенням термінів, законодавству України про охорону прав на зазначення походження товарів, повноваженням Держдепартаменту ІВ у сфері охорони прав зазначення походження товарів, міжнародним договорам, правам та обов’язкам іноземців і осіб без громадянства;
 - розділ II „Правова охорона зазначення походження товарів” регламентує процедуру надання правової охорони та умови надання останньої зазначенням походження товарів, а також визначає підстави для відмови в наданні правової охорони кваліфікованому зазначенню походження товару;
 - розділ III „Порядок реєстрації кваліфікованого зазначення походження товару та (або) права на його використання” стосується положення про право на реєстрацію, заявки на реєстрацію, експертизи заявки, відкликання заявки, оскарження рішення за заявкою, реєстрації, видачі свідоцтва, реєстрації кваліфікованого зазначення походження товару в інших державах;
 - розділ IV присвячений правам та обов’язкам, що впливають із реєстрації кваліфікованого зазначення походження товару та (або) права на його використання;
 - розділ V визначає порядок визнання недійсною та припинення правової охорони кваліфікованого зазначення походження товару та (або) права на використання цього зазначення;
 - розділ VI „Захист прав на використання зазначення походження товару” містить положення про порушення прав, способи захисту прав, державне мито і збори;
 - розділ VII містить прикінцеві положення;
 - *Правила складання, подання та проведення експертизи заявки на реєстрацію зареєстрованого кваліфікаційного походження товару та (або) права на використання зареєстрованого кваліфікаційного зазначення походження товару*, затверджені наказом МОНУ 17.09.2001 р. за № 598.

Національні джерела правової охорони нетрадиційних результатів інтелектуальної діяльності:

- Глава 38 „Право інтелектуальної власності на наукове відкриття” ЦК, яка визначає поняття наукового відкриття (ст. 457) та право на нього (ст. 458);
- Глава 40 „Право інтелектуальної власності на компонування інтегральної мікросхеми” ЦК (статті 471-480), яка охоплює наступне:
 - придатність компонування ІМС для набуття прав ІВ на нього (ст. 471);
 - засвідчення набуття прав ІВ на компонування ІМС (ст. 472);
 - суб’єкти права ІВ на компонування ІМС (ст. 473);
 - майнові права на компонування ІМС (ст. 474);
 - дострокове припинення чинності майнових прав на компонування ІМС (ст. 476);
 - правові наслідки закінчення строку чинності виключних майнових прав на компонування ІМС (ст. 477);
 - відновлення чинності достроково припинених виключних майнових прав на компонування ІМС (ст. 478);
 - визнання прав ІВ на компонування ІМС недійсними (ст. 479);
 - право попереднього користувача на компонування ІМС (ст. 480);
- ЗУ від 05.11.1997 р. за № 621/97-ВР „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем”, що складається з 8 розділів:
 - у розділі I „Загальні положення” наведено визначення термінів, повноважень Держдепартаменту ІВ у сфері охорони прав на топографії ІМС, права іноземців і осіб без громадянства;
 - розділ II „Надання прав на топографію ІМС” визначає умови надання правової охорони та охороноздатності топографії ІМС;
 - розділ III „Право на реєстрацію топографії ІМС” регламентує права автора, роботодавця та першого заявника;
 - розділ IV „Порядок реєстрації топографії ІМС” містить положення про заявку на реєстрацію, дату подання та експертизи заявки, реєстрацію, публікацію відомостей про реєстрацію і видачу свідоцтва, оскарження рішення за заявою;
 - розділ V присвячений правам і обов’язкам, що впливають із реєстрації топографії ІМС, діям, які не визнаються порушенням прав на зареєстровану топографію ІМС та використання зареєстрованої топографії ІМС без дозволу власника прав на неї;
 - розділ VI „Визначення реєстрації топографії ІМС недійсною” містить умови, за яких можливе таке визнання;
 - розділ VII „Захист прав” визначає, що є порушенням прав власника зареєстрованої топографії ІМС і способи захисту прав;
 - розділ VIII містить прикінцеві положення про державне мито і збори, охорону прав на топографії ІМС в іноземних державах, державне стимулювання створення і використання топографій ІМС та дату введення в дію Закону;
- *Нормативно-правові акти Держдепартаменту України з питань ІВ та МОНУ* (інструкції, положення, правила щодо топографій ІМС);

– Глава 42 „Право інтелектуальної власності на сорт рослин, породи тварин” ЦК (статті 485-488), яка складається з 4 статей:

- види прав ІВ на сорт рослин, породи тварин (ст. 485);
- суб’єкти права ІВ на сорт рослин, породи тварин (ст. 486);
- майнові права ІВ на сорт рослин, породи тварин, засвідчені патентом (ст. 487);
- строк чинності майнових права ІВ на сорт рослин, породи тварин (ст. 488);

– ЗУ від 21.04.1993 р. за № 3116-ХІІ (у редакції від 17.01.2002 р.) „Про охорону прав на сорти рослин”, що складається з 9 розділів:

- розділ I „Загальні положення” дає визначення термінів, характеризує законодавство України про права на сорти рослин, сферу застосування закону, застосування норм міжнародних договорів, права іноземців та осіб без громадянства, повноваження Кабінету Міністрів України у сфері охорони прав на сорти рослин та центрального органу виконавчої влади у сфері ІВ, а також повноваження й обов’язки центрального органу виконавчої влади з питань сільського господарства і продовольства та установи у сфері охорони прав на сорти рослин;

- розділ II „Умови набуття прав на сорти рослин” визначає права на сорти рослин, критерії охороноздатності сорту, умови державної реєстрації, назву сорту рослин та придатність останнього для поширення в Україні;

- розділ III „Порядок набуття прав на сорт рослин” регламентує загальні положення порядку набуття прав на сорт рослин, права селекціонера (автора сорту), роботодавця, правонаступника, першого заявника, заявку на сорт, а також визначає дату подання заявки, право на пріоритет заявки, конфіденційність, відкликання, експертизу заявки – формальну, кваліфікаційну, експертизу назви сорту, державне випробування сорту, заперечення третіх осіб щодо реєстрації сорту, рішення за заявкою, тимчасову правову охорону, державну реєстрацію сорту і права на сорт, публікацію внесених до реєстру відомостей, видачу документів про права на сорт, оскарження рішення про заявку;

- розділ IV „Права та обов’язки, пов’язані з сортом рослин” регламентує особисте немайнове право авторства на сорт рослин, право на поширення сорту в Україні, майнове право власника сорту, передання (відчуження) майнового права на сорт, передання права на використання сорту, строк чинності патенту та майнового права власника сорту, збір за підтримання чинності права на сорт, примусову ліцензію на використання сорту, дії, які не визнають порушенням майнового права власника сорту, право попереднього користування і право на відновлення прав на сорт, обмеження виключного права та обов’язки власника сорту, обов’язки щодо використання назви сорту;

- розділ V „Припинення чинності майнового права на сорт та визнання його недійсним” присвячений зазначеним положенням, а також відмові від майнового права на сорт;

- розділ VI „Захист прав на сорт рослин” містить положення про порушення прав на сорт, суперечки, що вирішують у судовому порядку, відповідальність за порушення прав на сорт;

- розділ VII „Заключні положення” включає статті про державне мито та збори, державне стимулювання та створення нових сортів;

- розділ VIII „Перехідні положення” регламентує правовий статус патентів, виданих до введення в дію Закону, чинність виданих до набуття чинності цим Законом авторських свідоцтв, особливості незавершеної до набрання чинності цим Законом експертизи заявки про видачу патенту на сорт рослин;

- прикінцеві положення викладені у розділі IX;

- *Нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади у сфері ІВ та з питань сільського господарства і продовольства* (положення, правила щодо сортів рослин, порід тварин);

- *Глава 41 „Право інтелектуальної власності на раціоналізаторську пропозицію” ЦК*, яка складається з 4 статей:

- поняття та об’єкти раціоналізаторської пропозиції (ст. 481);

- обсяг правової охорони раціоналізаторської пропозиції (ст. 482);

- суб’єкти права ІВ на раціоналізаторську пропозицію (ст. 483);

- права суб’єктів права ІВ на раціоналізаторську пропозицію (ст. 484);

- *Тимчасове положення про правову охорону об’єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні*, затверджене Указом Президента України від 18.09.1992 р. за № 479/92;

- *Положення про свідоцтво на раціоналізаторську пропозицію*, затверджене наказом Держпатенту від 04.09.1995 р. за № 323/859;

- *Глава 46 „Право інтелектуальної власності на комерційну таємницю” ЦК* (ст. 505-508), в якій знайшли втілення такі поняття, як:

- комерційна таємниця (ст. 505);

- майнові права ІВ на комерційну таємницю (ст. 506);

- охорона комерційної таємниці органами державної влади (ст. 507);

- строк чинності права на комерційну таємницю (ст. 508);

- *Глава 4 „Правомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці в Україні” ЗУ „Про захист від недобросовісної конкуренції”*, де до видів недобросовісної конкуренції віднесені такі дії, як неправомірне збирання комерційної таємниці (ст. 16), розголошення комерційної таємниці (ст. 17), схилення до розголошення комерційної таємниці (ст. 18), неправомірне використання комерційної таємниці (ст. 19);

- *Ст. 30 „Інформація з обмеженим доступом” ЗУ „Про інформацію”*, відповідно до якої конфіденційною інформацією є відомості, які знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюється за їхнім бажанням відповідно до передбачених ними умов.

Громадяни, юридичні особи, які володіють інформацією професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого характеру, одержаною за власний кошт або такою, що є предметом їхнього професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого інтересу і не

порушує передбаченої законом таємниці, самостійно визначають режим доступу до неї, включаючи належність її до категорії конфіденційної, та встановлюють до неї систему (способи) захисту;

– Ст. 30 про охорону комерційної таємниці *ЗУ „Про підприємства в Україні”*;

– Статті 57, 67, 68, 68 (1), 148 (6), 148 (7) про захист секретів *Кримінального Кодексу України*;

– Законодавчі акти про охорону права ІВ (*ЗУ „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”*, *ЗУ „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем”*);

– *Нормативно-правові акти Держпатенту України* (положення, інструкції, порядки щодо об’єктів промислової власності, які становлять державну таємницю).

Система національних джерел авторського та суміжного права:

– *Конституція України*, ст. 54 якої відносить авторське право до прав, свобод та обов’язків людини і громадянина;

– *Глава 36 „Право інтелектуальної власності на літературний, художній та інший твір (Авторське право)” ЦК* (статті 433-448), до якої увійшли положення про:

- об’єкти авторського права (ст. 433);
- твори, які не є об’єктами авторського права (ст. 434);
- суб’єкти авторського права (ст. 435);
- співавторство (ст. 436);
- виникнення авторського права (ст. 437);
- особисті немайнові права автора (ст. 438);
- забезпечення недоторканості твору (ст. 439);
- майнові права ІВ на твір (ст. 440);
- використання твору (ст. 441);
- опублікування твору (випуск твору у світ) (ст. 442);
- використання твору за згодою автора (ст. 443);
- випадки правомірного використання твору без згоди автора (ст. 444);
- право автора на плату за використання його твору (ст. 445);
- строк чинності майнових прав ІВ на твір (ст. 446);
- правові наслідки закінчення строку чинності майнових прав ІВ на твір (ст. 447);

• право автора на частку від суми продажу оригіналу твору (ст. 448);

– *Глава 37 „Право інтелектуальної власності на виконання, фонограму, відеограму та програму (передачу) організації мовлення (Суміжні права)” ЦК* (статті 449-456), до якої увійшли наступні положення:

- об’єкти суміжних прав (ст. 449);
- суб’єкти суміжних прав (ст. 450);
- виникнення суміжних прав (ст. 451);
- майнові права ІВ на об’єкт суміжних прав (ст. 452);
- використання виконання (ст. 453);
- використання фонограми, відеограми (ст. 454);

- використання передачі (програми) організації мовлення (ст. 455);
- строки чинності суміжних майнових прав (ст. 456);
- *ЗУ від 23.12.1993 р. „Про авторське право та суміжні права”* (у редакції від 11.07.2001 р.), що складається з 6 розділів:
 - розділ I „Загальні положення” (статті 1-6) розкриває основні поняття, використані в Законі, склад українського законодавства про авторське право і суміжні права, визначає сферу дії Закону, повноваження установи у сфері охорони авторського права та суміжних прав, застосування правил міжнародного договору, а також права іноземних осіб і осіб без громадянства;
 - розділ II „Авторське право” (статті 7-34), в якому визначені суб’єкти й об’єкти авторського права, а також об’єкти, які не охороняють, розглянуто питання охорони авторського права на частини твору, виникнення і здійснення авторського права, авторського права і права власності на матеріальний об’єкт, в якому втілено твір, співавторства. Детально окреслені особисті немайнові і майнові права автора, авторського права на службові, аудіовізуальні твори, комп’ютерні програми, збірники та інші складені твори, авторські права перекладачів і авторів інших похідних творів, перелічено випадки вільного використання об’єктів авторського права, розкрито право доступу до твору образотворчого мистецтва та право слідування, визначено строк дії авторського права, механізм переходу авторського права у спадщину і переходу творів у суцільне надбання, а також способи передання майнових прав;
 - розділ III „Суміжні права” складається з 9 статей, присвячених об’єктам і суб’єктам суміжних прав (статті 35-36), виникненню і здійсненню суміжних прав (ст. 37), особистим немайновим і майновим правам суб’єктів суміжних прав та обмеженню їхніх майнових прав (статті 38-42), використанню фонограм і відеограм, опублікованих з комерційно-метою (ст. 43) та строку дії суміжних прав (ст. 44);
 - розділ IV „Управління майновими правами суб’єктів авторського права і суміжних прав” (статті 45-49) присвячений способам управління майновими правами, управлінню майновими правами через повіреного, забезпеченню колективним управлінням майновими правами, діяльності організацій колективного управління;
 - розділ V „Захист авторського права і суміжних прав” (статті 50-53) містить норми, що розкривають поняття порушення авторського права і суміжних прав, а також порядок, способи їхнього захисту та забезпечення реалізації відповідних способів;
 - розділ VI містить прикінцеві положення;
- *ЗУ від 23.03.200 р. „Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп’ютерних програм, баз даних”* у редакції від 10.07.2003 р.;
- Ст. 9 *Основ законодавства про культуру від 14.02.1992 р.*, присвячена праву ІВ;
- Ст. 36 *ЗУ від 21.12.1993 р. „Про телебачення і радіомовлення”*, в якому визначено авторське право телерадіоорганізацій;

– ЗУ від 05.06.1997 р. „Про видавничу справу”, де визначено, що дотримання норм авторського права є обов’язком видавців;

– ЗУ від 07.10.1997 р. „Про професійних творчих працівників і творчі спілки”, в якому держава гарантує професійний і соціальний захист членам творчих спілок, захист їхніх авторських прав;

– ЗУ від 13.01.1998 р. „Про кінематографію”, який регулює відносини, що виникають у процесі виробництва і використання фільму як об’єкта авторського права;

– ЗУ від 20.05.1998 р. „Про архітектурну діяльність”, розділ IV якого присвячений авторському праву на твори архітектури;

– Ст. 179 *Кримінального кодексу України*, статті 51², 164⁶, 164⁷, 164⁸ *КОАП України*, які передбачають кримінальну й адміністративну відповідальність за порушення авторських і суміжних прав;

Окремі норми відносно ІВ містяться також і в інших законах України. У разі необхідності врегулювання суперечок щодо прав на об’єкти ІВ між фізичними особами України й іноземних держав, верховенство перед національними законами мають міжнародні договори, до яких приєдналася Україна.

3.4. Державна система правової охорони інтелектуальної власності

Структура державної системи правової охорони ІВ наведена на рис. 3.3 [29, с. 34].

За здійснення політики в сфері ІВ в Україні відповідає МОНУ. Виконання конкретних функцій у цій сфері МОНУ делегувало Держдепартаменту ІВ (Патентному відомству), створеному відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 04.04.2000 р. за № 601 як орган державного управління. Зокрема, відповідно до визначених Положенням завдань Держдепартамент ІВ:

– забезпечує функціонування системи експертизи заявки на об’єкти ІВ;

– здійснює державну реєстрацію та ведення державних реєстрів, що стосуються об’єктів ІВ;

– видає в установленому порядку охоронні документи на об’єкти ІВ;

– здійснює реєстрацію договорів про передачу прав на об’єкти ІВ, які охороняються на території України та ліцензійних договорів;

– координує діяльність з передачі прав на об’єкти ІВ, у т.ч. створені повністю або частково за рахунок державного бюджету; організовує розгляд заяв і скарг про видачу охоронних документів на об’єкти ІВ, а також інших звернень юридичних і фізичних осіб з питань ІВ.

Держдепартамент ІВ проводить єдину державну політику у сфері охорони прав на об’єкти ІВ, здійснює роботи з удосконалення законодавчої і нормативної бази, міжнародної співпраці, забезпечує умови для введення ІВ до господарського обігу, підготовки і підвищення кваліфікації фахівців в сфері ІВ, взаємодії з громадськими організаціями. До сфери його управління включено:

– Державне підприємство (ДП) „Український інститут промислової власності (Укрпатент);

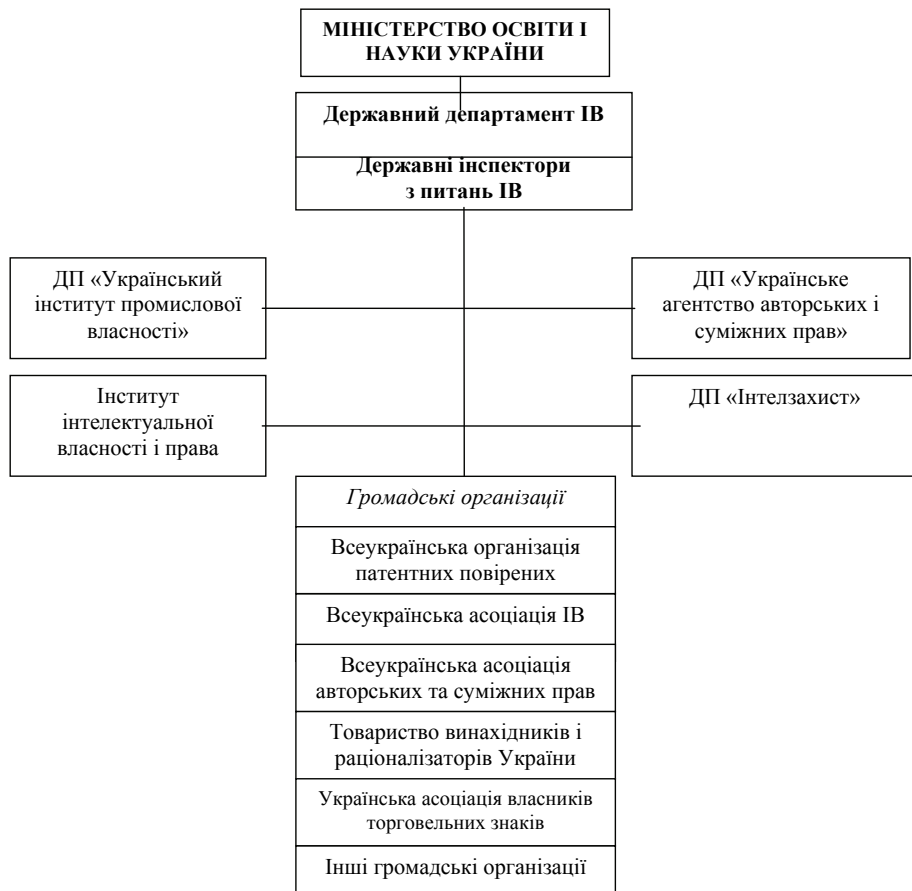


Рис. 3.3. Структура державної системи правової охорони інтелектуальної власності

- ДП „Українське агентство авторських і суміжних прав”;
- Інститут інтелектуальної власності і права;
- ДП „Інтелзахист”;
- підрозділи державних інспекторів із питань ІВ.

Головною функцією Укрпатенту є здійснення експертизи заявок на об'єкти промислової власності, тобто тут здійснюється експертиза поданих заявниками матеріалів на предмет відповідності умовам правової охорони і надається експертний висновок. Проте охоронний документ (патент або свідоцтво) видає Держдепартамент ІВ. Укрпатент має філіал, що надає інформаційні послуги, здійснює патентний пошук.

Головною функцією Українського агентства з авторських і суміжних прав є *колективне управління правами авторів*. За бажанням автора здійснюється підготовка до державної реєстрації об'єктів авторського і суміжного права та видача автору охоронного документа – свідоцтва. Важливою функцією даного відомства є надання допомоги авторам щодо захисту їх прав у разі порушення.

Інститут інтелектуальної власності і права виконує функцію *підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації фахівців в сфері ІВ*. Тут можна отримати другу вищу освіту на базі бакалавра за фахом „Інтелектуальна власність”. Інститут також підвищує кваліфікацію патентних повірених, патентознавців, професійних оцінювачів прав на об'єкти ІВ, державних службовців тощо.

ДП „Інтелзахист” займається питаннями *боротьби з порушеннями прав на об'єкти ІВ*, причому більшою мірою суміжними правами.

Головним завданням державних інспекторів з питань ІВ є попередження правопорушень в сфері ІВ. Інспектори – це уповноважені представники Держдепартаменту ІВ в регіонах України.

Громадські організації безпосередньо опікуються питаннями ІВ, з ними тісно співпрацює Держдепартамент ІВ. Всеукраїнська асоціація ІВ має міжвідомчий характер та сприяє доведенню існуючих у сфері ІВ проблем до відома законодавчої і виконавчої гілок влади. Особливе місце займає Всеукраїнська асоціація патентних повірених України, фахівці якої здійснюють патентування вітчизняних винаходів за кордоном і, навпаки надають кваліфіковані послуги фізичним і юридичним особам з питань правової охорони, використання, захисту прав ІВ. Товариство винахідників і раціоналізаторів України займається популяризацією винахідницької діяльності, надає винахідникам і раціоналізаторам посильну допомогу. Українська асоціація власників товарних знаків займається інтересами правовласників знаків. Існують також й інші громадські організації в сфері ІВ.

Слід наголосити, що ІВ – одна з основоположних і необхідних умов для економіки, що базується на знаннях, у контексті інституційного будівництва і створення матеріальних благ. Ідеї можуть робити внесок в економічний розвиток тоді, коли інновації, отримані внаслідок цих ідей, трансформуються в економічні активи через механізми системи ІВ.

Контрольні запитання та завдання

1. Охарактеризуйте класифікацію об'єктів права ІВ з точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників. Яка з них, на Ваш погляд, є найбільш вдалою?

2. Дайте визначення поняттям: „патентне право”, „авторське право”, „суміжне право”.

3. Які Ви знаєте об'єкти промислової власності? Які з них спрямовані на створення конкурентноздатної продукції?

4. Назвіть найважливіші об'єкти патентного права. Яка існує різниця між ними?

5. Перелічіть засоби індивідуалізації товарів і послуг. Який з них дозволяє відрізнити подібні товари (послуги) ?
6. Які результати творчої діяльності людини належать до об'єктів авторського і суміжного права? У чому полягають розбіжності між ними?
7. Назвіть суб'єктів права ІВ.
8. Якими національними законодавчими актами регулюються правовідносини в сфері ІВ?
9. Які складові системи ІВ в Україні Ви знаєте?
10. Які функції виконує Патентне відомство України?

Завдання до самостійної роботи

1. Проаналізуйте процес класифікації об'єктів права ІВ у міжнародній та національній правовій практиці.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які з перерахованих об'єктів права ІВ не належать до об'єктів промислової власності?

- а) комерційна таємниця;
- б) винахід;
- в) корисні моделі.

2. Які з перерахованих об'єктів права ІВ не належать до об'єктів патентного права?

- а) сорти рослин;
- б) промислові зразки;
- в) комп'ютерні програми.

3. Якому з об'єктів промислової власності властива охорона його технічної суті?

- а) корисна модель;
- б) промисловий зразок;
- в) знак для товарів і послуг.

4. Яке позначення об'єкта промислової власності дозволяє відрізнити аналогічні або подібні товари (послуги)?

- а) торговельна марка;
- б) фірмове найменування;
- в) географічне позначення.

5. Які з наведених об'єктів ІВ не належать до об'єктів авторського права?

- а) літературні, наукові та художні твори;
- б) бази даних;

в) фонограми.

6. Які з перелічених об'єктів ІВ не належать до об'єктів суміжного права?

- а) комп'ютерні програми;
- б) виконання;
- в) програми організацій мовлення.

7. Якому законодавчому акту належить верховенство права у випадку врегулювання спорів, що виникли між громадянами України та іноземних держав у сфері ІВ?

- а) конституції України;
- б) міжнародним договорам, до яких приєдналася Україна;
- в) цивільному кодексу України.

8. Яку головну функцію виконує Український інститут промислової власності?

- а) здійснення експертизи заявок на об'єкт промислової власності;
- б) видача охоронного документа.

9. Який з об'єктів промислової власності дозволяє відрізнити одне підприємство від іншого?

- а) торговельна марка;
- б) географічне зазначення;
- в) фірмове найменування.

10. Який з об'єктів права ІВ визнається надбанням усього людства, а за його автором визнаються права авторства і пріоритету?

- а) винахід;
- б) наукове відкриття;
- в) ноу-хау.

11. Який з перелічених об'єктів патентного права є результатом зовнішнього вигляду виробу?

- а) винахід;
- б) промисловий зразок;
- в) корисна модель.

12. Сутність якого з об'єктів патентного права полягає у новому комбінуванні пристрою?

- а) винахід;
- б) промисловий зразок;
- в) корисна модель.

13. Які з перелічених товарних знаків мають привабливість

незалежно від маркованих ними товарів?

- а) знамениті знаки;
- б) звичайні знаки;
- в) загальновідомі знаки.

14. Який з перелічених товарів не є географічним зазначенням?

- а) вода питна „Боржомі”;
- б) київський торт;
- в) вода питна „Кюяльник”.

15. До якого з нижченаведених понять входить іміджеві складова?

- а) товарний знак;
- б) бренд.

16. Який з об'єктів ІВ визначають як „не захищені охоронними документами та не оприлюднені повністю чи частково знання або досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного чи фінансового характеру, що застосовується у фаховій діяльності та становить комерційну або службову таємницю”?

- а) раціоналізаторська пропозиція;
- б) ноу-хау.

17. Які права стосуються творчої діяльності авторів, які створюють твори, що можуть бути виконані, записані, включені в передачу ефірного чи кабельного мовлення?

- а) авторські права;
- б) суміжні права;
- в) патентні права.

18. Кому належать особисті немайнові права на твір, створений у порядку службового доручення?

- а) автору;
- б) роботодавцю.

19. Чи можуть бути суб'єктами авторського права автори похідних творів та збірників?

- а) так;
- б) ні.

20. Який з об'єктів ІВ виявляє раніше невідомі явища, властивості і закономірності тих чи інших об'єктів матеріального світу?

- а) винахід;
- б) наукове відкриття;
- в) корисна модель.

Історія винаходів. У 1653 р. Ренуар де Вілайе, засновник Паризької міської пошти, винайшов **поштові скриньки**, які були розташовані на основних вулицях Парижу. Їхня кількість зростає з 6 у 1692 р. до 500 у 1780 р. Через деякий час вони розповсюдились й по інших містах. За дозволом Людовика XIV Ренуар де Вілайе організував у 1653-1654 рр. регулярну **міську поштову службу в Парижі** – „малу пошту” (на відміну від державної „великої пошти”), першу відому в історії місцеву пошту, яка пересилала і доставляла кореспонденцію в межах міста і проїснувала до 1660 р.

Окрім введення поштових скриньок, Ренуар де Вілайе випустив стрічкоподібні квитки з оплати поштового збору ціною в 1 су, якими обгортали поштові відправлення і на яких стояв особливий штемпель Ренуара де Вілайе, а також слова: „сплачено, ...дня, року 1653 (1654)”. Ці білети вважаються прообразами сучасних **поштових марок**.

1.10.1869 р. були вперше випущені **поштові листівки**. Саме в цьому році професор політекономії Венської військової академії Імануїл Герман запропонував дешевий спосіб листування – відкритий лист, за розміром стандартного конверту з удрукованою маркою і вартістю в 2 крейцера. До кінця 1869 р. в Австрії було продано 3 млн. листівок.

Історія винаходів. Згідно деяким джерелам Фердинанд Дербіст, який був учасником іезуїтської місії у Китаї, побудував у 1672 р. першу **машину на паровій тязі**. Швейцарський винахідник Франсуа Ісаак де Ріваз створив перший двигун внутрішнього згорання, що споживав суміш водню і кисню. Так з'явився перший у світі транспортний засіб на водні. Дизайн його не користувався великим успіхом на відміну від пристроїв Самуеля Брауна, Самуеля Морі, Етьєн Лєнуар. Автомобіль з бензиновим карбюраторним двигуном був побудований у Німеччині Карлом Бенцем (Karl Benz) у 1885 р., наступного року він запатентував свій винахід. Незважаючи на те, що у цей же час над подібними розробками працювали Готтліб Даймлер, Вільгельм Майбах і Зігрфрід Маркус, саме Бенц вважається батьком сучасного автомобіля. До 1893 р. було побудовано 25 приладів Бенца, доки не з'явилася його перша чотириколісна модель. У 1892 р. Рудольф Дизель (Rudolf Diesel) отримав патент на новий „раціональний двигун внутрішнього згорання”, а в 1897 р. створив перший дизельний двигун. У 1895 р. Селден отримав патент на двотактний двигун, що на той момент було важливою подією у США. Десятиріччями змагалися між собою парові, електричні і бензинові автомобілі, але в результаті переміг таки бензиновий двигун, що зайняв домінуючу позицію на дорогах у 1910 р.

Широка лінія доступних автомобілів пов'язана з діяльністю Ренсом Олдса (Ransom Olds) і його компанії Oldsmobile у 1902 р. Цю ідею пізніше розширив Генрі Форд (Henry Ford) у 1910 рр. Автомобільна промисловість не просто йшла вперед, вона розвивалась гігантськими темпами, тому що більшість виробничих компаній намагались звернути на себе увагу громадськості. Починаючи з 1920 р. автомобілі стають, передусім, предметом споживання, а не цілком наукових досліджень. Маючи за головну мету завоювати покупця, компанії почали об'єднуватися щодо виробництва спільних моделей. Першим радянським автомобілем став АМО Ф-15, згодом перейменованій у ЗИЛ. Цікаво, що для радянського автопрому властиві декілька культових моделей під такими марками, як „Победа”, „Волга” тощо. Сучасна автомобільна індустрія відрізняється стрімким розвитком.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАВ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

4.1. Мета і сутність правової охорони інтелектуальної власності

ІВ є досить гострою проблемою сучасного суспільства у зв'язку з великою кількістю випадків неправомірного використання результатів інтелектуальної діяльності, охоронюваних законом. Тому наявність ефективної її правової охорони визнана важливою умовою динамічного розвитку економіки будь-якої країни. Охорона результатів інтелектуальної діяльності здійснюється у зв'язку з їх ринковою цінністю; залученням їх до ринкового обігу, що потребує специфікації відповідних прав власності. Поза системою ринкових відносин така охорона є неможливою і недоцільною. За сучасних умов охорона прав ІВ та подальший їх захист є найважливішою інституцією регулювання відносин у цій сфері.

Світовий досвід доводить, що *ефективний механізм охорони прав ІВ* [8, с. 272]:

- є важливим елементом економічної політики, спрямованої на стимулювання та розвиток наукових досліджень, упровадження інновацій та прискорення НТП;

- сприяє залученню інвестицій до інноваційних проєктів, зростанню зайнятості, підвищенню економічного добробуту населення тієї чи іншої країни;

- стимулює розвиток міжнародної торгівлі, відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності національних економік у глобальному ринковому середовищі;

- перетворюється на глобальну проблему, пов'язану з економічною безпекою окремих держав, що вимагає стратегічних підходів до її вирішення на наднаціональному рівні.

Необхідність охорони і захисту прав ІВ зумовлена такими потребами:

- забезпечення інтересів творців шляхом надання їм обмежених у часі прав щодо контролю над використанням власних творів;

- стимулювання творчої інтелектуальної праці, заохочення творчої активності та впровадження її результатів у інтересах соціально-економічного прогресу суспільства;

- активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження досягнень НТП та нововведень у всі сфери суспільного життя;

- створення цивільного ринкового середовища, надійного захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, пов'язаної з неправомірним використанням об'єктів ІВ;

- захисту економічної безпеки держав за умов глобалізації світогосподарського розвитку, створення сприятливих умов для трансферу нових технологій;

– поширення інформації, уникнення втрат внаслідок дублювання зусиль, спрямованих на пошук шляхів вирішення нагальних науково-технологічних та соціально-економічних проблем;

– захисту інтересів суспільства щодо вільного доступу до світової інтелектуальної скарбниці.

Важливо зазначити, що на відміну від традиційних економічних благ результати інтелектуальної праці не можуть бути захищені від використання третіми особами на підставі одного лише володіння ними. Після того, як інтелектуальні продукти, не забезпечені спеціальною правовою охороною з боку держави, стають відомі суспільству, творці не в змозі здійснити контроль за їх використанням. Суттєвим є також той факт, що при високій вартості та значних ризиках, які несуть розробники інтелектуальних продуктів, вартість тиражування та підробки цих продуктів є порівняно низькою. Відтак формування інституту охорони та захисту прав ІВ є важливою закономірністю розвитку інформаційного суспільства.

Способи охорони прав на об'єкти ІВ відрізняються від таких для матеріальних об'єктів. Якщо матеріальний об'єкт власності досить помістити під «замок» або приставити до нього охоронця, то для охорони об'єктів ІВ такі способи не придатні. *Основним способом охорони об'єктів ІВ є видача автору або іншому суб'єкту права ІВ охоронного документа: патенту, свідоцтва* [29]. Охорона, що надається ІВ законами України, сприяє: збільшенню кількості винаходів і рацпропозицій; зростанню інвестицій; розвитку науково-дослідної діяльності, що приводить до технічного прогресу; поліпшенню якості промислової продукції; підвищенню культурного рівня громадян. *Суть охорони прав на об'єкти ІВ полягає в тому, що автор (розробник) об'єкту або інша визнана законом особа отримує від держави виключні права на створений об'єкт ІВ на певний період часу.* Виключні права – це абсолютні права на нематеріальний об'єкт. Вони виконують для нематеріальних об'єктів ту саму функцію, що й право власності для матеріальних об'єктів, хоча вона й не вичерпує значення першого. Ці права регламентуються охоронним документом, що видається власнику об'єкта ІВ. Автор, що одержав патент або свідоцтво (охоронний документ), відчуває себе впевнено, оскільки його права охороняються законом. Тепер він може розкрити даний винахід для широкого кола осіб на предмет використання ними цього об'єкту на законних підставах. Якби автор не мав охоронного документа, то він, швидше за все, не розкрив би свій винахід, ніхто не міг би користуватися ним і предмет винаходу залишився невідомим. Крім того, закріплене охоронним документом привласнення особистих (немайнових), а також майнових прав сприяє використанню об'єкта ІВ, і це можливо єдиний спосіб отримання вигоди автором в результаті використання об'єкта ІВ самостійно з отриманням переваг перед конкурентами або шляхом дозволу третім особам використовувати об'єкт ІВ за ліцензійні платежі.

Необхідно розрізняти:

1) **охорону прав ІВ** – встановлення системи правових норм, що регулюють відносини з приводу створення і використання об'єктів ІВ;

2) **захист прав ІВ** – сукупність заходів, спрямованих на визнання та відновлення прав ІВ у випадку їх порушення.

Ці дві дії мають різні цілі і здійснюються різними організаційними структурами. Охороною (оформленням прав з видачею охоронного документа) займаються патентні органи, а захистом (у разі порушення цих прав) – адміністративні і судові органи.

На думку вітчизняних дослідників, у еволюції сучасного інституту охорони та захисту прав ІВ можна виокремити такі тенденції:

- поширення режиму охорони прав ІВ на нові об'єкти та нетрадиційні сфери їх застосування;
- посилення режиму правової охорони та захисту ІВ;
- впровадження більш жорстоких покарань за порушення виключних прав;
- спрощення процедури отримання правової охорони об'єктів ІВ;
- лібералізація відносин щодо використання результатів інтелектуальної діяльності, профінансованої за рахунок державного бюджету, спеціальних цільових фондів;
- інтенсифікація міжнародного співробітництва в галузі охорони прав ІВ, в т.ч. у напрямку вирішення проблем, пов'язаних з глобалізацією економіки.

4.2. Охорона прав на об'єкти промислової власності

Найважливішим механізмом захисту ІВ нині виступає патентна система, покликана забезпечити баланс інтересів суспільства і творців таких об'єктів промислової власності, як винаходи, корисні моделі, промислові зразки тощо. В основі цієї системи лежить патентне право, яке за своєю природою є виключним правом, що належить до науково-технічної сфери творчої інтелектуальної діяльності. **Патентне право характеризується:**

- *територіальним принципом охорони*, згідно з яким патент видається відповідно до національного законодавства і всі пов'язані з ним права географічно обмежені кордонами країни чи регіону;
- *видачею патентними органами відповідно до передбаченої законом процедури спеціального охоронного документа* (патенту, свідоцтва), який діє протягом певного терміну, по закінченні якого об'єкт ІВ переходить у суспільну власність.

Таким чином, продукти людської творчості перетворюються на об'єкти патентного права у випадках, пов'язаних з прикладними аспектами використання результатів науково-технічних досліджень за умов об'єктивної ймовірності створення ідентичних об'єктів різними особами незалежно одна від одної, що викликає необхідність формальної процедури встановлення пріоритету (першості) творця того чи іншого інтелектуального продукту.

Статистика засвідчує тенденцію до постійного зростання кількості патентних заявок у різних країнах. Відтак патентний захист перетворюється на стратегічну мету як окремих компаній, так і держави в цілому. На сьогодні лідером в галузі патентування є США, Західна Європа, Японія. Наприклад, на

Японію та Німеччину нині припадає більше 60% виданих у світі патентів [8, с. 278]. Водночас значення патентного захисту є різним для різних галузей промисловості. Так, патентний захист відіграє надзвичайно важливу роль у фармацевтичній галузі, однак в електронній промисловості, де життєвий цикл продукції є відносно коротким, більш поширеним є засекречування інформації. Американські фахівці зазначають, що в США провідні компанії намагаються отримати патенти з метою: блокування конкуренції; отримання роялті; зміцнення свого становища лідерів; здійснення перехресного ліцензування; активного просування своїх товарів на ринок. За цих умов **патентування виконує дві основні функції**:

1) *оборонну*, спрямовану на захист від конкурентів завойованих сегментів ринку;

2) *агресивну*, спрямовану на завоювання нових сегментів ринку.

Основні принципи патентного права [8, с. 279]:

1) надання правової охорони лише тим об'єктам ІВ, які офіційно визнані патентоспроможними на основі критеріїв новизни, неочевидності та промислової придатності;

2) „патентна чистота” об'єктів промислової власності, що вимагає використання останніх без порушення патентних прав інших осіб;

3) визнання за власником патенту виключних прав на використання запатентованих об'єктів ІВ та встановлення санкцій за порушення цих прав;

4) узгодження інтересів власників патентів та суспільства в цілому на основі запровадження вилучень зі сфери патентної монополії, продиктованих суспільними потребами.

Відтак право на винахід, корисну модель і промисловий зразок охороняється державою і завіряється патентом. **Патент** (від лат. *patens* – відкритий) – *державний охоронний документ на об'єкт промислової власності, що засвідчує пріоритет та авторство його творця, а також виключні права особи, яка володіє патентом на певній території протягом законодавчо встановленого терміну* [49].

У сучасній науковій літературі сформувались такі **основні економічні концепції патентів**:

– *концепція стимулювання винахідництва*, згідно з якою патентування спонукає винахідників до творчості;

– *концепція розкриття*, згідно з якою патентний захист забезпечує широкий доступ до інформації про винаходи та їх використання, стимулюючи винахідників не тримати в таємниці результати їх творчої праці;

– *концепція розвитку та комерціалізації*, згідно з якою патентування стимулює інвестиції, необхідні для розвитку та комерціалізації ІВ;

– *концепція розвитку перспективних досліджень*, згідно з якою патентування породжує кумулятивний ефект розвитку похідного винахідництва.

Характеризуючи економічну роль патентів, дослідники звертають увагу на такі аспекти: патентування стимулює інтелектуальну творчу діяльність з метою отримання монопольного прибутку (теорія обмеженої монополії

патенту); патентування породжує конкурентні стимули до винахідництва з метою недопущення втрат за умов відсутності інноваційної діяльності (теорія конкретної ролі патенту).

Історія винаходів. 11 липня 1874 р. російський інженер Олександр Лодигін отримав патент на виробництво електричних лампочок.

Енергозберігаючі технології витісняють старі і звичні для нас речі. Поступово припиняється випуск і звичайних ламп накаливання, тих самих, що прослужили людству більше 130 років. Саме їх називали „лампочками Ілліча”, хоча по справедливості, слід було називати „лампочками Лодигіна”. Загалом людство намагалось створити джерела електричного світла і до нього. У XIX ст. у світі вигадували лампочки різних конструкцій. Але на практиці використовувати їх було неможливо. Всі зразки швидко перегорали. І тільки Санкт-Петербурзький вчений знайшов оригінальне рішення: щоб лампа світила довше, він відкачав із колби повітря. Перший експеримент освітлювання такою лампочкою був проведений у 1874 р. у Санкт-Петербурзі, на вулиці Одеській. Лодигіну видали патент і Ломоносівську премію. Його розробкою згодом стали користуватись по всій Європі. В Америці про винахід узнали пізніше. Ознайомившись з російським дивом світла, Томас Едісон зрозумів, що йому більше нічого не залишається, як удосконалити її. Він вигдав спеціальний насос для відкачування повітря із колби і на цю розробку отримав патент. А потім створив завод з виробництва дешевих ламп, що принесло йому популярність і немалі прибутки. О. Лодигін теж намагався в Росії створити підприємство з виробництва лампочок, але прогорів та емігрував до США.

Для оформлення прав на винаходи, корисні моделі і промислові зразки необхідно подати оформлену заявку до Патентного відомства. Для цього вона направляється на адресу Укрпатенту, підлеглого Патентному відомству, де проходить експертизу. Технологічна схема правової охорони об'єктів промислової власності наведена на рис. 4.1:

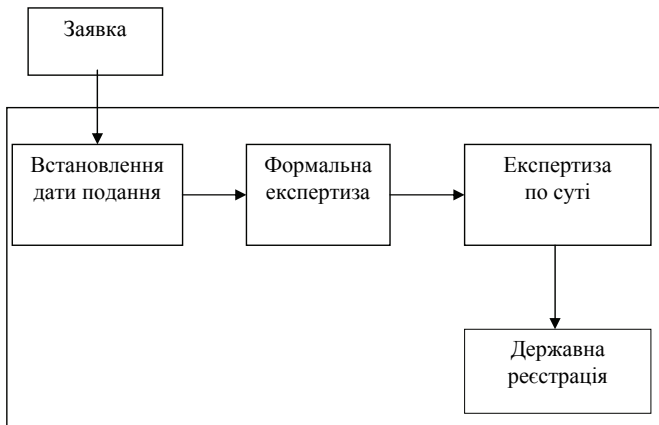


Рис. 4.1. Технологічна схема правової охорони об'єктів промислової власності

Право на подачу заявки, перш за все, має автор. У встановлених законом випадках це право має роботодавець. *Заявка* (сукупність документів, які подаються до Патентного відомства з метою отримання патенту) повинна відповідати *вимогам єдності*, тобто стосуватися одного винаходу, корисної моделі, промислового зразка або їх групи, пов'язаних єдиним винахідницьким задумом. *Датою подання заявки*, за яку сплачується заявочний збір, є *дата одержання установою матеріалів*.

Відповідно до ст. 12 (5) Закону України „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” заявка має містити такі документи [30]:

- заявку на видачу патенту на винахід, корисну модель;
- опис винаходу, корисної моделі;
- формулу винаходу, корисної моделі;
- рисунки (креслення або інші графічні матеріали), якщо на них є посилання в описі;
- реферат.

Відповідно до ст. 11 (4) Закону України „Про охорону прав на промислові зразки” заявка має містити такі документи [30]:

- заявку на видачу патенту на промисловий зразок;
- комплект зображень промислового зразка (виріб, макет), що дають повне уявлення про його зовнішній вигляд;
- опис промислового зразка;
- креслення, схему, карту (якщо необхідно).

Заявка на видачу патенту – прохання про видачу патенту на винахід, корисну модель, промисловий зразок, що містить відомості про них, а також про осіб, зазначених у заявці.

Опис винаходу, корисної моделі, промислового зразка в повному обсязі розкриває їхню суть, дає чітке уявлення про умови патентоспроможності, які пред'являються до кожного з об'єктів.

Формула винаходу – це стисла, вичерпна, словесна характеристика, що містить сукупність усіх його суттєвих ознак і визначає обсяг правової охорони винаходу. Від того, наскільки кваліфіковано, вичерпно і точно її складено, залежить ефективність і дієвість наданої патентом правової охорони.

Реферат винаходу (корисної моделі) – скорочений виклад змісту їхнього опису, що включає назву, характеристику галузі техніки, до якої вони належать і (або) галузь застосування, характеристику суті із зазначенням технічного результату, якого мають досягти.

Рисунки (креслення або інші графічні матеріали) погоджуються з текстом опису й оформлюються у вигляді графічних матеріалів (креслень, схем, графіків, рисунків тощо), фотографій, таблиць, діаграм тощо. Рисунки надають, якщо неможливо проілюструвати опис розробки кресленнями або схемами. Фотографії додають як доповнення до інших графічних матеріалів.

Креслення, схема, карта загального вигляду виробу додаються до заявки на промисловий зразок за необхідності та мають містити додаткову інформацію про заявлене художньо-конструкторське рішення, яка відсутня у фотографіях.

Експертиза заявки має статус науково-технічної експертизи і проводиться закладом експертизи відповідно до закону і правил, встановлених на його основі. Її кінцеві результати, що не вважається відкликаною або не відкликана, відображають в обґрунтованому висновку експертизи за заявкою, яка набирає чинності після затвердження зазначеного висновку установою. На підставі такого висновку установа приймає рішення про видачу патенту або відмову у його видачі. Рішення установи надсилають заявнику, який має право протягом місяця затребувати копії матеріалів щодо розгляду заявки.

Всі патентні заявки перевіряють на їхню відповідність встановленим формальним вимогам. *Формальна (попередня) експертиза* заявки здійснюється по закінченні 2-х місяців від дати її надходження до Патентного відомства за єдиними правилами [30]:

- наявність необхідних документів;
- відповідність заявленої пропозиції об'єктам, які можуть визнані винаходами, корисними моделями, промисловими зразками;
- дотримання вимоги єдності винаходу, корисної моделі, промислового зразка;
- чи не змінюють додаткові матеріали, якщо вони подані (надаються, у разі неможливості без них проведення експертизи, або – виникнення обґрунтованих сумнівів у достовірності будь-яких символів чи елементів, що їх містять матеріали заявки), суть заявленого об'єкта патентного права і чи дотриманий встановлений порядок їх подання;
- правильність класифікації винаходу, корисної моделі, промислового зразка за міжнародною класифікацією;
- дотримання порядку подання заявки через патентного повіреного, включаючи наявність і правильність оформлення довіреності, що засвідчує повноваження патентного повіреного.

Патентний повірений – фахівець, обов'язком якого є виконання за фізичних і юридичних осіб дій, пов'язаних з поданням заявок і одержанням патенту у своїй країні та за кордоном, а також представлення їх інтересів у патентних відомствах, судових та інших інстанціях. Патентні повірені надають такі професійні послуги:

- консультації на початковій стадії роз'яснення і визначення права;
- послуги і представництво на стадії набуття права;
- представництво і консультації на стадії дії права, а також при виникненні конфліктів, пов'язаних з одержанням і (або) охороною прав.

Патентний повірений дає поради і консультації таким категоріям клієнтів: індивідуальним винахідникам; підприємствам (малим, середнім і великим); іноземним клієнтам.

На підставі результатів формальної експертизи можуть бути прийняті такі рішення:

- 1) задоволення заявки (прийняття її для подальшого розгляду): якщо вона стосується розробки, що належить до патентоздатних об'єктів, містить усі необхідні, правильно оформлені документи;

2) відмова у видачі патенту: якщо заявку оформлено на пропозицію, яка не належить до патентоздатних об'єктів.

Патенти на винаходи та промислові зразки видаються лише після проведення *експертизи заявок по суті (патентної експертизи)*, що також здійснюється за єдиними правилами. Під час такої експертизи аналізується і встановлюється відповідність заявленого об'єкта умовам надання правової охорони, що дає підставу для винесення рішення про видачу патенту або мотивованого рішення про відхилення заявки.

Заявник може подати заперечення проти встановлення закладом експертизи дати подання заявки або її визнання неподаною (відкликаною) до Апеляційної палати протягом 2-х місяців від дати одержання ним повідомлення про це.

На підставі рішення про видачу патенту та за наявності документів про сплату державного мита за його видачу і збору за публікації про державну реєстрацію права на винахід, корисну модель, промисловий зразок здійснюють *державну реєстрацію права* на такі об'єкти. Одночасно з реєстрацією права на винахід, корисну модель, промисловий зразок установа *публікує* у своєму офіційному бюлетені визначені нею відомості про державну реєстрацію права на ці об'єкти. Не пізніше 3-х місяців від дати опублікування відомостей про державну реєстрацію прав установа публікує опис патенту, що містить формулу та опис винаходу, корисної моделі, промислового зразка, а також рисунки, на які є посилання в описі винаходу, корисної моделі, і комплект зображень промислового зразка. Після публікації відомостей про державну реєстрацію права на винахід, корисну модель, промисловий зразок будь-яка особа може ознайомитися з матеріалами заявки в порядку, встановленому установою. За ознайомлення з матеріалами заявки сплачується збір.

Видачу патенту здійснює установа в місячний строк після державної реєстрації права на винахід, корисну модель, промисловий зразок. Патент видають особі або особам, які має право на його одержання. Форму патенту та зміст зазначених у ньому відомостей визначає установа.

Порядок оформлення прав на інші об'єкти промислової власності у своїх основних рисах співпадає з порядком оформлення прав на винаходи, корисні моделі промислові зразки та інші об'єкти ІВ, які потребують спеціальної державної реєстрації. Основні характеристики щодо правової охорони окремих об'єктів приведені табл. 4.1:

Таблиця 4.1 – Характеристика окремих об'єктів промислової власності

Об'єкт промислової власності	Об'єкт правової охорони	Критерії охороноздатності	Охоронний документ	Строк охорони (років)
Винахід	Продукт (пристрій, речовина тощо), процес (спосіб), застосування раніше відомого продукту чи процесу за новим призначенням у будь-якій сфері технології, що є змістовним рішенням.	Новизна, винахідницький рівень, промислова придатність	Патент	20

Продовж. табл. 4.1

Корисна модель	Продукт, процес, застосування раніше відомого продукту чи процесу за новим призначенням у будь-якій сфері технології, що є конструктивним рішенням.	Новизна, промислова придатність	Патент	10
Промисловий зразок	Форма, малюнок, розфарбування або їх поєднання, що є естетичним і декоративним рішенням та визначають зовнішній вигляд виробу або його частини у разі окремого виробництва і продажу.	Новизна	Патент	10
Рационалізаторська пропозиція	Матеріальний об'єкт чи процес у будь-якій сфері діяльності, що є технологічним (технічним) або організаційним рішенням.	Місцева новизна (в межах підприємства), корисність у вигляді економічного, технічного, іншого позитивного ефекту	Свідоцтво	Безстроковий в межах підприємства, що його видало
Компонування інтегральних мікросхем	Зображення елементів компонування на матеріальному носії.	Оригінальність	Свідоцтво	10
Торговельна марка (знак для товарів і послуг)	Будь-яке позначення (слова, букви, цифри, зображувальні елементи і т.ін.) або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг) одного виробника від іншого.	Новизна, наявність розрізняльних ознак, відповідність публічному порядку, принципам гуманності й моралі	Свідоцтво	10*
Географічне зазначення	Назва географічного місця, що вживається для позначення товару; графічні зображення, які через свою відомість асоціюються у свідомості споживача з певним місцем.	Правдивість	Свідоцтво	10*
* строк правової охорони може бути продовжений щоразу на 10 років по закінченні попереднього терміну				

*Права на сорти рослин та породи тварин охороняються Законом України „Про охорону прав на сорти рослин ” (2001 р.) та спеціальними правовими актами, що розвивають положення Закону. До ознак охороноздатності сорту рослин, породи тварин відносять *вирішення засобами біології завдання виведення нового сорту рослини або породи тварини, новизну селекційного досягнення, його вирізняльність, однорідність і стабільність*. Об'єктом правової охорони сорту рослин є *клон, лінія, гібрид першого покоління, популяція*, а породи тварин – *порода, породний тип, лінія, сім'я тощо*. Охоронним документом, що закріплює такі права, є *патент*. Урядовий орган державного управління, що діє у складі центрального органу вищої виконавчої влади з питань сільського господарства і продовольства, на підставі*

позитивного рішення експертного органу за наслідками експертизи на патентоспроможність сорту чи породи, здійснює державну реєстрацію сорту, вносячи його в Державний Реєстр сортів або Реєстр порід України. Після реєстрації Урядовий орган впродовж 1-го місяця видає автору (авторам) свідоцтво про авторство на сорт, породу, а заявникові – патент. Відповідно до ст. 488 Цивільного Кодексу України строк чинності виключних майнових прав ІВ на сорт рослин, породу тварин вичерпується через 30 років, а щодо дерев і винограду – через 35 років, що їх підліковують з 1-го січня року, наступного за роком державної реєстрації.

Права на компонування (топографії) інтегральних мікросхем охороняються законом України „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем” (1997 р.). Створення правового режиму компонувань ІМС пояснюється прагненням полегшити становище розробників мікросхем, які вкладаючи великі суми, ризикують не окупити затрати через те, що інша особа скопіює мікросхему. Основною і єдиною юридично значимою ознакою, необхідною для надання компонуванням правової охорони, є *оригінальність*. Компонування ІМС визнають оригінальним, якщо воно не створене шляхом прямого відтворення (копіювання) іншого компонування ІМС, має відмінності, що надають йому нові властивості, і не було відоме в галузі мікроелектроніки до дати подання заявки до установи або до дати його першого використання. Об'єктом правової охорони компонування ІМС є *зображення цього компонування на матеріальному носії*. Охоронним документом, підтверджуючим реєстрацію Установою топографії ІМС і, що закріплює право власності на дану топографію, є *свідоцтво*. Реєстрація здійснюється шляхом занесення Установою топографії в Державний Реєстр України топографій ІМС. Відповідно до ст. 475 Цивільного Кодексу строк чинності виключних майнових прав ІВ на компонування ІМС спливає через 10 років, що підліковуються від дати подання заявки в установленому законом порядку.

Джерелом права щодо охорони *раціоналізаторської пропозиції* є „Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності і раціоналізаторських пропозицій”, затверджене Указом Президента України від 18.09.92 р. Порядок оформлення прав на неї регламентований „Методичними рекомендаціями про порядок складання, подачі і розгляду заяви на раціоналізаторську пропозицію”, затвердженими наказом Державного патентного відомства України від 27.04.95 р. та новим Цивільним кодексом України, що набув чинності з 01.01.2004 р. Для оформлення прав на рацпропозицію автор подає заявку на неї тому підприємству, діяльності якого відповідає пропозиція. Заявка реєструється в журналі реєстрації заяв на рацпропозицію, форма якого встановлена Державним комітетом статистики України. На підприємстві пропозиція піддається своєрідній експертизі по суті. Якщо пропозиція визнається раціоналізаторською, то вона приймається для використання. Після закінчення місяця після ухвалення позитивного рішення, автору видається охоронний документ – *свідоцтво* встановленої форми, підписане керівником підприємства і затверджене печаткою, яке закріплює за автором немайнові і майнові права. До останніх відносять право на винагороду.

Основні характеристики *правової охорони засобів індивідуалізації* (комерційне позначення, торговельна марка, географічне зазначення), що містять розрізняльні знаки, тобто фонетичні або візуальні засоби, наведені в табл. 4.1. Якщо реєстрація торговельної марки здійснюється тільки після державної експертизи, що передбачає перевірку на новизну, порівняння з тотожними і схожими (у т.ч. й з огляду фонетики) торговельними марками, то процедура реєстрації комерційних найменувань має суто адміністративний характер. Комерційне найменування – це ім'я бізнесу, що належить конкретній компанії. Воно може співпадати з торговельною маркою, що позначає виготовлену компанією продукцією. Відповідно до чинного законодавства найменування підприємця має правдиво відображати його організаційно-правовий статус (організаційна форма, тип профіль підприємства, особа власника і т.п.) і не вводить в оману інших учасників цивільного обороту (мати розрізнювальні ознаки, які б не допускали сплутання однієї фірми з іншою). Тобто критеріями охороноздатності комерційного найменування є *новизна, відмінність від існуючих найменувань*, а також *незмінність* без поважних причин протягом усього часу, поки підприємець зберігає свій організаційно-правовий статус. Право ІВ на комерційне найменування є чинним з моменту першого використання та підлягає охороні *без обов'язково подання заявки на нього чи його реєстрації* і незалежно від того, чи є комерційне найменування частиною торговельної марки. Відомості про нього можна вносити до реєстрів, порядок ведення яких встановлює закон. Право на комерційне найменування має *безстроковий характер*, тобто юридична особа може користуватися ним допоки існує само підприємство. Особливістю такого права є те, що воно одночасно є й *обов'язком* юридичної особи та має екстериторіальний характер.

4.3. Охорона прав на наукові відкриття, комерційну тасмницю і захист від недобросовісної конкуренції

Право на наукове відкриття охороняють Цивільним Кодексом України (гл. 38). Об'єктом охорони наукового відкриття є *закономірність* (прояв дій об'єктивного закону), *властивість матеріального світу* (невідомий раніше об'єктивно існуючий його якісний бік), *явище матеріального світу* (невідома раніше об'єктивно існуюча і така, що вносить докорінні зміни в рівень пізнання, форма прояву сутності об'єкта матеріального світу (природи)). Основною ознакою наукового відкриття є його *новизна*. Новизною визнають абсолютну світову новизну наукового положення, заявленого як відкриття. Її встановлюють на дату пріоритету, коли вперше було сформульовано відкриття, за датою опублікування його основних положень у пресі або за датою доведення його іншим шляхом до відома інших осіб. Практично для закріплення пріоритету використовують різноманітні дати: публікації статті, подання її до редакції, доповіді на семінарі, захисту дипломної роботи тощо. Крім того, відкриття має відповідати таким критеріям, як: *масштабність (фундаментальність)*, тобто підтверджувати, що воно є основою для нових напрямів у розвитку науки, техніки, створення принципово нових

технологічних рішень, а також пояснює наукові факти, які не знаходили пояснення з позицій усталених теоретичних уявлень; *достовірність (відповідність дійсності)*, тобто існування закономірності, властивості або явища матеріального світу має бути не просто констатоване автором, а й доведене ним теоретично або експериментально. Без цього відкриття не існує, а є лише гіпотеза (тобто передбачення, зроблене для пояснення зв'язку явищ матеріального світу), яку законодавство не охороняє. На наукове відкриття виключного права не виникає, воно визнається загальним надбанням, його може вільно використовувати кожен як при проведенні подальших наукових досліджень, так і при розробці на його основі конкретних технічних рішень. Мова може йти лише про державне визнання заслуг вчених, творчими зусиллями яких, зроблено відкриття і забезпечення інтересів тих наукових установ, в яких вони працюють. За автором відкриття визнається право авторства (відповідно до ст. 458 (1) Цивільного Кодексу автор має право надавати науковому відкриттю своє ім'я або спеціальну назву) і пріоритету. Документом, що підтверджує право на відкриття, є *диплом на наукове відкриття*, який засвідчує визнання виявлених закономірностей, властивостей і явищ матеріального світу відкриттям; пріоритет наукового відкриття; авторство на наукове відкриття.

Комерційна таємниця виконує важливу функцію в забезпеченні конкурентоспроможності товарів і послуг, тому правовласник має право на захист її від неправомірного використання. Але, не дивлячись на зростаючу значущість такого об'єкта права ІВ, його пряма правова охорона відсутня. Як вже наголошувалося, дане поняття згадується в ЗУ „Про підприємства України”, „Про інформацію”. Основною перешкодою для розробки прямого закону є те, що інформація про комерційну таємницю унаслідок її конфіденційності не підлягає реєстрації. З цієї причини охоронних документів на неї ніхто не видає. Тобто, комерційна таємниця, як об'єкт ІВ, не потребує офіційного визнання її охороноспроможності, державної реєстрації та виконання інших формальностей, а також сплати державних зборів чи мита.

Суть права на комерційну таємницю полягає в забезпеченні володільцю інформації можливості засекречувати останню від широкої публіки, вимагати, щоб інші особи утримувалися від використання незаконних методів одержання цієї інформації. Виявити неправомірне використання такої інформації, встановити порушення і порушника дуже складно. Частково правова охорона комерційної таємниці може бути здійснена в рамках ЗУ „Про інформацію”, „Про науково-технічну інформацію” в частині, що стосується нерозкритої інформації. Проте потрібно мати на увазі, що нерозкрита інформація може бути об'єктом правової охорони до тих пір, поки вона зберігає свою конфіденційність. Надійнішим способом охорони такої інформації може бути застосування заходів, які гарантують збереження її конфіденційності. Умови конфіденційності можуть охоронятися договором, технічними засобами, шифруванням секретної інформації, за допомогою комп'ютерної безпеки. Відповідно до ст. 507 Цивільного Кодексу органи державної влади зобов'язані охороняти від недобросовісного комерційного використання інформацію, яка є

комерційною таємницею, створення якої потребує значних зусиль, якщо їй надано їм з метою отримання встановленого законом дозволу на діяльність, пов'язану з фармацевтичними, сільськогосподарськими, хімічними продуктами, що містять нові хімічні сполуки. Органи державної влади зобов'язані охороняти комерційну таємницю також в інших випадках, передбачених законом. Строк дії охорони прав на комерційну таємницю обмежує лише строк існування сукупності її ознак [ст. 508 Цивільного Кодексу].

Охорона комерційної таємниці має моральну основу („не вкради“), економічну (заохочення нововведень) і політичну (могутнє лобі крупного бізнесу, що є володільцем більшості промислових секретів). Цей об'єкт має ряд специфічних ознак: фізична монополія певної особи на певну сукупність знань, від якого саме й залежить життєвість його права на комерційну таємницю; універсальність (комерційною таємницею можуть бути визнані різноманітні відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємця).

Ню-хау протягом 120 років. На будь-якій банці кока-коли можна прочитати, що в її складі є цукор і ваніль, фосфорна і лимонна кислота, кофеїн і кориця, мускатний горіх і лаванда. Розмішати все це в содовій воді – й отримаємо кока-колу?. Як-би не так! Окрім цих інгредієнтів у формулу напою входять і секретні добавки, які роблять смак неповторним. Лише два хіміки самої компанії знають точний **рецепт кока-коли**, та їм навіть заборонено літати разом у літаку: в разі катастрофи один повинен уціліти. Розгадати точний рецепт до цих пір нікому не вдалося протягом 120 років. Проте деякі конкуренти створили свої схожі напої, здатні боротися з „кока-колою” за гаманці покупців. Головний конкурент – PepsiCo. Рецепт виготовлення знаменитої кока-коли застрахований на \$40 млн.

У випадку *недопущення недобросовісної конкуренції* йдеться не стільки про надання виключних прав, скільки про визнання юридичних вимог щодо необхідності додержання конкуруючими суб'єктами господарювання чесних правил комерційної діяльності. Проблема недопущення недобросовісної конкуренції є багатоплановою і складною, оскільки вона є невід'ємною складовою ринкового суперництва і постійно змінює свої форми.

У 1953 р. японець А. Моріта запропонував використовувати слово Sony для найменування товарів своєї компанії. Назва „Sony” є комбінацією з двох слів: sonus (з латинської „звук”) і sonny (синок). За задумом власника ця назва має асоціюватись з молодістю, творчістю, енергією. Зображене латинськими літерами слово Sony стало фірмовим знаком, а у 1958 р. компанія отримала назву „Sony Corporation”, яка з часом була зареєстрована у 170 країнах світу. Водночас одна з японських фірм зареєструвала це ім'я як товарний знак для кількох сортів шоколаду і харчових продуктів, перейменувавши свою назву на „Sony Foods”. У зв'язку з цим фактом „Sony Corporation” подала в суд на „Sony Foods”. Судовий процес тривав чотири роки. Ухваливши рішення на користь „Sony Corporation”, **суд вперше застосував закон про недобросовісну конкуренцію**. Цікаво, що вирішальним став той факт, що юристи не змогли знайти слово „Sony” в жодній мові, довівши тим самим факт унікальності та неповторності фірмового найменування.

Відтак закони щодо недопущення недобросовісної конкуренції повинні бути гнучкими і передбачати широкий спектр заходів боротьби з нечесною комерційною діяльністю. Важливим напрямом вирішення цієї проблеми є гармонізація національного законодавства у галузі ІВ, пов'язана з глобалізацією міжнародної торгівлі та засобів комунікації.

4.4. Охорона об'єктів авторського і суміжного права

Авторське і суміжне право охороняються ЗУ „Про авторське право і суміжні права”, що охороняє особисті (немайнові) і майнові права авторів і їх правонаступників, пов'язані із створенням і використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), а також права виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення (суміжні права). Крім того, немайнові і майнові права власників авторського і суміжного права охороняються іншими законами України: „Про інформацію” (1992; 2004), „Про друкарські засоби масової інформації в Україні” (1992), „Про науково-технічну інформацію” (1993), „Про збереження і розвиток народних художніх промислів України в ринкових умовах” (1993), „Про телебачення і радіомовлення” (1993), „Про захист інформації в автоматизованих системах” (1994), „Про наукову і науково-технічну експертизу” (1995), „Про рекламу” (1996), „Про видавничу справу” (1997), „Про систему суспільного телебачення і радіомовлення в Україні” (1997), „Про державну підтримку засобів масової інформації і соціального захисту журналістів” (1997), „Про професійних творчих працівників і творчі союзи” (1997), „Про кінематографію” (1998) та інших. Це питання знайшло також своє віддзеркалення в Конституції України, Цивільному Кодексі України (2004), указах Президента України, ухвалах Верховної Ради України, нормативних актах Українського агентства з авторських і суміжних прав.

Зміст авторського права визначається як „...сукупність наданих автору прав (правомочностей), необхідних для охорони інтересів, пов'язаних зі створенням і використанням твору суспільством” [37]. Твір, що його охороняє авторське право, є особливим об'єктом, який найповніше відображає особу свого автора. Авторське право не обмежується гарантіями одержання автором економічної вигоди від використання твору. Воно також охороняє інтелектуальний і персональний зв'язок автора з твором та його використанням.

Подвійність авторського права (зв'язок твору з особою автора та його майнова цінність) призвела до того, що **поділ авторських прав** на 2 групи в Україні, як і в більшості зарубіжних країн, став традиційним:

1. **Особисті немайнові права**, невіддільні від особи автора.
2. **Майнові права** – правомочності, пов'язані з використанням твору.

Особисті немайнові права належать автору твору, є невідчужуваними від особистості творця, охороняються безстроково і не можуть передаватися іншим особам. *Особистими немайновими правами є такі:*

– *право на авторство*, яке є найважливішим, оскільки визначає всі інші правомочності творця, є невідчужуваним, має виключний і абсолютний характер, дає можливість тій чи іншій особі вважати себе автором твору і

вимагати визнання себе у цій якості з боку інших осіб, використовуючи законні способи охорони та захисту цього права;

- *право на ім'я* – право автора на опублікування твору під власним іменем, вигаданим (псевдонімом) або без зазначення імені (анонімно);

- *право на оприлюднення* – яке автор може реалізувати самостійно або передати іншим особам (водночас це право може бути реалізовано лише один раз, після чого твір переходить в інший правовий режим);

- *право на відзив* – право автора випущеного у світ твору відкликати, вилучати екземпляри цього твору з обігу (за свій рахунок і за умов відшкодування користувачам завданих таким чином збитків);

- *особливі особисті немайнові права*: наприклад, право автора на доступ до оригіналу власного твору для зняття копій тощо;

- *право на захист репутації автора*, пов'язане із заборонаю внесення будь-яких змін у твір без згоди його автора.

Майнові права автора охоплюють правомочності, пов'язані з використанням твору (використанням твору не є практичне застосування положень, ідей, які лежать в основі змісту твору), на основі договірних відносин. При цьому правомочності, що переходять за угодою від автора до інших осіб, можуть розглядатись як товар особливого роду. Відповідно до ст. 28 (2) ЗУ „Про авторське право і суміжні права” охорона майнових прав діє впродовж всього життя автора і 70 років після смерті автора. Дія терміну охорони починається з 1 січня року, що наступає за роком, у якому мали місце юридичні факти. *До майнових прав автора належать виключні права на використання твору, а також на дозвіл чи заборону його використання іншими особами, в т.ч.:*

- *право на відтворення* – повторне надання твору об'єктивної форми, доступної для сприйняття третіми особами (видання, перевидання, тиражування);

- *право на розповсюдження твору* шляхом першого продажу, відчуження іншим способом у т.ч. здавання в найом або прокат;

- *право на публічне виконання, демонстрацію, експонування твору*;

- *право на запис твору на радіо чи телебаченні*, його передачу в ефір, трансляцію чи ретрансляцію;

- *право на переклад або переробку твору*;

- *право на імпорт примірників твору*;

- *право на практичну реалізацію містобудівних, архітектурних, дизайнерських проєктів*;

- *право на розміщення твору в телекомунікаційній мережі* або (і) в електронних базах даних.

Майнові права автора можуть бути відчужені. Автор може передати всі або частину належних йому майнових прав шляхом:

- відчуження, передачі прав назавжди на будь-якій території;

- надання ліцензії (передачі прав на певний термін і на певній території).

Автор має право на *авторську винагороду* за використання його твору, яка встановлюється у формі одноразово (паушального) платежу, відрахувань за

кожний проданий примірник чи кожне використання твору (роялті) або комбінованих платежів. Розмір та порядок такої винагороди встановлюється в авторському договорі.

Водночас майнові і немайнові права авторів не існують відокремлено та ізольовано, вони тісно переплітаються та взаємодіють між собою. Практично будь-яке з авторських прав включає в себе як особисті, так і майнові аспекти. Наприклад, за умови, коли ім'я одного зі співавторів твору ніде не зазначається, він позбавляється винагороди за використання цього твору.

На відміну від права промислової власності *авторське право має специфічні ознаки*, наведені у табл. 4.2 [8, с. 189]:

Таблиця 4.2. – Порівняльна характеристика патентного й авторського прав

Патентне право	Авторське право
Регулює відносини з приводу створення і використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків тощо	Регулює відносини з приводу створення і використання творів науки, літератури і мистецтва
Об'єкт патентного права – зміст технічного рішення	Об'єкт авторського права – художня форма, мова, що визначає оригінальність твору
Пов'язане з великою ймовірністю створення ідентичних продуктів незалежними один від одного суб'єктами	Пов'язане з малою ймовірністю створення ідентичних продуктів незалежними один від одного суб'єктами
Потребує перевірки на відповідність певним ознакам охороноздатності об'єкта: новизні, неочевидності, промисловій придатності та відповідності суспільним інтересам і нормам моралі	Виникає безпосередньо з моменту вираження твору в певній об'єктивній формі, незалежно від його призначення, способу, форми вираження, наукової чи літературної цінності
Потребує спеціальної реєстрації та офіційних охоронних документів (патентів)	Не потребує обов'язкової реєстрації та дотримання наперед визначених формальностей
Об'єкти патентного права існують в обмеженій кількості, що забезпечує їх рідкісність; вони матеріалізуються у предметах, технологіях	Об'єкти авторського права фіксуються на матеріальних носіях і можуть тиражуватися в необмеженій кількості; у процесі їх купівлі-продажу передається обмежена частина правомочностей, що забезпечує їх рідкісність

З таблиці видно, що на відміну від патентного права, де автори одержують охоронні документи у формі патентів і де існують строгі процедури для цього, оформлення прав на об'єкти авторського права не настільки формалізоване. Виникнення і здійснення авторського права не вимагає виконання будь-яких формальностей.

Одна з форм охорони полягає в тому, що власник таких прав для сповіщення про свої права може використовувати спеціальний *знак охорони авторського права*, що розміщується на титульній сторінці (або її обороті) на кожному екземплярі твору і складається із трьох частин:

- латинської букви „с” в колі: ©;
- імені (найменування) власника авторських прав;
- року першого опублікування твору.

Наприклад: © Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, 2010.

Якщо за публічне використання літературно-художніх, музичних творів авторів – постійних жителів України нараховується авторська винагорода, автори для отримання гонорару реєструють ці твори в УААСП у порядку, обумовленому „Інструкцією про порядок обліку авторів, реєстрацію творів і розподіл гонорару”, затверджену наказом УААСП від 19.02.97 №10. Автори, яким виплачуються лише договірні та інші разові суми, в УААСП не реєструються. Їхні права охороняються договірним правом. Власник авторських прав для отримання *свідоцтва про авторське право* на опублікований твір у будь-який час впродовж терміну охорони авторських прав може його зареєструвати в офіційних державних реєстрах. Державна реєстрація здійснюється згідно встановленому УААСП порядку, що складає і періодично видає каталоги всіх реєстрацій. Після реєстрації прав автору видається свідоцтво. При виникненні суперечок, непорозумінь реєстрація визнається судом як юридична презумпція авторства, тобто вважається дійсною, якщо в судовому порядку не буде доведено інше.

Слід враховувати ту обставину, що особисті немайнові права на твір, створений за договором з автором, який працює по найму, належать автору. В той час як майнові права на використання такого твору належать особі, з якою автор знаходиться у трудових відносинах (роботодавцю), якщо інше не передбачене договором.

По закінченні строку дії авторського права на твори, вони переходять у суспільне надбання. Твір, який став суспільним надбанням, може вільно, без виплати авторської винагороди, використовувати будь-яка особа, за умови дотримання особистих немайнових прав автора.

Історія об'єктів авторського права. Вперше комп'ютерна програма була представлена на реєстрацію як об'єкт авторського права в 1961 р у США. Однак положення щодо застосування авторського права до комп'ютерних програм було прийняте в цій країні лише в 1980 р. Перший у світі закон, який включив комп'ютерні програми до об'єктів ІВ, що охороняються авторським правом, був прийнятий у 1972 р. на Філіппінах. Водночас, на думку деяких дослідників, поширення норм авторського права на комп'ютерні програми є невинуватим, оскільки не забезпечується захист оригінальних ідей, які лежать в основі цих програм, принципів організації їх алгоритмів, інтерфейса та мови програмування.

Під **суміжними правами мають на увазі права, пов'язані з авторським правом.** ЗУ „Про авторське право і суміжні права” охороняє права виконавців, виробників фонограм і відеограм, а також організацій мовлення. Сфера дії суміжних прав в Україні суттєво обмежена порівняно зі сферою дії прав авторів. *Суміжні права виконавця визнаються, якщо:*

- виконавець є громадянином України;
- виконання вперше мало місце на території України;
- виконання записане на фонограму, яку охороняє закон;
- виконання, не записане на фонограму, включене до передачі мовлення, яку охороняє закон.

Права виробників фонограми чи відеограми охороняють, якщо:

- виробник фонограми чи відеограми є громадянином України або юридичною особою, що має офіційне місцезнаходження на території України;
- фонограма чи відеограма вперше опублікована на території України.

За організаціями мовлення суміжні права визнають, коли вони мають офіційне місцезнаходження на території України та здійснюють трансляцію за допомогою передавачів, розташованих на території України.

Суміжні права іноземних фізичних і юридичних осіб визнають на території України відповідно до міжнародних договорів України.

Охорона суміжних прав здійснюється без нанесення шкоди охороні творів авторського права. Виконавці здійснюють свої права за умови дотримання ними прав авторів виконуваних творів. Виробники фонограм і відеограм, а також організації мовлення повинні дотримуватися прав авторів і виконавців. Організації мовлення повинні дотримуватися прав виробників фонограм, авторів і виконавців. Суміжні права виникають при створенні суміжного об'єкта автоматично, і для цього не потрібне виконання будь-яких формальностей. Не вимагають цього і для їхнього здійснення. Незважаючи на відмінності суб'єктів і об'єктів різних частин суміжних прав, їх об'єднує похідний характер та залежність від прав авторів творів, які доводяться до широкого загалу слухачів і глядачів. Відтак особливстю майнових відносин у сфері суміжних прав є неможливість передачі прав на використання їхніх об'єктів без вирішення питання щодо авторського права. Так, виробник фонограми не може передати право на її використання, не отримавши попередньої згоди виконавця та автора (його правонаступника) на цей твір.

Водночас *суміжні права характеризуються певними ознаками, що дають можливість віднести їх до інституту авторського права:*

- суб'єкти суміжних прав, як і суб'єкти авторського права, мають виключні права на використання об'єктів цих прав;
- права суб'єктів суміжних прав породжує сам факт створення відповідного твору;
- для виникнення та здійснення суміжних прав не вимагається обов'язкова реєстрація їх об'єктів або дотримання певних формальностей;
- для охорони суміжних прав використовується спеціальний охоронний знак. Так, виробники фонограм для сповіщення про своє право використовують знак охорони суміжних прав, що розміщується на кожному екземплярі відповідного носія і складається з трьох елементів [8]:
 - латинської букви „P” у колі: ©;
 - імені (найменування) власника суміжних прав;
 - року першого опублікування запису.

Наприклад: ©Apreleska Sound Production, 1995.

Майнові права виконавця діють протягом 50 років після першого виконання та переходять у спадщину. Не переходять у спадщину особисті немайнові права виконавців, які, поряд з аналогічними правами виробників фонограм і відеограм, організації мовлення, охороняються безстроково.

Майнові права виробників фонограм і відеограм діють протягом 50 років після першого їх опублікування або – першого запису, якщо фонограма чи відеограма не була опублікована протягом цього строку.

Майнові права організації мовлення діють протягом 50 років після здійснення такою організацією першої передачі в ефір або по кабелю.

До спадкоємців (щодо юридичних осіб – до правонаступників) виконавця, виробника фонограми чи відеограми, організації мовлення переходить право дозволяти використання виконання, фонограми чи відеограми, передачі мовлення, право на одержання винагороди в межах тієї частини строку, що залишилася. Відлік строку починається з 1 січня року, що настає за роком, у якому мав місце юридичний факт виникнення строку.

Основні правомочності суб'єктів суміжних прав, як і права авторів, поділяються на особисті немайнові та майнові права:

1. Права виконавців:

- право на ім'я (право виконавця вказувати своє ім'я (псевдонім) на екземплярах запису виконання, за трансляції в ефір, по кабелю);

- право на захист виконання твору (будь-які поправки, доповнення, зміни у виконання твору можуть вноситися лише за згодою виконавця);

- право на результати виконання – виключне право виконавця на використання результатів різними способами, у т.ч.: шляхом передачі через ефір, кабельне мовлення прямої трансляції першого живого виконання; шляхом першого запису, першої фіксації звуків і (або) зображення за допомогою технічних засобів у матеріальній формі; шляхом здавання у прокат екземплярів записів (право на відповідну винагороду) тощо.

Специфіка прав виконавців пов'язана з тим, що, з одного боку, виконавці здійснюють свої права з дотриманням прав авторів виконуваних творів, з іншого – права виконавців діють незалежно від дії авторського права на виконувани твори. При цьому права на результати сумісного виконання належать усім членам колективу (учасникам хорів, оркестрів, танцювальних колективів, театральних груп тощо), однак, як правило, здійснюються за взаємною згодою керівниками цих колективів виконавців (режисерами, солістами, керівниками груп). На практиці цим займаються також антрепренери, імпресаріо, комерційні директори.

2. Права виробників записів:

- право на вказування на екземплярах запису свого імені або комерційного найменування;

- майнові права – виключні права на використання записів у будь-якій формі, у т.ч. право виконувати або дозволяти виконувати такі дії: відтворення відео- та фонограм; переробку, зміну відео- та фонограм, наприклад, зміну звукового фону, матеріального носія фонограми; розповсюдження примірників відео- та фонограм шляхом продажу, здавання в прокат; імпорт, поширення відео- та фонограм за межі країни.

Виключні права виробників записів можуть передаватись іншим особам за спеціальним договором. При цьому перехід права власності на екземпляр фонограми не означає перехід суміжних прав, що належать її виробнику. Так,

власник фонограми не може займатись її прокатом з метою отримання комерційної вигоди. Це право залишається за виробником запису незалежно від права власності на екземпляр фонограми.

3. *Права організації ефірного і кабельного мовлення*, які пов'язані з правом виконувати або дозволяти виконання таких дій:

- одночасну передачу в ефір чи по кабелю їх передач іншими організаціями мовлення;
- доведення передач до загального відома по кабелю чи шляхом передачі в ефір;
- запис передач, відтворення їх записів;
- сповіщення передач до загального відома у місцях з платним входом.

Водночас дія зазначених прав не поширюється на випадки, коли запис передачі здійснювався за згодою організації мовлення і відтворення передачі здійснювалось із тією самою метою.

Слід зазначити, що вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на *суперечливість економіко-правових відносин щодо охорони та захисту авторського права та суміжних прав* на підставі того, що специфікація та захист права власності на ці об'єкти потребують значних витрат з боку виробників та держави, оскільки вартість їх тиражування знижується, а попит – зростає. Розвиток новітніх інформаційних технологій дає можливість суттєво знизити вартість тиражування інтелектуальних продуктів, однак легальні виробники не поспішають знижувати ціни на свою продукцію, що провокує так зване „піратство”. *Під „піратством” у сфері ІВ розуміють використання об'єктів авторського права і суміжних прав з метою отримання комерційної вигоди без згоди правовласників*. Екземпляри творів і фонограм, виготовлення і поширення яких пов'язані з порушенням авторського і суміжного прав, є контрафактним. **Контрафакція** (від латинського „contrafactio” – підробка) – *самовільне і протизаконне виготовлення і розповсюдження екземплярів твору без згоди правовласника*. Піратство завдає збитки всім суб'єктам відносин ІВ, а саме:

- авторам, які не отримують законної винагороди за свою творчу інтелектуальну діяльність;
- видавцям, виробникам, які несуть значні витрати на виготовлення відповідної продукції і не мають можливості відшкодувати збитки;
- збутовим організаціям, які потерпають від недобросовісної конкуренції;
- споживачам, які купують продукцію нижчої якості та втрачають можливість доступу до інтелектуальної продукції внаслідок втрати зацікавленості авторів у її створенні;
- державі, яка втрачає бюджетні надходження внаслідок скорочення податкових платежів.

У зв'язку з цим виникає необхідність посилення боротьби з цим загрозливим явищем принаймні за трьома напрямками:

1) законодавчим, пов'язаним із вдосконаленням нормативно-правової бази щодо охорони та захисту авторського і суміжного прав як на національному, так і на глобальному рівнях;

2) примусовим, пов'язаним з упровадженням ефективних цивільно-правових засобів судового захисту таких прав;

3) техніко-технологічним, пов'язаним із удосконаленням існуючих та відкриттям нових способів захисту оригінальної продукції від підробки (використання голограм, системи бандеролі, „СІД Коду” (системи ідентифікації виробника) тощо).

В якості прикладу про розміри збитків, заподіяних піратством, наведемо наступне [31]:

Вітчизняні оператори ринку вважають, що вартість реалізованої комп'ютерної техніки в Україні за рік складає близько 400 млн. дол.; програмне забезпечення – майже 30-35% від вартості цієї техніки. Тобто в країні щорічно реалізується програмного забезпечення на суму близько 120-140 млн. дол.

Легальний ринок, тобто ринок легального, введеного з дозволу правовласників і реалізованого за підтримкою чинного законодавства програмного забезпечення, за різними оцінками, складає 25-35 млн. дол. **Ринок нелегального програмного забезпечення можна оцінити приблизно в 100 млн. дол. щорічно.**

Отже, втрати бюджету від недоотриманих податків, тільки за ПДВ, складають 20 млн. дол., а недоотримані бюджетом митні збори – майже 2 млн. грн. на рік, не говорячи вже про втрати правовласника програмного забезпечення.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому полягає ефективний механізм охорони прав ІВ?
2. Якими потребами зумовлена необхідність охорони і захисту ІВ?
3. У чому полягає сутність правової охорони об'єктів ІВ? Назвіть основний спосіб охорони об'єктів ІВ.
4. Визначте поняття охорони та захисту прав ІВ. У чому полягає розходження між ними?
5. Назвіть характеристики патентного права. Які функції виконує патентування?
6. Які основні принципи патентного права Ви знаєте?
7. Що таке патент? Назвіть основні економічні концепції патентів.
8. У чому полягає процедура придбання прав на об'єкти промислової власності?
9. У чому полягає правова охорона раціоналізаторської пропозиції?
10. Розкрийте основні характеристики правової охорони засобів індивідуалізації товарів і послуг.
11. Назвіть особливості правової охорони комерційної таємниці.
12. Наведіть специфічні ознаки авторського права у порівнянні з патентним.
13. На які групи традиційно поділяють авторські права?
14. Охарактеризуйте основні правомочності суб'єктів суміжних прав.
15. Що таке „піратство”? Які напрямки боротьби з цим явищем Вам відомі?

Завдання до самостійної роботи

1. Дослідіть питання вирішення проблеми недопущення недобросовісної конкуренції з урахуванням вітчизняного та закордонного досвіду.

2. Проаналізуйте законодавчу базу щодо ноу-хау у розвинених країнах світу, порівняйте з національним законодавством у цьому напрямку.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які державні органи займаються охороною прав ІВ?

- а) адміністративні органи;
- б) судові органи;
- в) патентні органи.

2. Яким критерієм охороноздатності повинна відповідати корисна модель?

- а) новизна;
- б) винахідницький рівень;
- в) промислова придатність.

3. На який об'єкт промислової власності не видається патент?

- а) винахід;
- б) торговельна марка;
- в) промисловий зразок.

4. На який з об'єктів промислової власності строк правової охорони може бути продовжений щоразу на 10 років по закінченні попереднього терміну?

- а) промисловий зразок;
- б) торговельна марка.

5. На який об'єкт промислової власності не видається свідоцтво?

- а) корисна модель;
- б) географічне зазначення;
- в) торговельна марка.

6. Який охоронний документ закріплює права власності на раціоналізаторську пропозицію?

- а) свідоцтво;
- б) патент.

7. Назвіть охоронний документ на комерційну тасмніцю

- а) не існує;
- б) патент;
- в) свідоцтво.

8. Куди варто подавати заявку для оформлення прав на раціоналізаторську пропозицію?

- а) державний департамент ІВ;
- б) підприємство, діяльності якого відповідає пропозиція;
- в) Укрпатент.

9. Скільки років охороняються немайнові права авторів?

- а) протягом всього життя автора;
- б) 70 років після смерті автора;
- в) безстроково.

10. По результатах якої експертизи заявок видаються патенти на винаходи і промислові зразки?

- а) експертизи заявок по суті;
- б) формальної експертизи заявок.

11. Протягом якого терміну діє охорона майнових прав авторів?

- а) безстроково;
- б) впродовж всього життя автора і 70 років після його смерті.

12. У який термін здійснюється видача патенту на винахід, корисну модель, промисловий зразок?

- а) в місячний строк після державної реєстрації права;
- б) в трьохмісячний строк після державної реєстрації права.

13. Що є об'єктом охорони наукового відкриття?

- а) закономірність;
- б) властивість матеріального світу;
- в) явище матеріального світу;
- г) всі вищевказані об'єкти.

14. Скільки років охороняються суміжні майнові права в Україні?

- а) безстроково;
- б) протягом 50 років після настання юридичного факту.

15. Які з перерахованих форм охорони прав ІВ не застосовуються до об'єктів промислової власності?

- а) патент;
- б) відповідний знак охорони;
- в) свідоцтво.

РОЗДІЛ 5

ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

5.1. Права на об'єкти інтелектуальної власності як товар

Товар – це продукт праці, вироблений для продажу. Цей продукт стає товаром, якщо на нього визначена ціна. Згідно ЗУ „Про оцінку майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності в Україні” можуть оцінюватися «...нематеріальні активи, зокрема об'єкти права ІВ...». Таким чином, **майнові права на об'єкти ІВ мають ознаки товару, оскільки вони є продуктом праці і можуть мати ціну.**

До основних особливостей будь-якого ринкового товару відносять [29]:

- 1) корисність;
- 2) рідкість – особливість, протилежна загальнодоступності;
- 3) універсальність – придатність до обміну на гроші або будь-які інші ринкові товари.

Корисність розуміється, як здатність задовольняти будь-яку потребу. Тобто, якщо об'єкт ІВ нікому не потрібен, то він не може стати товаром. Найважливішою є власність *рідкості*, що перетворює корисність продукту в комерційну цінність, а сам продукт – у товар. Рідкість для об'єктів ІВ реалізується ідеально тому, що за визначенням об'єкт повинен бути новим, оригінальним, неповторним. Наявність перших двох властивостей для матеріальних об'єктів звичайно майже автоматично забезпечує третю. Але для права ІВ ця властивість має істотні відмінності. З третьою властивістю товару – *універсальністю* – тісно зв'язана його обігвоздатність, що припускає *відчуження (віддільність) прав ІВ*, як від індивідуума, так і від підприємства. Тільки в цьому випадку права на об'єкти ІВ можуть обернутися як товар у його звичайному розумінні.

За принципом „віддільності” права ІВ можна поділити на три групи:

- 1) права, віддільні як від індивідуума, так і від підприємства;
- 2) права, невіддільні від індивідуума;
- 3) права, невіддільні від підприємства.

До першої групи належать права на такі об'єкти ІВ, як: винаходи, торгові марки, твори літератури і мистецтва, аудіо- і відеограми тощо.

До невіддільної від індивідуума ІВ належать: знання, вміння, творчі здібності людей, зайнятих розробкою об'єктів ІВ. У сукупності – це так званий людський капітал, який не може бути відокремлений від його носія – людини, тобто не може бути товаром у звичайному розумінні.

Від підприємства не можна відокремити: системи і методи функціонування, розроблені як складові частини діючого підприємства; наявність підготовленого персоналу; досягнення у сфері маркетингу власної продукції; ділову репутацію підприємства тощо.

З цієї причини невіддільні від індивідуума або від підприємства результати творчої діяльності не можуть виступати як товар. Але вони можуть

продаватися (передаватися) разом з підприємством або індивідуумом. *Наприклад, не можна передати видатні здібності директора одного підприємства директору іншого підприємства. Можна тільки запросити талановитого директора на інше підприємство, запропонувавши йому вигідніші умови праці, тобто „купити” його разом з його якостями* [29]. Отож, права на об'єкти ІВ виступають як специфічний товар.

Такий товар вводиться до господарського обігу підприємства у якості НМА, для чого необхідно *встановити ціну прав і термін їхньої служби*. За останньою ознакою об'єкти ІВ поділяються дві групи:

- 1) об'єкти ІВ із встановленим терміном служби;
- 2) об'єкти ІВ із невстановленим терміном служби.

Ця обставина має важливі наслідки при визначенні вартості об'єкту ІВ як товару, а також при встановленні терміну його амортизації, коли він перебуває на балансі підприємства як НМА.

Розрізняють *юридичний і економічний термін служби*. Одні об'єкти ІВ мають встановлений термін дії, а інші можуть не мати його. Наприклад, згідно ЗУ „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” юридичний термін дії (служби) патенту дорівнює 20 рокам. Проте за цей час патент може морально застаріти, тому що не виключена імовірність, що з'являться нові аналогічні, ефективніші винаходи. Тому за економічних розрахунків для патентів встановлюється коротший термін, так званий економічний, котрий дорівнює 10-12 рокам, а в окремих випадках і менше.

Встановлений термін служби характерний для більшості прав на об'єкти ІВ, віддільних від індивідуума і підприємства, але не для всіх. Так, торгові марки не мають встановленого терміну служби, оскільки визначений законом термін дії після його закінчення може кожного разу продовжуватися ще на 10 років. Не мають встановленого терміну більшість прав на об'єкти ІВ, невіддільних від підприємства або індивідуума. Крім того, права на ті самі об'єкти ІВ, можуть мати як визначений, так і невизначений термін дії. Наприклад, ліцензія на право використання винаходу або товарного знаку може бути надана як на визначений, так і на невизначений термін. Відзначимо, що без встановлення терміну дії стає проблематичним визначення вартості переданих прав на об'єкти ІВ, а сама процедура встановлення терміну дії надзвичайно складною і відповідальною.

5.2. Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності

В умовах постіндустріального суспільства потужним генератором нарощування інтелектуального потенціалу національної економіки виступає наука, а комерціалізація результатів розумової праці забезпечує зростання її конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі. Характерною ознакою функціонування сучасних розвинених економік є дієвий ринок об'єктів ІВ, через який продукти творчої розумової праці вводяться до господарського обігу. Оскільки жодна країна світу не в змозі забезпечити весь комплекс науково-технічних досліджень і розробок за всіма можливими

напрямами, формування розвинуеного науково-технічного потенціалу держави практично неможливе без активної участі у міжнародному обміні продуктами інтелектуальної діяльності: купівлі-продажу патентів і ліцензій, ноу-хау, інжинірингових послуг; закордонних відряджень спеціалістів, їх участі у міжнародних науково-практичних конференціях; організації міжнародних ярмарків тощо. Отже, використання ІВ в ринковій економіці здійснюється на засадах її комерціалізації, механізм якої уможливорює безперервний рух інтелектуального капіталу й отримання прибутку (рис. 5.1) [8, с. 214]:

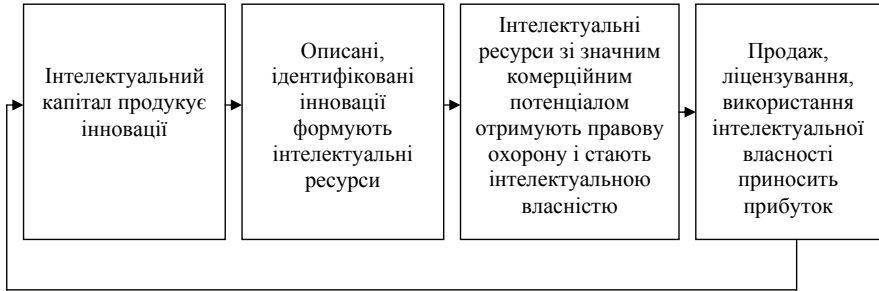


Рис. 5.1. Комерціалізація ІВ як складова обігу інтелектуального капіталу

Отже, метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права ІВ у власному виробництві або продажу, передачі прав на їх використання іншим юридичним або фізичним особам. **Комерціалізація об'єктів права ІВ** – це взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

Загальновизнано, що права на об'єкти ІВ виступають як специфічний товар, який вводиться до господарського обігу на національному та глобальному ринках. На думку сучасних дослідників, конкурентоспроможність певного об'єкта ІВ визначається такими чинниками [38]: ступенем правового захисту; технічним рівнем; новизною; специфікою ринку; ціною; очікуваною гостротою суперництва; ймовірністю розширення ринку.

Купівля-продаж об'єктів ІВ оформлюється відповідним договором, що є дієвим інструментом узгодження інтересів суб'єктів господарювання. Відтак комерціалізація відносин ІВ набуває інституціонального оформлення у відповідних ринкових угодах. **Ринок ІВ** – система економічних відносин з приводу купівлі-продажу об'єктів ІВ. Угоди на ньому оформлюються як передача виключних прав на ці об'єкти. Таким чином, *сутнісною основою ринку ІВ є те, що на ньому обертаються не продукти ІВ, а права на них.* Відтак вартість об'єктів постає як вартість прав, а об'єктом купівлі-продажу є охоронні документи. **Характерними ознаками ринку ІВ є:**

– високий ступінь монополізації;

- висока норма прибутку;
- багаторічні та глибокі зв'язки покупців та продавців.

Основними способами комерціалізації об'єктів права ІВ є:

- використання об'єктів права ІВ у власному виробництві;
- внесення прав на об'єкти ІВ до статутного капіталу підприємства;
- передача (продаж) прав на об'єкти ІВ.

Для практичного здійснення вказаних шляхів комерціалізації необхідно також знати, як розраховується вартість прав на об'єкти ІВ і, як поставити їх на бухгалтерський облік підприємства. Схематично способи комерціалізації прав на об'єкти ІВ наведені на рис. 5.2 [29, с. 65]:

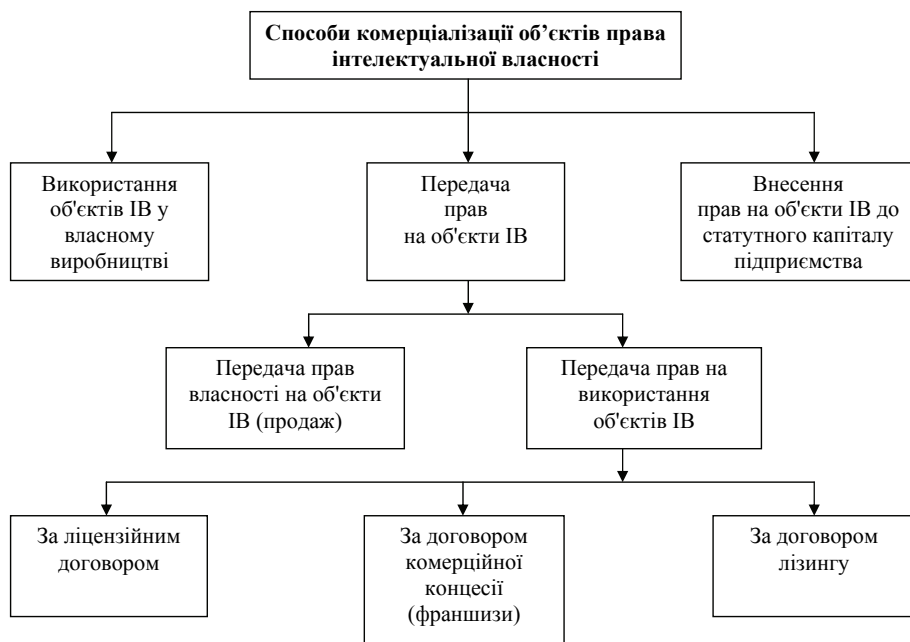


Рис. 5.2. Основні способи комерціалізації прав на об'єкти ІВ

Використання об'єктів права ІВ у власному виробництві. Вважається, що комерціалізація шляхом використання об'єктів права ІВ у власному виробництві є найбільш вигідною з погляду прибутку, оскільки весь прибуток від продажу інноваційного продукту, одержаний за допомогою таких об'єктів, залишається у правовласника. У зв'язку з тим, що обсяг виробленої продукції може бути великим, то і прибуток, як один з показників ефективності виробництва, що надходить від її реалізації, може у багато разів перевищувати вартість прав на об'єкт ІВ у разі передачі прав на його використання або продажу прав власності на нього. Цей спосіб комерціалізації пов'язаний із

значними стартовими витратами на доопрацювання об'єкту права ІВ, розробкою технології виробництва й т.ін. Але у разі успіху, продаж вироблюваної продукції компенсує ці витрати і, крім того, буде одержаний значний прибуток.

Внесення прав на ІВ до статутного капіталу підприємства. Статтею 13 ЗУ „Про господарські суспільства” (1991) передбачена можливість використання НМА при формуванні статутних капіталів нових господарських суспільств. Отож, ІВ можна вносити до статутного капіталу замість майна, грошей та інших матеріальних цінностей, для чого необхідна лише добра воля всіх засновників. Використання ІВ в статутному капіталі дозволяє [29]:

- сформувати значний за розмірами статутний капітал без відволікання коштів і забезпечити доступ до банківських кредитів та інвестицій, використовуючи ІВ як об'єкт застави нарівні з іншими видами майна;

- амортизувати ІВ у статутному капіталі і замінити її реальними, включаючи амортизаційні відрахування у собівартість продукції, тобто капіталізувати ІВ;

- авторам і підприємствам-власникам ІВ – стати засновниками (власниками) при організації дочірніх і самостійних фірм без відволікання коштів.

Внесення прав на об'єкти ІВ до статутного капіталу замість „живих грошей” надає також:

- право на отримання частки прибутку (дивідендів);
- право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління;
- право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства тощо.

Передача прав на об'єкти ІВ. Якщо правовласник не передбачає використовувати об'єкти ІВ у власному виробництві або починати новий бізнес чи створити спільне підприємство, він може розпорядитися майновими правами ІВ (сукупність права володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктом ІВ) у такі способи, як: передача повністю або частково права власності на ці об'єкти іншій фізичній або юридичній особі.

У сучасній ринковій економіці є такі основні способи розпорядження майновими правами ІВ (рис. 5.3) [8, с. 215-216]:

- 1) продаж (відчуження) майнових прав, за якого продавець позбавляється цих прав назавжди, отримуючи за них одноразову плату (ціну об'єктів ІВ) або даруючи їх на безоплатній основі;

- 2) передача майнових прав шляхом ліцензування, за якого продавець надає іншим особам дозвіл на здійснення певних дій у визначений період на певній території. Особи, які придбали виключні майнові права шляхом ліцензування, можуть передавати їх іншим особам (за згодою власника) на основі субліцензування.

Продаж прав у повному обсязі переважно проводиться через договір купівлі-продажу як договір обмінної угоди, за якою в результаті передачі права власності на об'єкт ІВ (продажу охоронного документа) власник як сторона, яка

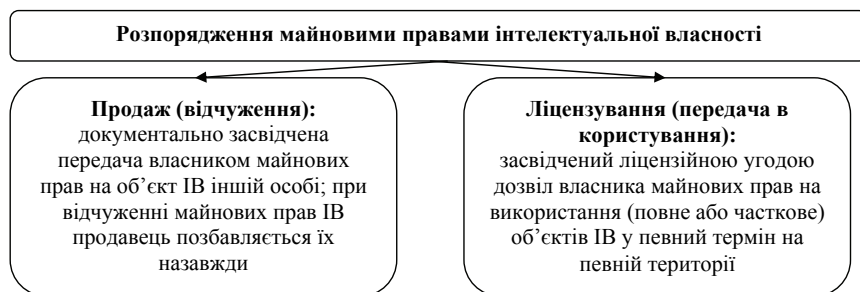


Рис. 5.3. Основні способи розпорядження майновими правами ІВ в ринковій економіці

продає, втрачає всі майнові права на нього. Тобто, якщо продано патент на винахід, то він перереструється на ім'я нового правовласника і до нього переходять всі майнові права на цей об'єкт.

Але найчастіше передається лише право користування об'єктом ІВ на основі ліцензійних угод як специфічної форми обміну результатами інтелектуальної діяльності. *Ліцензійна угода* – це угода щодо передачі власником об'єктів ІВ певних прав на їх використання своєму контрагенту в передбачених угодою межах. Тобто, ліцензійна угода є договором про своєрідну оренду патенту (монополюну чи колективну). Надання ліцензії є комерційною операцією, суб'єктами якої виступають ліцензіар і ліцензіат.

Ліцензіар – продавець ліцензії, юридична або фізична особа, яка зобов'язується передати права на використання об'єкта ІВ за певну винагороду відповідно до передбачених ліцензійною угодою умов. *Ліцензіат* – покупець ліцензії, юридична або фізична особа, яка купує права на використання об'єкта ІВ у межах, передбачених ліцензійною угодою.

Об'єктами ліцензійних угод можуть бути:

- авторські права;
- програми для ЕОМ і бази даних;
- товарні знаки;
- патентні права;
- ноу-хау, інжинірингові послуги тощо.

Ліцензія (від лат. *licentia* – свобода, право) – дозвіл на використання об'єкта ІВ, що надається на підставі ліцензійного договору. *Ліцензійний договір* – угода, за якою продавець виключних майнових прав на об'єкт ІВ (ліцензіар) надає покупцеві (ліцензіату) дозвіл (ліцензію) на використання цього об'єкта протягом певного періоду в обумовлених угодою межах за відповідну винагороду. *Специфічними ознаками ліцензійного договору є такі:*

- запропонований до продажу інтелектуальний продукт є нематеріальним;
- ліцензіат набуває право на використання визначених договором майнових прав на об'єкт ІВ;

– матеріальні об'єкти, що передаються за ліцензійним договором, є лише носіями інформації, яка є ІВ;

– основний елемент об'єкта ліцензії – патентне право, не стає майновою власністю покупця, а передається йому в тимчасове користування на певний термін;

– власник патенту при видачі ліцензії зберігає за собою майнові права на об'єкт ІВ.

Таким чином, *власник прав* на будь-який об'єкт ІВ (*ліцензіар*) може *продати ліцензію* (видати дозвіл на користування) будь-якій особі (*ліцензіату*), якщо він не хоче або не в змозі використовувати відповідний об'єкт. Продаючи ліцензію, переслідують мету одержати прибуток, не втрачаючи капіталу на виробництво й освоєння ринку. Продаж ліцензії – це шлях впровадження технології на ринку без продажу товарної продукції. Доходами від продажу ліцензії юридичні і фізичні особи покривають свої витрати на наукові дослідження. Придбання або продаж ліцензії є діловою угодою. Факт продажу або купівлі ліцензії юридично оформляється ліцензійним договором, який відрізняється від інших договорів купівлі-продажу тим, що продається або купується нематеріальний об'єкт. Ліцензіат отримує право на використання об'єкта ІВ лише на обумовленій (визначеній) ліцензійним договором території і на певний термін та зобов'язаний сплатити певну винагороду ліцензіару за надання такого права. У сфері ІВ розрізняють такі *види ліцензій*:

- 1) патентні – дозвіл на використання об'єктів ІВ, захищених патентами;
- 2) на товарні знаки – дозвіл на використання засобів індивідуалізації товарів і послуг;
- 3) дозвіл на використання твору, що надається власником авторського права.

Обсяг прав, які передаються ліцензіаром, визначається видом ліцензії. Система ліцензій, які використовуються у розвинених країнах за сучасних умов, є складною і може бути структурована за різними критеріями (рис. 5.4) [8, с. 223].

І. Залежно від обсягу прав, що передаються ліцензіату, розрізняють такі види ліцензій:

– *невиключні* (прості), за яких ліцензіар надає ліцензіату право на використання об'єкта ІВ, зберігаючи за собою всі права, включаючи право надання таких самих ліцензій третім особам. Тобто, за умови надання невиключної ліцензії ліцензіаром може бути як власник патенту, так і власник виключної ліцензії. При цьому ліцензіари та ліцензіати конкурують між собою. Невиключні ліцензії, як правило, надаються в тих випадках, коли є постійний попит на продукцію, що виготовляється із застосуванням запатентованого об'єкта ІВ;

– *виключні*, за яких ліцензіату надається виключне право на використання об'єкта ІВ в повному обсязі (на монопольних засадах), на визначеній території і на обумовлений строк. При цьому виключається можливість використання ліцензіаром цього об'єкта у частині, що передається ліцензіату, а також видачі ліцензії на його використання іншими особами на цій самій території в обсязі

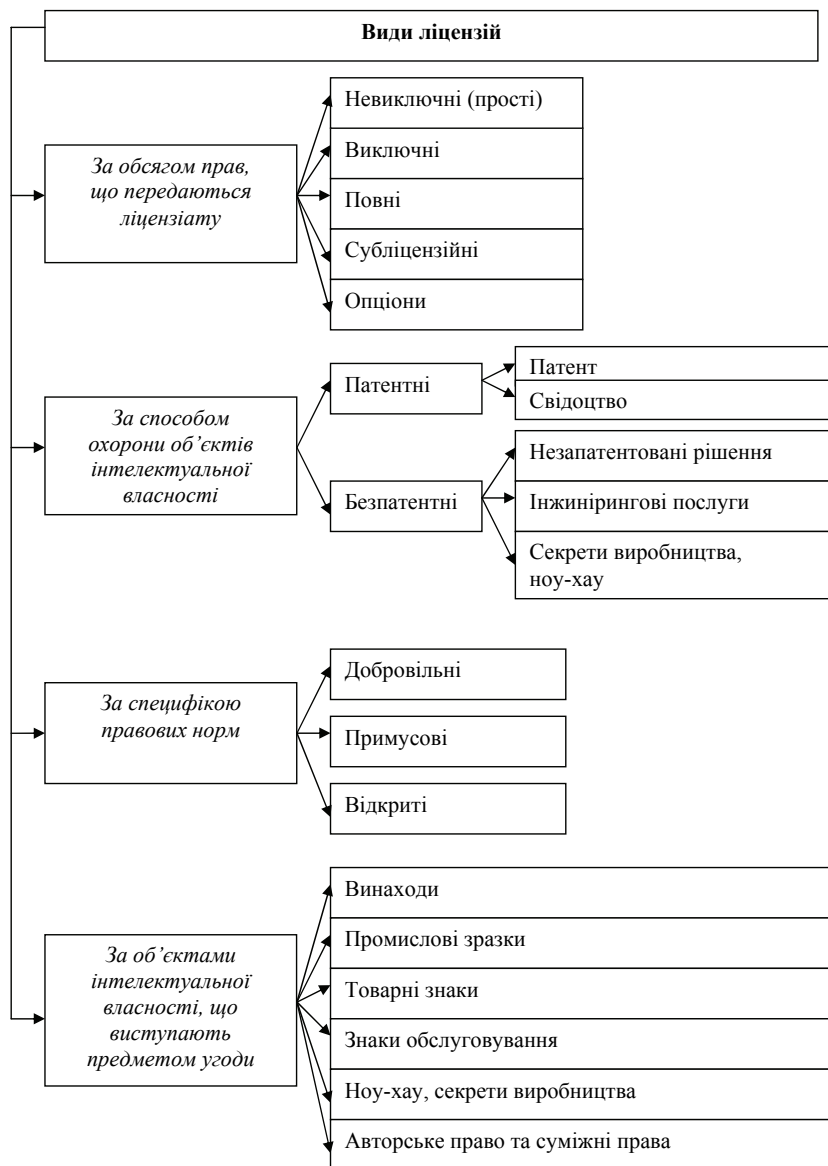


Рис. 5.4. Класифікація ліцензій щодо об'єктів інтелектуальної власності

наданих ліцензіату прав. За виключною ліцензією право на використання об'єкта ІВ належить виключно ліцензіату, який отримує право і на видачу субліцензії. Водночас права ліцензіата на використання об'єкта ІВ, отримані за

виключною ліцензією, обмежуються терміном та територією дії угоди, а також зазначеним у ній способом використання;

– *повні*, за яких ліцензіат отримує всі права на використання об'єкта ІВ без обмеження території на весь термін дії договору;

– *субліцензії*, за яких ліцензіат надає права на використання об'єкта ІВ, отримані на основі володіння повною або виключною ліцензією, іншій особі, за умов, що це не суперечить його угоді з ліцензіаром. У разі надання субліцензії відповідальність перед ліцензіаром несе ліцензіат, який надав цю ліцензію. За умов ринкової економіки субліцензування відіграє важливу роль, уможливаючи задоволення попиту на продукцію, виготовлену із застосуванням запатентованого об'єкта ІВ, за умов, що ліцензіат сам не в змозі задовольнити потреби споживачів;

– *опціони*, за яких ліцензіат отримує право на більш детальне ознайомлення з об'єктом ІВ (наприклад технічною документацією) з метою прийняття рішення щодо доцільності придбання ліцензії.

В Україні, залежно від обсягу переданих прав, згідно діючому Цивільному Кодексу, розрізняють:

- виключну ліцензію;
- одиничну ліцензію;
- невиключну ліцензію.

Виключна ліцензія видається тільки одній особі і виключає можливість використання ліцензіаром об'єкта права ІВ у сфері, що обумовлена цією ліцензією. *Одинична ліцензія* також видається тільки одному ліцензіату і виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта права ІВ у сфері, що обмежена цією ліцензією, але не виключає можливості використання ліцензіаром цього об'єкту в даній сфері. *Невиключна ліцензія* не виключає можливості використання ліцензіаром об'єкта права ІВ і видачі іншим особам ліцензії на використання цього об'єкту в даній сфері.

II. За наявністю правової охорони об'єктів ІВ розрізняють такі види ліцензій:

– *патентні*, пов'язані з угодами щодо об'єктів промислової власності, захищених охоронними документами;

– *безпатентні*, пов'язані з угодами щодо використання творчих рішень, які не мають правової охорони, або з терміном правової охорони, що вичерпався.

Різновидом патентних і безпатентних ліцензій є *перехресні ліцензії* (*крос-ліцензії*), які передбачають, що об'єкти ІВ, які передаються, взаємно доповнюють один одного. За цих умов передача прав на об'єкти ІВ оформляється однією ліцензійною угодою. Прикладом такого ліцензування може бути взаємне надання патентних прав власниками різних патентів за умов, що вони не можуть здійснювати виробничу чи комерційну діяльність, не порушуючи прав один одного.

III. Відповідно до правових норм та чинного законодавства розрізняють такі ліцензії:

– *добровільні*, які видаються ліцензіаром ліцензіату за прямою двосторонньою угодою щодо повного або часткового використання об'єкта ІВ;

– *примусові*, які надаються компетентними державними органами зацікавленим особам у разі, якщо власник охоронного документа не використовує або недостатньо використовує об'єкт ІВ без поважних причин і при цьому відмовляється надати ліцензію на його використання. Примусові ліцензії можуть надаватися в адміністративному та судовому порядках. Адміністративний порядок застосовується за умови необхідності забезпечення інтересів суспільства та національної безпеки. У цьому випадку уряд відчужує права на використання об'єкта ІВ без згоди власника. У судовому порядку примусова ліцензія видається за заявкою зацікавленої особи, якщо власник патенту або його правонаступник без поважних причин не використовував або недостатньо використовував об'єкт ліцензійної угоди. У всіх випадках власник примусової ліцензії не має виключних прав на використання об'єкта ІВ та права на надання субліцензії;

– *відкриті*, які видаються на підставі офіційної заяви власника об'єкта ІВ щодо видачі дозволу на використання цього об'єкта будь-якій зацікавленій особі. За цих умов власник прав на об'єкт ІВ отримує від держави пільги щодо сплати щорічного збору за підтримання чинності його патенту.

ІV. За об'єктами ІВ, що виступають предметом угоди, ліцензії поділяються на угоди щодо купівлі-продажу винаходів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, ноу-хау, секретів виробництва, авторського та суміжних прав тощо.

Торгівля ліцензіями є важливою складовою міжнародної торгівлі та науково-технічного обміну, роль і значення яких невіддільно зростають. Ліцензійні операції є більш доходними і менш ризиковими порівняно з прямими інвестиціями; у багатьох випадках вони вигідніші за фінансування власних розробок і досліджень, оскільки дозволяють зекономити час, кошти та отримати додатковий економічний ефект від за рахунок швидкого впровадження нововведення. Проте, на думку багатьох фахівців, ліцензування має низку негативних наслідків, пов'язаних із уповільненням НТП у результаті відмови від власних науково-технічних досліджень і розробок, втрати можливостей примноження власного технічного та організаційного досвіду, посилення залежності від продавців ліцензій, необхідності дотримання вимог відповідних договорів та угод.

Важливою тенденцією сучасності є скорочення терміну дії ліцензій у зв'язку зі швидким моральним старінням нових розробок за умови прискорення НТП. Як правило, ліцензійні угоди укладаються на термін до 5-7 років. Водночас термін дії ліцензій щодо ноу-хау та секретів виробництва не перевищує 3-5 років, оскільки є велика ймовірність їх розкриття в результаті промислового шпіонажу та проведення відповідних досліджень і розробок конкурентами.

За ліцензійними угодами, які мають комерційний характер, завжди передбачається виплата певної грошової винагороди. У міжнародній практиці ціна ліцензії визначається як сума виплат покупця ліцензії на користь її

продавця. Отож, за своєю суттю процедура розрахунку ціни ліцензії зводиться до оцінювання об'єкта ІВ, що є об'єктом ліцензування. ***Винагорода за ліцензією виплачується у таких основних формах:***

1) *паушального платежу* – фіксованої ціни ліцензії, встановленої незалежно від фактичного обсягу виробництва і реалізації продукції, виготовленої на її основі. Йдеться про одноразовий внесок за придбання ліцензії, який найчастіше сплачується у початковий період дії ліцензійного договору;

2) *роялті* – виплати, розмір яких залежить від ефекту, отриманого від використання об'єкта ІВ. Йдеться про періодичні відрахування ліцензіата на користь ліцензіара, що здійснюються протягом усього терміну дії ліцензії чи як відсоток від суми прибутку, чи суми обороту від випуску продукції, чи диференційованої ставки з одиниці ліцензійної продукції;

3) *комбінованого платежу*, найбільш поширеного на практиці, що передбачає виплату паушального платежу під час підписання угоди та щорічну виплату роялті після того, як угода набирає чинності. Таким чином, ліцензіар має можливість одержувати відрахування від реального ефекту ліцензіата протягом всього терміну дії ліцензійного договору.

У деяких країнах досить поширеними є так звані *ковзаючі роялті*, за яких ліцензіар і ліцензіат беруть на себе ризики впровадження товару на ринок і не мають зиску в цей період. Виплати починають здійснюватися після сприйняття товару ринком.

Економічна доцільність ліцензування визначається ефектом, отриманим ліцензіатом та споживачами ліцензійної продукції.

Ціна ліцензії:

– є монопольною ціною, пов'язаною з передачею майнових прав на об'єкт ІВ;

– залежить від об'єкта та виду угоди, терміну дії патенту, обсягів товарообігу ліцензіата, технічної, інформаційної та іншої допомоги, яку надав ліцензіар.

Зауважимо, що на величину доходу ліцензіата впливають не лише ефект від використання об'єкта ІВ та конкуренція з боку виробників альтернативної продукції, а й виробничий і комерційний ризики, пов'язані з непередбачуваністю ймовірних наслідків впровадження інновацій. Тому питання визначення ціни ліцензії є складним і неоднозначним, що є причиною відсутності єдиної загальноприйнятої методики. Учасники ліцензійної угоди зіставляють кілька можливих методів, враховуючи вилки цін, що склалися у певній галузі. За сучасних умов при визначенні ціни ліцензії застосовують такі методи [8, с. 230-235]:

1. ***Врахування діапазону (верхньої та нижньої межі) цін.*** За цим методом ціна ліцензії визначається шляхом узгодження інтересів продавця і потенційного покупця на підставі їхніх уявлень про можливості та перспективи використання об'єкта ІВ. При цьому:

– *нижня межа ціни ліцензії* є мінімальною прийнятною для ліцензіара оцінкою платежу за право на використання об'єкта ІВ у межах, передбачених ліцензійною угодою;

– *верхня межа ліцензії* розраховується як максимальна прийнятна для ліцензіата оцінка платежу за право використання об'єкта ІВ в межах, передбачених ліцензійною угодою.

Фактична ціна, як правило, є компромісною і знаходиться в діапазоні часткового збігу оцінок покупця і продавця ліцензії.

2. Врахування фіксованих процентних ставок (роялті). За цим методом *ціна ліцензії визначається залежно від прибутку*, який отримує ліцензіат у результаті виробничого чи комерційного використання об'єкта ІВ.

Платежі за роялті – це фіксовані процентні виплати ліцензіата ліцензіару, які здійснюються через певні інтервали часу, починаючи з моменту виробничого чи комерційного освоєння предмета ліцензії.

Найчастіше як база визначення платежів за роялті використовуються:

- собівартість ліцензованої продукції;
- валовий прибуток від реалізації ліцензованої продукції;
- валовий обсяг реалізації ліцензованої продукції.

Розрахункова вартість ліцензії (C_p), визначена на базі роялті, розраховується за формулою:

$$C_p = \sum_t^T V_t Z_t R_t, \quad (5.1)$$

де V_t – очікуваний обсяг продукції у t -му році; Z_t – ціна одиниці продукції у t -му році; R_t – розмір роялті у t -му році; T – термін дії ліцензійної угоди; t – рік дії ліцензійної угоди.

Водночас деякі види ліцензійних угод передбачають встановлення спеціальної бази, за яку можуть використовуватися переробленої запатентованим способом сировини або досягнуті потужності запатентованого обладнання тощо. Ставки роялті диференціюються залежно від галузі, виду ліцензії, терміну дії угоди, обсягів виробництва та реалізації ліцензованої продукції; обсягів експортного та внутрішнього продажу тощо.

3. Врахування одноразового (паушального) платежу. Згідно з цим методом *ціна ліцензії визначається як встановлена у процесі переговорів одноразова винагорода* за право користуватись об'єктом ІВ.

Розмір паушального платежу визначається з урахуванням:

– фактичних витрат ліцензіара, пов'язаних із захистом ліцензованого продукту;

– прогнозованого доходу ліцензіата (приведення його через умовну ставку роялті);

– вартості об'єкта ІВ, що передається у розпорядження ліцензіата.

На практиці виплати паушальних платежів розглядаються як кредитування ліцензіата і найчастіше застосовуються при передачі ліцензії разом з поставкою обладнання, при її продажу на основі секретів виробництва, ноу-хау тощо.

4. **Правило двадцяти п'яти відсотків.** За цим методом ліцензіат зобов'язується сплатити ліцензіару 25% очікуваного валового прибутку від виробничого чи комерційного використання об'єкта ІВ.

5. **Витратний підхід.** Згідно з цим методом ціна ліцензії визначається на основі оцінки витрат ліцензіара (витрат на дослідження, розробку, виробництво, випробування дослідного зразка, його доведення до рівня, придатного до використання тощо). На думку багатьох фахівців цей підхід пов'язаний зі значним ризиком недооцінки або переоцінки ліцензованого продукту.

Крім зазначених підходів у практиці здійснення ліцензійних платежів широко випростовуються індивідуальні підходи для окремих конкретних випадків, у т.ч. передача в рахунок платежів частини продукції, виготовленої на основі ліцензії, здійснення ліцензіатом поставок комплектуючих виробів ліцензіару для виробництва аналогічної продукції.

У розвинених країнах широко використовується **метод підходу від загального портфеля бізнесу**, який не має чіткої методики розрахунків і ґрунтується на врахуванні досвіду, інтуїції, знань менеджерів та бізнесменів, працюючих у відповідній сфері, їхніх очікувань відносно перспектив розвитку того чи іншого бізнесу, відшкодуванні витрат на дослідження і розробки, забезпеченні розвитку фірми за рахунок продажу ліцензій тощо. Так, ліцензія на виробництво напою „Coca-cola” надається безкоштовно, однак фактично ліцензіат сплачує за ліцензію під час закупівлі у ліцензіара концентрату для виробництва напою, секрет якого зберігається цією фірмою.

Патентовласник також може одержати додатковий прибуток від використання свого об'єкту права ІВ за рахунок платежів за **договором франшизи** (в Україні – *договір комерційної концесії*). Франчайзер (*franchiser*) дозволяє іншій особі (*franchisee*) використовувати права на промислові зразки, фірмові найменування, торгові марки, комерційну таємницю тощо. **Франшиза** – право на франчайзинг, тобто створення комерційного підприємства, що торгує продукцією свого „старшого” партнера. **Франчайзинг** (від лат. *franchise* – привілей, пільга, особливе право) – змішана форма крупного і малого підприємництва, коли могутні корпорації (франчайзери) укладають угоду з невеликими фірмами (франчайзі) на право привілею діяти від імені франчайзера.

Франчайзинг за сучасних умов є найпоширенішим способом ліцензування товарних знаків. Відмінність договору франшизи від звичайного ліцензійного договору в тому, що права передаються на пільговій, привілейованій основі. Так, користувач одержує вже готову технологію під відомою торговою маркою, йому не потрібно відновлювати місце на ринку, а його ризики зводяться до мінімуму. Договір франшизи повинен містити умову про те, що якість товару і послуг франчайзі буде не нижчої якості товарів і послуг франчайзера, а останній здійснюватиме контроль за виконанням цієї угоди. Тобто, франчайзингова угода – це угода, відповідно до якої франчайзі (юридична чи фізична особа, що одержує ліцензію) зобов'язується здійснювати виробничу і (або) комерційну діяльність згідно з домовленостями, досягнутими

з франчайзером (продавцем ліцензії). *Серед франчайзингових угод розрізняють:*

- *виробничу франшизу*, за якою ліцензіар забезпечує технічною інформацією та надає ліцензіату повноваження щодо виготовлення і реалізації кінцевого продукту під своїм товарним знаком (знаком обслуговування), (наприклад, угоди щодо ресторанів швидкого обслуговування);

- *дистриб'юторську франшизу*, яка дозволяє ліцензіату сформувати збутову мережу для збуту свої товарів і послуг під відповідним товарним знаком (знаком обслуговування), (наприклад, угоди щодо продажу автомобільного пального, косметики, побутової техніки);

- *ліцензійну франшизу* („оренду імені”), за якої ліцензіат отримує право на використання цінного товарного знака (гудволу) при отриманні певних вимог щодо утримання точок роздрібного продажу цього товару (послуги) (наприклад, угоди щодо надання послуг з техобслуговування і ремонту автомобілів).

Слід наголосити, що франчайзингові угоди вигідні покупцям ліцензії, оскільки дають можливість заощаджувати час за рахунок скорочення термінів створення, освоєння і впровадження нової продукції, економити трудові та матеріальні ресурси, підвищувати загальну культуру виробництва і кваліфікації кадрів, здійснювати підприємницьку діяльність під добре відомими знаками, отримувати рекламну підтримку, поради та рекомендації франчайзера. Водночас останній отримує нові можливості щодо створення широкої виробничої та дистриб'юторської мережі. Виграють також споживачі, які задовольняють потреби в новій продукції на рівні останніх досягнень науки і виробництва, користуються перевагами однотипної дистриб'юторської мережі та особистої зацікавленості продавців у дотриманні гарантій якості пропонованих на ринку товарів і послуг. Однак для франчайзі франчайзингова угода має й деякі негативні наслідки:

- уповільнення темпів інноваційного розвитку через відмову від проведення НДДКР;

- наявність обмежень, передбачених ліцензійним договором;

- контроль з боку франчайзера;

- потенційна можливість банкрутства франчайзера;

- відмова франчайзера від укладання договору на новий термін тощо.

Для економіки України франчайзинг є порівняно новим явищем, але швидко поширюваним завдяки гнучкості малого і середнього бізнесу, його здатності пристосовуватися до постійних змін у ринковому середовищі. Як зазначалося вище, в Україні для законодавчого регулювання комерційних угод, відомих у зарубіжній практиці як франчайзинг, застосовується термін „*комерційна концесія*”. Відносини, що виникають на основі комерційної концесії, регулюються Цивільним кодексом України, який набрав чинності з 01.01.2004 р. Предметом договору комерційної концесії є право на використання об'єкта ІВ (торговельної марки, промислового зразка, винаходу, твору, комерційної таємниці тощо). Специфіка такої угоди пов'язана з тим, що її контрагентами виступають суб'єкти підприємницької діяльності. Відповідно

до ст 1115 Цивільного кодексу за договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за певну плату право користування (відповідно до її вимог) належними цій стороні правами з метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

Відносно новою формою комерціалізації прав на об'єкти ІВ є *лізинг*. За договором лізингу передається різне технологічне устаткування, верстати, прилади тощо, виконані на рівні винаходів і захищені патентами. Тобто, разом з технологічним устаткуванням передається право користуватися об'єктом ІВ. Вибір такої форми комерціалізації як лізинг, дозволяє починаючим підприємцям відкривати і розширювати свій бізнес навіть за достатньо обмеженого стартового капіталу, оперативно використовуючи у виробництві сучасні досягнення НТП.

Основними суб'єктами відносин щодо комерціалізації ІВ в сучасній ринковій економіці виступають:

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

Відносини, що складаються між цими суб'єктами, набувають інституціонального оформлення на різних *сегментах ринку ІВ*, серед яких можна виокремити такі:

I. Ринок авторських прав, де укладаються угоди:

- про передачу виключних прав (надання дозволу на використання твору певним способом у встановлених договором межах особі, яка отримує право забороняти подібні дії іншим особам);
- про передачу невиключних прав (надання дозволу на використання твору певній особі, що не виключає можливості його використання автором або іншими особами, які отримали аналогічний дозвіл).

Найпоширенішими формами передачі авторських прав є договори:

- 1) про публікацію (видання та перевидання) твору;
- 2) постановницький, що укладається за умов, коли основним способом використання твору є його публічне виконання;
- 3) сценарний, пов'язаний з передачею права на переробку тексту твору на сценарій;
- 4) про депонування рукопису, пов'язаний з передачею права на публікацію та використання твору спеціальним інформаційним органам відповідно до встановленого порядку тощо.

II. Ринок прав на програми для ЕОМ та бази даних, на якому укладаються такі види авторських договорів:

- 1) про часткову передачу виключних прав;
- 2) про передачу всіх майнових прав;
- 3) про передачу невиключних прав.

III. Ринок прав на товарні знаки і знаки обслуговування, де укладаються угоди щодо надання власником товарного знака (знака обслуговування) дозволу на його використання контрагентам за дотримання певних умов (терміну, території, способів, вимог щодо якості товару або послуги тощо).

На ринку прав на товарні знаки і знаки обслуговування укладаються такі види угод:

1) виключні, які передбачають передачу значних обсягів прав на використання товарних знаків (знаків обслуговування), у т.ч. зобов'язання власника не використовувати такі знаки протягом терміну дії угоди;

2) невиключні, за якими власник зберігає за собою право на використання товарного знаку (знаку обслуговування), який є предметом угоди.

IV. Ринок патентних прав, на якому укладаються угоди щодо передачі прав на використання об'єктів промислової власності, що охороняються патентами (винаходів, корисних моделей, промислових зразків тощо).

На ринку патентних прав укладаються такі угоди:

1) виключні, які гарантують покупцеві відсутність конкуренції з боку власника в часових і територіальних межах, зазначених у договорі;

2) невиключні, які надають право на використання певного об'єкта промислової власності, не позбавляючи цього права інших суб'єктів господарювання.

V. Ринок ноу-хау, інжинірингових послуг тощо, на якому укладаються такі угоди:

1) про передачу ноу-хау в матеріалізованій формі (документів, фотографій, комп'ютерних програм, баз даних);

2) про передачу ноу-хау в нематеріальній формі (консультацій, навчання, технологічної допомоги);

3) про надання інжинірингових послуг (укладання технічних завдань, проведення передпроектних робіт, наукових досліджень, техніко-економічних обґрунтувань, розробка технічної документації, проектна та конструкторська розробка об'єктів техніки, технології, консультації та нагляд під час монтажу, пусконаладжувальних робіт, консультування економічного, фінансового, маркетингового та іншого характеру) тощо.

На практиці ринок патентних прав, ринок ноу-хау та інжинірингових послуг тісно взаємопов'язані і, як правило, доповнюють один одного.

Отже, у сучасній ринковій економіці використовуються різні методи та правові угоди щодо передачі або продажу об'єктів ІВ.

Згідно з оглядом контрактних угод щодо передачі технологій розрізняють такі способи укладання останніх [39]:

1) продаж виключних прав;

2) ліцензійні контракти;

3) спеціальні угоди або окремі положення ліцензійної угоди про ноу-хау;

4) комерційна передача технологій у рамках франшизи;

5) контракт на комерційний продаж устаткування, що супроводжується передачею технології або ноу-хау;

6) угода про консультативне обслуговування у зв'язку з придбанням технології;

7) угода про спільне підприємництво на базі комерційного використання прав на об'єкти промислової власності;

8) угода щодо передачі або будівництва промислового виробництва за запатентованою технологією.

З огляду на зарубіжний досвід економіко-правового регулювання відносин у сфері виробництва та обміну інтелектуальною продукцією, у розвитку процесу комерціалізації ІВ можна виокремити загальні тенденції:

- зростання патентно-ліцензійної активності;

- перетворення ІВ на основну мету глобальної стратегії фірм;

- збільшення повноважень університетів, наукових установ щодо розпорядження правами ІВ;

- поширення державно-приватного партнерства на доконкурентній стадії;

- дотримання балансу інтересів під час розподілу доходів тощо.

Водночас є певні відмінності між конкретними національними моделями регулювання процесів комерціалізації ІВ. Так, у США основоположними нормативними документами щодо розподілу прав на об'єкти ІВ є закони Бая – Доула (1980) та Стівенсона – Уайдлера (1980), спрямовані на стимулювання комерціалізації досліджень і розробок, які фінансуються урядом. Перший з них заохочує співробітництво між комерційними (підприємствами малого бізнесу) і некомерційними (університетами, дослідними центрами, лабораторіями) організаціями та стимулює передачу і застосування винаходів на основі широкого використання патентної системи. Другий – створює сприятливі умови для плідного співробітництва урядових дослідних лабораторій та приватних промислових підприємств. Задля ефективного використання інвестицій у сфері розробки дослідних робіт федеральний уряд виявляє (через спеціальні лабораторії) комерційно значущі технології з наступною їх передачею владі штатів, муніципалітетів, приватному сектору. Тобто, основними принципами стимулювання процесу комерціалізації ІВ у США є чітка регламентація прав власності на об'єкти ІВ, створені за рахунок державних коштів, а також делегування прав на розпорядження цими об'єктами з державного на локальний рівень. Така політика дала змогу збільшити дохід від ліцензійних платежів з 30 млн. дол. у 1986 р. (112 американських університетів) до 862 млн. дол. у 1999 р. (190 університетів і некомерційних науково-дослідних організацій), що забезпечило 5 млрд. дол. додаткових надходжень від податку на прибуток [40].

У Німеччині діє декілька моделей комерціалізації результатів науково-технологічних досліджень і розробок:

- *університетська модель*, близька до механізмів, запроваджених законом Бая – Доула в США, але з дещо більшими повноваженнями держави в цій сфері;

- *промислова модель*, що застосовується у разі, коли приватні промислові підприємства отримують субсидії на виконання дослідних робіт, розмір яких не

перевищує половини вартості проекту, а участь держави у доходах обмежується 40% обсягу фінансування;

– *змішана модель*, що поєднує окремі риси першого і другого підходів.

Розвиток механізму комерціалізації ІВ у Франції пов'язаний з реалізацією Програми створення Національного агентства з підвищення інноваційної привабливості наукових досліджень (ANVAR, 1979). Це агентство забезпечує фінансову та інформаційну підтримку інноваційних підприємств і науково-дослідних лабораторій, сприяє налагодженню партнерських відносин між науково-дослідними організаціями та малим і середнім бізнесом. За 1981-1999 рр. ANVAR надало підтримку 22 тис. компаній і лабораторій, профінансувавши 34 тис. інноваційних проектів загальною вартістю 3,13 млрд. євро [40].

У Великій Британії у 1948 р. було створено спеціальну державну структуру – Британську технологічну групу, пріоритетним напрямком діяльності якої стала підтримка широкомасштабної комерціалізації науково-дослідних розробок і робіт, урегулювання відносин у сфері реєстрації, охорони та захисту прав ІВ, залучення об'єктів інтелектуальної праці до господарського обігу. До початку 70-х років ХХ ст. Британська технологічна група функціонувала як державна корпорація і фінансувалась із державного бюджету. Однак, у 70-ті роки вона перейшла на самофінансування, і з часом була реорганізована у приватну компанію.

Таким чином, питання комерціалізації ІВ є складними і неоднозначними. Для їх практичного вирішення необхідно впровадити сучасні, науково обгрунтовані механізми юридичного оформлення прав ІВ суб'єктів господарювання, вартісного оцінювання об'єктів ІВ, бухгалтерського обліку нематеріальних, „невідчутних” активів підприємств та економіко-правового забезпечення механізмів патентного-ліцензійної торгівлі об'єктами ІВ.

5.3. Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності

Вартість є однією з основних ознак товару. Щоб продавати права на об'єкти ІВ або використовувати їх у власному виробництві, необхідно визначити їхню вартість. ***В ринковій економіці потреба в оцінюванні вартості об'єктів ІВ виникає за умов:***

– необхідності визначення майнових часток у статутному капіталі при злитті чи роз'єднанні організацій;

– необхідності визначення розміру компенсації, яку необхідно виплатити згідно чинному законодавству правовласнику за порушення його виняткових (майнових) прав на об'єкти ІВ;

– бази оподаткування майна підприємства;

– кредитування під заставу майнових прав на об'єкти ІВ;

– страхування майна, що містить об'єкт ІВ;

– передачі прав власності на об'єкт ІВ або надання дозволу на його використання шляхом ліцензування;

– здійснення процедури банкрутства;

– ліквідації підприємства;

- обґрунтування інвестиційних проєктів;
- організації комерційної концесії тощо.

На сьогодні вартісне оцінювання об'єктів ІВ є складною проблемою, що не має однозначного вирішення, оскільки:

- *об'єкти ІВ нематеріальні за своєю сутністю, їхню вартість неможливо визначити за допомогою традиційного інструментарію;*

- *не всі інтелектуальні блага піддаються безпосередньому ринковому оцінюванню;*

- *не існує (не може існувати) єдиної загальноприйнятої уніфікованої методики оцінювання об'єктів ІВ у зв'язку з оригінальністю і неповторністю інтелектуальних продуктів та умов їх використання окремими суб'єктами господарювання;*

- *динаміка вартості ІВ не завжди підпорядковується певній загальній закономірності, є індивідуальною для кожного її об'єкта, оскільки інновації не стільки йдуть за ринковою кон'юнктурою, скільки визначають її зміни.*

Тому традиційні прикладні методики економічного аналізу і оцінки бізнесу, засновані на класичних постулатах теорії витрат виробництва, теорії трудової вартості, теорії граничної корисності, рівноважної ціни не можуть бути застосовані для вичерпного вирішення проблем оцінювання об'єктів ІВ.

Вперше не необхідність внесення коректив у теорію і практику економічного аналізу у зв'язку із зародженням нового виду діяльності – галузі з виробництва знань, джерелом яких є інформація, вказав відомий західний вчений Ф. Махлуп у праці „Виробництво і розподіл знань у США” (1962). Сучасні дослідники проблем інформаційного суспільства також звертають увагу на модифікацію механізму ринкового ціноутворення та специфіку визначення цінності інформації, що впливає із самої природи цього феномена. Вони наголошують на тому, що **цінність інформації:**

- *визначається можливістю підвищити обізнаність її отримувача, що сприяє зниженню невизначеності в поведінці господарюючих суб'єктів та зменшенню ризиків прийняття господарських рішень у конкретній ситуації;*

- *не має відносно стійкої об'єктивної основи у вигляді витрат виробництва і теоретично може коливатись у дуже широкому діапазоні, що визначається індивідуальними відмінностями творчих можливостей та оцінок індивідів, наслідком чого є отримання різного ефекту від використання одного й того ж інтелектуального продукту різними споживачами;*

- *є швидкоплинною, скороминущою внаслідок зміни смаків та уподобань споживачів, появи нових наукових відкриттів тощо.*

Тобто, сучасні дослідники проблем інформаційного суспільства і нової економіки звертають увагу на необхідність відмови від моністичного трактування субстанції цінності на основі врахування затрат праці або суб'єктивних споживчих оцінок, потребу зважати на індивідуальні переваги та всю різноманітність ситуацій щодо виробництва й обміну інформаційних благ.

В основі методики оцінки вартості об'єктів ІВ, яка визначає загальну концепцію розробки конкретних підходів, лежать такі принципи:

– комплексний облік трьох груп чинників: витрат, цінності для покупця, впливу конкуренції (рис. 5.5 [8, с. 253]);

– ігнорування безповоротних та врахування лише релевантних витрат (від англ. *relevant* – доречний; той, що стосується справи);

– урахування чинників цінової еластичності попиту на об'єкти ІВ (ступеня обізнаності, поінформованості покупців, часового інтервалу, „ринкової сили” контрагентів, „ефекту розподілу витрат” між кількома покупцями тощо);

– застосування адекватних методів виокремлення частки ІВ в загальній вартості або прибутку від використання комплексного об'єкта (у випадку неповної рівноправності або явно низької цінності об'єкта ІВ, коли застосування складних методів аналізу є невикористаним).

При розробці методики оцінювання вартості об'єктів ІВ важливого значення набуває врахування юридичних обмежень, що визначають ступінь правової захищеності, масштаб та термін корисного використання цих об'єктів. Останній, як правило, визначається обраним варіантом облікової політики щодо об'єкта ІВ (термін дії охоронного документа – юридичний термін служби, самостійно встановлений підприємством термін корисного використання кожного конкретного об'єкта ІВ – економічний термін служби, допустимий чинним законодавством термін використання НМА підприємств тощо).

Згідно з розробленими російськими фахівцями Методичними рекомендаціями щодо визначення ринкової вартості об'єктів ІВ, при визначенні останньої необхідно враховувати [41]:

- нематеріальний, унікальний характер об'єкта оцінювання;
- поточне використання об'єкта ІВ;
- можливі галузі використання, найбільш вірогідні місткість і частку ринку;
- витрати на виробництво і реалізацію продукції, що випускається з використання об'єкта ІВ;
- обсяг і часову структуру інвестицій, необхідних для освоєння та використання об'єкта ІВ в тій чи іншій галузі;
- ризики освоєння та використання об'єкта ІВ в різних галузях, у т.ч. ризики недосягнення технічних, економічних, експлуатаційних та екологічних характеристик, ризики недобросовісної конкуренції;
- стадії розробки та промислового освоєння об'єкта ІВ;
- можливості та ступінь правового захисту об'єкта ІВ;
- спосіб виплати винагороди за використання об'єкта ІВ;
- інші фактори.

Важливим елементом механізму комерціалізації ІВ є оцінка вартості її об'єктів, що стає основою для обґрунтування необхідності та ефективності залучення результатів інтелектуальної праці до господарського обігу.

Методичні підходи до визначення вартості об'єктів ІВ ґрунтуються на таких принципах:

- *корисності*, згідно з яким ринкову вартість мають об'єкти оцінювання, використання яких протягом певного періоду сприяє задоволенню конкретних потреб споживачів;

Ринкове оцінювання об'єктів інтелектуальної власності			
<p>За умов досконалої конкуренції</p> <ul style="list-style-type: none"> – На ринку існує багато продавців та покупців об'єктів інтелектуальної власності; – об'єкти інтелектуальної власності близькі за властивостями; – ціна визначається ринком, окремі покупці та продавці не в змозі на неї вплинути; – <i>приклад:</i> ринок масових програмних продуктів, відео- та аудіо касет, компакт дисків. 	<p>За умов монополістичної конкуренції або диференційованої олігополії</p> <ul style="list-style-type: none"> – На ринку існує кілька продавців об'єктів інтелектуальної власності; – об'єкти інтелектуальної власності суттєво відрізняються з позицій покупця; – слабкий вплив конкуренції на ціну; – ціна може наблизитись до її цінності для покупця; – <i>приклад:</i> ринок альтернативних технологій, товарних знаків. 	<p>За умов недиференційованої монополії</p> <ul style="list-style-type: none"> – На ринку існує кілька продавців об'єктів інтелектуальної власності; – об'єкти інтелектуальної власності схожі між собою; – сильний вплив конкуренції на ціну; – ціна має тенденцію до зменшення; – <i>приклад:</i> ринок відеоігор, окремих програмних продуктів. 	<p>За умов чистої монополії</p> <ul style="list-style-type: none"> – Покупцю відомий лише один продавець; – об'єкт інтелектуальної власності незамінний для покупця; – конкуренція не впливає на ринкову ціну; – верхня оцінка вартості об'єкта інтелектуальної власності визначається його цінністю для покупця; – <i>приклад:</i> ринок унікальних технологій.

Рис. 5.5. Залежність ринкового оцінювання об'єктів інтелектуальної власності від типу ринкової структури

- *взаємодії попиту і пропозиції*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання залежить від попиту, пропозиції та характеру конкуренції між покупцями і продавцями;

- *заміщення*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання не може перевищувати найвірогідніші витрати на придбання об'єктів еквівалентної корисності;

- *очікування*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання залежить від очікуваної величини, тривалості та ймовірності отримання доходів (вигод) за певний період при найбільш ефективному використанні цих об'єктів;

- *зміни*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання змінюється у часі та визначається на конкретну дату;

- *зовнішнього впливу*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання залежить від зовнішніх факторів, що визначають умови його використання (ринкова інфраструктура, міжнародне і національне законодавство, політика держави в галузі ІВ тощо);

- *найефективнішого використання*, згідно з яким ринкова вартість об'єктів оцінювання визначається на основі з найбільш вірогідного, економічно виправданого, фінансово можливого, легітимного використання ІВ, що забезпечує максимальний результат. При цьому найефективніше використання ІВ не тотожне її поточному використанню [41].

За сучасних умов не вироблено єдиної методики розрахунку ринкової вартості, що застосовується за будь-яких обставин до всіх об'єктів ІВ. ***На практиці існує три основні підходи, в рамках яких застосовуються відповідні методи розрахунку вартості об'єктів ІВ*** (рис. 5.6) [8, 29, 35, 42].

Підхід до оцінки вартості – загальний спосіб визначення вартості, у рамках якого використовуються один чи більше методів оцінки. Підходи дають принципи визначення вартості, методи визначають процедуру розрахунку вартості. Переваги при виборі того чи іншого підходу до оцінки залежать від наявності необхідної інформації, вимог покупців або власників об'єктів ІВ, економічної ситуації на момент оцінки. Розрахунки ринкової вартості об'єкта ІВ здійснюються, як правило, одночасно за допомогою кількох методів. Проте для кожного виду ІВ застосовується один основний підхід, здатний забезпечити найприйнятніше оцінювання. Решта підходів розглядаються як другорядні, призначені для уточнення та перевірки результатів, отриманих за допомогою основного підходу.

Основні підходи до розрахунку ринкової вартості об'єктів ІВ:

I. Витратний (інвестиційний) підхід припускає визначення вартості об'єкта ІВ на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва і реалізації об'єкта ІВ на момент оцінки. Використання цього підходу пов'язане з можливістю відновлення або заміщення об'єкта оцінки. При цьому витрати на створення нового об'єкта, аналогічного оцінюваному, включають прямі та непрямі витрати, пов'язані з продукуванням об'єкта ІВ та доведенням його до стану, придатного до використання, а також прибуток інвестора (найбільш вірогідну винагороду за інвестування капіталу у створення інтелектуального продукту).

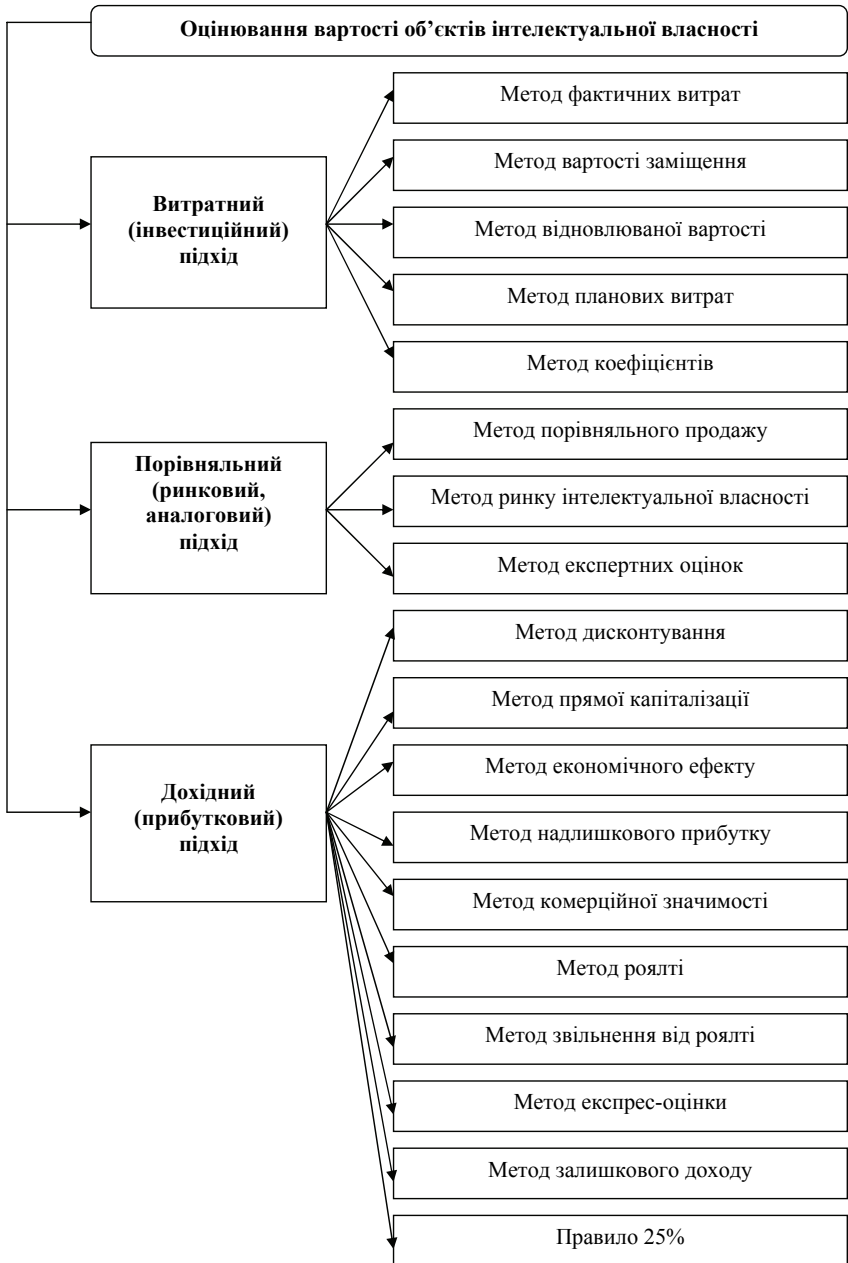


Рис. 5.6. Підходи та методи розрахунку вартості об'єктів інтелектуальної власності

Витратний підхід:

– ґрунтується на припущенні, що потенційний покупець, який володіє інформацією про об'єкт угоди, не заплатить за нього більше, ніж за об'єкт у складі НМА, що має еквівалентну корисність;

– передбачає визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта ІВ у складі НМА підприємства з урахуванням подальшого поліпшення або заміни цього об'єкта;

– використовується, як правило, для оцінювання вартості об'єктів ІВ, що належать до соціальної сфери, космічних, оборонних програм тощо.

Основними методами, які можуть використовуватися в рамках витратного підходу, є такі:

1) *метод фактичних витрат*, що ґрунтується на врахуванні фактично здійснених витрат згідно з бухгалтерською звітністю підприємства за певний період (виявленні всіх фактичних початкових витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням, введенням в експлуатацію об'єкта ІВ, та їх корекції з урахуванням індексу цін на дату оцінки та коефіцієнтів морального старіння). Водночас у разі необхідності здійснюються коригування цих витрат, їх індексація за методом приведення витрат. Розрахунок вартості об'єкта оцінювання за методом приведених витрат здійснюється за формулою:

$$C_{\text{пр.в}} = \sum C_i \cdot K_{\text{пр}}, \quad (5.2)$$

де $C_{\text{пр.в}}$ – вартість об'єкта оцінювання, розрахована за методом приведених витрат; C_i – витрати на створення (придбання) об'єктів, що оцінюються (на дату їх здійснення); $K_{\text{пр}}$ – коефіцієнт приведення (враховує зміну вартості грошей у часі, інфляцію за період здійснення витрат до дати їх оцінки);

2) *метод вартості заміщення*, що базується на принципі, відповідно до якого максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку доцільно заплатити за об'єкт, еквівалентний за функціональними можливостями і варіантами його використання, або такий, що має аналогічну споживчу вартість. Цей метод полягає у підсумовуванні витрат на створення об'єкта ІВ, аналогічного об'єкту оцінки, у ринкових цінах, що існують на дату проведення оцінки, з урахуванням зносу об'єкта оцінки;

3) *метод відновлюваної вартості* полягає у підсумовуванні витрат у ринкових цінах, що існують на дату оцінки, на створення об'єкта, ідентичного (точної копії) об'єкту оцінки, із застосуванням ідентичних матеріалів і технологій з урахуванням зносу об'єкта оцінки. Цей метод є найбільш прийнятним для розрахунку вартості прав на унікальні об'єкти.

При оцінці варто враховувати всі істотні видатки, серед яких: оплата праці, маркетингові й рекламні видатки, видатки на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами ІВ, видатки і витрати на рішення правових конфліктів, на витрачені матеріали, собівартість науково-методичного забезпечення, індивідуалізації власної продукції – логотипа, ліцензій, сертифікатів тощо.

Метод планових витрат і метод коефіцієнтів використовуються переважно для оцінки прав власності на об'єкти машино-, суднобудування, у будівництві тощо.

Приклади:

1) Визначення вартості заміщення об'єкта ІВ:

Є локальна обчислювальна мережа, обслуговувана персоналом кількістю 10 чол. У зв'язку з розширенням організації, виникає необхідність у вирішенні додаткових завдань керування. Для цього передбачається створення нового обладнання з підвищеними характеристиками, що дозволяє вирішити весь комплекс завдань керування, не збільшуючи кількість обслуговуючого персоналу. Слід зробити оцінку вартості заміщення встаткування, якщо відомо, що розробка діючого встаткування тривала 2 роки, була виконана 3 роки тому, а її собівартість, наведена до економічних умов розрахункового року, склала 8050 тис. грн., у розробці брало участь 50 чол. основного виробничого персоналу підприємства-розроблювача. Діюче встаткування належить до 3-го покоління. Планована чисельність основного виробничого персоналу підприємства-розроблювача по об'єкті становить 60 чол.

1. Власні витрати підприємства-розроблювача в усереднених умовах (умовах, що відповідають умовам розробки зразка-аналога) розраховуються за формулою:

$$C_{\text{вл. ср.}} = T_{\text{л}} \cdot \text{Ч}_c \cdot V_c \quad (5.3)$$

де: $T_{\text{л}}$ = 2 роки – гранична тривалість розробки зразка; Ч_c = 60 чол. – необхідна середньорічна чисельність основного виробничого персоналу; V_c – середньорічний виробіток на одного працюючого по аналогічних роботах;

$$V_c = C/c_{\text{вл.}}^{\text{ан}} / \text{Ч}^{\text{ан}} \cdot T^{\text{ан}} \quad (5.4)$$

де: $C/c_{\text{вл.}}^{\text{ан}}$ – собівартість власних аналогічних робіт підприємства-розроблювача; $\text{Ч}^{\text{ан}}$ = 50 чоловік – чисельність персоналу, зайнятого виконанням аналогічних робіт; $T^{\text{ан}}$ = 2 роки – тривалість аналогічних робіт.

$$V_c = 8050 / 50 \cdot 2 = 80,5 \text{ тис. грн. у рік / чол.}$$

Власні витрати підприємства-розроблювача складуть:

$$C_{\text{вл. ср.}} = 2 \cdot 60 \cdot 80,5 = 9660 \text{ тис. грн.}$$

2. Проводиться розподіл власних витрат підприємства-розроблювача в усереднених умовах по основних статтях калькуляції (матеріали і покупні комплектуючі вироби, заробітна плата) за формулою:

$$C_{\text{дкр}}^i = g^i / 100 \cdot C_{\text{вл. ср.}} \quad (5.5)$$

де: g^i – норматив витрат за i -ою статтею калькуляції, що визначається за табл. 5.1:

Таблиця 5.1 – Розподіл вартості НДДКР по статтях калькуляції, %

Статті калькуляції	Питома вага вартості
Матеріали і покупні комплектуючі вироби g_m	9,8
Спеціальне устаткування для наукових (експериментальних) цілей g_{cy}	1,5
Основна заробітна плата $g_{\text{зн}}$	25,6
Накладні витрати g_n	19,7
Інші виробничі витрати (відрядження) $g_{\text{ивв}}$	0,8
Інші витрати $g_{\text{в}}$	0,1
Усього власні витрати $g_{\text{вл}}$	57,5
Контрагентські витрати $g_{\text{ка}}$	42,5
Разом	100

Отже, власні витрати на матеріали і покупні комплектуючі вироби в усереднених умовах розраховуються за формулою: $C_{\text{дкр}}^{\text{м}} = 9,8/100 \cdot 9660 = 946,7$ тис. грн.;

– власні витрати на заробітну плату в усереднених умовах складуть:

$$C_{\text{дкр}}^{\text{т}} = 25,6/100 \cdot 9660 = 2473 \text{ тис. грн.}$$

3. Враховується зміна величини вартості матеріалів і покупних комплектуючих виробів, зміна обсягу зарплати за розробки зразка, відмінного по елементній базі від аналога:

$$C_{\text{м}} = C_{\text{дкр}}^{\text{м}} \cdot I_{\text{м}} = 946,7 \cdot 1,05 = 994 \text{ тис. грн.} \quad (5.6)$$

$$C_{\text{т}} = C_{\text{дкр}}^{\text{т}} \cdot I_{\text{зп}} = 2473 \cdot 0,95 = 2349,4 \text{ тис. грн.} \quad (5.7)$$

де: $I_{\text{м}}$, $I_{\text{зп}}$ – індекси зміни матеріальних і трудових витрат, визначені на підставі статистичних даних за структурою витрат на розробку зразків із застосуванням різної елементної бази (табл. 5.2 та 5.3):

Таблиця 5.2 – Перехідні коефіцієнти витрат при розробці зразків на елементній базі різних поколінь: матеріали, покупні вироби і спеціальне устаткування для наукових (експериментальних) цілей

Покоління аналізованого зразка	Покоління аналога				
	1	2	3	4	5
1	1,0	6,8	7,17	6,52	7,88
2	0,14	1,0	1,05	1,1	1,15
3	0,13	0,95	1,0	1,05	1,09
4	0,13	0,9	0,94	1,0	1,04
5	0,12	0,86	0,91	0,95	1,0

Таблиця 5.3 – Перехідні коефіцієнти витрат при розробці зразків на елементній базі різних поколінь: заробітна плата

Покоління аналізованого зразка	Покоління аналога				
	1	2	3	4	5
1	1,0	0,97	0,92	0,87	0,83
2	1,03	1,0	0,95	0,9	0,85
3	1,08	1,05	1,0	0,95	0,9
4	1,13	1,1	1,05	1,0	0,94
5	1,2	1,16	1,11	1,05	1,0

4. Додаткові витрати, що відповідають підприємству-розроблювачеві розглянутого промислового зразка, розраховуються за формулою:

$$C_{\text{дод}} = C_{\text{накл}} + C_{\text{івв}} + C_{\text{ів}} \quad (5.8)$$

де: $C_{\text{дод}}$ – сума додаткових витрат, $C_{\text{накл}}$ – накладні витрати, $C_{\text{івв}}$ – інші виробничі витрати, $C_{\text{ів}}$ – інші видатки.

Припустимо, що на момент розрахунків на підприємстві-розроблювачі склалися та затверджені наступні нормативи додаткових витрат: накладні витрати – 240% фонду заробітної плати; інші виробничі витрати – 1,5 фонду заробітної плати; інші витрати – 0,75% фонду заробітної плати. Тоді, додаткові витрати на розробку нового обладнання складуть:

$$C_{\text{дод}} = 2,4 \cdot 2349,4 + 0,015 \cdot 2349,4 + 0,0075 \cdot 2349,4 = 5691,4 \text{ тис. грн.}$$

5. Власні витрати підприємства-розроблювача розраховуються за формулою:

$$C_{\text{вл}} = C_{\text{м}} + C_{\text{т}} + C_{\text{дод}} = 994 + 2349,4 + 5691,4 = 9034,8 \text{ тис. грн.}, \quad (5.9)$$

де: C_m – матеріальні витрати, C_T – трудові видатки, $C_{\text{доп}}$ – додаткові видатки.

6. Контрагентські витрати підприємства-розроблювача ($C_{\text{ка}}$) визначаються так:

$$C_{\text{ка}} = C_{\text{вл}} \cdot g_{\text{ка}} / g_{\text{вл}} = 9034,8 \cdot 42,5/57,5 = 6677,9 \text{ тис. грн.} \quad (5.10)$$

де: $C_{\text{вл}}$ – власні витрати підприємства-розроблювача, $g_{\text{ка}}$ – питома вага контрагентських робіт (табл. 5.1), $g_{\text{вл}}$ – питома вага власних робіт (табл. 5.1).

7. Вартість заміщення об'єкта ІВ розраховується за формулою:

$$C_{\text{зам}} = C_{\text{вл}} + C_{\text{ка}} = 9034,8 + 6677,9 = 15712,7 \text{ тис. грн.} \quad (5.11)$$

2) Визначення відновлюваної вартості об'єкта ІВ:

Є локальна обчислювальна мережа, яка обслуговується персоналом у кількості 5 чоловік. Необхідно зробити оцінку відновлюваної вартості встаткування, якщо відомо, що розробка діючого встаткування тривала 2 роки, була виконана 3 роки тому, а її собівартість, наведена до економічних умов розрахункового року, склала 8050 тис. грн., у розробці брало участь 50 чоловік основного виробничого персоналу підприємства-розроблювача.

1. Власні витрати підприємства-розроблювача розраховуються за формулою:

$$C_{\text{вл ср}} = T_{\text{л}} \cdot \text{Ч}_c \cdot V_c \quad (5.12)$$

де: $T_{\text{л}} = 2$ роки – гранична тривалість розробки зразка; $\text{Ч}_c = 50$ чоловік – необхідна середньорічна чисельність основного виробничого персоналу; V_c – середній виробіток на одного працюючого по ідентичних роботах.

$$V_c = C/c_{\text{вл}}^{\text{ан}} / \text{Ч}^{\text{ан}} \cdot T^{\text{ан}} \quad (5.13)$$

де: $C/c_{\text{вл}}^{\text{ан}}$ – собівартість власних робіт підприємства-розроблювача; $\text{Ч}^{\text{ан}} = 50$ чоловік – чисельність персоналу, зайнятого виконанням ідентичних робіт; $T^{\text{ан}} = 2$ роки – тривалість ідентичних робіт.

$$V_c = 8050 / 50 \cdot 2 = 80,5 \text{ тис. грн. у рік / 1 чел.}$$

Власні витрати підприємства-розроблювача складуть:

$$C_{\text{вл ср}} = 2 \cdot 60 \cdot 80,5 = 9660 \text{ тис. грн.}$$

2. Проводиться розподіл власних витрат підприємства-розроблювача по основних статтях калькуляції (матеріали і покупні комплектуючі вироби, заробітна плата) за формулою:

$$C_{\text{дкр}}^i = g^i / 100 \cdot C_{\text{вл ср}} \quad (5.14)$$

де: g^i – норматив витрат за i -ою статтею калькуляції, визначений за табл. 5.4.

Отже:

– власні витрати на матеріали і покупні комплектуючі вироби складуть:

$$C_{\text{дкр}}^m = 9,8/100 \cdot 9660 = 946,7 \text{ тис. грн.}$$

– власні витрати на заробітну плату складуть:

$$C_{\text{дкр}}^T = 25,6/100 \cdot 9660 = 2473 \text{ тис. грн.}$$

3. Додаткові витрати, що відповідають підприємству-розроблювачеві розглянутого промислового зразка, розраховуються за формулою:

Таблиця 5.4 – Розподіл вартості НДКР по статтях калькуляції, %

Статті калькуляції	Питома вага вартості
Матеріали й покупні комплектуючі вироби g_m	9,8
Спеціальне устаткування для наукових (експериментальних) цілей g_{cy}	1,5
Основна заробітна плата $g_{зп}$	25,6
Накладні витрати g_n	19,7
Інші виробничі витрати (відрядження) $g_{ивв}$	0,8
Інші видатки $g_{ив}$	0,1
Усього власні витрати $g_{вл}$	57,5
Контрагентські видатки $g_{ка}$	42,5
Разом	100

$$C_{\text{дод}} = C_{\text{накл}} + C_{\text{ивв}} + C_{\text{ив}} \quad (5.15)$$

де: $C_{\text{дод}}$ – сума додаткових витрат, $C_{\text{накл}}$ – накладні витрати, $C_{\text{ивв}}$ – інші виробничі витрати, $C_{\text{ив}}$ – інші видатки.

Припустимо, що на момент розрахунків на підприємстві-розроблювачі склалися та затверджені наступні нормативи додаткових витрат: накладні витрати – 240% фонду заробітної плати; інші виробничі витрати – 1,5 фонду заробітної плати; інші витрати – 0,75% фонду заробітної плати. Тоді додаткові витрати на розробку нового обладнання складуть:

$$C_{\text{дод}} = 2,4 \cdot 2473 + 0,015 \cdot 2473 + 0,0075 \cdot 2473 = 5990,7 \text{ тис. грн.}$$

4. Власні витрати підприємства-розроблювача розраховуються за формулою:

$$C_{\text{вл}} = C_m + C_T + C_{\text{дод}} = 994,7 + 2349,4 + 5990,7 = 9334,8 \text{ тис. грн.}$$

де: C_m – матеріальні витрати, C_T – трудові видатки, $C_{\text{дод}}$ – додаткові видатки.

5. Контрагентські витрати підприємства-розроблювача визначаються за формулою:

$$C_{\text{ка}} = C_{\text{вл}} \cdot g_{\text{ка}} / g_{\text{вл}} = 9334,8 \cdot 42,5 / 57,5 = 6899,6 \text{ тис. грн.} \quad (5.16)$$

де: $C_{\text{вл}}$ – власні витрати підприємства-розроблювача; $g_{\text{ка}}$ – питома вага контрагентських робіт (табл. 5.4), $g_{\text{вл}}$ – питома вага власних робіт (табл. 5.4).

6. Розрахуємо величину зносу об'єкта ІВ ($З_j$). Припустимо, що корисний термін служби об'єкта ІВ становить 20 років. Отже, величина зносу складе:

$$З_j = ((C_{\text{вл}} + C_{\text{ка}}) \cdot 3) / 20 = ((9334,8 + 6899,6) \cdot 3) / 20 = 2435,16 \text{ тис. грн.} \quad (5.17)$$

7. Відновлювана вартість об'єкта ІВ розраховується за формулою:

$$C_{\text{відн}} = (C_{\text{вл}} + C_{\text{ка}}) - З_j = (9334,8 + 6899,6) - 2435,16 = 13799,24 \text{ тис. грн.} \quad (5.18)$$

Слід підкреслити, що оцінка ІВ із застосуванням витратного підходу дуже часто виявляється такою, що не зіставляється з ринковою цінністю відповідного об'єкта і може вказувати лише на нижню межу діапазону цін. Визначення верхньої межі цього діапазону можливе на основі застосування доходного підходу.

II. Порівняльний (ринковий, аналоговий) підхід, заснований на визначенні вартості об'єктів ІВ шляхом коригування цін аналогів, що згладжує їх відмінності оцінювання.

Застосування цього підходу можливе за наявності даних про вартість зіставних з оцінюваним, об'єктів ІВ (наприк., інформації про умови ліцензійних угод на передачу об'єктів ІВ на внутрішньому та світовому ринках). Двома найпоширенішими джерелами даних, використовуваних у порівняльному підході, є ринки, на яких продаються як інтереси у власності на аналогічні невідчутні активи, так і деривативи (ф'ючерси й опціони). Повинна існувати обґрунтована база для порівняння, коли опір робиться на порівнянні об'єктів ІВ, які присутні в тій самій галузі або бізнесі, що й розглянутий об'єкт ІВ, або в тій, що реагує на тіж самі економічні змінні.

Елементами порівняння, що розглядаються при відборі й аналізі угод із продажу, є:

- структура й обсяг юридичних прав власності на невідчутне майно, переданих в угоді;
- існування яких-небудь спеціальних умов і угод про фінансування;
- економічні умови, які існували на відповідному вторинному ринку під час угоди із продажу;
- галузь або бізнес, де використовувався (або буде використовуватись) невідчутний актив;
- фізичні характеристики об'єкта ІВ;
- функціональні характеристики об'єкта ІВ;
- технологічні характеристики об'єкта ІВ;
- включення інших НМА в угоду;
- наявність конкурентних пропозицій тощо.

Для визначення діапазону ринкової ціни об'єкта ІВ виявляються, по-перше, всі технологічні та технічні переваги, які одержує власник завдяки придбанню прав, і, по-друге, діапазон можливих ринкових оцінок, що відповідає виділеній області техніки.

Нижня границя діапазону розраховується обома сторонами, як мінімальна прийнятна для власника оцінка платежу за розділ з конкурентом області технічної винятковості, забезпечуваної патентом. Ця оцінка служить базою, на якій будується стратегія поведінки власника при переговорах. Основні етапи розрахунку нижньої границі наведені в табл. 5.5.

Верхня границя ціни патенту розраховується, як максимальна прийнятна для конкурента – потенційного ліцензіата – оцінка платежу за доступ до запатентованого нововведення.

Таким чином, у процесі визначення ціни існують:

- дві оцінки, мінімальні серед прийнятих для патентовласника, одна з яких обчислена патентовласником, інша конкурентом;
- дві оцінки, максимальні серед прийнятих для конкурента, одна з яких обчислена патентовласником, інша конкурентом.

Передбачається, що патентовласник і конкурент для переговорів знаходять частково співпадаючий простір між відповідними оцінками.

Таблиця 5.5 – Етапи розрахунку нижньої границі діапазону ринкової ціни об'єкта інтелектуальної власності

№ етапу	Розрахунок зростаючого ринку	Розрахунок поділеного ринку
1.	Мінімальна оцінка об'єкта ІВ (патенту або ліцензії), прийнятна для патентовласника через розрахунки очікуваного майбутнього збільшення прибутку патентовласника на зростаючому ринку, де патентовласник має встановлену частку ринку, що не піддається ризику із проникненням конкурента. При цьому необхідно врахувати можливості альтернативного використання капіталу, необхідного для розширення ринку, а також доцільність проведення експансії.	У зв'язку з тим, що можливості для розширення частки або обсягу ринку в основному вичерпані, оцінка має відображати неминуче при відмові від виятковості, забезпечуваної патентом, зменшення частки ринку, займаной патентовласником. Найпростіший спосіб оцінити ці втрати – розрахувати втрату прибутку від продажів у кожному році наявності патентної охорони, а потім підсумувати ці втрати з урахуванням коефіцієнтів дисконтування.
2.	Патентовласник повинен врахувати виправлення на ефект супутніх або похідних продажів (наприклад, що комплектують забезпечення тощо)	вироби, витратні матеріали, програмне
3	При аналізі доходу патентовласника враховуються витрати на додаткові похідні потужності, які будуть потрібні при відсутності конкурента і розширенні виробництва, витрати на розширення маркетингу і збут, ризику, що виникають при будь-яким розширенні ринку.	Облік змін виробничих потужностей, скорочення видатків на маркетинг і збут.

Порівняльний підхід до оцінювання об'єктів ІВ реалізується випадків на основі таких методів:

1) *методу порівняльного продажу*, ґрунтується на зіставленні вартості об'єкта оцінювання з вартістю аналогічних об'єктів ІВ, які були реалізовані на ринку. У цьому випадку ринкова вартість об'єкта оцінювання визначається ціною, яку згодні заплатити на дату оцінювання типові покупці типовим продавцям ІВ на аналогічній (за якістю, призначенням, корисністю) об'єкт з урахуванням необхідних коректив. Таким чином, найважливішими умовами застосування цього методу є доступність достовірної інформації щодо умов продажу об'єктів-аналогів та можливості оцінити вплив характерних особливостей цих об'єктів на їхню ринкову вартість.

2) *методу експертних оцінок* (метод прогнозування), заснованого на досягненні згоди групою експертів. Існує безліч методів одержання експертних оцінок. В одних випадках з кожним експертом працюють окремо, він навіть не знає, хто ще є експертом, і тому висловлює свою думку незалежно від авторитетів. В інших – експертів збирають разом для підготовки матеріалів, при цьому вони обговорюють проблему один з одним, навчаються один у одного, і невірні думки відкидаються. Число експертів може бути фіксованим і таким, щоб статистичні методи перевірки погодженості думок і потім їхнього усереднення, дозволяли приймати обґрунтовані рішення, або зростати в процесі проведення експертизи. Необхідність проведення експертної оцінки припускає наступні етапи підготовки роботи експертів:

– формулювання замовником мети експертного опитування (мети оцінки об'єкта ІВ), від точності якого залежить ефективність та своєчасність виконання експертами поставленої перед ними задачі;

– підбор замовником основного складу групи експертів. Склад експертів залежить від специфіки оцінюваних об'єктів. Експерти повинні бути фахівцями в тій галузі, де здійснює свою діяльність замовник;

– розробка і затвердження технічного завдання на проведення експертного дослідження опитування;

– розробка докладного сценарію проведення збору й аналізу експертних думок (оцінок), включаючи як конкретний вид експертної інформації (слова, умовні градації, числа, ранжировки, розбивки або інші види об'єктів нечислової природи), так і конкретні методи аналізу цієї інформації (обчислення медіани Кемені, статистичний аналіз люсіанів, інші методи статистики об'єктів нечислової природи й інших розділів прикладної статистики);

– формування експертної комісії (доцільний висновок договорів з експертами про умови їхньої роботи та її оплати, затвердження замовником складу експертної комісії);

– проведення збору експертної інформації;

– аналіз експертної інформації;

– інтерпретація отриманих результатів і підготовка висновку для замовника;

– офіційне закінчення діяльності.

Припускається, що колективне рішення виробляється групою, що складається з N -експертів. На першому етапі всім експертам пред'являється той самий перелік можливих варіантів рішення. Безліч варіантів позначимо через X , а самі варіанти позначимо – x , y , z . Другий етап роботи укладається у формулюванні критеріїв обробки експертних оцінок. Основними процедурами обробки персональних експертних оцінок є: ранжування, нормування, попарне і послідовне порівняння.

За ранжування вихідні ранги перетворюються спочатку так, що ранг 1 стає n -м рангом тощо., а ранг n стає рангом 1. По цих перетворених рангах обчислюються суми:

$$R_j = \sum_{k=1}^M R_{jk}, \quad (5.19)$$

де: R_j – сума перетворених рангів по всіх експертах для j -го фактору; R_{jk} – перетворений ранг, привласнений k -м експертом j -му фактору; M – число факторів.

Далі обчислюються ваги факторів:

$$W_{j_j} = R_j / \sum_{i=1}^N R_j, \quad (5.20)$$

де: W_{j_j} – середня вага фактору по всіх експертах; $j = 1 - N$ – число факторів; $i = 1 - N$ – число експертів.

За нормування вихідні оцінки, приписані експертами кожному фактору, виписуються із двома значущими цифрами і перетворюються в такий спосіб:

$$W_{jk} = \rho_{kj} / \sum_{k=1}^M \rho_{kj}, \quad (5.21)$$

де: W_{jk} – вага, обчислена для j -го фактору на підставі даних експерта k , ρ_{kj} – оцінка, дана k -м експертом j -му фактору.

За попарного порівняння визначаються числа виборів фактору по всій матриці факторів $[f_{kj}]$ і вага j -го фактору для k -го експерта:

$$W_{kj} = 1 / n f_{kj}. \quad (5.22)$$

Середня вага j -го фактору по всіх експертах W_j підраховується так само, як при нормуванні. При послідовному порівнянні всі підрахунки виконуються так само, як і при нормуванні. Після одержання W_{kj} і W_j проводиться статистичний аналіз отриманих даних, що полягає у визначенні ступеня погодженості думок всієї групи експертів по відносній важливості розглянутих факторів. На базі аналізу приймається рішення про подальше використання об'єкта ІВ.

Отже, використання порівняльного підходу можливе за умов доступності достовірної інформації про ціни продажу об'єктів аналогічного призначення та порівняльної корисності, умов відповідних ринкових угод, ступеня впливу особливих характеристик таких об'єктів на їхню вартість тощо. На думку фахівців, відсутність необхідних обсягів даних приводить до того, що доступна інформація про угоди щодо об'єктів ІВ використовується при оцінюванні лише як орієнтовна, сигнальна, не впливаючи на остаточну величину ринкової вартості.

III. Дохідний (прибутковий) підхід ґрунтується на ідеї залежності економічної цінності кожного конкретного об'єкта ІВ в певний момент від майбутніх доходів, пов'язаних з його використанням. Дохід від використання ІВ визначається як різниця між грошовими надходженнями (платежами за надане право використання ІВ, наприклад, роялті, паушальними платежами) та грошовими виплатами за визначений період. Отже, за такого підходу вартість невідчутного активу або інтересу в ньому визначається шляхом розрахунку наведеної до сучасного моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод. Різні методи оцінки будуть залежати від характеру невідчутного активу, від стабільності та природи доходу.

Застосування дохідного підходу засноване на визначенні наступного: розміру прибутку, що асоціюється з оцінюваними активами; ставок капіталізації (чи дисконту), які враховують ризик, пов'язаний з дохідністю відповідних об'єктів ІВ; остаточного економічного терміну їх служби.

Основні методи вартісного оцінювання об'єктів ІВ, які використовуються на основі дохідного (прибуткового) підходу, такі:

1) *метод дисконтування* майбутнього грошового потоку (*Discounted Cash Flow– DCF*), за якого розраховуються грошові надходження для всіх майбутніх періодів, які конвертуються у вартість шляхом застосування ставки дисконтування і використання техніки розрахунку вартості, наведеної до сучасного моменту. Цей метод застосовують для об'єктів ІВ, які мають конкретні терміни служби. Прийнятий період часу звичайно являє собою більш короткий із двох термінів служби об'єкта ІВ – економічного або юридичного.

Дисконтовий грошовий потік розраховується за формулою:

$$PV_n = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + \dots + CF_n/(1+i)^n = \sum_{t=1}^n CF_t/(1+i)^t \quad (5.23)$$

де: CF_t – потік вигод (грошовий потік) у році t від використання об'єкта оцінки; PV_n – сума (вартість) об'єкта ІВ через n років.

$$PV_n = PV_0(1+i)^n, \quad PV_0 = PV_n/(1+i)^n, \quad (5.24)$$

де: PV_0 – початкова сума, i – ставка позичкового відсотка (ставка дисконтування).

Ставки дисконтування (i) визначаються за даними ринку на момент оцінки і виражаються як мультиплікатори цін (визначені з даних по бізнесах або угодах, що відкрито продаються), або як відсоткова ставка (визначена по альтернативних інвестиціях). Як норма дисконтування може бути прийнятий рівень передбачуваного прибутку при альтернативному використанні коштів на створення, виробництво і реалізацію продукції, відсоток за банківський депозит, норма прибутку при вкладенні коштів у цінні папери, відсоткова ставка рефінансування. Закордонний досвід свідчить, що за нижню границю ставки дисконту може прийматися значення прибутковості по державних облігаціях. Практика показує, що ризик не досягнення рівня доходу від невідчутних активів вище, ніж ризик, що визначається для відчутних активів і чистого оборотного капіталу. Тому ставки дисконтування або капіталізації, використовувані для конвертації грошових потоків доходу в ринкову вартість, вищі, ніж ті, які використовують при оцінці бізнесу.

Приклад:

Необхідно визначити вартість прав, що придбаються на об'єкт ІВ. Строк контракту – 5 років. Щорічний дохід від експлуатації об'єкта ІВ у поточних цінах становить 3000 тис. грн. Дослідження ринку показали, що протягом найближчих 5 років частка продажів не зміниться. Юридичний термін служби об'єкта ІВ – 10 років. Ставка дисконтування – 12%.

Розрахунок вартості об'єкта ІВ здійснюється за формулою:

$$PV_n = \sum_{t=1}^n CF_t/(1+i)^t = 22440 \text{ тис. грн.}$$

де: CF_t – потік вигод (грошовий потік) у році t від використання об'єкта оцінки; PV_n – вартість об'єкта ІВ через n років, i – ставка дисконтування.

Вартість контракту з придбання прав на об'єкт ІВ становить 22440 тис. грн.

2) *метод прямої капіталізації*, згідно з яким поточна вартість об'єкта оцінювання визначається шляхом зіставлення щорічного прибутку від комерційного використання ІВ і коефіцієнта капіталізації. Якщо виходити з того, що об'єкт оцінки придбається не з метою його швидкого перепродажу, а на багато років, то при досить великому значенні n формула розрахунку дисконтування грошового потоку перетвориться на формулу (5.25):

$$PV_n = CF_0 / r_k \quad (5.25)$$

де: PV_n – поточна вартість об'єкта оцінювання, визначена за методом капіталізації; CF_0 – середній дохід (прибуток) після закінчення кожного року; r_k – коефіцієнт капіталізації, що складається з реальної ставки дисконту і коефіцієнта амортизації (повернення капіталу).

Метод прямої капіталізації досить простий, однак він статичний, тому потрібно приділити особливу увагу до правильного вибору показників чистого доходу та коефіцієнтів капіталізації. На думку більшості дослідників, даний метод доцільно використовувати для оцінювання функціонуючих об'єктів ІВ, які мають добре прогнозовані (стабільні або такі, що змінюються однаковими темпами) величини надходжень та видатків.

Приклад:

Необхідно визначити вартість прав, що придбаються на об'єкт ІВ. Середній дохід від експлуатації об'єкта ІВ у поточних цінах становить 2000 тис. грн. Дослідження ринку показали, що протягом найближчого часу частка підприємства на ринку даних товарів не зміниться. Юридичний термін служби об'єкта – 10 років. Коефіцієнт капіталізації – 26%.

Розрахунок вартості прав на об'єкт ІВ здійснюється за формулою:

$$PV_n = CF_0 / r_k = 2000 / 0,26 = 7692,3 \text{ тис. грн.}$$

3) *метод надлишкового прибутку*, заснований на припущенні того, що продукція, виготовлена з використанням об'єкта ІВ, приносить додатковий прибуток у порівнянні з продукцією, виготовленою без використання цього об'єкта ІВ. Розрахунок вартості проводиться за формулою:

$$PV = \sum_{t=1}^n CF_t \frac{1}{(1 \pm i)^t}, \quad (5.26)$$

де: CF_t – грошовий потік (надлишковий прибуток) в періоді t від використання об'єкта оцінки; PV – розрахункова вартість об'єкта ІВ; t – розрахунковий період (роки); i – ставка дисконту (зменшення).

Даний метод часто застосовують для оцінки економічних вигод, пов'язаних з одержанням прибутку за рахунок НМА, не відбитих на балансі підприємства, таких, що забезпечують прибуток на активи, або власний капітал вище за середній рівень.

4) *метод роялті* визначає вартість об'єкта ІВ як частку від бази роялті (доходу, прибутку, вартості основної сировини). Розмір цієї частки має назву

ставки роялті:

$$PV = \sum_{t=1}^n CF_t \cdot R, \quad (5.27)$$

де CF_t – грошовий потік (база роялті); R – ставка роялті (%).

Ставка роялті (R) – величина періодичних відрахувань на користь ліцензіара (правовласника). Являє собою відношення величини відрахувань на користь ліцензіара (прибутку ліцензіара $\Pi_{л-ра}$) до величини загальної вартості, ціни (Π), виробленої і реалізованої ліцензіатом (користувачем) продукції (послуг) за договором. **Економічний зміст роялті** полягає у розподілі отриманого від використання ліцензії прибутку правовласника (ліцензіата, франчайзі) між ним і ліцензіаром у погодженій пропорції, шляхом установалення певного відсотка від ціни, виробленої і реалізованої продукції на користь правовласника [42, с. 60].

Ціна (Π) виробництва і реалізації продукції (послуг) за ліцензійним договором або договором комерційної концесії надалі (договором) може бути представлена як сума собівартості виробництва і реалізації продукції за договором (C) і загального прибутку ($\Pi_{заг}$), одержуваного від виробництва і реалізації нової продукції:

$$\Pi = C + \Pi_{заг} \quad (5.28)$$

Загальний прибуток ($\Pi_{заг}$) від виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором, можна виразити як суму базового прибутку ($\Pi_{баз}$), раніше одержуваного на підприємстві при використанні наявних основних і оборотних засобів, та додаткового прибутку ($\Pi_{дод}$), додатково одержуваного від використання нових технологій, випуску і реалізації продукції, отриманих за договором:

$$\Pi_{заг} = \Pi_{баз} + \Pi_{дод} \quad (5.29)$$

Виходячи з концепції справедливого розподілу видатків і доходів, додатковий прибуток ($\Pi_{дод}$) можна представити як суму прибутку правовласника ($\Pi_{л-ра}$) і додаткового прибутку користувача ($\Pi_{к-ча}$):

$$\Pi_{дод} = \Pi_{л-ра} + \Pi_{к-ча} \quad (5.30)$$

Величину прибутку ліцензіара ($\Pi_{л-ра}$) можна виразити також через частину (частку) (∂) від додаткового прибутку ($\Pi_{дод}$), додатково одержуваного від виробництва і реалізації продукції (послуг) наступною формулою:

$$\Pi_{л-ра} = \Pi_{дод} \cdot \partial, \quad (5.31)$$

де: ∂ – частка (частина) прибутку ліцензіара ($\Pi_{л-ра}$) у загальному обсязі додаткового прибутку від виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором ($\Pi_{дод}$):

$$\partial = \Pi_{л-ра} / \Pi_{дод} \quad (5.32)$$

Загальну рентабельність промислового виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором ($r_{заг}$) можна визначити як відношення величини

загального прибутку ($\Pi_{\text{заг}}$) до собівартості виробництва і реалізації продукції за договором (C) за формулою:

$$r_{\text{заг.}} = \frac{\Pi_{\text{заг.}}}{C}. \quad (5.33)$$

Рівень базової рентабельності ($r_{\text{баз}}$) (тобто рентабельності за базовим прибутком ($\Pi_{\text{баз.}}$)) можна визначити як відношення величини базового прибутку ($\Pi_{\text{баз.}}$) до собівартості виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором (C) за формулою:

$$r_{\text{баз.}} = \frac{\Pi_{\text{баз.}}}{C}. \quad (5.34)$$

Відповідно, рівень додаткової рентабельності ($r_{\text{дод.}}$) (тобто рентабельності за додатковим прибутком ($\Pi_{\text{дод.}}$)) можна визначити як відношення величини додаткового прибутку ($\Pi_{\text{дод.}}$) до собівартості виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором (C) за формулою:

$$r_{\text{дод.}} = \frac{\Pi_{\text{дод.}}}{C}. \quad (5.35)$$

За визначенням ставки роялті (R) може бути виражено формулою:

$$R = \frac{\Pi_{\text{л-ра.}}}{\Pi}. \quad (5.36)$$

Підставляючи у формулу (5.36) вираз прибутку правовласника ($\Pi_{\text{л-ра}}$) з формули (5.31) і вираз ціни продукції по (Π) з формули (5.28), одержимо:

$$R = \frac{\Pi_{\text{дод.}} \cdot \partial}{(C + \Pi_{\text{заг.}})}. \quad (5.37)$$

Підставляючи у формулу (5.37) вираз додаткового прибутку ($\Pi_{\text{дод.}}$) з формули (5.29), одержимо:

$$R = \frac{(\Pi_{\text{заг.}} - \Pi_{\text{баз.}}) \cdot \partial}{(C + \Pi_{\text{заг.}})}. \quad (5.38)$$

Підставляючи у формулу (5.38) вираз загального прибутку ($\Pi_{\text{заг.}}$), базового прибутку ($\Pi_{\text{баз.}}$) через загальну рентабельність ($r_{\text{заг.}}$) і базову рентабельність ($r_{\text{баз.}}$), відповідно з формул (5.35) та (5.36), одержимо:

$$R = \frac{(C \cdot r_{\text{заг.}} - C \cdot r_{\text{баз.}}) \cdot \partial}{(C + C \cdot r_{\text{заг.}})}. \quad (5.39)$$

Після винесення за дужки формули (5.39) значення собівартості (C) одержимо:

$$R = \frac{C \cdot (r_{\text{заг.}} - r_{\text{баз.}}) \cdot \partial}{C \cdot (1 + r_{\text{заг.}})} \quad (5.40)$$

Після скорочення чисельника і знаменника формули (5.40) на величину собівартості виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором (C) одержимо:

$$R = \frac{(r_{\text{заг.}} - r_{\text{баз.}}) \cdot \partial}{(1 + r_{\text{заг.}})} \quad (5.41)$$

Аналогічним чином з формули (5.41) можна одержати вираз ставки роялті (R) через додаткову рентабельність ($r_{\text{дод.}}$), загальну рентабельність ($r_{\text{заг.}}$) і частку (∂) правовласника в додатковому прибутку користувача:

$$R = \frac{r_{\text{дод.}} \cdot \partial}{(1 + r_{\text{заг.}})} \quad (5.42)$$

Таким чином, чисельне значення величини ставки роялті періодичних відрахувань за договором можна розрахувати як відношення добутку додаткової рентабельності ($r_{\text{дод.}}$) (5.41) або, відповідно, різниці загальної рентабельності ($r_{\text{заг.}}$) і базової рентабельності ($r_{\text{баз.}}$) (5.42), і частки правовласника (∂) у додатковому прибутку від виробництва і реалізації продукції за договором до суми одиниці та значення загальної рентабельності ($r_{\text{заг.}}$) виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором ($1 + r_{\text{заг.}}$).

Аналіз функціональних залежностей формул (5.38) та (5.39) показує, що величина ставки роялті, тобто відсотка періодичних відрахувань на користь правовласника буде тим більше, чим більше додатковий прибуток ($\Pi_{\text{дод.}}$) і, відповідно, чим більше додаткова рентабельність ($r_{\text{дод.}}$) або, відповідно, більше різниця загальної рентабельності ($r_{\text{заг.}}$) і базової рентабельності ($r_{\text{баз.}}$).

Отже, сума періодичних відрахувань на користь правовласника повинна бути тим менше, чим менше додатковий прибуток ($\Pi_{\text{дод.}}$) або, чим менше додаткова рентабельність ($r_{\text{дод.}}$). При відсутності додаткового прибутку ($\Pi_{\text{дод.}}$) ставка роялті дорівнює нулю, тобто відрахувань правовласнику не припадає.

У свою чергу, чим більше буде внесок правовласника у підготовку і забезпечення ефективного функціонування бізнесу за договором, тим, відповідно, більше повинна бути частка правовласника (∂) у додатковому прибутку від виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором.

В окремому випадку, коли організується нове підприємство повністю за рахунок коштів правовласника, весь загальний прибуток ($\Pi_{\text{заг.}}$) підлягає розподілу між правовласником і користувачем, а весь додатковий прибуток ($\Pi_{\text{дод.}}$) буде дорівнювати загальному прибутку ($\Pi_{\text{заг.}}$), а формула (5.43), відповідно, може бути представлена у вигляді, що збігається з раніше наведеною формулою для розрахунку ставок роялті для ліцензійних угод:

$$R = \frac{r_{\text{заг.}} \cdot \partial}{(1 + r_{\text{заг.}})} \quad (5.43)$$

Просте арифметичне перетворення формули (5.43) дозволяє зробити розрахунок частки правовласника (∂) у додатковому прибутку від виробництва і реалізації продукції (послуг) за договором залежно від співвідношення ставки роялті (R), загальної рентабельності ($r_{\text{заг.}}$) і додаткової рентабельності ($r_{\text{дод.}}$) за формулою:

$$\partial = \frac{R \cdot (1 + r_{\text{заг.}})}{r_{\text{дод.}}} \quad (5.44)$$

або, відповідно,

$$\partial = \frac{R \cdot (1 + r_{\text{заг.}})}{r_{\text{заг.}} - r_{\text{баз.}}} \quad (5.45)$$

На практиці застосовують наступні методи визначення роялті:

- визначення ціни ліцензії через роялті, встановлені в раніше укладених ліцензійних угодах, незалежно від конкретних предметів ліцензії;
- визначення роялті на базі середньогалузевих роялті, що склалися в даній галузі на аналогічну або взаємозамінну продукцію.

Ставка роялті коливається у межах 1-12% і найчастіше встановлюється – 2-6%. Для деяких галузей існують емпіричні шкали середньостатистичних ринкових роялті, часто називаних ринковою ціною ліцензії. Однак середня ціна роялті може сильно коливатися по країнах світу. Ставки роялті можуть змінюватися по роках дії ліцензійного договору: або збільшуватися, або зменшуватися в міру збільшення терміну дії ліцензійного договору. Можливе використання ковзаючої ставки роялті, що залежить від обсягів виробництва або продажів продукції ліцензіатом. При збільшенні обсягу виробництва продукції роялті зменшуються, а при скороченні обсягів виробництва – збільшуються. Ковзаюча ставка роялті стимулює ліцензіата до виробництва і збуту продукції, для ліцензіара положення так само не погіршується, тому що зростає прибуток. Ставки поточних відрахувань можуть бути диференційовані залежно від виду ліцензії, терміну дії угоди, обсягу виробництва ліцензованої продукції, її реалізаційних цін, внутрішніх і експортних продажів. У ліцензійну угоду може бути включене застереження щодо мінімальної суми винагороди, яка у кожному разі повинна бути виплачена ліцензіатом.

Приклад:

Розрахуємо чисельне значення максимальних і мінімальних величин «розумних» ставок роялті (R_1) для ліцензійного договору, коли користувач відраховує правовласнику від 5 до 15% свого щомісячного додаткового прибутку для підприємства із загальною рентабельністю $r_{\text{заг.}}=25\%$ при базовій рентабельності $r_{\text{баз.}}=15\%$.

Ставки роялті (R_1) для даних умов складуть:

$$R_{\min 1} = \frac{(r_{\text{зас}} - r_{\text{баз}}) \cdot d_{\min}}{1 + r_{\text{зас}}} = \frac{(0,25 - 0,15) \cdot 0,05}{(1 + 0,25)} = 0,004 \text{ (0,4\%)}$$

$$R_{\max 1} = \frac{(r_{\text{зас}} - r_{\text{баз}}) \cdot d_{\max}}{1 + r_{\text{зас}}} = \frac{(0,25 - 0,15) \cdot 0,15}{(1 + 0,25)} = 0,012 \text{ (1,2\%)}$$

Отже, у даному прикладі мінімальна ставка роялті складе 0,4%, а максимальна – 1,2%.

5) *метод звільнення від роялті* (винагороди власнику) ґрунтується на визначенні вартості об'єктів ІВ шляхом додавання майбутніх грошових потоків роялті, приведених із використанням ставки дисконтування до поточної вартості. Використання цього методу засновано на припущенні, що ІВ, яка використовується підприємством, не є його власністю, відтак частину виручки він сплачує власнику у вигляді роялті. Важливу роль за цих умов відіграють чинники, що впливають на розмір ставок роялті, в т.ч. економічна ефективність ліцензії, наявність та обсяг патентного захисту, обсяг прав, що передаються за ліцензією, інжиніринговий супровід, конкурентні пропозиції тощо.

Приклад:

Необхідно визначити методом звільнення від роялті, вартість прав на використання об'єкта ІВ для виробництва товарів з оборотом $Q = 120000$ \$/рік, строком на 5 років. Середня ставка роялті в галузі – 4%. Ставка прибутковості альтернативних інвестицій $i = 15\%$ річних.

Вартість об'єкта ІВ визначається за формулою:

$$PV = \sum_{i=1}^{i=T} Q(1+i)^n \cdot R_i = \sum_{i=1}^{i=5} 120000 \cdot (1+0,15)^n \cdot 0,04 = 112779,6\$.$$

Отже, вартість прав на використання об'єкта ІВ становить 112779,6 \$.

6) *метод експрес-оцінки* передбачає розрахунок узагальненого показника ефективності на основі аналізу динаміки зміни сумарного грошового потоку на всьому періоді реалізації інвестиційного проекту. Підсумковим показником реалізації інвестиційного проекту є величина чистого кумулятивного грошового потоку (*net cash flow – NCF*) як функція часу t . Вона містить у собі всі грошові притоки і відтоки, що мають місце при реалізації проекту. Негативне мінімальне значення *NCF* характеризує величину інвестицій, які визначають вартість проекту *PC*. Позитивне значення *NCF* свідчить про прибутковість проекту. Оскільки витрати і доходи формуються в різні моменти часу, то для приведення їх до одного початку відліку застосовується операція дисконтування. У результаті виходить чистий дисконтований дохід (*net present value*) *NPV*, пов'язаний з *NCF* коефіцієнтом дисконтування:

$$NPV(t) = \sum_{i=1}^n NCF_n \cdot (1+i)^n \quad (5.46)$$

Показник *NPV(t)* характеризує прибутковість проекту в порівнянні з альтернативним розміщенням коштів під банківський відсоток.

Для оцінки рентабельності проекту використовується показник *IRR* (*internal rate of return*), що чисельно дорівнює величині відсоткової ставки i^* ,

при якій функція $NPV(i^*, t)=0$. Це, так звана, внутрішня норма прибутковості проекту, що характеризує доцільність вкладення капіталу в проект у порівнянні з розміщенням його в банк під розрахункову відсоткову ставку i . Якщо $i^* > i$, то проект є цілком рентабельним.

PI , що чисельно дорівнює відношенню прибутковості проекту до моменту його ліквідації T до вартості проекту розраховується за формулою:

$$PI = NPV(T) / PC. \quad (5.47)$$

Як узагальнений показник ефективності може розглядатися середнє значення чистого дисконтного доходу $ENPV$, одержуваного при реалізації даного інвестиційного проекту. Ця величина чисельно дорівнює інтегралу від функції $NPV(t)$ за час життя проекту T , віднесеної до величини цього часу:

$$ENPV = 1/2T \sum_{t=0}^T (NPV_t + NPV_{t+1}), \quad (5.48)$$

де: NPV_t – значення NPV у розрахунковому періоді t .

На користь даного показника говорить його простий економічний зміст, а також те, що він повністю відображає властивості залежності $NPV(t)$ протягом усього життєвого циклу проекту. Наближену оцінку $ENPV$ можна одержати апроксимуючи залежність $NPV(t)$ кусочно-лінійною функцією. Вираз для $ENPV$ приймає вид:

$$ENPV = 1/2T [NPV(T) \cdot (T - PB) - (PC \cdot PB)]. \quad (5.49)$$

Тут $NPV(T)$ – значення прибутковості проекту в момент його ліквідації. З виразу видно, що $ENPV$ виражається через основні приватні показники ефективності інвестиційного проекту, тобто враховує всі основні властивості залежності $NPV(t)$. По цьому показнику проект є дохідним, коли $ENPV > 0$. З рівності $ENPV = 0$ знаходимо мінімальне значення індексу прибутковості PI_{min} , при якому інвестування проекту доцільно за відомих значеннях його приватних показників T, PB, NPV, PC :

$$IRR = E^* = PI / (T - t) - 1. \quad (5.50)$$

Розглянемо **приклад** використання показника $ENPV$ для оцінки ефективності інвестиційних проектів в області нової техніки. У табл.5.6 наведені приватні показники ефективності 3-х проектів:

Таблиця 5.6 – Показники ефективності проектів, реалізованих в області авіації

Номер проекту	1	2	3
Час реалізації проекту, T , міс.	132	144	144
Потрібні інвестиції, PC , млн. грн.	83	57	37,9
Період інвестування, t , міс.	24	24	24
Термін окупності проекту, PB , міс.	104	63	52
Чистий дисконтований дохід, NPV , млн. грн.	187,3	224,2	188,7
Середній дисконтований дохід, $ENPV$, млн. грн.	23,4	50,7	53,4

7) *метод залишкового доходу* використовується для конвертації доходу у вартість. В цьому випадку репрезентативна (репрезентативність, від фр. *representative* – показний; у статистиці – відповідність характеристик, отриманих у результаті вибіркового спостереження, показникам, що характеризують всю сукупність) величина доходу ділиться на ставку капіталізації або помножується на мультиплікатор доходу:

$$PV_n = D_r / r_k. \quad (5.51)$$

де: PV_n – поточна вартість об'єкта оцінки; D_r – репрезентативна величина доходу; r_k – коефіцієнт капіталізації, що складається з реальної ставки дисконту та коефіцієнта амортизації (повернення капіталу).

Оцінювач, як правило, розподіляє дохід по різних невідчутних активах. Необхідно ретельно слідкувати за тим, щоб дохід, розподілений по всіх невідчутних активах, не перевищив наявного доходу для розподілення по всіх активах.

Для оцінювання вартості об'єктів ІВ на практиці часто застосовуються більш прості *методи* так званого „*швидкого*” *початкового оцінювання*, в т.ч.:

- метод 25% від валового прибутку;
- метод 5% від продажу;
- метод поворотних коштів від продажу тощо;

Так, за *правилом 25%* ліцензіар повинен отримати роялті в сумі, не менше 25% від валового прибутку:

$$L = 0,25 \cdot \Pi_{\text{оп}} : Q, \quad (5.52)$$

де: L – сума роялті, що припадає на одиницю проданої ліцензіатом продукції; $\Pi_{\text{оп}}$ – операційний прибуток; Q – кількість проданих одиниць продукції.

За час існування патентної охорони сформувалася певна традиція, відповідно до якої претендент виявляв готовність платити патентовласникові 25% очікуваного валового прибутку, заробленого конкурентом завдяки ліцензії. За умови застосування цього методу оцінки об'єкта ІВ ліцензіат не зацікавлений у розкритті своїх потенційних показників, тому оцінити діапазон прибутку можна на період не більше двох років. При цьому для нової сфери бізнесу і невизначеного розміру прибутку, пропорції розподілу прибутку варто збільшувати на користь ліцензіата, тому що він зазнає підвищеного ризику. На думку багатьох дослідників, цей метод має суттєві обмеження, пов'язані з ігноруванням імовірності та величини інвестиційного ризику.

Практика застосування того або іншого методу оцінки різноманітна, проте, можна говорити про те, що прибутковий (дохідний) підхід найбільше задовольняє як продавців, так і покупців об'єктів ІВ, тому що він базується на оцінці потенційних вигод від їхнього використання.

Слід підкреслити, що крім наведених методів оцінки об'єктів права ІВ, застосовуваних у рамках певних підходів, науковцями розроблено також комбіновані методи, які поєднують в собі методи продажів і доходу [43],

основні варіанти прибуткового методу (дисконтування, капіталізація, економічний ефект) [35] та інші [44, 45].

Принципова схема, що відображає послідовність оцінки прав на об'єкти ІВ, наведена на рис. 5.7 [29, с. 76].

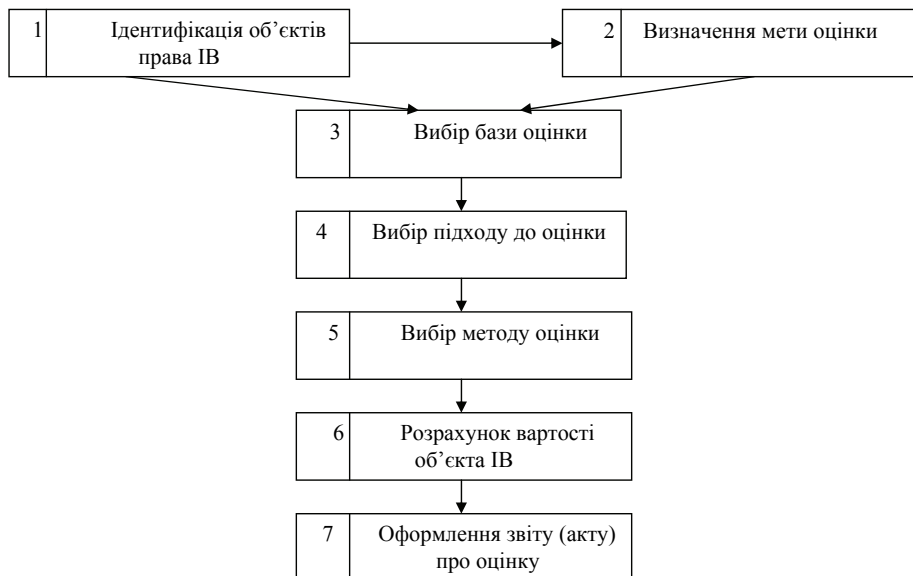


Рис. 5.7. Послідовність оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності

Процес оцінки розпочинається з ідентифікації об'єкта ІВ, тобто зі встановлення факту його юридичної правомочності та правовласника. Наступним кроком є визначення мети оцінки. Коли встановлені об'єкти оцінки і мета оцінки, визначають базу оцінки. Під базу оцінки розуміють вид вартості, що буде використаний під час оцінки. Оцінка проводиться із застосуванням бази, що відповідає ринковій вартості або неринковим видам вартості. До останніх відносять залишкову вартість заміщення, вартість у використанні, інвестиційну вартість тощо. Наступним кроком є вибір підходу до оцінки, обумовлений видом об'єкта ІВ, метою і базою оцінки. Після того, як буде обрано той або інший підхід, у його рамках обирають метод оцінки. І, нарешті, проводять розрахунок вартості прав на об'єкт ІВ. Бажано виконати розрахунок не менш, ніж двома методами. Процедура оцінки завершується оформленням звіту про оцінку, в якому повинна бути відображена всебічно обґрунтована вартість прав на об'єкт ІВ.

Отже, оцінювання вартості об'єкта ІВ залежить від мети оцінювання та врахування переваг, обмежень підходів, що застосовуються. Різноманітність

цих підходів пов'язана з неоднорідністю об'єктів ІВ та багатогранністю форм її практичного використання (табл. 5.7) [8, 35]:

Таблиця 5.7 – Переваги та обмеження існуючих підходів до оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності

Підходи	Переваги	Обмеження
Витратний: сукупність методів оцінювання, що ґрунтуються на врахуванні витрат на відтворення первинної вартості об'єктів ІВ у складі НМА з урахуванням їх подальшого поліпшення або заміни	1. Використання первинної бухгалтерської документації. 2. Об'єктивне оцінювання витрат. 3. Можливість поелементної оцінки складових цілого об'єкту. 4. Велика точність визначення ціни.	1. Не враховує низку важливих чинників (прибуток від комерціалізації, інвестиційні ризики, потенціал зростання доходу тощо). 2. Обмеженість використання ринкової інформації в оцінці. 3. Здійснені витрати не завжди точно співвідносяться з успіхом на ринку. 4. Трудоемність всіх процедур оцінювання.
Порівняльний: сукупність методів оцінювання, заснованих на визначенні вартості об'єктів ІВ шляхом порівняння з вартістю їх аналогів, стосовно до яких є інформація про ціни та умови угод	1. Базується на реальній кон'юктурі ринку: реальне відображення попиту на даний об'єкт інвестування; відображення досягнутих результатів експлуатації об'єкта. 2. Відображає наявну на даний момент практику відносин покупців та продавців.	1. Складність в отриманні вихідних даних; відсутність доступу до необхідної інформації; необхідність у зборі повної і достовірної інформації по великій кількості аналогів, що є досить трудоемним процесом. 2. Необхідність внесення поправок, виконання складних коректировок з урахуванням існуючих тенденцій. 3. Неврахування майбутніх вигод
Прибутковий: сукупність методів оцінювання, заснованих на врахуванні майбутніх доходів, пов'язаних з їх використанням	1. Враховує ринкову ситуацію, бо приведення чистого операційного доходу в точну вартість враховує ризик інвестицій у об'єкт оцінки щодо загального інвестиційного ризику. 2. Враховує очікування та майбутні вигоди. 3. Враховує внесок ІВ у капітал фірми як актив бізнесу.	1. В основу підходу покладено прогнозування, а не тільки фактична інформація про результативність діяльності. 2. Складність прогнозування майбутніх вигод, передбачених витрат, відсоткової ставки доходу на довгострокову перспективу. 3. Суб'єктивізм.

Слід зауважити, що одну і ту ж методику оцінювання не можна застосовувати до всіх етапів життєвого циклу продукту або технології, оскільки з плином часу змінюються як вартість ІВ, так і підходи до її оцінювання [46]. Так, наприклад, за відсутності нових патентів вартість чинних патентів може збільшуватись, так само може зростати вартість відомих торговельних марок, знаків обслуговування тощо. Водночас вплив ринкових факторів характеризується високою мірою невизначеності. У зв'язку з цим на ранніх етапах життєвого циклу товару (розробка та початок комерціалізації) більш придатним є витратний підхід до оцінювання об'єктів ІВ. У цьому випадку ціна ІВ може включати собівартість розробки і прибуток розробників.

Порівняльний аналіз існуючих підходів до оцінювання вартості об'єктів ІВ, здійснений західними дослідниками, дає можливість розробити рекомендації щодо ефективності їх застосування (табл. 5.8) [8, с. 266]:

Таблиця 5.8 – Порівняльна ефективність підходів до оцінювання об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів [47]

Інтелектуальна власність та нематеріальні активи	Основний підхід	Другорядний підхід	Неефективний підхід
Патенти і технології	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Торговельні марки та найменування	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Авторські права	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Програмне забезпечення управління	Витратний	Порівняльний	Дохідний
Виробниче програмне забезпечення	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Мережа збуту	Витратний	Дохідний	Порівняльний
Франчайзингові права	Дохідний	Порівняльний	Витратний
Навчений персонал	Витратний	Дохідний	Порівняльний
Корпоративна практика та методика	Витратний	Дохідний	Порівняльний

Починаючи з моменту отримання перших прибутків від продажу запатентованого продукту, коли підприємство зацікавлене в монопольному використанні своєї ІВ, її оцінювання доцільно здійснювати на основі прибуткового підходу, який уможливає врахування вартості додаткових активів, інвестиційних ризиків і розмірів ринку. На стадії насичення ринку доцільно використовувати „швидкі” методи оцінювання роаялті, пов'язані з визначенням суми ліцензійних платежів як фіксованої частки доходів ліцензіата. Це зумовлюється зацікавленістю компанії в отриманні додаткового прибутку від продажу ліцензії або її прагненням до стандартизації продукції, пов'язаної з оцінюванням патентних прав на основі ліцензійних платежів за право використовувати цю ІВ. На стадії, коли ще не вичерпався термін дії охоронних документів, однак ІВ вже не приносить прибуток і не використовується для комерційних цілей, з метою продажу зацікавленим покупцям її доцільно оцінювати на основі порівняльного підходу, оскільки для відтворення об'єкта оцінювання зацікавлена в ньому компанія витратила б суму, аналогічну витраченій власником.

5.4. Методи оцінки ризиків при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності

Складність економічної ситуації, труднощі в прогнозуванні розвитку подій і можливості повернення вкладених коштів вимагають оцінки ризиків інноваційних рішень. Методи оцінки ризиків залежать від факторів, що впливають на формування інноваційних ризиків, класифікацію яких можна представити в такий спосіб [42]:

I. Зовнішні ризики:

- 1) *стабільність партнерства*: банківський; постачальницький; податковий; бюджетних відрахувань; підрядного партнерства;
- 2) *ринковий*: зменшення попиту; надлишку пропозиції; зростання інфляції.

II. Внутрішні ризики:

- 1) *зрив намічених програм*: можливе заперечування прав на об'єкт ІВ; скорочення фінансування; недостатність науково-технічного потенціалу; зрив повноцінних заходів щодо використання науково-технічних нововведень; помилковість науково-технічних прогнозів.

Насамперед варто розглянути методи оцінки внутрішніх ризиків, які складаються в тім, що реальні надходження коштів у ході використання об'єктів ІВ можуть сильно відрізнятись від запланованих.

З відомих у світовій практиці фінансового менеджменту різних методів аналізу власних ризиків найпоширенішими є:

- 1) метод коректування норми дисконту;
- 2) метод достовірних еквівалентів.

Метод коректування норми дисконту. Коректування здійснюється шляхом додавання премії за ризик, після чого провадиться розрахунок критеріїв ефективності інвестиційного проекту, в якому використовується об'єкт ІВ. Чим більше ризик, асоційований з використанням у проекті об'єкта ІВ, тим вище повинна бути величина премії, яка може визначитися по внутрішньофірмових процедурах, експертним шляхом або по формальних методиках.

Наприклад:

Фірма може встановити премію за ризик у розмірі 10% при розширенні успішного використання об'єкта ІВ, 15% – при використанні нового об'єкта ІВ у проекті, пов'язаному з основною діяльністю фірми, і 20% – у випадку, коли використання об'єкта ІВ пов'язане з випуском продукції і впровадженням технології, які вимагають освоєння нових для фірми видів діяльності та ринків. Нехай гранична величина ставки прибутковості дорівнює 8%. Тоді для перерахованих випадків використання об'єкта ІВ норма дисконту буде відповідно дорівнювати **18, 23 і 28%**.

Цей метод дозволяє привести майбутні потоки платежів до теперішнього моменту часу, але не дає ніякої інформації про ступінь ризику. При цьому отримані результати істотно залежать тільки від величини надбавки за ризик. Крім того, він припускає збільшення ризику в часі з постійним коефіцієнтом, хоча для багатьох проектів з використання об'єктів ІВ характерна наявність ризиків у початковий період з їхнім поступовим зниженням до кінця реалізації.

Метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів вірогідності). На відміну від попереднього методу в цьому випадку здійснюють коректування не норми дисконту, а очікуваних значень потоку платежів CF шляхом введення спеціальних понижувальних коефіцієнтів (a_i) для кожного періоду реалізації проекту, що містить об'єкт ІВ:

$$a_t = CCF_t / RCF_t, \quad (5.53)$$

де: CCF_t – величина чистих надходжень від безризикової операції в період t ; RCF_t – очікувана (запланована) величина чистих надходжень від реалізації об'єкта ІВ у період t ; t – номер періоду.

Тоді достовірний еквівалент очікуваного платежу визначається як:

$$CCF_t = a_t \cdot RCF_t, \quad (5.54)$$

де $a_t \leq 1$.

Таким чином, здійснюється приведення очікуваних надходжень до величин платежів, одержання яких практично не викликає сумнівів і, значення яких можуть бути визначені більш-менш вірогідно або точно.

Однак на практиці для визначення значень коефіцієнтів частіше використовується *метод експертних оцінок*. У цьому випадку коефіцієнти відображають ступінь упевненості фахівців-експертів у тім, що надходження очікуваного платежу здійсниться. Після того, як значення коефіцієнтів визначені, здійснюється розрахунок критерію NPV :

$$NPV = \sum_1^n (a_t \cdot CF_t) / (1+r)^t - I_0, \quad (5.55)$$

де: CF_t – сумарний потік платежів у період t ; r – використовувана ставка відсотка; a_t – коригувальний множник; I_0 – початкові інвестиції; n – термін проекту з використання об'єкта ІВ.

Перевага віддається тому проекту, по якому величина NPV більше.

Приклад:

Підприємство оцінює ризик при використанні об'єкта ІВ у проекті, первісні витрати по якому складуть 100 тис. грн., очікувані чисті надходження від реалізації проекту дорівнюють 50 тис., 60 тис. і 40 тис. грн. У результаті опитування експертів отримані наступні значення коефіцієнтів вірогідності: 0,9; 0,85; 0,6 відповідно. Ставка дисконту дорівнює 8%. Розрахунок скоректованого потоку платежів здійснюється так (табл. 5.9):

Таблиця 5.9 – Розрахунок скоректованого потоку платежів

t	$T / (1+0,08)^t$	CF_t	a_t	$a_t \cdot CCF_t$	NPV
0	1	-100000	1,00	-100000	-100000
1	0,9259	50000	0,90	45000	41666,67
2	0,8573	60000	0,85	51000	43724,28
3	0,7938	40000	0,60	24000	19051,97

З розрахунків видно, що варіант 2 найбільш привабливий, оскільки $NPV = 43724,28$ грн., що є найбільшою величиною серед всіх інших.

5.5. Аспекти застосування інтелектуальної складової нематеріальних активів у національному наукоємному бізнесі

Як вже зазначалося, зі встановленням ціни та терміну служби прав на об'єкти ІВ, вони набувають статусу НМА. У разі оцінці ефективності наукоємного бізнесу високотехнологічних підприємств та фінансуванні інвестицій слід приділяти підвищену увагу НМА, що входять до складу необоротних активів. Це пов'язано з тим, що з урахуванням розгляданого економічного підходу **НМА високотехнологічного підприємства є основним активом його бухгалтерського балансу, чому є ряд вагомих причин** [48, 49]:

1) за допомогою НМА можна дати вартісну характеристику науково-технічного потенціалу (активів) підприємства й оцінити його здатність вести конкурентну боротьбу на товарному ринку наукоємної продукції. Інших шляхів ефективної вартісної оцінки науково-технічного потенціалу не існує;

2) НМА можуть суттєво впливати на обсяги податкових платежів до бюджетів різних рівнів. За включення їх до складу необоротних активів збільшуються амортизаційні відрахування, що може призвести до підвищення собівартості наукоємної продукції, при цьому з'явиться можливість зменшення оподаткованої бази за податком на прибуток. Зростання собівартості товару може суттєво змінити конкурентне середовище на товарному ринку, що дозволить сформувати сектор ринку, орієнтований на покупців коштовної техніки. Фактично введення НМА до складу необоротних активів може стимулювати формування нових секторів товарного ринку і нової фінансової стратегії;

3) введення НМА до складу необоротних активів може активізувати процеси залучення інвестицій. У такому разі НМА виступають системою гарантій, системою страхування інвестицій, особливо якщо в якості основних їхніх об'єктів виступатимуть патенти або портфелі патентів. При цьому самі патенти можуть бути предметом застави у процедурі залучення інвестицій;

4) НМА, які мають цілком певну вартість, можуть бути використані, наприк., при укладенні угод: купівлі-продажу прав на об'єкти ІВ, купівлі-продажу ліцензій на використання її об'єктів, при формуванні статутного капіталу, застави, страхування, дарування, безоплатної передачі та угод, пов'язаних із зміною власників діючого підприємства чи його частини.

Аналіз нормативних і законодавчих документів показує, що йде постійний процес перегляду об'єктів ІВ, які можуть бути включені до складу НМА. Виключні права, що витікають із об'єктів ІВ, – це виключні права роботи у певному секторі товарного ринку, що мають при цьому цілком надійні характеристики (наприк., патент на винахід, діючий 20 років на території України). У НМА знаходять своє відображення основні ідеї і принципи законодавства про авторське і патентне право. Основне призначення вказаного законодавства полягає у створенні умов для захисту бізнесу того чи іншого підприємства. **Якщо підприємство має НМА, то воно спроможне:** захистити свій бізнес, використовуючи діюче законодавство; здобути зі створених об'єктів виключних прав дохід або іншу користь; випускати конкурентоздатну продукцію і конкурувати на товарному ринку. У

протилежному випадку, якщо у підприємства відсутні НМА, це означає, що воно не здатне випускати конкурентноздатну продукцію, забезпечити високоефективний захист свого бізнесу та не має обґрунтованого права претендувати на крупні інвестиції у розвиток наукоємних технологій.

З позицій інвестування у підприємства, що має НМА і здатне вести конкурентну боротьбу на товарному ринку наукоємної продукції, існує система гарантій у вартісному вираженні, яка забезпечує захист інвестицій. Це означає, що системою гарантій інвестицій можуть виступати наявні виключні права підприємства. З урахуванням існуючої практики роботи західних компаній частка НМА у загальній сукупності активів може сягати 80-85% (наприк., Microsoft). Практика вітчизняних підприємств, орієнтованих на ринки наукоємних технологій, показує, що не більше 10% наявних у підприємства результатів інтелектуальної діяльності, можуть бути віднесені до НМА.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 „Нематеріальні активи”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242, **НМА** – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємствами з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [50]. Відповідно до вказаного документу, **до складу НМА можуть бути віднесені наступні об’єкти ІВ**: право на знаки для товарів і послуг; право на об’єкти промислової власності; авторські і суміжні з ними права. **До НМА відносять також**: права користування природними ресурсами; права користування майном; інші НМА (права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо). У складі НМА враховувався також і гудвіл (фактично ділова репутація, бренд), вартість якого на сьогодні обліковується окремим рядком балансу (форма 1; примітки до річної фінансової звітності, форма 5 „НМА”). Слід зазначити, що норми П(С)БО 8 не поширюються на гудвіл, що виникає внаслідок об’єднання підприємств, облік якого регулюється П(С)БО 19 „Об’єднання підприємств”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 07.03.1999 р. № 163.

До складу НМА не включаються інтелектуальні та ділові якості персоналу організації, їхня кваліфікація та здатність до праці, оскільки вони невіддільні від своїх носіїв і не можуть бути використані без них.

Для нарахування амортизаційних відрахувань НМА групуються по видах, для яких встановлюються мінімальні терміни дії права їх користування, та має застосовуватись лише прямолінійний метод (табл. 5.10):

Таблиця 5.10 – Терміни дії права користування для нарахування амортизації НМА

Групи	Термін дії права користування
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	відповідно до право-встановлювального документа
Група 2 – права користування майном (право користування зе-	відповідно до право-

мельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	встановлювального документа
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо)	відповідно до правостановлювального документа
Група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, топографії інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо)	відповідно до правостановлювального документа, але не менше, ніж 5 років
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, бази даних, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо)	не менше, ніж 2 роки
Група 6 – інші НМА (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правостановлювального документа
Облік балансової вартості НМА ведеться за кожним із об'єктів, що входить до складу окремої групи, та в цілому у групі як сума балансових вартостей окремих об'єктів такої групи. Для визначення суми амортизації об'єктів НМА групи 4 може застосовуватися метод прискореного зменшення залишкової вартості.	

НМА, як об'єкт бухгалтерського обліку та фінансової звітності, мають відповідати таким ознакам: не мати грошової форми за всіма її еквівалентами; не мати матеріальної форми; не бути дебіторською заборгованістю; не мати термін використання більше 1-го року (чи 1-ого операційного циклу, якщо він не перевищує 1 рік); може бути відокремленим від підприємства (крім гудволу); має існувати імовірне одержання майбутніх економічних вигод щодо використання; може бути визначена вартість об'єкта.

Зазначимо, що з точки зору ліквідності майна фірми, до складу якого входять ті чи інші об'єкти ІВ, капіталізовані у НМА, останні можуть суттєво знижувати показник ліквідності з огляду їх певної віртуальності. Кредитор, який розпочав процедуру банкрутства, навряд чи захоче мати діло з НМА, тому що можливості їх реалізації на товарному ринку проблематичні. При цьому аналіз поведінки на вітчизняному ринку ряду компаній показує, що йде конкурентна боротьба між певними виробниками за право отримання в Уряді країни виключних прав роботи у своєму секторі товарного ринку, тобто привілеїв. Конкуруючі компанії прагнуть отримати право управління привілеями, не до кінця розуміючи, що вони вже управляють неформалізованими активами, заснованими на інтелектуальному потенціалі компаній, отримуючи від цього в більшості випадків великий дохід, а за суттю бухгалтерського балансу, розписуючись у нездатності формування й управління НМА, показуючи часто у бухгалтерському балансі їх відсутність.

Проблему використання НМА у господарській діяльності підприємства неможливо розглядати без урахування його *виробничого* і *науково-технічного потенціалу*. Наявність виробничого потенціалу означає завершення процедур формування основних засобів. Для високотехнологічних компаній виробничий

потенціал створює умови для виготовлення цілком певної наукоємної продукції, орієнтованої на відповідний сектор товарного ринку. *Згідно зі своїм функціональним призначенням виробничий потенціал – це основні засоби, що включають основні виробничі потужності (будівлі, споруди, основне обладнання тощо) та інші допоміжне обладнання.* Як правило, інвестиції у виробничий потенціал забезпечують їх низьку дохідність. У Західній Європі та США величина дохідності від інвестицій у виробничий потенціал (основні засоби) коливається в межах 3-5%. Більш кращих показників досягти важко або майже неможливо. В Японії цей показник надзвичайно малий і складає близько 1-2% [51, 52]. Можливості для реалізації виробничого потенціалу створюються фахівцями, які виробляють на основних засобах відповідну продукцію або здійснюють експлуатацію основних засобів. Фахівцями у даному випадку можуть бути звичайний інженерно-технічний склад, а також робітники та службовці. У значній кількості випадків високої кваліфікації від них не вимагається, що має відповідати певній досить низькій заробітній платні. Вона не може бути високою по тій причині, що вказані фахівці не спроможні забезпечити високу дохідність інвестицій у звичайне виробництво.

Поняття науково-технічного потенціалу підприємства певним чином корелює з поняттям „НМА”. Існує функціональний підхід до визначення терміну „науково-технічний потенціал”. Він використовується у тому разі, коли розглядають термін ототожнюють з поняттям „потенціал”, як можливостями, засобами і запасами, що можуть бути приведені в дію та використані для вирішення задач створення наукоємної продукції. Одними з цих засобів і можуть бути НМА. Виходячи з викладеного, *під науково-технічним потенціалом розуміють можливості і засоби для вирішення технологічних задач, що можна використовувати для розширення обсягів виробництва конкретного виду наукоємної продукції з метою збільшення обсягів продажу у певному секторі ринку* [51].

Отже, якщо підприємство має НМА, то це означає, що воно здатне: захистити свій бізнес; здобути зі створених об’єктів виключних прав дохід або іншу користь; випускати конкурентноздатну продукцію і конкурувати з аналогічними підприємствами на товарному ринку, що створює об’єктивну привабливість для фінансування інвестицій.

5.6. Економічний аналіз та прогнозування нематеріальних активів в системі господарської діяльності

Економічний аналіз – це наука, яка всебічно досліджує господарську діяльність у межах як окремого робочого місця, так і підприємства в цілому чи навіть галузі економіки. Підґрунтям даної науки є метод економічного аналізу – способи і засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов’язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ. Він визначається змістом та особливостями предмета дослідження. Під методом економічного аналізу розуміють науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що

дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання. Метод аналізу має певні специфічні особливості, до яких належать [53]: використання системи показників, що характеризують діяльність фірми; вивчення причин зміни показників; визначення та вимірювання взаємозв'язків і взаємозалежностей між ними за допомогою спеціальних прийомів.

Економічний аналіз НМА спирається на загальні принципи економічного аналізу як науки, але має свій предмет вивчення й особливості проведення [31, 53-57]. Розвиток суб'єкта господарювання є невіддільним від проблеми ефективного використання НМА, якщо йдеться про інноваційний шлях розвитку економіки підприємств, їх об'єднань тощо.

Аналізуючи інтелектуальну складову НМА – *інтелектуальні активи* (ІА) – (НМА в частині вартості об'єктів права ІВ), спираються на вивчення інформаційної бази, яка супроводжує їх прийняття на баланс підприємства та подальший рух. З цим пов'язане вивчення первинної документації, в якій міститься опис об'єкта дослідження, документальні підтвердження, за якими здійснюється охорона ІВ (патенти, свідоцтва тощо) від посягань третіх осіб. Починати аналіз НМА слід з ознайомлення зі складом у цілому та за окремими групами. **До завдань економічного аналізу НМА відносять:**

- виявлення забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів НМА по всьому ланцюгу технологічного і виробничого комплексу;
- визначення „вікон” у технологічному ланцюгу, де окремі ланки процесу не захищені охоронними документами, за якими підтверджується право на ІВ;
- визначення рівня використання НМА і факторів впливу на нього;
- визначення напрямів використання НМА, їх удосконалення задля підвищення ефективності виробничого і техніко-економічного процесу;
- виявлення резервів підвищення ефективності використання НМА;
- визначення напрямів комерціалізації НМА, її впливу на загальний рівень ділової активності фірми.

Основні напрями економічного аналізу НМА показано на рис. 5.8 [53, 57].

I. Аналіз наявності та структури НМА охоплює наступні напрямки: 1) оцінка обсягів і аналіз структури НМА; 2) аналіз забезпеченості НМА охоронними документами; 3) аналіз наявності та перспективи відтворення раціоналізаторських пропозицій; 4) аналіз НМА по джерелах надходжень.

Оцінка обсягів НМА передбачає кількісну характеристику наявності видів НМА та їхню вартісну оцінку, за якою об'єкти ІВ прийняті на баланс фірми. При цьому враховується термін корисного використання НМА, з яким пов'язане здійснення процедури нарахування амортизації. Згідно облікової політики, підприємства самостійно встановлюють метод розрахунку амортизації об'єктів НМА, а в податковому обліку амортизація НМА здійснюється лінійним методом.

Аналіз структури НМА здійснюється в розрізі визначення частки окремих видів НМА в загальній вартісній оцінці НМА і розрізі частки НМА в загальній вартості майна (активів). Порівняльний аналіз отриманої структури НМА з попереднім періодом дозволяє простежити тенденції змін, що сталися

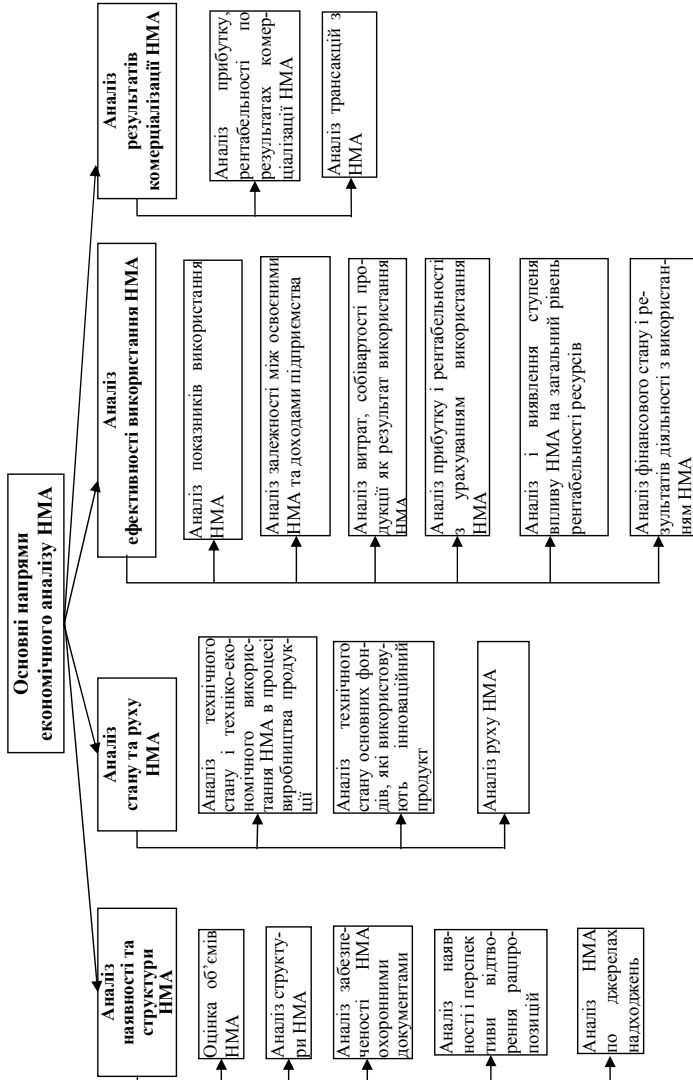


Рис. 5.8. Напрями економічного аналізу нематеріальних активів

що сталися на підприємстві за відповідний період.

Аналіз забезпеченості НМА охоронними документами передбачає здійснення контролю над наявністю охоронних документів по кожному виді НМА, прийнятих на баланс. При цьому слід враховувати термін дії охоронних документів, коли закінчується строк корисного використання НМА та підтримки охоронного документу шляхом сплати зборів за дії, які пов'язані з охороною права на об'єкти ІВ. Одночасно, аналіз забезпеченості НМА охоронними документами передбачає проведення аналізу „покриття” технологічного і виробничого комплексу відповідними охоронними документами. Викриття „вузьких місць” у технологічному ланцюгу виробничого процесу за результатами такого аналізу дозволяє визначитись з подальшою розробкою удосконалення окремих операцій технологічного і виробничого процесу задля подальшого подання заявок на отримання охоронних документів або встановлення права на використання того чи іншого елемента технологічного процесу у виробничому циклі, якщо таке право ще не зафіксоване відповідним охоронним документом.

Аналіз наявності та перспективи відтворення раціоналізаторських пропозицій на підприємстві передбачає виявлення їхнього стану як у кількісному, так і якісному (вартісному) розрізі. Динаміка цих показників може свідчити про зацікавленість співробітників творчо підходити до своєї праці, про виконання працівниками своїх професійних обов'язків, про рівень розвитку технічної і наукової думки на підприємстві. Відомо, що раціоналізаторська пропозиція може бути підґрунтям винаходу, тому важливо порівняти динаміку зростання кількості перших з показниками ефективності та ділової активності підприємства. До таких показників можна віднести обсяги раціоналізаторських пропозицій на одного працюючого, одиницю капіталу, отриманого прибутку та інші. Що стосується перспективи відтворення раціоналізаторських пропозицій на підприємстві, то слід порівнювати наявну їх кількість з прогностичними оцінками. Особливо, коли йдеться про перехід до нових технологій, випуску нової продукції, застосування нових технічних рішень або впровадження інноваційного проекту.

Аналіз НМА по джерелах надходжень досліджує об'єкти НМА, внесені засновниками, створені фахівцями підприємства, придбані за плату, отримані безкоштовно від юридичних (фізичних) осіб, що дозволить виявити напрямки інноваційного процесу (шляхом створення інтелектуальної продукції власними силами чи шляхом придбання прав на використання об'єктів ІВ).

П. Аналіз стану та руху НМА охоплює наступні напрямки:

- 1) аналіз технічного стану і техніко-економічного використання НМА в процесі виробництва продукції;
- 2) аналіз технічного стану основних фондів, які використовують інноваційний продукт.
- 3) аналіз руху НМА;

Аналіз технічного стану (характеризується коефіцієнтами придатності, зносу, заміни) і **техніко-економічного використання НМА** охоплює всі стадії виробничого циклу в процесі виробництва продукції. Це дає змогу простежити

технічний стан і повноту використання окремих видів НМА в цьому процесі, дотримання нових технологічних рішень (регламентів, рецептур, технологічних карт, нормативних показників технологічного процесу). При цьому за аналізу техніко-економічного використання НМА порівнюються фактичні показники з передбачуваними в інноваційному проекті, фіксуються межі відхилень тощо. Бажано фіксувати кількісні і вартісні результати проходження технологічного процесу виробництва продукції з метою здійснення порівняння отриманих результатів з результатами до впровадження НМА. Це дасть змогу встановити фактори і наслідки процесу, виявити резерви покращення отриманих результатів, пояснити фактори зростання. По результатах аналізу технічного стану НМА приймається рішення про необхідність та своєчасність їх відновлення, і в першу чергу за рахунок об'єктів промислової власності як основи створення конкурентноздатної продукції.

Аналіз технічного стану основних фондів, які використовують інноваційний продукт, передбачає встановлення рівня основних виробничих фондів по відношенню до впровадження НМА, тобто їхню фондовіддачу, фондоємність, енергоємність, фондоозброєність, технічну озброєність, інтенсивність використання тощо. При цьому слід враховувати використання виробничої площі, кількість працюючих, планування розміщення обладнання, зменшення виробничих операцій, їх автоматизацію тощо. Для характеристики технічного стану основних фондів використовують такі основні показники: коефіцієнти спрацювання (зносу), придатності, оновлення, вибуття; рівень технічного оснащення праці; зменшення простоїв тощо. Здійснення порівняння цих показників з показниками, які характеризували технічний стан основних фондів до впровадження інноваційного продукту (горизонтальний аналіз) дає змогу встановити доцільність здійснення інноваційного проекту, його результативність.

Аналіз руху НМА припускає розрахунок коефіцієнтів введення, відновлення, вибуття, ліквідації, розширення. Це дозволить простежити динаміку впровадження інтелектуальної продукції, яка якісно впливає на модернізацію і науково-технічне переозброєння виробництва.

III. Аналіз ефективності використання НМА включає:

- 1) аналіз показників ефективності їхнього використання;
- 2) аналіз залежності між освоєними НМА та доходами підприємства;
- 3) аналіз витрат, собівартості продукції, як результат використання НМА;
- 4) аналіз прибутку, рентабельності з урахуванням використання НМА;
- 5) аналіз та виявлення ступеня впливу НМА на загальний рівень рентабельності ресурсів;
- 6) аналіз фінансового стану та результатів діяльності з використанням НМА.

Аналіз показників ефективності використання НМА припускає розрахунок наступних вартісних показників: віддачі, ємності, озброєності, продуктивності праці, рентабельності, розгляданих у взаємозв'язку та взаємозалежності. Це дозволить виявити резерви підвищення ефективності сучасного виробництва за рахунок інноваційної продукції.

Аналіз залежності між освоєними НМА та доходами підприємства здійснюється на основі факторної моделі та припускає розрахунок приросту доходу за рахунок зміни вартості і віддачі НМА, частки впливу змінювання вартості і віддачі НМА на доходи, суми відносної економії (перевитрати) коштів у НМА. Це дозволить оцінити вплив останніх на обсяги доходів підприємства.

Аналіз витрат, собівартості продукції, як результат використання НМА, дозволяє виявити зміни, що сталися в структурі витрат або собівартості продукції, отриманої після впровадження НМА. Це дає змогу встановити фактори, які вплинули на зміну витрат, за рахунок чого зменшені витрати на одиницю продукції, які одночасно стають складовою отриманого прибутку.

Аналіз прибутку, рентабельності з урахуванням використання НМА передбачає порівняння показників прибутку та рентабельності після і до використання НМА, що може свідчити про досягнення передбаченої ефективності за результатами впровадження НМА до господарського обігу.

Аналіз і виявлення ступеня впливу НМА на загальний рівень рентабельності ресурсів припускає розрахунок змінювання показника рентабельності ресурсів з урахуванням впливу таких факторів, як: фондівіддача основних фондів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, віддача НМА і людських ресурсів, собівартість і прибутковість одиниці продукції. Виходячи з отриманих результатів, визначається міра впливу кожного з факторів на загальний рівень рентабельності ресурсів.

Аналіз фінансового стану і результатів діяльності з використанням НМА сприяє встановленню загальних факторів впливу інноваційного продукту на фінансові результати діяльності підприємства. При цьому слід враховувати, що фінансовий аналіз – це засіб оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою й іншими підприємствами. Основними методами аналізу фінансового стану, як найбільш поширені в практиці господарської діяльності підприємства, є:

- **горизонтальний аналіз**, у процесі якого визначають абсолютні і відносні зміни величин різних статей балансу за звітний період;

- **вертикальний аналіз**: розрахунок питомої ваги окремих статей у загальній валюті балансу, тобто вивчення структури статей активу і пасиву на звітну дату;

- **коефіцієнтний аналіз**: допомагає вивчати рівень і динаміку відносних показників фінансового стану, які розраховуються як відношення величин балансових статей чи інших абсолютних показників, що їх можна одержати на основі звітності. Ці коефіцієнти порівнюються з базовими даними, тобто після і до (базою) впровадження в господарській обіг НМА;

- **факторний аналіз**: застосовується для виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників, а також для розрахунку впливу причин (факторів) на зміну фінансового показника, що аналізується.

Фінансовий стан підприємства можна оцінити з погляду його коротко- і довгострокової перспективи за допомогою наступних основних показників:

- загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності), який показує скільки гривень поточних активів припадає на 1-ну гривню поточних зобов'язань;

- коефіцієнт швидкої ліквідності, що за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, тільки обчислюється для вузкого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину, виробничі запаси;

- коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує яку частину короткострокових зобов'язань можна, за необхідності, погасити негайно.

До основних показників фінансової сталості відносять:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу, який характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність;

- коефіцієнт фінансової залежності, що є оберненим до коефіцієнта концентрації власного капіталу. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства;

- коефіцієнт маневреності власного капіталу, який показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто, яка частина вкладена в оборотні активи, а яка – капіталізована;

- коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів. Зростання цього показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Використання НМА у господарському обігу впливає і на *показники ділової активності підприємства*, основними з яких є:

- рентабельність активів (майна);

- рентабельність поточних активів;

- рентабельність інвестицій;

- рентабельність власного капіталу;

- рентабельність реалізованої продукції;

- коефіцієнт відношення виробничих активів і вартості майна;

- коефіцієнт окупності відсотків за кредит;

- коефіцієнт стабільності економічного зростання та інші.

IV. Аналіз результатів комерціалізації НМА включає:

- 1) аналіз прибутку, рентабельності за результатами комерціалізації НМА;

- 2) аналіз трансакції з НМА.

Аналіз прибутку, рентабельності за результатами комерціалізації НМА має на меті проаналізувати результат продажу (придбання) НМА по ліцензійних договорах, договорах купівлі-продажу. Отриманий прибуток визначає результативність угоди за результатами комерціалізації НМА. При цьому варто встановити частку отриманого прибутку за результатами комерціалізації НМА в загальному обсязі прибутку підприємства, що свідчить про рівень його зацікавленості у комерціалізації НМА. Прибуток від комерціалізації НМА віднесений до витрат на їх створення визначає рентабельність угоди. Прибуток від комерціалізації НМА віднесений до

вкладених інвестицій на їх придбання визначає окупність цієї господарської операції. Порівняльний аналіз результатів комерціалізації НМА, де за базу може бути прийнятий інноваційний проект або бізнес-план прогнозу розвитку підприємства, дозволяє встановити рівень впровадження НМА у господарський обіг, доцільність їх придбання і результативність господарської операції.

Аналіз трансакцій з НМА має на меті проаналізувати рівень засновницького капіталу, який збільшується за рахунок внесення НМА в обмін на корпоративні права. Слід зазначити, що внесення НМА до статутного капіталу інших підприємств вирішує проблему корпоративного управління товариств, якщо враховувати частку засновників у статутному капіталі. При цьому слід ретельно проаналізувати результати оцінки майнових прав, де об'єктом інвестування виступає інноваційний продукт, який підкріплюється охоронним документом. Важливо встановити дієздатність отриманих на корпоративній основі НМА. До трансакційних операцій відносяться і здійснення індексації вартості НМА (дооцінка, уцінка) за станом на дату складання балансу підприємства, а також подальше здійснення емісії або ремісії статутного капіталу товариства.

Економічний аналіз НМА спрямовано також і на виявлення резервів підвищення ефективності їх використання. З чим пов'язаний механізм здійснення оцінки ефективності використання НМА в процесі господарської діяльності підприємства, виявлення перспективи їх оновлення, визначення терміну корисного використання НМА у майбутньому. Це і є складові механізму інноваційного розвитку економіки сучасного підприємства.

НМА з фінансово-бухгалтерської точки зору є таким же майном, як і основні фонди, для характеристики яких розроблено й успішно застосовано на практиці принцип економічного аналізу [58, с. 131-152; 59, с. 188-214; 60, с. 243-270]. Тому можливим є застосування аналогічного інструментарію стосовно НМА, що дозволяє дати комплексну оцінку структури, динаміки НМА та виявити резерви підвищення ефективності їх використання в процесі господарської діяльності підприємства.

Нижче наведено показники оцінки НМА, за допомогою яких можна вирішити певні завдання у рамках напрямів економічного аналізу.

Аналіз наявності та структури НМА, завданнями якого є: аналіз структури НМА; аналіз НМА по джерелах надходжень, здійснюється на підставі відповідних показників оцінки, наведених у табл. 5.11 [56, 57]:

Таблиця 5.11 – Показники оцінки структури й джерел надходжень НМА

Показники	Формули розрахунку	Напрями аналізу	№ з/п
Частка НМА у не-оборотних активах	$d_{\text{НМА}} = \frac{\Phi_{\text{НМА}}}{\text{НА}} \times 100\%,$ де $\Phi_{\text{НМА}}$, НА – вартість НМА і необоротних активів	Аналіз структури НМА	(5.56)
Частка ІА активів у НМА	$d_{\text{ІА}} = \frac{\Phi_{\text{ІА}}}{\Phi_{\text{НМА}}} \times 100\%,$ де $\Phi_{\text{ІА}}$ – вартість ІА.		(5.57)

Продовж. табл. 5.11

Частка гудволу в НМА	$d_{\text{Гуд}} = \frac{\Phi_{\text{Гуд}}}{\Phi_{\text{НМА}}} \times 100\%,$ де $\Phi_{\text{Гуд}}$ – вартість гудволу	Аналіз структури НМА	(5.58)
Частка НМА в капітальних інвестиціях	$d_{\text{НМАкап.інв}} = \frac{\Phi_{\text{НМА}}}{K_{\text{АПінв}}} \times 100\%,$ де $K_{\text{АПінв}}$ – величина капітальних інвестицій		(5.59)
Частка НМА залежно від джерела надходжень у загальній вартості НМА	$d_{\text{НМАдж.надх.НМА}} = \frac{\Phi_{\text{НМА(дж.надх.)}}}{\Phi_{\text{НМА}}} \times 100\%,$ де $\Phi_{\text{НМА(дж.надх.)}}$ – вартість НМА залежно від джерела надходжень	Аналіз НМА по джерелах надходжень	(5.60)

Аналіз стану і руху НМА, завданнями якого є: аналіз технічного стану НМА, аналіз руху НМА, здійснюється на підставі відповідних показників оцінки, наведених у табл. 5.12 [56, 57]:

Таблиця 5.12 – Показники оцінки стану та руху НМА

Показники	Формули розрахунку	Напрями аналізу	№ з/п
Придатності	$K_{\text{прид.}} = \frac{\text{Остаточна вартість НМА}}{\text{Початкова вартість НМА}}$	Аналіз технічного стану НМА	(5.61)
Зношування	$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Сума нарахованого зносу НМА}}{\text{Початкова вартість НМА}}$		(5.62)
Заміни	$K_{\text{зам}} = \frac{\text{Вартість НМА, що вибули внаслідок зносу}}{\text{Вартість НМА, що знов надійшли}}$		(5.63)
Введення	$K_{\text{вв}} = \frac{\text{Вартість НМА, що знов надійшли}}{\text{Вартість НМА на кінець періоду}}$	Аналіз руху НМА	(5.64)
Відновлення	$K_{\text{відн.}} = \frac{\text{Вартість нових НМА}}{\text{Вартість НМА на кінець періоду}}$		(5.65)
Вибуття	$K_{\text{виб.}} = \frac{\text{Вартість НМА, що вибули}}{\text{Вартість НМА на початок періоду}}$		(5.66)
Ліквідації	$K_{\text{л.}} = \frac{\text{Вартість ліквідованих НМА}}{\text{Вартість НМА на початок періоду}}$		(5.67)
Розширення	$K_{\text{розщ.}} = 1 - K_{\text{зам}}$		(5.68)

Аналіз ефективності використання НМА, завданнями якого є:

– аналіз показників використання НМА, який передбачає розрахунок вартісних показників, виходячи із загальних вихідних показників підприємства зв'язку [монтована ємність (N), доходи (Д), штатна чисельність персоналу (Ш), прибуток (П)], здійснюваний задля порівняння змінювання ресурсів:

- віддача НМА, характеризує загальний рівень їх використання;
- ємність НМА, зміна якої показує приріст або зниження їхньої вартості на 1 грн. доходів;
- озброєність НМА, характеризує міру озброєності праці нематеріальними активами, а у випадку інтелектуальних активів – ступінь озброєності об'єктами права ІВ;

- продуктивність праці за рахунок використання НМА, рівень і темп змінювання якої залежать від зростання віддачі (інтенсивного фактору) та зростання озброєності (екстенсивного фактору);

- рентабельність НМА, дозволяє порівнювати ефект із обсягом освоєних НМА, характеризуючи ефективність їх використання;

- *аналіз залежності між освоєними НМА і доходами підприємства*, описуваний факторною або індексною факторною моделями:

$$Д = K_{\text{НМА}} \cdot \Phi_{\text{НМА}}, \quad (5.69)$$

або

$$I_D = I_{K_{\text{НМА}}} \cdot I_{\Phi_{\text{НМА}}}, \quad (5.70)$$

де: $\Phi_{\text{НМА}}$, $I_{\Phi_{\text{НМА}}}$ – вартість та індекс динаміки вартості НМА; $K_{\text{НМА}}$, $I_{K_{\text{НМА}}}$ – віддача та індекс динаміки віддачі НМА.

На підставі факторної моделі розраховується приріст доходів ($\Delta Д$) за рахунок збільшення вартості НМА ($\Delta Д_{\Phi_{\text{НМА}}}$) і зростання віддачі ($\Delta Д_{K_{\text{НМА}}}$):

$$\Delta Д = \Delta Д_{\Phi_{\text{НМА}}} + \Delta Д_{K_{\text{НМА}}}. \quad (5.71)$$

У результаті здійснюється розрахунок наступних показників:

- приріст доходу за рахунок зміни вартості і віддачі НМА;

- частка впливу зміни вартості і віддачі НМА на доходи;

Перевищення приросту доходів за рахунок віддачі НМА над часткою приросту за рахунок збільшення їх вартості означає, що темпи росту доходів вище за темпи росту витрат нематеріальних ресурсів, що за інших рівних умов (незмінності показників інших видів ресурсів) сприяє збільшенню рентабельності виробництва.

- сума відносної економії (перевитрати) коштів у НМА, розрахована виходячи зі змінювання показника ємності;

- *аналіз і виявлення ступеня впливу НМА на загальний рівень рентабельності ресурсів*, для проведення якого використано метод послідовної заміни кожного фактору попереднього періоду на величину цих факторів наступного періоду у формулі рентабельності ресурсів. Особливістю формули є введення в її розрахунок, поряд з показниками використання основних фондів і оборотних засобів, також і показників віддачі НМА та людських ресурсів.

Показники оцінки ефективності використання НМА наведені в табл. 5.13 [56, 57]:

Таблиця 5.13 – Показники оцінки ефективності використання НМА

Показники	Формули розрахунку	Напрями аналізу	№ з/п
Віддача НМА	$K_{\text{НМА}} = Д/\Phi_{\text{НМА}}$	Аналіз показників ефективності використання НМА	(5.72)
Ємність НМА	$h_{\text{НМА}} = 1/K_{\text{НМА}}$		(5.73)
Озброєність НМА	$V_{\text{НМА}} = \Phi_{\text{НМА}}/\Pi$		(5.74)
Продуктивність праці від використання НМА	$V_{\text{НМА}} = K_{\text{НМА}} \cdot I_{\text{НМА}}$		(5.75)

Продовж. табл. 5.13

Рентабельність НМА	$r_{\text{НМА}} = \Pi / \Phi_{\text{НМА}} \cdot 100, \%$		(5.76)
Приріст доходу за рахунок зміни вартості і віддачі НМА	$\Delta D_{\Phi_{\text{НМА}}} = \Delta \Phi_{\text{НМА}} \cdot K^0_{\text{НМА}};$ $\Delta D_{K_{\text{НМА}}} = \Delta K_{\text{НМА}} \cdot \Phi^1_{\text{НМА}},$ де 0;1 - базовий і звітний періоди	Аналіз залежності між освоєними НМА і доходами підприємства	(5.77)
Частка впливу зміни вартості і віддачі НМА на доходи	$d_{\Phi_{\text{НМА}(d)}} = \Delta D_{\Phi_{\text{НМА}}} / (D^1 - D^0);$ $d_{K_{\text{НМА}(d)}} = \Delta D_{K_{\text{НМА}}} / (D^1 - D^0)$		(5.78)
Сума відносної економії (перевитрати) коштів у НМА	$E_{\text{відн.}\Phi_{\text{НМА}}} = (h^1_{\text{НМА}} - h^0_{\text{НМА}}) \cdot D^1$		(5.79)
Рентабельність ресурсів з урахуванням впливу НМА	$r_{\text{рес}} = \frac{(\partial - \bar{c}) \cdot 100}{1/K_{\text{ОСН}} + 1/K_{\text{ОБ}} + 1/K_{\text{НМА}} + 1/K_{\text{ФОП}}}$, де ∂, \bar{c} – прибутковість і собівартість одиниці виробничої потужності; $K_{\text{ОСН}}, K_{\text{ОБ}}, K_{\text{НМА}}, K_{\text{ФОП}}$ – віддача основних фондів, оборотних засобів, НМА і людських ресурсів о	Аналіз і виявлення ступеня впливу НМА на загальний рівень рентабельності ресурсів	(5.80)

Приклади:

1. Здійснити аналіз залежності між освоєними НМА і доходами оператора зв'язку в 2001 р. за вихідним даними табл. 5.14:

Таблиця 5.14 – Вихідні дані для рішення прикладу 1

Показник	2000	2001	2002
Вартість НМА, ($\Phi_{\text{НМА}}$), млн. грн.	754,00	764,16	87,00
Доходи, (Д)	3490,63	4025,52	5113,84
Віддача НМА, ($K_{\text{НМА}}$), грн. /1 грн.	4,629	5,268	51,179

Розрахунок аналізованих показників:

– приріст доходу визначається впливом збільшення вартості НМА ($\Delta D_{\Phi_{\text{НМА}}}$) у розмірі 47,03 млн. грн. $((764,16 - 754,00) \cdot 4,629)$ і підвищенням ефективності їхнього використання ($\Delta D_{K_{\text{НМА}}}$) у розмірі 488,30 млн. грн. $((5,268 - 4,629) \cdot 764,16)$;

– частка впливу збільшення вартості НМА на доходи ($d_{\Phi_{\text{НМА}(d)}}$) становить 0,088 $(47,03 / (4025,52 - 3490,63))$;

– частка впливу віддачі на доходи ($d_{K_{\text{НМА}(d)}}$) становить 0,913 $(488,30 / (4025,52 - 3490,63))$;

Таким чином, таке співвідношення впливу двох факторів на доходи (частка впливу віддачі НМА на доходи вище частки впливу збільшення вартості НМА на доходи) є передумовою росту рентабельності виробництва. Зниження ємності свідчить про відносну економію коштів, вкладених у НМА. Сума відносної економії ($E_{\text{відн.}\Phi_{\text{НМА}}}$) становить – 105,47 млн. грн. $(1/5,268 - 1/4,629) (4025,52)$.

2. Оцінити вплив інтелектуальних активів і гудволу на загальний рівень рентабельності ресурсів оператора зв'язку в 2002 р. за даними табл. 5.15, зробити висновки:

Таблиця 5.15 – Вихідні дані для рішення приклада 2

Показник	2001	2002	2003
Прибутковість одиниці виробничої потужності, (∂), грн./1 ном.	361,6645	415,735	427,408
Собівартість одиниці виробничої потужності, (c), грн./1 ном.	274,8879	281,392	315,369
Ємність основних фондів ($h_{\text{ОСН}}$), грн./1 ном.	885,061	974,1579	1051,8622
Ємність оборотних засобів ($h_{\text{ОБ}}$), грн./1 ном.	275441	29,1701	38,3838
Ємність НМА ($h_{\text{НМА}}$), грн./1 ном., у т.ч.:	83,1874	9,2445	12,8843
– ємність ІА ($h_{\text{ІА}}$), грн./1 ном.;	0,6216	3,0071	2,4513
– ємність гудволу ($h_{\text{Гуд}}$), грн./1 ном.;	78,969	–	–
– ємність НМА без урахування вартості ІА та гудволу ($h_{\text{НМА-ІА-Гуд}}$), грн./1 ном.;	3,5968	6,2374	7,433
Ємність ФОП, ($h_{\text{ФОП}}$), грн./1 ном.	73,2669	83,7743	94,906
Загальний рівень рентабельності ресурсів, $r_{\text{рес}}$, %	8,117	12,254	?

Рентабельність ресурсів на початок 2002 р.: $r_{\text{рес}} = 8,117\%$;

– вплив прибутковості:

$$r_{\text{рес}}(\partial) = \frac{(415,7358 - 274,8879)100}{885,061 + 27,5441 + 0,6216 + 78,969 + 3,5968 + 73,2669} = 13,175\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(\partial) = 13,175 - 8,117 = +5,058\%;$$

– вплив собівартості:

$$r_{\text{рес}}(c) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{885,061 + 27,5441 + 0,6216 + 78,969 + 3,5968 + 73,2669} = 12,567\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(c) = 12,567 - 13,175 = -0,608\%;$$

– вплив фондівіддачі основних фондів:

$$r_{\text{рес}}(K_{\text{ОСН}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 27,5441 + 0,6216 + 78,969 + 3,5968 + 73,2669} = 11,600\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(K_{\text{ОСН}}) = 11,600 - 12,567 = -0,967\%;$$

– вплив використання оборотних засобів:

$$r_{\text{рес}}(K_{\text{ОБ}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 29,1701 + 0,6216 + 78,969 + 3,5968 + 73,2669} = 11,584\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(K_{\text{ОБ}}) = 11,584 - 11,600 = -0,016\%;$$

– вплив віддачі інтелектуальних активів (ІА):

$$r_{\text{рес}}(K_{\text{ІА}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 29,1701 + 3,0071 + 78,969 + 3,5968 + 73,2669} = 11,560\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(K_{\text{ІА}}) = 11,560 - 11,584 = -0,024\%;$$

– вплив віддачі гудволу:

$$r_{\text{рес}}(K_{\text{Гуд}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 29,1701 + 3,0071 + 0 + 3,5968 + 73,2669} = 12,403\%;$$

$$\Delta r_{\text{рес}}(K_{\text{Гуд}}) = 12,403 - 11,560 = +0,843\%;$$

– вплив віддачі НМА без урахування вартості ІА та гудволу:

$$r_{\text{pec}}(K_{\text{HMA-IA-ГУД}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 29,1701 + 3,0071 + 0 + 6,2374 + 73,2669} = 12,372\%;$$

$$\Delta r_{\text{pec}}(K_{\text{HMA-IA-ГУД}}) = 12,372 - 12,403 = -0,031\%;$$

– вплив віддачі людських ресурсів:

$$r_{\text{pec}}(K_{\text{ФОРТ}}) = \frac{(415,7358 - 281,392)100}{974,1579 + 29,1701 + 3,0071 + 0 + 6,2374 + 83,7743} = 12,254\%;$$

$$\Delta r_{\text{pec}}(K_{\text{ФОРТ}}) = 12,254 - 12,372 = -0,118\%;$$

Загальна зміна рентабельності ресурсів з урахуванням впливу кожного фактору:

$$\Delta r_{\text{pec}} = +5,058 - 0,608 - 0,967 - 0,016 - 0,024 + 0,843 - 0,031 - 0,118 = +4,137\%.$$

Таким чином, загальна рентабельність ресурсів оператора зв'язку в 2002 р. зросла в порівнянні з 2001 р. на +4,137%. При цьому, вплив віддачі інтелектуальних активів виявився негативним (розмір впливу: -0,024%), а вплив віддачі гудволу – позитивним (розмір впливу: +0,843%). Отже, керівництву компанії слід передбачити заходи щодо поліпшення використання інтелектуальної продукції, що безпосередньо впливає на загальний рівень рентабельності ресурсів, сприяє підвищенню рівня ефективності виробництва послуг зв'язку.

Аналіз результатів комерціалізації НМА, завданням якого є аналіз прибутку, рентабельності по результатах комерціалізації НМА, здійснюється на підставі відповідних показників оцінки, наведених у табл. 5.16 [53]:

Таблиця 5.16 – Показники оцінки результатів комерціалізації НМА

Показники	Формули розрахунку	Напрями аналізу	№ з/п
Результативність комерціалізаційної угоди по НМА	$d_{\text{ГКОМНМА}} = \frac{\Pi_{\text{КОМНМА}}}{\Pi_{\text{заг}}} \times 100\%,$ де: $\Pi_{\text{КОМНМА}}$ – прибуток від комерціалізації НМА; $\Pi_{\text{заг}}$ – загальний прибуток	Аналіз прибутку, рентабельності за результатами комерціалізації НМА	(5.81)
Рентабельність комерціалізаційної угоди по НМА	$r_{\text{КОМНМА}} = \frac{\Pi_{\text{КОМНМА}}}{E_{\text{НМА}}} \cdot 100, \%$ де: $E_{\text{НМА}}$ – витрати на створення НМА.		(5.82)
Окупність комерціалізаційної угоди по НМА	$\text{Ок}_{\text{КОМНМА}} = \frac{\Pi_{\text{КОМНМА}}}{K_{\text{АПІНВНМА}}} \cdot 100, \%$ де: $K_{\text{АПІНВНМА}}$ – капітальні інвестиції у придбання НМА		(5.83)

Зростаюче значення НМА, як показника прогресивності підприємства й оцінки результатів творчої діяльності людини на сучасному етапі НТП, викликає необхідність у **прогнозуванні процесів формування та використання НМА і, особливо, їхньої інтелектуальної складової** з метою ефективної господарської діяльності. На основі дослідження тенденцій зміни вартості та віддачі НМА підприємства можна здійснити прогнозування НМА на основі методу синтезованої оцінки.

Базуючись на аналізі роботи підприємства за п'ятирічний період, проводять вивчення таких тенденцій на основі регресійного аналізу, у процесі якого розробляються математичні моделі, що визначають залежність, наприк., вартості і віддачі НМА, чистого доходу від фактору часу, а також залежність рентабельності поточної діяльності від фактору часу і віддачі НМА. Фактор часу використовується в цьому випадку з метою показати невраховані в даній моделі фактори, що впливають на процес формування і використання ресурсів підприємства. Для всіх залежностей досліджуються однофакторні моделі видів:

- лінійна ($\epsilon = a + bx$);
- степенева ($\epsilon = ax^b$),

у яких ϵ – функціональний показник; x – факторіальний показник; a , b – коефіцієнти регресії. Вибір виду однофакторної моделі для подальшого дослідження здійснюється на основі методу найменших квадратів, а прогнозування – на основі методу екстраполяції.

Для остаточного вибору рівняння для дослідження і прогнозування рентабельності поточної діяльності розробляється на основі синтезованої оцінки багатофакторна модель:

$$r = a_0 + a_1 t + a_2 K_{\text{НМА}}, \quad (5.84)$$

де: a_0 , a_1 , a_2 – коефіцієнти регресії; t , $K_{\text{НМА}}$ – фактори, що впливають на рентабельність поточної діяльності по вищевказаних однофакторних моделях: $r = f(\text{фактор})$.

Багатофакторна модель визначається на основі середньозваженого результату, що враховує ступінь впливу кожного фактору за допомогою показника (вага фактору):

$$\mu_i = \frac{1}{\delta_i^2 \cdot \sum_{k=1}^N \left(\frac{1}{\delta_k^2} \right)}, \quad (5.85)$$

де δ_i – середньоквадратичне відхилення отриманого значення по відповідному рівнянню $r = f(\text{фактор})$ від фактичної величини.

Тоді середньозважена (синтезована) багатофакторна модель рентабельності поточної діяльності розраховується за формулою:

$$\bar{r} = \sum_{i=1}^n \mu \cdot r_i, \quad (5.86)$$

де n – число однофакторних моделей рентабельності (r_i).

Виходячи з аналізу отриманих рівнянь синтезованої оцінки, обирається багатофакторна модель рентабельності, наприк., виду: $\bar{r} = 32,11 + 5,4t - 0,14 K_{\text{НМА}}$. При цьому ступінь впливу кожного фактору становить: часу – $\mu_{(t)}$; віддачі НМА – $\mu_{(\text{НМА})}$. Виходячи з обраної синтезованої

моделі рентабельності проводиться на основі методу екстраполяції її прогнозування на період до 3-х років.

Розрахувавши помилку прогнозування (Пом) за формулою:

$$\pm \text{Пом} = \sigma_y t_p \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \left(\frac{1}{\sum_{i=1}^n t_i^2} \right) t_l^2}, \quad (5.87)$$

де σ_y – середньоквадратичне відхилення фактичних значень від розрахункових по обраній функції; t_p – критерій Стюдента для ймовірності 0,85...0...0,95; n – число вихідних даних; t – порядковий номер у періоді ретроспекції: $t = 1, 2, 3, \dots, n$; t_l – тривалість періоду прогнозу (l): $t_l = n + 1, n + 2, n + l$,

визначають оптимістичні, песимістичні та за рівнянням регресії значення прогнозованих показників, а також проводять розрахунок „критерію- F ” для визначення вірогідності отриманих результатів прогнозування.

Приклад.

Процес прогнозування НМА є кропіткою роботою, тому нижче наведено лише приклад аналізу результатів розрахунку синтезованого прогнозу рентабельності поточної діяльності оператора зв'язку по фактичних даних за 2006–2008 рр., зведених у табл. 5.17.

Отож, аналіз отриманих даних показує, що перевищення темпів зростання вартості НМА (1,136; 1,120) над темпами зростання чистих доходів (1,078; 1,072) обумовить зменшення віддачі НМА. Така ситуація обумовить зниження темпів росту рентабельності поточної діяльності (темп росту r залежно від часу: 1,111 – 1,100; темп росту r залежно від часу і віддачі нематеріальних активів: 1,110 – 1,099).

Таблиця 5.17 – Результати прогнозування використання НМА

Показник	Рівняння регресії	Прогнозні значення			Індекс	
		2006	2007	2008	07/06	08/07
Чистий дохід, млн. грн., ЧД	$y = 2079,9 + 428,85t$	5510,70	5939,55	6368,4	1,078	1,072
Вартість НМА, млн. грн., $\Phi_{\text{НМА}}$	$y = -17,3 + 26,19t$	192,22	218,41	244,6	1,136	1,120
Віддача НМА, грн/1 грн., $K_{\text{НМА}}$	$y = 159,01 - 23,79t$	-31,31	-55,10	-78,89	1,760	1,431
Рентабельність поточної діяльності, г, %	$y = 9 + 9,01t$	81,08	90,09	99,1	1,111	1,100
	$y = 66,7 - 0,35K_{\text{НМА}}$	77,66	85,99	94,31	1,107	1,097
	$y_s = 32,11 + 5,4t - 0,14K_{\text{НМА}}$	79,71	88,45	97,18	1,110	1,099

З огляду на отримані результати, що вказують на безпосередній вплив ефективності використання НМА на показники рентабельності, керівництву компанії варто приділяти постійну увагу прогнозуванню процесів формування НМА та передбачати в планах заходи щодо поліпшення їх використання, як засобу попередження негативного впливу на фінансовий результат діяльності.

Таким чином, володіння інструментаріями економічного аналізу та прогнозування НМА, їх застосування на постійній основі в господарській

діяльності сучасних підприємств, сприяє досягненню значної економічної вигоди від впровадження і використання інтелектуальної продукції.

Контрольні запитання і завдання

1. Які основні особливості товару „ІВ” Ви знаєте?
2. З якою властивістю товару пов’язане відчуження прав ІВ? Охарактеризуйте групи, на які поділяються права ІВ за принципом відчуження.
3. За яких умов права ІВ набувають статусу НМА? Охарактеризуйте поняття юридичного та економічного терміну служби об’єктів ІВ.
4. Розкрийте сутність та механізм комерціалізації ІВ.
5. Як пов’язані між собою комерціалізація ІВ та обіг ІК?
6. Назвіть основні способи комерціалізації прав на об’єкти ІВ. Який з них є найбільш вигідним з точки зору прибутку?
7. Які переваги прав власнику дає внесення прав ІВ у статутний капітал підприємства?
8. Охарактеризуйте основні способи розпорядження майновими правами ІВ в ринковій економіці.
9. На які сегменти можна поділити ринок прав на об’єкти ІВ? Розкрийте їх специфічні ознаки.
10. У чому сутність та практичне значення ліцензійних угод?
11. Охарактеризуйте суб’єкти та об’єкти ліцензійних угод.
12. Як класифікують ліцензійні угоди?
13. Які Ви знаєте види ліцензійних платежів? Розкрийте їхню сутність та специфіку.
14. Здійсність порівняльний аналіз методів визначення ціни ліцензії.
15. Чим викликана необхідність вартісного оцінювання об’єктів ІВ?
16. Розкрийте специфіку вартісного оцінювання об’єктів ІВ.
17. Охарактеризуйте найважливіші принципи, на яких ґрунтуються методичні підходи до оцінювання вартості об’єктів ІВ.
18. Розкрийте сутність інвестиційного підходу до оцінювання вартості об’єктів ІВ. Які методи використовуються в рамках цього підходу?
19. Охарактеризуйте зміст та методи порівняльного (аналогового) підходу до оцінювання вартості об’єктів ІВ.
20. Розкрийте сутність та специфіку прибуткового (дохідного) підходу до оцінювання вартості об’єктів ІВ.
21. Які методи оцінювання вартості об’єктів ІВ використовуються в рамках прибуткового підходу?
22. Яка існує послідовність оцінки вартості прав на об’єкти ІВ?
23. У чому виявляються переваги та обмеження існуючих підходів до оцінювання вартості об’єктів ІВ?
24. Чи можна одну і ту ж методику оцінювання застосовувати до всіх етапів життєвого циклу продукту або технології? Який з підходів до оцінювання вартості патентів і технологій є найбільш ефективним?

25. Назвіть методи оцінки ризиків при оцінці вартості об'єктів ІВ. У чому полягають їхні відмінності?

26. За яких умов об'єкти права ІВ набувають статусу НМА підприємства? Назвіть причини, по яких НМА високотехнологічного підприємства вважаються основним активом його бухгалтерського балансу.

27. Визначте поняття та структуру НМА відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку. Яким ознакам мають відповідати НМА, як об'єкт бухгалтерського обліку та фінансової звітності?

28. Як пов'язані НМА з виробничим і науково-технічним потенціалами високотехнологічного підприємства?

29. Дайте визначення поняттям „економічний аналіз”, „метод економічного аналізу”, назвіть особливості останнього. У чому полягає специфіка економічного аналізу НМА?

30. Які завдання вирішує економічний аналіз НМА? Назвіть основні його напрями?

31. Які завдання вирішує аналіз наявності та структури НМА? Назвіть відповідні показники оцінки.

32. Які завдання вирішує аналіз стану і руху НМА? Назвіть відповідні показники оцінки.

33. Які завдання вирішує аналіз ефективності використання НМА? Назвіть відповідні показники оцінки.

34. Що включає аналіз результатів комерціалізації НМА? Визначте відповідні показники оцінки.

35. Чим обумовлена необхідність аналізу і прогнозування процесів формування та використання НМА на підприємстві? Назвіть алгоритм прогнозування НМА.

Завдання до самостійної роботи

1. Дослідіть питання ефективної комерціалізації об'єктів ІВ з урахуванням вітчизняного та закордонного досвіду.

2. Необхідно визначити вартість розробки промислового зразка, якщо відповідно до технічної документації й діючих норм видатку визначені наступні значення матеріальних витрат: власні витрати на матеріали й покупні вироби для виконання дослідно-конструкторських робіт – 2108 тис. грн.; власні витрати на спеціальне устаткування – 324 тис. грн.; витрати на заробітну плату – 3529,6 тис. грн.; накладні витрати становлять 140% від фонду заробітної плати; інші виробничі витрати становлять 1,5% від фонду заробітної плати; інші прямі витрати – 0,75% від фонду заробітної плати; контрагентські витрати – 10726,3 тис. грн.

3. Зробити оцінку відновлюваної вартості встаткування, що обслуговує персонал у складі 3 чоловік, якщо відомо наступне: розробка тривала 3 роки, була виконана 2 роки тому, і її собівартість, наведена до економічних умов розрахункового року, склала 11560 тис. грн., у розробці брало участь 40 чоловік основного виробничого персоналу організації-розроблювача.

4. Яка буде вартість відшкодування технологічної лінії, якщо відомо, що розробка тривала 4 роки, була виконана 1 рік тому, її собівартість склала 1500 тис. грн., у розробці брало участь 30 чоловік основного виробничого персоналу організації-розроблювача.

5. Необхідно визначити вартість відшкодування технологічної лінії, якщо відомо, що розробка тривала 5 років, була виконана 7 років тому, собівартість розробки на той період склала 1100 тис. грн., у розробці брало участь 40 чоловік основного виробничого персоналу організації-розроблювача.

6. Визначити вартість прав, що придбаються на об'єкт ІВ. Середній дохід від експлуатації об'єкта ІВ у поточних цінах становить 12000 тис. грн.; юридичний термін служби об'єкта ІВ – 10 років; коефіцієнт капіталізації – 36%.

7. Якою є вартість прав, що придбаються на об'єкт ІВ, якщо відомо, що середній дохід від його експлуатації в поточних цінах становить 7500 тис. грн. Дослідження ринку показали, що протягом найближчого часу частка підприємства на ринку даних товарів не зміниться. Юридичний термін служби об'єкта – 20 років. Коефіцієнт капіталізації – 34%.

8. Необхідно визначити вартість ліцензії на застосування патентованої технології, якщо відомо, що середній дохід від експлуатації технології в поточних цінах становить 13000 тис. грн. Юридичний термін служби об'єкта ІВ – 20 років. Коефіцієнт капіталізації – 26%.

9. Розрахувати чисельне значення частки відрахувань (d) на користь франчайзера від додаткового прибутку підприємства-франчайзі із загальною рентабельністю $r_{заг2} = 0,35$ (35%) і базовою рентабельністю $r_{баз2} = 0,1$ (10%). Відомо, що стандартні умови франшизи даної фірми передбачають розмір ставок роялті $R_{2-1} = 6\%$ (0,06) від загального товарообігу і додатково $R_{2-2} = 4\%$ (0,04) від загального товарообігу як відшкодування видатків франчайзера на рекламу, стимулювання збуту і підтримку торговельної марки, здійснюваної на користь всіх франчайзів даного франчайзера на території надання франшиз.

10. Пропонують купити ліцензію за $PV_{підпр.4} = 20000$ \$ за умовами необмеженого в часі строку її дії та постійними за величиною (фіксованими) відрахуваннями періодичних платежів на користь покупця ліцензії, по якій передане право на використання нової технології із щорічним обсягом товарообігу продукції $Q_4 = 100000$ \$/рік, що забезпечує збільшення рентабельності виробництва на $r_{дод.4} = 0,25$ (на 25%), при первісній (базовій) рентабельності виробництва $r_{баз.4} = 0,10$ (10%). Обґрунтувати ухвалення рішення про покупку (або відмову від покупки), якщо відомо, що стандартна частка відрахувань ліцензіарові в додатковому прибутку ліцензіата для аналогічних умов звичайно становить $d_4 =$ від 5 до 15%, а ставка капіталізації альтернативних інвестицій на дату пропозиції становить $K_4 = 0,15$ (15%) річних.

11. Для обґрунтування загальної одноразової суми платежів розрахувати обґрунтовану поточну вартість франшизи (PV_5) строком на 3 роки, з первісним платежем $PV_{вступ.5} = 3000$ \$ для надання послуг $Q_5 = 10000$ \$/рік, при загальній рентабельності використання фірмової технології $r_{заг.5} = 0,50$ (50%), базової рентабельності підприємства $r_{баз.5} = 0,25$ (25%), частки відрахувань франчайзеру в додатковому прибутку франчайзі в перший рік дії франшизи $d_{5-1} = 0,30$ (30%),

другий рік – $\delta_{5-2} = 0,25$ (25%), третій рік дії – $\delta_{5-3} = 0,15$ (15%), і ставки прибутковості альтернативних інвестицій $i_5 = 0,15$ (15%) річних.

12. Розрахувати чисельне значення ставки щорічних відрахувань роялті (R_3), якщо пропонується укласти договір на покупку прав на використання об'єкта ІВ для виробництва товарів з оборотом $Q = 150000$ \$/рік, строком на 3 роки, із загальною поточною вартістю договору $PV_{\text{пот.3}} = 50000$ \$, з первісним (вступним) разовим внеском $PV_{\text{вступ.3}} = 20000$ \$ і ставкою прибутковості по альтернативних довгострокових валютних депозитах – 15% річних.

13. Пропонують купити ліцензію за умовами строку її дії – 10 років і постійними за величиною (фіксованими) відрахуваннями періодичних платежів на користь продавця ліцензії, по якій передане право на використання нової технології із щорічним обсягом товарообігу продукції $Q_4 = 600000$ \$/рік, що забезпечує збільшення рентабельності виробництва на $r_{\text{дол.4}} = 0,25$ (на 25%), при первісній (базовій) рентабельності виробництва $r_{\text{баз.4}} = 0,10$ (10%). Обґрунтувати ухвалення рішення про покупку (або відмову від покупки), якщо відомо, що стандартна частка відрахувань ліцензіарові в додатковому прибутку ліцензіата для аналогічних умов звичайно становить $\delta =$ від 5 до 15%, Ставка прибутковості альтернативних інвестицій $i = 0,15$ (15%) річних.

14. Розрахувати вартість ліцензії на використання об'єкта ІВ для виробництва товарів з обігом $Q = 22000$ \$/рік, строком на 3 роки, якщо відомо, що стандартна ставка роялті в галузі становить 4,5%, а ставка прибутковості по альтернативних довгострокових валютних депозитах – 15% річних.

15. Розрахувати вартість прав на покупку об'єкта ІВ, якщо передбачуваний оборот від його експлуатації $Q = 2000000$ \$/рік, строк корисного використання 25 років. Ставка прибутковості по альтернативних довгострокових валютних депозитах – 15% річних.

16. Оцінити ризик і обрати привабливий варіант, при використанні об'єкта ІВ у проєкті, первісні витрати по якому складуть 2500 тис. грн., очікувані чисті надходження від реалізації проєкту дорівнюють 30, 40 і 40 тис. грн. У результаті опитування експертів отримані такі значення коефіцієнтів вірогідності: 0,7; 0,6; 0,45 відповідно. Ставка дисконту дорівнює 15%.

17. Покупцеві необхідно оцінити ризик при можливому використанні об'єкта ІВ у проєкті, первісні витрати на впровадження якого складуть 350 тис. грн., очікувані чисті надходження від впровадження рівні 50, 60 і 40 тис. грн. У результаті опитування експертів отримані наступні значення коефіцієнтів вірогідності: 0,9; 0,85; 0,6 відповідно. Ставка дисконту дорівнює 14%.

18. Підприємство оцінює ризик при використанні об'єкта ІВ у проєкті, первісні витрати по якому складуть 1000 тис. грн., очікувані чисті надходження від реалізації проєкту дорівнюють 100 тис., 90 тис. і 80 тис. грн. У результаті опитування експертів отримані наступні значення коефіцієнтів вірогідності: 0,8; 0,65; 0,4 відповідно. Ставка дисконту дорівнює 15%.

19. Необхідно зробити оцінку вартості ліцензії на виробництво продукції. Дослідження ринку показали, що частка фірми на ринку дійсної продукції істотно не зміниться протягом найближчих 3-х років. Щорічний обсяг продажів у поточних цінах становить 12000 тис. грн. Ставка дисконтування – 12%.

20. Якою буде вартість прав на об'єкт ІВ через 15 років, якщо відомо, що очікуваний щорічний приток коштів від комерційного використання об'єкта ІВ становить 2500 тис. грн., ставка дисконтування – 15%.

21. Якою є вартість прав на використання об'єкта ІВ, якщо передбачуваний приток коштів від його застосування становить 15000 тис. грн., строк корисного використання 6 років, ставка дисконтування – 13%.

22. Оцінити ефективність інвестицій у розробку об'єкта ІВ за табл. 5.18:

Таблиця 5.18 – Показники ефективності проектів

Номер проекту	1	2	3
Час реалізації проекту, T , міс.	36	40	45
Потрібні інвестиції, PC , млн. грн.	56	60	49
Період інвестування, t , міс.	16	16	16
Термін окупності проекту, PB , міс.	100	106	104
Чистий дисконтований дохід, NPV , млн. грн.			
Середній дисконтований дохід, $ENPV$, млн. грн.			

23. Проаналізувати динаміку і структуру НМА телекомунікаційної компанії за даними табл. 5.19, зробити висновки та необхідні пропозиції:

Таблиця 5.19 – Вихідні дані для завдання 23

Необоротні активи	Вартість ($\Phi_{НМА}$), млн. грн.		Динаміка	Структура, %	
	1999	2000		1999	2000
Нематеріальні активи, у т.ч.:	224,35	754,00			
Інтелектуальні активи	1,14	2,47			
Основні фонди	6697,65	7259,47			
Інші необоротні активи	891,23	518,45			
Усього	7813,23	8531,92		100	100

24. Проаналізувати НМА оператора мобільного зв'язку по джерелах надходжень за даними табл. 5.20, зробити висновки:

Таблиця 5.20 – Вихідні дані для завдання 24

Джерела надходження НМА	Величина Φ_{ν} , млн. грн.			Динаміка		Структура, %		
	2002	2003	2004	03/02	04/03	2002	2003	2004
Об'єкти, внесені засновниками	1,25	126,53	–					
Об'єкти, створені підприємством	0,50	0,23	0,04					
Об'єкти, придбані за плату	85,25	–	188,74					
Усього	87,00	126,76	188,78			100	100	100

25. Оцінити стан і рух НМА телекомунікаційної компанії за даними табл. 5.21, зробити висновки:

Таблиця 5.21 – Вихідні дані для завдання 25

Показники	Станом на 01.01.2000 р.	Надійшло	Вибуло	Наявність на 01.04.2000 р.
Первісна вартість НМА, млн. грн.	224354,4	1871,3	–	226225,7
продовж. табл. 5.21				
У т.ч. нових:	–	871,3	–	871,3
Зношування	2742,5	–	–	3167,0
Залишкова вартість НМА	221611,9			223058,7

26. Проаналізувати в динаміці показники ефективності використання НМА оператора зв'язку за даними табл. 5.22, зробити висновки:

Таблиця 5.22 – Вихідні дані для завдання 26

Показник	2003	2004	Динаміка
Вартість НМА, (Ф _{НМА}), млн. грн.	5113,84	6214,58	
Доходи, (Д)	126,76	188,78	
Чисельність персоналу, (Ш), чол.	121328	120771	

27. Проаналізувати залежність між освоєними НМА і доходами оператора зв'язку в 2002 р. за даними табл. 5.14.

28. Оцінити вплив ІА і гудволу на загальний рівень рентабельності ресурсів оператора зв'язку в 2003 р. за даними табл. 5.15 та зробити висновки.

29. Вивчити досвід наукоємного бізнесу щодо патентно-ліцензійної роботи та навести приклади типових договорів на об'єкти інтелектуальної власності у цій сфері, а також договорів зі створення і передачі прав інтелектуальної власності.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які з перелічених прав ІВ мають ознаки товару?

- а) немайнові права ІВ;
- б) майнові права ІВ;
- в) обидві відповіді вірні.

2. Яка з нижченаведених особливостей товару „ІВ” припускає відчуження прав ІВ?

- а) корисність;
- б) рідкість;
- в) універсальність.

3. Які з відчужуваних прав ІВ не можуть виступати в якості товару у звичайному розумінні?

- а) права, віддільні від індивідуума та підприємства;
- б) права, невіддільні від індивідуума;
- в) права, невіддільні від підприємства.

4. Які товари обертаються на ринку ІВ?

- а) продукти ІВ;
- б) права на продукти ІВ.

5. Який з перерахованих способів комерціалізації об'єктів права ІВ є найбільш вигідним з погляду одержання прибутку?

- а) використання об'єктів права ІВ у власному виробництві;
- б) внесення прав на об'єкти ІВ у статутний капітал;
- в) передача (продаж) прав на об'єкти ІВ.

6. Який з наведених способів комерціалізації об'єктів права ІВ має на увазі продаж охоронного документа?

- а) передача прав на використання об'єкта ІВ;
- б) передача прав власності на об'єкт ІВ.

7. За яким договором здійснюється передача прав на використання об'єкта ІВ?

- а) за договором купівлі-продажу;
- б) за ліцензійним договором.

8. Назвіть ще один з договорів передачі прав на використання об'єктів ІВ

- а) ліцензійний договір
- б) договір лізингу
- в) ?

9. Який з видів ліцензій, що розрізняють у сфері ІВ, не названий?

- 1) патентні;
- 2) на товарні знаки;
- 3) ?

10. Яка із зазначених ліцензій видається тільки одному ліцензіатові, виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта ІВ, але не виключає можливість використання ліцензіаром цього об'єкта?

- а) невиключна ліцензія;
- б) виключна ліцензія;
- в) одинична ліцензія.

11. Який вид ліцензійного платежу має на увазі виплату ліцензіару певної зафіксованої у договорі суми до початку масового випуску продукції?

- а) роялті;
- б) паушальний платіж;
- в) комбінований платіж.

12. За яким договором користувач одержує готову технологію під відомою торговельною маркою?

- а) ліцензійний договір;

- б) договір лізингу;
- в) договір франшизи.

13. За яким методом ціна ліцензії визначається залежно від прибутку?

- а) врахування діапазону цін;
- б) врахування фіксованих процентних ставок (роялті);
- в) врахування одноразового (паушального) платежу.
- г) правило двадцяти п'яти відсотків;
- д) витратний підхід.

14. Яка з франчайзингових угод дозволяє ліцензіату сформувати збутову мережу для збуту своїх товарів і послуг під відповідним товарним знаком?

- а) виробнича франшиза;
- б) дистрибуторська франшиза;
- в) ліцензійна франшиза.

15. Який з основних підходів до оцінювання вартості об'єктів права ІВ не названий?

- а) ринковий підхід;
- б) прибутковий підхід;
- в) ?

16. З яким підходом до оцінки вартості прав на об'єкти ІВ пов'язаний метод вартості заміщення?

- а) дохідний підхід;
- б) інвестиційний підхід;
- в) ринковий підхід.

17. З яким підходом до оцінки вартості прав на об'єкти ІВ пов'язаний метод роялті?

- а) витратний підхід;
- б) дохідний підхід;
- в) ринковий підхід.

18. З яким підходом до оцінки вартості прав на об'єкти ІВ пов'язаний метод порівняльного продажу?

- а) аналоговий підхід;
- б) прибутковий підхід;
- в) витратний підхід.

19. Який з підходів заснований на визначенні вартості об'єктів ІВ шляхом коригування цін аналогів?

- а) інвестиційний підхід;
- б) ринковий підхід;
- в) дохідний підхід.

20. Назвіть ще один метод швидкого оцінювання вартості об'єктів ІВ
- метод 25% від валового прибутку;
 - метод 5% від продажу;
 - ?
21. З чого починається процедура оцінки вартості прав на об'єкт ІВ?
- визначення мети оцінки;
 - встановлення факту юридичної правомочності об'єкта ІВ та право власника.
22. Чи є доцільним застосування однієї і тієї ж методики оцінювання до всіх етапів життєвого циклу продукту або технології?
- так;
 - ні.
23. За якого методу оцінки ризиків при оцінці вартості об'єктів ІВ коректування здійснюється шляхом додавання премії за ризик?
- метод коректування норми дисконту;
 - метод достовірних еквівалентів.
24. За яких умов об'єкти права ІВ набувають статусу НМА?
- за умов встановлення ціни прав ІВ;
 - за умов встановлення термін служби прав ІВ;
 - обидві відповіді правильні.
25. Які з перерахованих активів підприємства входять до складу нематеріальних відповідно до національних П(С)БО?
- права на об'єкти ІВ;
 - права користування природними ресурсами;
 - гудвіл;
 - оборотні засоби;
 - права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв;
 - права користування майном.
26. Чи включаються до складу НМА інтелектуальні та ділові якості персоналу організації, їхня кваліфікація та здатність до праці?
- так;
 - ні.
27. Інтелектуальні активи – це...?
- матеріальні активи;
 - НМА частині вартості прав на об'єкти ІВ.
28. Що сприяє росту продуктивності праці від використання ІА?
- зростання озброєності праці ІА;
 - зростання ємності ІА;
 - зростання віддачі ІА.

29. Який з напрямів економічного аналізу НМА дозволяє виявити ступінь їхнього впливу на загальний рівень рентабельності ресурсів?

- а) аналіз наявності та структури НМА;
- б) аналіз ефективності використання НМА;
- в) аналіз стану та руху НМА.

30. Який з основних напрямів економічного аналізу НМА не названий?

- а) аналіз наявності та структури НМА;
- б) аналіз стану та руху НМА;
- в) аналіз ефективності використання НМА;
- г) ?

10 винаходів ХХ століття у сфері грошей:

1. Електронний касовий апарат. Рік впровадження – 1906. Апарат винайшов Чарльз Кеттерінг, винахідник першої електричної системи запалення, автоматичного стартера для автомобільних двигунів і першого працюючого від двигуна генератора.

2. У 1918 р. з'явилися перші **електронні гроші**, коли Федеральний Резервний Банк США вперше перевів гроші через телеграф. Ідея здавалась споживачам настільки дикою, що широке розповсюдження електронні грошові перекази отримали лише в 1972 р.

3. У 1920 р. з'явився перший **броньований інкасаторський автомобіль**, що дозволив безпечно перевозити великі суми грошей. Через 7 років машину вперше пограбували.

4. Електронні бухгалтерські таблиці Дена Брикліна, які він представив у 1978 р., не тільки зробили революцію в бухгалтерському обліку, але й захопили ринок прикладних програм для ПК. Найпоширеніша електронна таблиця в світі на сьогодні – Excel.

5. Смарт-карта. Ролан Морено, „батько мікročіпа”, отримав свій перший патент на Смарт-карту в 1974 р. За допомогою мікропроцесора смарт-карта може обмінюватись інформацією з центральним комп'ютером. Використовується для зберігання інформації про попередні операції, отримання даних від банку і здійснення платежів.

6. RSA-кодування (шифрування), 1983 р. Шифрування – неодмінна умова обміну приватною інформацією через загальні інформаційні мережі, включаючи Інтернет. Напр., коли ви купляєте щось в Інтернет-магазині за допомогою вашої кредитної карти.

7. Перші **кредитні бюро** з'явилися у 1937 р. У 1970 р існувало приблизно 2250 кредитних компаній по всьому світі. На сьогоднішній день країна, у якій кредити користуються найбільшою популярністю – це США.

8. Перший **банкомат** з'явився в 1939 р. Проте в ньому гроші не могли бути автоматично зняті з рахунку, бо рахунки не були з'єднані комп'ютерною мережею з банкоматом. Тому їх послугами дозволялось користуватись лише перевіреним клієнтам.

9. Штрих-код. Наприкінці 1940-х років індустрія супермаркетів звернулась до Технологічного університету Дрексела (штат Пенсільванія, США), щоб автоматизувати свої каси. У той час було потрібно багато часу для оплати покупок, і нерідко здійснювались помилки при введенні інформації про товари.

10. Кредитна карта. Фізик МакНарма, засновник Diners'Club, винайшов першу в світі універсальну кредитну карту для ресторанів у 1950 р., яку видав 200 клієнтам. Сьогодні Visa, American Express, MasterCard є одими з найвпізнаних брендів у світі. До речі, кредитна карта – це відома фінансова пастка, тому що призводить до банкрутства у зв'язку з відсутністю живих грошей.

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ

6.1. Концептуальні підходи до управління інтелектуальною власністю

Створення ефективної системи управління ІВ обумовлено суспільним характером виробництва, що вимагає проведення єдиної технічної політики у всіх галузях економіки, а також необхідністю вирішення завдань, які виникають у процесі діяльності:

- вибір основних напрямків розвитку НТП;
- дотримання науково обґрунтованого співвідношення витрат на наукові дослідження, розробку і впровадження нової техніки;
- встановлення обґрунтованих співвідношень у розвитку галузей економіки, надання переваг тим, хто забезпечує технічний прогрес [61-63].

У розвитку ІВ має діяти загальнодержавна система управління НТП, що включає в собі системи керування такими аспектами, як:

- фундаментальні дослідження;
- розвиток техніки;
- підготовка кадрів;
- вивчення ринку;
- конкурентоспроможність.

Всі інші форми виробничої діяльності входять у цю систему як складові.

Управління ІВ є складовою частиною системи НТП і будується за функціонально-галузевим принципом. Важливою проблемою тут є оптимальна побудова управлінських структур цієї діяльності на підприємствах. ***Організаційна структура управління ІВ на підприємстві має будуватися за ієрархічною системою, де виділяються:***

- рівень вищого управління (директор, заступники, головний інженер, головний маркетолог), на який покладено керівництво інтелектуальною діяльністю;
- рівень управління структурними підрозділами (керівники відділів, цехів, лабораторій);
- рівень нижчого управління (керівники секторів, ділянок).

В цій структурі також передбачаються організаційно-методичні та науково-технічні функціональні підрозділи (планово-економічний, конструкторсько-технологічний, науково-технічний і т.ін.), які виконують роботи, пов'язані із плануванням, обліком та організацією творчості на всіх рівнях залежно від характеру і складності проблем. Всі розглянуті структури управління сприяють розвитку ІВ, а центральною ланкою її управління на всіх підприємствах мають стати служби маркетингу ІВ, що забезпечують роботу структурних підрозділів підприємства з питань ІВ. Ці структури здійснюють організацію та управління всією творчою діяльністю на підприємстві. Відсторонення на другий план інтелектуальних виробничих структур, не надання їм належного розвитку в нових формах господарювання, призводить до низького рівня розвитку ІВ, раціоналізації і винахідництва. Необхідність створення структурних підрозділів щодо забезпечення розробок, впровадження

і використання об'єктів права ІВ на підприємствах викликана тим, що для досягнення значних результатів технічної творчості потрібна кропітка робота, безперервний пошук, що дає можливість створювати наукові, технічні, економічні, правові й організаційні заходи, які сприяють розвитку раціоналізації та винахідництва на відповідному рівні, від якого, в остаточному підсумку, залежить НТП у цілому, тому що перевагу одержують керівники фірм, які швидше досягнуть, що її об'єкти є основою конкурентоспроможності продукції і виробництва в цілому [64, с.168-175; 65, 66].

Відтак, у системі управління ІВ суттєве значення має комплексний підхід до процесів інформаційного забезпечення, експертизи, надання правового захисту, економічної оцінки вартості та використання об'єктів ІВ. Тобто стратегічні цілі, завдання та пріоритети мають спрямовуватися на вирішення комплексу аспектів, починаючи від стадії створення об'єктів права ІВ і, закінчуючи їх введенням у господарський обіг, з метою одержання прибутку чи іншої вигоди – головного, заради чого, власне, створюються об'єкти ІВ.

Основні напрями формування сучасної державної системи управління ІВ пов'язані з низкою чинників, серед яких найважливішими є [35, с. 74]:

1) головна мета (цілі) здійснення заходів з формування ефективної системи управління ІВ в Україні;

2) відповідність концептуальних засад розвитку державної системи управління вказаною власністю технологічному процесу формування об'єкта ІВ і введення його до господарського обігу;

3) вдосконалення організаційних, економічних та нормативно-правових засад у системі охорони ІВ, створення конструктивних механізмів взаємовідносин між власниками прав, особами, зацікавленими у використанні прав ІВ, та посередниками у процесі набуття науково-технічною продукцією ринкової вартості.

Щодо 1-го чинника, то головними цілями формування такої системи є:

– переконлива демонстрація суб'єктами господарювання практичних можливостей одержання реальної, відчутної матеріальної вигоди від володіння охоронним документом навіть за несприятливих економічних умов;

– створення відповідних умов для максимального розширення таких можливостей, інтенсифікації процесів введення об'єктів ІВ до господарського обігу за рахунок цілеспрямованої законодавчої політики.

Зважаючи на економічні, соціальні, екологічні, оборонні, інші національні інтереси, слід здійснювати комплекс заходів, які сприятимуть підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями, новими технологіями та їх практичного використання.

Формування сучасної системи управління ІВ в державі залежить від якісної *Концепції розвитку національної системи правової охорони ІВ, що має передбачати* [67, с. 26]:

– систему ідей, принципів, уявлень які зумовлюють мету функціонування органів управління;

- механізми взаємодії суб'єкта й об'єкта управління;
- характер відносин між окремими ланками внутрішньої структури;
- необхідний ступінь врахування впливу зовнішнього середовища на їхній розвиток.

Система державного управління сферою ІВ, як і будь-яка система, містить певні елементи, механізми взаємозв'язку між ними, які забезпечують її єдність, скоординований вектор розвитку цих елементів, загальну мету, що скеровує функціонування кожного елемента системи. З огляду на викладене, **державна система управління інтелектуальною, у т.ч. промисловою власністю** – це система органів, повноважень та процедур, яка регулює процес набуття і здійснення прав на об'єкти ІВ з метою подальшого забезпечення необхідного рівня їх правового захисту й отримання економічного результату [35, с. 76]. Причому захист прав тлумачиться не як функція, що здійснюється певним органом влади для видачі охоронного документа на об'єкт ІВ і підтримання його у силі, а як систематичний процес, який пронизує цілу організаційну структуру цієї системи.

Розроблена українським вченим П. Крайневим модель технологічного процесу формування об'єкта ІВ і введення його до господарського обігу, зображена на рис. 6.1, показує, що **управління ІВ** – це алгоритм управлінських функцій, послідовна реалізація яких здатна забезпечити раціональний (економічно ефективний) процес просування об'єкта ІВ на ринок, а також узгодити інтереси розробника і споживача такого товару [35, с. 77]:

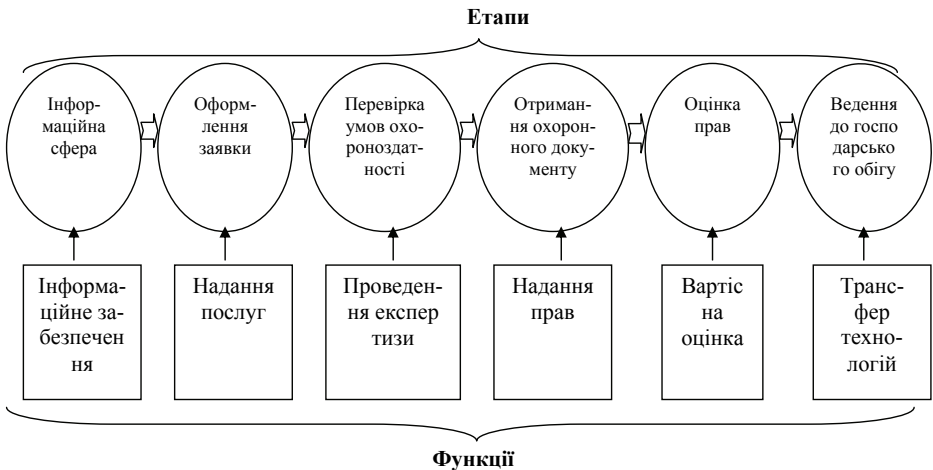


Рис. 6.1. Модель процесу формування об'єкта інтелектуальної власності та введення його до господарського обігу

Ця модель може слугувати підставою для усвідомлення концептуальних засад побудови системи державного управління ІВ з метою ефективного її функціонування. Доцільним є її застосування і на рівні окремого підприємства.

З огляду на дію зазначених вище чинників, що істотно впливають на процес становлення сучасної державної системи управління ІВ, концептуальні підходи формування цієї системи (за напрямками) може бути визначено, як показано на рис. 6.2 [35, с. 78]:

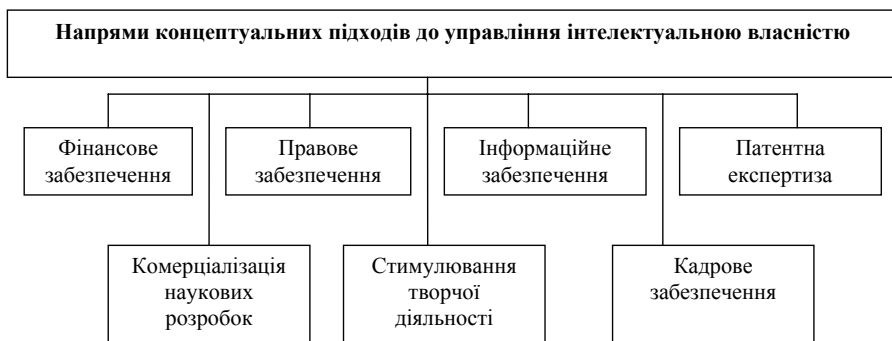


Рис. 6.2. Напрями концептуальних підходів до управління інтелектуальною власністю

Концептуальні підходи до фінансового забезпечення. Загальновідомо, що без розвитку науки неможлива інноваційна стратегія зростання економіки. Тому частка ВВП у науку розвинених країн досить висока: в США – 6-7%, Франції, Німеччині, Великобританії, Італії, Китаї – 4-5, Японії – 3,5, Росії – 0,8, Україні – лише 0,4% [68]. Світовий досвід свідчить, що лише при витратах на науку більш, ніж 0,9% ВВП, вона починає впливати на розвиток економіки. Тобто, недостатнє фінансування, негативно впливаючи на всі сфери наукової діяльності, гальмує процес проведення досліджень на рівні, необхідному для отримання конкурентноздатних на світовому ринку результатів та інтеграції до Європейського наукового простору.

Внаслідок дефіциту коштів, які виділяються на розвиток науки, вектор активності має спрямовуватись на стратегічні пріоритети держави – наукоємні та високотехнологічні галузі економіки країни. Концентрація ресурсів на цих напрямках має забезпечити ефективність інноваційної моделі розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг та поліпшення загального економічного стану в Україні. У сучасному світі конкурентні переваги забезпечуються здебільшого за рахунок таких факторів виробництва, як новітні техніка і технологія, високий рівень інтелектуального наукового потенціалу, знань, інноваційних менеджменту і маркетингу, розвинена інфраструктура.

Кошти, отримані від розпорядження належними державі правами на результати науково-дослідних, конструкторських і технологічних робіт, повинні враховуватись у повному обсязі в доходах бюджету і спрямовуватись на фінансування заходів, пов'язаних з реалізацією цільових програм, а також видатків на забезпечення правової охорони і захисту об'єктів ІВ. Порядок формування, розподілу та витрачання цих коштів має визначатись урядом.

Концептуальні підходи до правового забезпечення. Вступ України до Світової Організації Торгівлі потребує гармонізації національного законодавства в сфері ІВ з міжнародним. Тому актуальність удосконалення ефективної законодавчої, нормативно-методичної бази щодо цілого циклу – від створення об'єктів ІВ, забезпечення їхньої правової охорони і до ліцензування як на вітчизняному, так і світовому ринках, поза будь-яким сумнівом.

З метою створення якісного правового поля, захисту інтересів загалу необхідно під час підготовки проектів законів залучати науковців провідних академій наук та представників зацікавлених верств суспільства. Потребує істотного правового вдосконалення система комерціалізації результатів пошукових, наукових, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. На часі створення на законодавчому рівні умов для просування на ринок наукоємних, інноваційних продуктів, розширення сфери та масштабів пропозиції, попиту, впровадження новітніх технологій у вітчизняну промисловість і за кордоном. Удосконалення правової бази щодо введення об'єктів ІВ до господарського обігу дасть можливість залучити значні резерви для додаткових надходжень до бюджету за рахунок наступного:

- скорочення тіньового ринку об'єктів ІВ і контрафактних товарів;
- трансферу технологій;
- ліцензування та передачі об'єктів ІВ;
- отримання додаткового прибутку від ефективного використання об'єктів ІВ у виробництві.

Концептуальні підходи до інформаційного забезпечення. Концептуальні підходи до розвитку системи патентної інформації мають враховувати інтереси як власників прав на останню (патентного відомства), так і учасників бізнесу. **Патентна інформація** – це складова науково-технічної інформації, до якої належать задокументовані або публічно оголошені відомості про досягнення науки, техніки і виробництва.

Інакше кажучи, діяльність такої системи повинна на практиці реалізувати принцип поєднання прийнятих умов доступу до патентної інформації користувачів і економічних інтересів (доходу) відомства, що надає такі послуги. Засади формування та розвитку регіональних патентних фондів мають передбачати можливість прямого і повного їхнього доступу до інформаційних ресурсів патентного відомства, принаймні, до електронних баз даних зареєстрованих об'єктів промислової власності. Виконання у повному обсязі діловодства і технологічних процесів, пов'язаних з наданням охорони прав на об'єкти ІВ, потребує запровадження сучасних інформаційних технологій у практику роботи органів, які беруть участь в управлінні і регулюванні ІВ. Зокрема, для створення і розвитку виробничих і технічних засобів реалізації

технологічних та інформаційних робіт у сфері охорони об'єктів промислової власності необхідно удосконалення інформаційно-пошукових комплексів як для потреб державної патентної експертизи, так і в інтересах широкого кола користувачів в Україні та за її межами.

Концептуальні підходи до патентної експертизи. Стратегічні принципи і підходи до проведення експертизи, передусім, винаходів і корисних моделей, мають передбачати кардинальне скорочення термінів реєстрації прав на об'єкти ІВ і водночас підвищення її якості. **Патентна експертиза (винаходів)** – регламентований певними правилами процес дослідження технічного рішення, яке міститься в матеріалах заявки на винахід.

З іншого боку, патентна експертиза повинна, насамперед захищати інтереси національної економіки. Тобто, стратегія патентної експертизи має орієнтуватися не на кількісні параметри діяльності, а оптимізувати змістовність напрямів її розвитку. Наприклад, стосовно винаходів види патентної експертизи за заявками, які надходять в Україну, доцільно диференціювати за галузями промисловості, відповідно до міжнародної патентної класифікації. Для пріоритетних напрямів доцільним є запровадження посиленої експертизи по суті, для інших заявок – експертизу за формальними ознаками. Такий підхід забезпечує підвищення надійності патентів з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні і водночас скорочує термін розгляду інших заявок.

Концептуальні підходи до комерціалізації наукових розробок. Основні принципи державної політики у здійсненні трансферу технологій такі:

- введення до господарського обігу результатів науково-технічної діяльності є кінцевою метою функціонування науково-технологічної сфери і невід'ємною складовою соціально-економічної системи;
- комерційна реалізація результатів науково-технічної діяльності має стати одним із джерел рефінансування науково-технологічної сфери;
- технології та НМА, які імпортуються до країни, повинні відповідати найвищому світовому рівню.

Існує і певна проблема щодо оцінки вартості прав на об'єкти ІВ, яка потребує комплексного розв'язання, а саме:

- забезпечення розрахунків для цілого комплексу різних видів об'єктів ІВ, що виходять на національний та міжнародний ринки як товари і використовуються учасниками угод у різноманітних господарських ситуаціях;
- забезпечення комплексного характеру розрахунків на підставі системного підходу до оцінки всього розмаїття видів і умов використання об'єктів ІВ, враховуючи принципи і специфіку їхнього ціноутворення.

Концептуальні підходи до стимулювання творчої діяльності. Головне завдання стимулювання творчої діяльності полягає у забезпеченні рівноваги інтересів між державою (підприємством), де впроваджуються нові технічні рішення, й автором-розробником. Держава має бути зацікавленою у підвищенні творчої активності суспільства, у збільшенні кількості об'єктів ІВ, які використовуються вітчизняною економікою. Інтереси держави повинні полягати у збереженні та розвитку творчого потенціалу суспільства, захисті своїх позицій у міжнародному технологічному обміні.

Доцільно стимулювати зацікавленість підприємств у використанні вітчизняних об'єктів ІВ пільговими ставками кредитів, спрямованих на реалізацію проектів з використанням високоефективних розробок на базі цих об'єктів. Щодо авторів і розробників, то їм потрібні ефективна система державного стимулювання винахідницької, інноваційної діяльності та більш дієві економічні механізми для просування об'єктів ІВ на ринок. Для цього необхідне створення сприятливих умов, тобто налагодження процесу введення об'єктів ІВ до господарського обігу, комерціалізації винахідницької діяльності.

Концептуальні підходи до кадрового забезпечення. Проблема кадрового забезпечення сфери ІВ на шляху інноваційної перебудови економіки України потребує комплексного розв'язання. З огляду на прискорення нарощування новітніх технологій, сфера ІВ спроможна істотно впливати на нові галузі господарської діяльності. Тому вищим навчальним закладам необхідно адаптувати освітні програми до нових сфер діяльності з урахуванням потреб ринку праці і переорієнтувати науково-дослідну роботу таким чином, аби інновації і знання можна було трансформувати у багатство й економічне зростання згідно з тенденціями і потребами ринкового сектору.

Набуття знань у сфері ІВ, тісно пов'язаною з НДДКР, потребує підготовки наукових кадрів на рівні аспірантур і докторантур, а також систематичного підвищення кваліфікації її фахівців.

На закінчення зазначимо, що як свідчить світова практика, *основними завданнями державного управління ІВ є:*

- реалізація науково-технічних розробок у масовому виробництві;
- гармонізація відносин між державою, наукою і бізнесом в інтересах розвитку високих технологій і національної економіки;
- стимулювання комерційного використання результатів НДДКР, що створюються за рахунок державного бюджету.

А для цього необхідне впровадження виваженої *патентної політики, спрямованої на вирішення цілком визначених завдань:*

- відновлення патентних служб на підприємствах і в організаціях;
- створення чинної системи державного стимулювання винахідницької та інноваційної діяльності;
- забезпечення надійного правового захисту ІВ, створення необхідного для цього організаційного механізму;
- сприяння збереженню і зміцненню конкурентоспроможності найкращих зразків товарів і технологій, створення умов для їхнього удосконалення;
- збереження і розвитку винахідницького потенціалу, забезпечення умов для його продуктивного використання;
- захист інтересів країни у міжнародному технологічному обміні.

Звісно, вирішення цих завдань неможливо без державного стимулювання і регулювання винахідницької діяльності. Тому держава має зосередити владні та фінансові можливості на здійсненні ефективної патентної політики в інтересах відродження України.

6.2. Корпоративне управління інтелектуальною власністю

Для існування економіки і підприємницької діяльності необхідно поєднати три складові: капітал, силу і мудрість. Без фінансів (капіталу) жодна діяльність неможлива. Для цього у фірмі, концерні, корпорації (далі – компанія) є акціонери, чії акції створюють її капітал. Окрім того, для управління компанією необхідні сила і міць. У найбільшій компанії може бути величезний капітал, але без сили вона не може працювати. Більше того, навіть маючи силу і капітал, компанія може стати банкрутом у разі відсутності мудрості, тобто відповідного способу управління.

Передумова успішної діяльності компанії, а отже, її виживання – опанування усіма формами знань, зокрема, знаннями у вигляді інтелектуальної і, передусім, промислової власності та НМА, що їх збираються використовувати. Ця компетенція має розглядатися в процесі розвитку, тобто слід постійно критично аналізувати досягнуте. Подальший розвиток не може не викликати глибоких змін способів діяльності, особливо управління компанією.

Вихід на внутрішній і зовнішній ринки, успішний збут наукової продукції залежать безпосередньо від наявності і професіональності функціонування служб патентно-ліцензійної роботи, яка за кордоном розглядається як „серце” комерційної діяльності компанії.

Ініційований державою інтерес до проблем ІВ вплинув і на зростання рівня сприйняття власниками і менеджерами компаній проблем, що стосуються інтелектуальної діяльності і НМА. Зазвичай, менеджерам компаній досить складно обґрунтувати значущість інтелектуальної і, передусім, промислової власності для розвитку бізнесу. На жаль, чимало керівників підприємств ще не до кінця усвідомлюють, яке велике джерело доходів може бути пов'язано безпосередньо з інтелектуальною діяльністю. Однак, якщо цей бар'єр вдається подолати, виникає реальна можливість реалізації економічного потенціалу ІВ.

У веритикально-інтегрованої компанії, що має налагоджену систему адміністративного управління і поставила за мету створення системи управління ІВ, виникають об'єктивні умови для її реалізації. Система корпоративного управління промисловою власністю, що є основою створення конкурентноздатної продукції, містить певні складові (рис. 6.3) [35, с. 171].

Без визначеної і зафіксованої у нормативно-методичній документації патентно-ліцензійної політики компанії не може бути створено корпоративну систему управління ІВ. При цьому, саме розробка документації становить найбільші труднощі при створенні цієї системи. Це пов'язано з тим, що здебільшого в компанії дотепер не налагоджено відповідних відносин щодо результатів інтелектуальної діяльності; як правило, відсутнє патентно-інформаційне забезпечення договорів НДДКР; невелика кількість поданих заявок на об'єкти промислової власності. До розробки корпоративної патентно-ліцензійної політики реально можна приступити лише після створення підвалин системи управління ІВ, а саме:

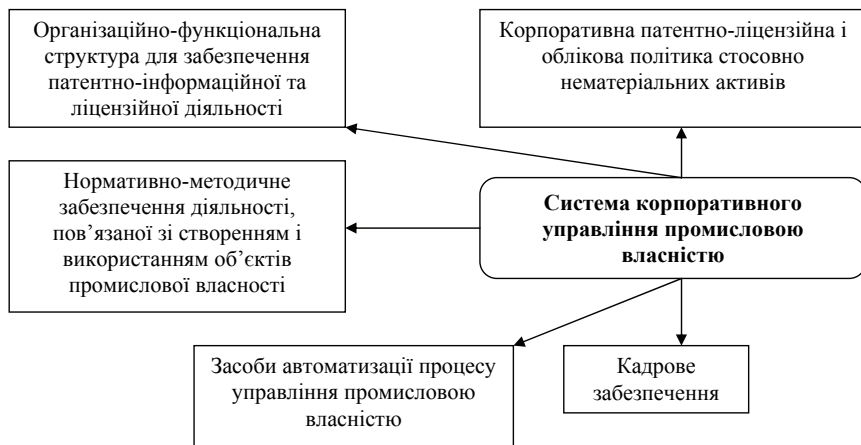


Рис. 6.3. Складові системи корпоративного управління промисловою власністю

- формування бази даних результатів інтелектуальної діяльності, які належать і використовуються підприємствами компанії;
- розробки і затвердження основних нормативно-методичних документів;
- створення і впровадження технічних засобів, які забезпечують діяльність з управління ІВ;
- розробки облікової політики стосовно НМА.

Організаційно-функціональна структура управління ІВ має бути максимально адаптованою до наявної структури управління компанією.

Особливістю вертикально-інтегрованих компаній є територіальна відокремленість тих підприємств, що входять до її складу, які мають єдину систему фінансування і корпоративну програму НДДКР. Тому за розробки організаційно-функціональної моделі управління ІВ необхідно враховувати складнощі, пов'язані з кадровим забезпеченням щодо патентно-інформаційної роботи. В адміністративних центрах компаній також не завжди є служби, які займаються питаннями ІВ.

Основним завданням організаційно-функціональної структури є забезпечення координації діяльності технічної, економічної, юридичної служб, які відповідають за формування плану і виконання договорів НДДКР. Одним з важливих завдань при формуванні корпоративної системи управління ІВ є долучення до неї підрозділів, пов'язаних з плануванням і виконанням договорів НДДКР. Нормативно-методична документація діяльності стосовно створення і використання об'єктів ІВ має забезпечити реалізацію корпоративної політики в ділянках:

- загальних принципів управління ІВ;

- порядку розподілу прав на результати інтелектуальної діяльності;
- принципів організації корпоративного ринку ліцензій;
- порядку консолідації і облікової політики щодо НМА;
- врегулювання відносин між авторами і правовласниками;
- забезпечення режиму конфіденційності щодо результатів інтелектуальної діяльності;
- порядку формування і використання корпоративної бази даних результатів інтелектуальної діяльності тощо.

Для забезпечення безперервності процесу управління ІВ в умовах територіально відокремлених підприємств і відсутності професійних кадрів на місцях велике значення має створення автоматизованої системи управління ІВ. Належним чином реалізована система має у своїй основі базу даних про результати інтелектуальної діяльності, яка містить інформацію правового, технічного, економічного і бухгалтерського характеру, а також базу даних корпоративних нормативно-методичних документів (стандартів, положень, методик, типових договорів тощо). Ця інформація є необхідною і достатньою для прийняття типових управлінських рішень, наприк., для контролю з виявлення й оформлення прав на охороноздатні результати розробок, підтримку чинності охоронних документів, обліку прав на об'єкти ІВ у складі майна компанії, попередження дублювання тематики НДДКР тощо. Крім цього, корпоративна автоматизована система забезпечує доступ співробітників компанії, які перебувають в різних регіонах (у межах наявних у них прав доступу), до інформації про результати інтелектуальної діяльності.

За ринкових відносин головною умовою виживання компанії є підтримання попиту на продукцію або, інакше кажучи, її конкурентоспроможності. Продукт розумової праці стає об'єктом ринкового обміну лише тоді, коли має суспільну споживчу вартість. Тому для оцінки конкурентоспроможності своєї продукції слід аналізувати потреби ринку, можливості постійних конкурентів, формувати споживчі смаки на нову продукцію. Для становлення ринкових відносин має стати законом така політика: „Створювати тільки те, що безумовно буде купленим, а не намагатися нав'язати споживачу те, що вдалося виготовити, без врахування його споживчих смаків і вивчення кон'юнктури ринку”.

У науковій діяльності це виявляється в тому, що фундаментом роботи стають, насамперед, системні технологічні дослідження відомостей світового фонду патентної, кон'юнктурно-економічної, науково-технічної та іншої інформації, цілеспрямоване використання передового досвіду, розробка нових об'єктів ІВ і захист прав власності на них. Стосовно прикладних досліджень, то це патентно-кон'юнктурне обґрунтування програми досліджень на початковому етапі і патентно-кон'юнктурний супровід усіх етапів створення новацій. Формування системи досліджень, розробка новацій, визначення форми їх захисту (за патентним законодавством, за законом у сфері авторського права, за ліцензійними договорами тощо) – найважливіший ефективний засіб просування продукції на ринки збуту, одержання гарантованих прибутків і економічної стабільності компанії.

Цілком зрозуміло, що для виконання зазначеного обсягу робіт треба залучати висококваліфікованих фахівців, звертатися до посередників – патентних повірених, але їх послуги мають високу вартість. Тому економічно доцільніше створювати власні служби для патентно-ліцензійної роботи.

При створенні патентно-ліцензійного підрозділу враховуються умови і специфіка роботи з огляду на обсяг функціональної відповідальності і завдань, що стоять перед компанією. Робота патентно-ліцензійного підрозділу має сенс і з погляду виконання патентних, ліцензійних і маркетингових функцій компанії як складової частини її діяльності, правових і організаційних умов для творчості, використання об'єктів ІВ у виробничих, наукових і комерційних інтересах. Для досягнення поставленої мети ця робота передбачає таку функціональну відповідальність патентно-ліцензійного підрозділу (рис. 6.4) [35, с. 175]:



Рис. 6.4. Функціональна відповідальність підрозділу патентно-ліцензійної роботи

Патентні дослідження тем НДР. Робота полягає у визначенні технічного рівня і тенденцій розвитку об'єктів дослідження з масиву патентної інформації, тобто патентних досліджень.

Патентні дослідження – системний науковий аналіз властивостей об'єктів господарської діяльності протягом його життєвого циклу, які випливають з правової охорони об'єкта промислової власності.

Мета патентних досліджень – одержання висхідних даних для обґрунтування вибору напрямку дослідження, забезпечення розробки винаходів, використання сучасних досягнень і уникнення невиправданого дублювання робіт. Патентні дослідження, як науково-дослідна діяльність, є невід'ємною й обов'язковою частиною виконання НДР, і проводяться на всіх етапах наукової праці.

Патентно-кон'юнктурні (маркетингові) дослідження. Робота передбачає дослідження споживчого рівня продукції і ринкового попиту для організації виробництва і збуту, розробки нових видів продукції в інтересах комерції.

Кон'юнктурні дослідження – різновид науково-дослідної діяльності, патентно-інформаційних досліджень на підставі вивчення можливостей реалізації продукції на товарному ринку і патентно-ліцензійної ситуації.

Мета патентно-кон'юнктурних досліджень – одержання даних для вибору ринку збуту об'єктів промислової власності, ліцензіатів і підготовка рекомендацій з реалізації науково-технічної продукції. Патентно-кон'юнктурні дослідження є складовою маркетингу, що виконує організаційно-комерційні і дослідницькі функції з вивчення ринку, виробництва продукції з урахуванням ринкового попиту і просування товарів до споживачів.

Виявлення й оформлення винаходів по темах НДР. В основі роботи патентно-ліцензійного підрозділу лежить не принцип забезпечення розробки винаходів узагалі чи „наближення” ініціативного винаходу до конкретної теми, а патентно-дослідницький супровід, виявлення й оформлення винаходу по темі НДР в інтересах створення продукції, яка за своїми технічними характеристиками перевершувала б кращі вітчизняні і зарубіжні зразки і мала споживчий попит.

Оформлення об'єктів передбачуваного винаходу на предмет правової охорони здійснюють після об'єктивної оцінки технічного рівня, необхідності патентування, продажу ліцензії, ноу-хау, надання послуг типу інжиніринг.

Організація експериментальної перевірки об'єктів винаходів. Робота передбачає розробку планів використання винаходів, спільну організацію і забезпечення процесу створення експериментального зразка, випробування, рекомендацій з налагодження виробництва і маркетингу продукції.

Патентування винаходів в іноземних державах. Правова охорона об'єктів техніки є обов'язковою умовою вигідної реалізації продукції. Робота передбачає добір об'єкта патентування, оцінку його значущості, вибір країни і обґрунтування цього вибору, процедуру патентування, оцінку патентоздатності, патентної чистоти і конкурентоспроможності об'єкта, контроль за дотриманням прав і обов'язків зі сплати мита.

Патентна чистота – властивість об'єкта промислової власності, пов'язана з можливістю його використання в певній країні без порушення чинних на її території охоронних документів стосовно виключного права.

Правова охорона промислових зразків і товарних знаків. Правова охорона промислових зразків передбачає захист художньо-конструкторських рішень, необхідних для задоволення ринкового попиту, які одночасно з функціональним змістом забезпечують естетичну привабливість об'єкта комерційної пропозиції.

Товарний знак, як об'єкт промислової власності, виконує рекламу і товарну функції.

Ліцензійна робота. Ліцензійна робота передбачає організацію і проведення обміну науково-технічними досягненнями через торгівлю ліцензіями як на запатентовані технічні рішення, так і на непатентоздатні рішення, зокрема, ноу-хау.

Послуги типу інжиніринг передбачають укладання контракту на виконання різних технічних послуг, наприклад, патентних досліджень, дослідницьких робіт тощо. У практиці діяльності організацій має місце і такий вид робіт, як лізинг, що передбачає орендні послуги на технологічне устаткування, яке може містити винахід. Франчайзинг – різновид ліцензійної роботи з ноу-хау і товарного знаку одночасно.

Комплектування фонду патентної, кон'юнктурної і загально-технічної інформації. Комплектуванню фонду патентної документації і патентної інформації передують розробка тематичного рубрикатора робіт, проведених у компанії.

Патентна документація – сукупність документів, що містять відомості про результати науково-технічних і проектно-конструкторських розробок, заявлених або визнаних винаходами, корисними моделями, промисловими зразками, а також відомості про охорону прав власників патентів.

Надалі здійснюють замовлення на одержання патентних бюлетенів, комплектування систематичної реферативної картотеки і картотеки повних описів винаходів, довідково-пошукового апарату.

В інтересах патентно-кон'юнктурних досліджень комплектують фірмову картотеку (фірмове досьє).

Фонд загальнотехнічної інформації призначено для підвищення рівня інформаційного забезпечення патентних і патентно-кон'юнктурних досліджень.

Автоматизація патентно-дослідницьких робіт. Автоматизацію здійснюють з метою створення патентної безпаперової технології для підвищення якості інформаційного забезпечення, скорочення трудовитрат, вирішення питання „інформаційного валу”, вилучення трудоемних операцій з процесу патентно-дослідницького супроводу, оформлення заявки на об'єкт промислової власності, діловодства з патентування, ліцензування тощо.

Робота передбачає створення баз даних для ЕОМ, каналних мереж зв'язку з підприємствами компанії й автоматизацію робочих місць.

Таким чином, створення корпоративної системи управління ІВ, яка має єдину методологічну, організаційну, нормативно-методичну й інформаційну основи, є засобом реалізації економічного потенціалу у сфері ІВ.

6.3. Життєвий цикл об'єкта інтелектуальної власності

У життєвому циклі об'єкта ІВ виділяють п'ять етапів (рис. 6.5) [29, с.79]: 1) створення об'єкта ІВ; 2) набуття прав на об'єкт ІВ; 3) використання (комерціалізація) прав на об'єкт ІВ; 4) захист прав ІВ; 5) утилізація об'єкта ІВ.

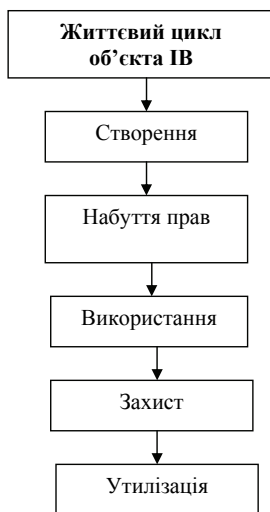


Рис. 6.5. Життєвий цикл об'єкта інтелектуальної власності

Створення об'єкта ІВ починається з ідеї. Наприклад, це може бути ідея винаходу або художнього твору. У підприємницькій діяльності ідеї, як правило, направлені на підвищення конкурентоспроможності технологій або виробів. Далі йде розробка цієї ідеї. Наприклад, якщо це винахід, то необхідно зробити патентний пошук, щоб переконатися, що таких винаходів ще не було.

Патентний пошук – різновид інформаційного пошуку, тобто регламентована процедура відбору з масиву патентної документації відповідних документів або інформації за декількома ознаками.

Згідно законодавчим актам, Державна науково-технічна бібліотека України є головним органом в системі науково-технічної інформації (НТІ) з питань формування довідково-інформаційних фондів, їхнього розвитку та подальшого удосконалення, а також науково-методичної роботи з центрами науково-технічної і економічної інформації і науково-технічними бібліотеками. На сьогодні в національній системі НТІ накопичено близько 100 млн.

вітчизняних і зарубіжних патентних документів, які є частиною патентного фонду України. Комплектування патентної документації в такому обсязі здійснюється для забезпечення всіх видів патентного пошуку, цілі якого наведені на рис. 6.6 [35, с. 119]:



Рис. 6.6. Цілі патентного пошуку

Після проведення патентного пошуку, необхідно перевірити нову ідею експериментально. Закінчується створення об'єкту ІВ оформленням його на матеріальному носії (папері, електронному носії тощо) таким чином, щоб він став зрозумілим для інших осіб.

Набуття прав на об'єкт ІВ, як правило, починається з подачі заявок, наприклад, в Державний департамент ІВ – для оформлення прав на винаходи, корисні моделі і промислові зразки і, закінчується, у разі позитивного рішення, отриманням від держави охоронного документа – патенту або свідоцтва на об'єкт ІВ. Наявність такого документа в значній мірі робить неможливим порушення прав на об'єкт ІВ з боку недобросовісних конкурентів.

Використання прав на об'єкт ІВ є найбільш продуктивним етапом їх життєвого циклу. До цього об'єкти ІВ не приносили користі розробнику. Навпаки, витрачалися кошти на їх створення і набуття правової охорони. І лише на етапі використання (комерціалізації) компенсуються попередні витрати, а також надходить прибуток – власне те, заради чого в більшості випадків створюються об'єкти ІВ.

Захист прав здійснюється у разі, коли ці права порушуються недобросовісним конкурентом. Чинне законодавство України надає власнику прав на об'єкт ІВ декілька шляхів захисту своїх прав. Нині розгляд справ, пов'язаних з правами ІВ, здійснюється в адміністративному або судовому порядку.

Утилізація є останнім етапом життєвого циклу ІВ. Оскільки, за визначенням, об'єкт права ІВ є нематеріальним, то немає необхідності його знищувати або переробляти в щось інше. Просто після закінчення юридично визначеного терміну дії прав ІВ він зникає як об'єкт власності і переходить в

суспільне надбання. Тобто, будь-хто може його використовувати без дозволу правовласника.

6.4. Управління об'єктами інтелектуальної власності на етапах життєвого циклу

Управління об'єктом ІВ на етапі його створення. На цьому етапі необхідно відповісти на питання: „Який товар буде конкурентноздатним і мати попит на ринку в майбутньому, можливо через декілька років?” І лише після цього слід приступати до його розробки. Необхідно розробити стратегію фірми: спланувати капіталовкладення в ІВ, визначити ресурси, що необхідні для розробки нової технології і забезпечення конкурентоспроможності, як самої технології, так і товарів, що виготовляються на її основі. Необхідно також оцінити можливості основних конкурентів.

При визначенні стратегії фірми з розробки об'єктів права ІВ, їх правової охорони і подальшого використання, неоціниму користь надають патентні дослідження, що проводяться за допомогою патентної інформації. Майже дві третини технічної інформації, що розкривається в патентній інформації, публікується лише в офіційних періодичних виданнях відомств ІВ, які є у всіх країнах, де законодавством передбачена правова охорона об'єктів права ІВ.

Патентна інформація допомагає:

- відстежувати передові досягнення в даній сфері;
- знайти партнерів по бізнесу;
- знайти постачальників та матеріали;
- відстежувати діяльність реальних і потенційних конкурентів;
- знайти відповідні ринки.

Технічна інформація, яка міститься в патентних документах, дозволяє:

- уникнути зайвих витрат на дублювання досліджень;
- виявити і оцінити технологію для ліцензування і передачі технології;
- знайти альтернативні технології;
- бути на сучасному рівні у певній галузі;
- знайти готові рішення технологічних проблем;
- знайти ідеї для подальших інновацій.

І, нарешті, *патентна інформація може використовуватися для:*

- уникнення можливих проблем з порушенням прав власників охоронних документів на об'єкти промислової власності;
- оцінки патентоспроможності власних винаходів;
- заперечення проти видачі патентів, які перебувають у колізії з патентом, що належить певному підприємству.

Одним з основних формалізованих документів підприємства є **бізнес-план** – документ, який містить комплексне обґрунтування стратегії розвитку усіх сфер діяльності підприємства на основі поточного і перспективного планування такої діяльності. Він охоплює систему показників з різних галузей: виробництва, маркетингу, менеджменту, фінансів, торгівлі, статистики тощо.

Бізнес-план складають на багатьох підприємствах, особливо в ті періоди господарської діяльності, коли спостерігається застій, падіння прибутків нижче середньо галузевого рівня і т.ін. Для новоутворених підприємств цей документ є обґрунтуванням, яке допомагає мобілізації власного капіталу, отриманню кредитних асигнувань або іноземних інвестицій. Бізнес-план є обов'язковим документом для інноваційного проекту і повинен містити в собі якомога більше різних показників. На період виконання впродовж перших двох років у ньому має бути надано відомості про рух готівки й обсяги виробництва нових продуктів з розподілом по місяцях. Ці дані дають змогу мобілізувати власний капітал або отримати зовнішні кредити.

У вимогах до бізнес-плану, що враховують специфіку різних галузей в іноземних, так і у вітчизняних джерелах, наприклад [69-71], серед п'яти найважливіших елементів, зазначених у [71], наголошується обов'язкова наявність у бізнес-плані, пов'язаному з інноваційним підприємництвом, науково-технічних, виробничих і фінансово-економічних критеріїв.

Крім того, в прогнозі на наступні три, п'ять або десять років виробничої діяльності в бізнес-плані має бути відображено стратегію і тактику, задіяні менеджерами для досягнення планових показників.

Складові бізнес-плану також залежать від розміру ринку збуту, наявності конкурентів і перспектив використання результатів програми.

Приблизну структуру бізнес-плану показано на рис. 6.7 [35, с. 180].

Існує безліч рекомендацій зі складання бізнес-плану, зокрема на думку П. Крайнева, до визначальних науково-технічних ознак, що забезпечують успішне просування новацій, слід зачислити такі [35]:

- обґрунтовану стратегію проведення науково-дослідних, дослідно конструкторських (технологічних) робіт;
- зазначення наявних наукових наробок і перспектив розвитку отриманих інтелектуальних продуктів у вигляді ідей, понять і подань на суміжні чи основні ділянки технічного використання або оригінальні об'єкти подвійного призначення;
- об'єктивні розрахунки ймовірності технічного успіху в основній галузі призначення і суміжних ділянках використання;
- володіння охоронними документами на об'єкти ІВ або позитивна оцінка можливості патентного захисту результатів НДДКР;
- об'єктивну оцінку досягнутого у порівнянні з наявним світовим науково-технічним рівнем;
- деталізовані пропозиції стосовно завоювання монопольного становища на ринку об'єктів ІВ;
- розроблену стратегію ліцензування, франчайзингу, застави та інших господарсько-правових операцій, які дають можливість отримати додаткові доходи від власних оригінальних об'єктів ІВ;
- оцінку можливого впливу власних об'єктів ІВ на організацію і проведення інноваційних процесів в інших сферах ринкового використання.

До переліку виробничих критеріїв відносять наступні:

- відомості про склад виконавців з обов'язковим зазначенням відповідної



Рис. 6.7. Приблизна структура бізнес-плану

пайової участі високопрофесійного виробничого персоналу, в т.ч. інженерно-технічних працівників, із зазначенням їхнього внеску в здійсненні раніше визначні технічні проекти;

- перелік наявних високомеханізованих, автоматизованих і роботизованих ділянок, комплексів і виробництв, які забезпечують зниження витрат під час організації серійного виробництва нової продукції;

- довідку про орієнтовані терміни виконання дослідно-промислової перевірки та ухвалення рішення про постановку нової продукції на виробництво;

- інформацію про передбачувані терміни освоєння серійного виробництва;
- перелік заходів щодо забезпечення післявиробничого обслуговування продукції та її ремонту;
- розрахунок ціни продукції, орієнтованого прибутку підприємства і порівняння висновку з аналогами.

До фінансово-економічних критеріїв можна віднести:

- визначення вартості робіт на етапах дослідно-промислової перевірки, випуску контрольної партії продукції і освоєння серійного виробництва;
- оцінку вартості ремонту і післявиробничого обслуговування продукції;
- корегування вартісних показників з урахуванням інфляційних коливань цін на сировину, паливно-енергетичні ресурси, заробітної плати тощо;
- рекомендації щодо вибору методики оцінки об'єктів ІВ на різних етапах їхнього життєвого циклу, а також НМА, що виникають на їхній основі;
- розрахунки вартості НМА, необхідні для постановки цих активів на бухгалтерський облік підприємства і визначення раціонального режиму їхнього господарсько-правового використання.

Звісно, жодну структуру бізнес-плану не можна абсолютизувати; вона має бути лише канвою для якомога вирашнішого подання продуманого у своїх логічних внутрішніх взаємозв'язках, викладеного у вільній формі матеріалу і, звісно, демонстрації професійної управлінської компетентності, що має переконати інвестора в перспективності вкладення коштів у проект. У цьому і полягає вся наука і все мистецтво бізнес-планування.

Бізнес-план є об'єктом ІВ, а саме: об'єктом авторського права і являє собою комерційну таємницю підприємства.

Управління об'єктом ІВ на етапі набуття прав. Якщо отримано результат інтелектуальної діяльності, що відповідає юридичним вимогам до об'єкта прав ІВ, наприклад, винаходу, торгової марки, комп'ютерної програми, твору літератури тощо, виникає принципове питання: „Чи слід надавати результату інтелектуальної діяльності правову охорону патентом або свідоцтвом?” *Надання правової охорони доцільно, якщо:*

- об'єкт охорони є невідомим раніше, тобто він не є рівнем техніки;
- охорона надає виключне право на об'єкт передбачуваної охорони;
- об'єкт охорони є комерційно значущим;
- об'єкт охорони сприятиме зменшенню витрат компанії;
- об'єкт охорони сприяє задоволенню потреб споживача;
- об'єкт охорони сприяє зміцненню положення на ринку чи положення компанії в певній галузі;
- об'єкт охорони буде сприйнятий ринком, тобто на нього буде попит;
- об'єкт охорони є таким, що потенційно може ліцензуватися;
- витрати на правову охорону будуть меншими ніж дохід від його використання;
- об'єкт охорони підвищує цінність сумарних активів.

Але навіть якщо потенційний об'єкт охорони відповідає більшості з вищезазначених критеріїв, слід подумати про альтернативний варіант охорони

в режимі комерційної таємниці (ноу-хау). Така охорона доцільна у випадку, якщо охорона патентом або свідоцтвом є слабкою і її може обійти конкурент, наприклад, отримавши схожий патент.

Якщо рішення про набуття правової охорони прийнято, то необхідно відповісти на друге важливе питання: „Коли надавати правову охорону?” Як правило, не слід отримувати патент на початковій стадії розроблення ідеї або, коли ще не готова виробнича база для її реалізації. У цьому випадку конкуренти, ознайомившись з описом винаходу, можуть випередити розробника об'єкта ІВ з виходом інноваційного товару на ринок. Оптимальним варіантом є отримання патенту в момент виходу товару на ринок. У цьому випадку конкурент не встигне спрацювати на випередження.

Управління об'єктом ІВ на етапі використання прав. Існує кілька стратегій, яких дотримується фірма при використанні прав на об'єкти ІВ:

1) *стратегія захисту від конкурентів за допомогою отримання монопольного права на виробництво нової продукції на період продажу її на ринку*; при цьому необхідно визначити оптимальний спосіб і територію реєстрації виключних прав. Важливим є забезпечення патентної чистоти виробів з тим, щоб уникнути значних витрат у разі порушення прав;

2) *стратегія ліцензування на основі отримання монопольних прав на технологію виробництва*, що примушує інших виробників придбати у власника прав дозвіл на використання цієї технології за ліцензійним договором. Ця стратегія дає можливість контролювати ринок і переслідувати недобросовісних конкурентів;

3) *стратегія формування статутного капіталу підприємства* шляхом внесення до його складу прав на об'єкти ІВ, що мають певну вартість. Для підприємця, особливо початківця, ця стратегія дозволяє без використання грошей формувати значний за розміром статутний капітал і зайняти на ринку активну позицію;

4) *стратегія створення іміджу компанії* – ця стратегія спрямована на те, щоб шляхом управління ІВ підвищити інвестиційну привабливість підприємства.

Управління об'єктом ІВ на етапі захисту прав. Разом із збільшенням кількості об'єктів права ІВ, зростанням конкуренції на ринках товарів і послуг, зростає кількість порушень прав на об'єкти ІВ недобросовісними конкурентами. Для боротьби з цим явищем підприємства створюють служби безпеки, що займаються попередженням і виявленням правопорушень, а також захистом прав на об'єкти ІВ.

Судовий порядок захисту прав є найбільш ефективним, але практика показує, що тільки незначний відсоток суперечок, пов'язаних з порушенням прав на об'єкти ІВ, розв'язується в суді. Як правило, сторони погоджуються на мирову, щоб уникнути значних витрат, а також ризику втрати свого бізнесу.

Більшою мірою зменшенню кількості правопорушень сприяє політика фірми, спрямована на профілактику правопорушень.

Управління об'єктом ІВ на етапі утилізації. Після закінчення юридично визначеного терміну дії прав на об'єкт ІВ, він зникає як об'єкт

власності і переходить у суспільне надбання. Тобто його може використовувати без дозволу правовласника будь-хто. Тому на цьому етапі, підприємство повинне спрогнозувати наслідки вичерпання прав на свої об'єкти ІВ, а з іншого боку, відкривається можливість безоплатного використання науково-технічних і технологічних розробок, права на які належали до їх вичерпання іншим правовласникам. Для багатьох підприємств це невичерпна, а часто і єдина можливість використовувати в своїй діяльності досягнення НТП.

Таким чином, на підприємстві необхідно створювати могутню систему управління інтелектуальною, в т.ч. промисловою власністю, яка сприяє інтелектуальному й економічному розвитку компанії, систему, що враховує вищевикладені особливості управління об'єктами права ІВ на кожному з етапів їх життєвого циклу.

6.5. Інтелектуальна власність як засіб конкурентних стратегій

Як відзначалося вище, об'єкти ІВ є основою конкурентоспроможності не лише продукції, а й виробництва в цілому.

Конкурентоспроможними визнаються підприємства, здатні:

- 1) створювати і провадити конкурентну наукоємну продукцію;
- 2) забезпечувати максимальний захист свого бізнесу на товарних ринках;
- 3) ефективно впливати на структуру товарних ринків із забезпеченням їхнього переділу на свою користь.

Вирішення 1-го завдання пов'язане з активізацією науково-дослідної роботи або придбанням прав на ключові винаходи, ноу-хау й т.ін., 2-е – вирішується шляхом використання засобів авторського і патентного права з метою закріплення прав на результати творчої діяльності, втілені в кінцевій продукції. Боротьба за зміни структури товарних ринків ведеться з використанням таких інструментів, як політичні, фінансові, силові, виключні права. *Основна роль серед інструментів виключних прав належить правам ІВ, що вчиняють комплексний вплив на переділ товарних ринків і прискорюють процес їхньої монополізації.* У світі йде активний процес концентрації ІВ у портфелях західних транснаціональних корпорацій (ТНК). Світові лідери (IBM, Canon, Samsung, Sony, Toshiba й ін.), одержуючи щорічно до 1000 патентів і, нарощуючи тим самим свої НМА, концентрують у своїх руках фінансові ресурси, що спрямовують на створення і розвиток доступних тільки їм наукоємних технологій [66]. При цьому пасивна патентна позиція вітчизняних розроблювачів і виробників приводить до втрати великих секторів патентного й товарного ринків наукомісткої продукції, емністю, за експертними оцінками, до декількох мільярдів доларів щорічно.

Сьогодні проблема формування і використання виключних прав переростає в проблему макроекономіки. Світові супердержави, США і Японія, для забезпечення передових позицій на світових ринках успішно застосовують різноманітні стратегії ведення патентної боротьби. Європа в ній представлена слабо. Вплив України дорівнює нулю (за останні 15 років винахідницька активність у країні знизилася в 10-12 разів) [72]. Фактично стрімко формуються

два великих пакети патентів – американський і японський, за допомогою яких відбувається поділ світового інтелектуального ринку, де навряд чи може залишитися місце для третіх країн.

В основі кожної зі стратегій ведення патентної боротьби лежить ідея максимально швидкого захоплення патентного простору за допомогою портфелів патентів. В процесі захоплення тієї чи іншої його частини формуються її суттєві ознаки, які й визначають відповідне патентне середовище. При цьому основною задачею захоплення є створення патентного середовища із максимальної кількості комбінацій суттєвих ознак. Тільки в цьому випадку можна говорити про будь-які гарантії надійного контролю над захопленою частиною патентного простору. Патентний простір, на якому розгортається патентна боротьба, завжди пов'язане з конкретними територіями держав та секторами товарних ринків, розміщених на цих територіях, і стосовно до яких застосовують регулююче впливання ті чи інші фірми за використання виключних прав. Будь-яке впливання на зоні контролю патентного простору відбивається на товарних ринках і, в кінцевому підсумку, призводить до змінювання товарних потоків.

Існують як мінімум три основні стратегії патентної боротьби: простої більшості; патентної повені; патентного блокування (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Стратегії патентної боротьби

Види стратегій	Шляхи реалізації стратегії
Стратегія отримання простої більшості патентів	<p>Можливість застосування тільки крупними корпораціями, здатними інвестувати сотні тис. і млн. дол. Вимагається залучення десятків і сотень фахівців. Практика залучення в конкурентну патенту боротьбу дочірніх фірм і фірм партнерів, що отримала найбільше розповсюдження, з одного боку, дозволяє різко збільшити кількість отримуваних патентів, а з іншого – використання партнерів у патентній боротьбі призводить до розпорошення інвестицій і неможливості, в силу інтересів учасників партнерств, максимально сконцентрувати науково-технічний потенціал у порівняно вузьких областях. Цим можуть скористатися конкуренти для організації інтелектуальних проривів у пріоритетних областях. Конкурентам, незважаючи на значне науково-технічне переважання супротивника, завжди вдається знайти обходи і проходи в сфері діючих патентів, концентруючи зусилля у вузькій області. У ряді випадків у результаті можливе формування нового науково-технічного напрямку.</p>
Стратегія патентної повені	<p>Характеризується залученням значної кількості розробників, але передбачає концентрацію науково-технічних зусиль, як правило, фахівців тільки однієї фірми, основна мета яких – обмеження просування конкурента. За такої стратегії можливе формування патентних блоків, що можуть „провалити” крупні науково-технічні програми найбільш агресивних конкурентів. Якщо компанія, що проводить заходи з патентного блокування конкурента, встигне заповнити даний патентний простір, то компанія-володар ключового патенту, навколо якого конкурент заповнює патентний простір, може, практично, повністю втратити можливість вдосконалювати свої розробки та контролювати крупні сектори товарного ринку. В цьому випадку функції контролю домінуючого патентного простору переходять до фірми, що здійснила його заповнення, а компанія-розробник може лише претендувати на ліцензійні платежі.</p>

Стратегія патентного блокування	Найбільш складний варіант реалізації модернізованої стратегії патентної повені, поєднаної зі стратегією отримання простої більшості патентів.
--	---

Аналіз підходів до формування портфелів патентів, реалізованих ТНК, показує, що вони перейшли від патентного захисту конкретних виробів до агресивних форм захисту перспективних секторів ринку наукомісткої продукції з метою витиснення конкурентів. Тобто *мова йде про загострення патентної боротьби світових ТНК, що особливо характерно для ринків комп'ютерної техніки та телекомунікацій*. Внаслідок цього національному ринку наукомісткої продукції необхідно перейти до активної патентної протидії монополізації закордонними корпораціями.

Патентні „війни” американських компаній:

Сутічка за патентні права досягла в США особливої запеклості в галузях промисловості, пов'язаних з електронною торгівлею в Інтернеті. Причому битва за онлайнівську ІВ перебуває ще на самому початку, оскільки багато з найбільш фундаментальних і особливо спірних патентів, що охороняють методи підприємництва, маркетингові стратегії та інші абстрактні інновації, все ще знаходяться в стадії розгляду. Проте вже зараз у цій сфері було виявлено деякі дуже небезпечні тенденції.

Одна з них викликана зростаючою лавиною так званих "сміттєвих" патентів, за якими найчастіше ховаються не унікальні винаходи, а помилки перевантажених або недосвідчених експертів патентного відомства, позбавлених до того ж відповідної інформаційної бази. Такі патенти стали використовуватися інтернетівськими авантюристами для залякування конкурентів і викачування грошей з підприємців, які побоюються руйнівних витрат на дороге патентне судочинство.

Іншою проблемою стали надмірно розширені формули заявлених винаходів, які готові "всмоктати" у себе мало не всі наступні рішення в даній предметній області. За приклад наводять патент фірми "SightSound", яка заявила про виняткові права на будь-яке вивантаження музики або відеозаписів з Інтернету. Суди відкидають подібні домагання. Але потік "сміттєвих" та "широкозахоплюючих" патентів як і раніше великий.

Патенти все активніше і по-різному використовуються в конкурентній боротьбі. Сутність одного з прийомів полягає у виборі перспективної, хоча й уразливої справи, посилення огороджувальності щодо неї "патентної стіни", пред'явленні конкуренту загрози подачі дорогого судового позову і при успішному результаті суперечки – в розгорганні широкомасштабного підприємництва. Так, фірма „Avery Dennison Corp.", що розробила нову стрічку для маркування товарів і вже заключила важливий контракт про використання своєї продукції з компанією „Procter & Gambles", виявила, що хімічний гігант „Dow Chemical" також вторгається в цю сферу. Встановивши наявність у себе ключових патентів на дану технологію, що підкріплена і новими заявками, „Avery" звернулася до „Dow" із обґрунтованими вимогами припинити виробництво аналогічної продукції. В результаті „Dow" згорнула свій бізнес і залишила цей сегмент ринку.

Чимало й інших прикладів. Можна, наприклад, отримувати прибуток користуючись безпрецедентною патентною залежністю фармацевтичних фірм: вишукувати популярні ліки, терміни патентної охорони яких закінчуються і, отримавши патент на модифікований препарат, продати його виробнику вихідного лікарського засобу, а можна просто виявити вразливі патенти і оскаржувати їх у суді, що нерідко й робиться – в тому числі й досить солідними фірмами.

Компанія „Херох" створила спеціальну лабораторію для експертизи продукції інших

фірм – порушників патентів, що стосуються кольорового струменевого друку. Вигравши кілька справ, позивач здобуває репутацію компанії, яка не хоче миритися з втратою своїх технологій. А виплата солідних штрафів першими правопорушниками змушує інших справно робити відповідні ліцензійні відрахування.

Якщо патенти не вдається отримати чи відсудити, то їх можна придбати разом з компанією-патентовласником. При цьому процес придбання може являти собою комбінацію з багатьох ходів. Так, компанія "Guidant", що контролювала ринок збуту пристроїв по швидкій зміні катеторів, була змушена поступитися відповідним блоком патентів за \$550 млн. компанії "AVE", яка, в свою чергу, була придбана за \$3,7 млрд. компанією "Medtronic", а їй довелося поділитися правами з компанією "Boston Scientific". У результаті ринок, ще недавно безроздільно контролювався однією компанією, був поділений на три частини. В основі ж усієї цієї історії лежала боротьба за патентні права.

Нарешті, деякі компанії, корті самостійно не створюють і не патентуються винаходи, тим не менш перетворили патенти в свій єдиний товар, купуючи, освоюючи і ліцензуючи чужі технології. Для них патенти – всього лише об'єкт купівлі-продажу, який потрібно вигідно придбати і реалізувати.

Цікаво, що у США та інших країнах найбільші технологічні компанії активно застосовують бізнес-стратегії, відомі під назвою „ефективне порушення”. Компанії підраховують ефективність незаконного запозичення чужої технології і порівнюють її з наслідками, які їх можуть чекати у разі, якщо власник патенту звернеться до суду. Вигідніше може виявитися порушити чужий патент, а потім після багатьох судів заплатити порівняно невеликий штраф. Основні жертви ефективного порушення в Америці – незалежні винахідники, маленькі компанії та університети, тобто ті, хто створює більшість серйозних інноваційних технологій і дві третини робочих місць.

У кінцевому підсумку, всі суперечки навколо патентів зводяться до питання про те, сприяють вони чи перешкоджають інноваційному процесу. І які б думки ні висловлювалися, патенти продовжують існувати, стаючи все більш важливим засобом визначення переможців і переможених у підприємницькій конкуренції.

<http://helpix.ru/news/>; <http://www.rb.ru/topstory/business/2010>

Отже, підприємства можуть застосовувати портфелі ІВ для:

- підриву виробничої стратегії конкурентів і здійснення патентування блокування;
- патентного прикриття у разі вторгнення у прибуткові ринкові сегменти з інтенсивною конкуренцією;
- придбання виключних прав на комерційно перспективні технології, що знов з'явилися;
- підвищення ефективності НДДКР без загрози порушення виключних прав третіх осіб;
- виявлення ймовірних правопорушників, а разом з тим і можливих джерел доходів від продажу ліцензій;
- використання в якості конкурентного засобу для захоплення й утримання ринків, обходу та ринкового придушення суперників;
- досягнення більш високих результатів від злиття, придбання підприємств й спільного підприємництва.

Правильно розроблена патентна стратегія дозволяє підприємствам:

- зайняти сприятливі ринкові позиції, використовуючи сучасні технології у виробництві, активізуючи НДДКР, підвищуючи ефективність маркетингових

- заходів і дозволяючи передбачити комерційні і технологічні зміни;
- підвищити віддачу капіталовкладень у НДДКР і забезпечувати безперервність інноваційного процесу;
 - підвищити конкурентоздатність підприємства шляхом обхідних маневрів, використання ринкових можливостей і скорочення загроз, що виходять від конкурентів;
 - отримувати додаткові доходи шляхом ліцензійних операцій;
 - використовувати ІВ у ролі валюти при злитті, придбанні підприємств та спільному підприємстві;
 - вдосконалювати фінансову діяльність, виявляючи НМА, в яких враховано вартість об'єктів права ІВ підприємства, для отримання нових доходів, скорочення витрат і підтримання на належному рівні загальнокорпоративних вартісних оцінок.

Отож, ІВ є ключовим стратегічним ресурсом, що забезпечує конкурентоспроможність і добробут фірми. Сьогодні важливо зрозуміти, що в сучасній економіці ІВ відноситься до стратегії бізнесу і є багатофункціональним інструментом вирішення широкого кола стратегічних і економічних завдань фірми, максимальне використання якого дозволяє отримувати суттєві конкурентні переваги і відчутні фінансові результати.

Контрольні запитання та завдання

1. До складу якої системи управління має входити управління ІВ? За яким принципом формується система управління ІВ?
2. Охарактеризуйте ієрархічну систему побудови організаційної структури управління ІВ на підприємстві.
3. Дайте визначення поняттю „державна система управління ІВ”. Які чинники впливають на основні напрями її формування?
4. Які ідеї та принципи визначають Концепцію розвитку національної системи правової охорони ІВ?
5. Охарактеризуйте алгоритм управлінських функцій щодо ІВ.
6. Які концептуальні підходи мають бути покладені у формування сучасної державної системи управління ІВ?
7. Назвіть складові системи корпоративного управління промисловою власністю. Охарактеризуйте зміст кожної.
8. У чому полягає сутність корпоративної політики стосовно створення і використання об'єктів ІВ?
9. Обґрунтуйте доцільність створення власних патентно-ліцензійних підрозділів у компанії. У чому полягає мета їхнього створення?
10. Які функції покладено на підрозділ патентно-ліцензійної роботи?
11. Розкрийте зміст основних функцій підрозділу патентно-ліцензійної роботи компанії.
12. Охарактеризуйте життєвий цикл об'єкта ІВ.
13. У чому полягає управління об'єктом ІВ на етапі його створення?

14. Дайте визначення наступним поняттям: „патентний пошук”, „патентна документація”, „патентна інформація”, „патентна експертиза (винаходів)”. Що має на меті патентний пошук?

15. Визначте поняття „бізнес-план”. Які особливості бізнес-плану інноваційного проекту Ви знаєте?

16. Охарактеризуйте структуру бізнес-плану інноваційного підприємства.

17. У чому полягає управління об'єктом ІВ на етапі набуття прав?

18. У чому полягає управління об'єктом ІВ на етапі використання прав?

19. У чому полягає управління об'єктом ІВ на етапі захисту прав?

20. У чому полягає управління об'єктом ІВ на етапі утилізації?

21. Які підприємства визнаються конкурентноздатними? Яку роль відіграють у конкурентній боротьбі виключні права ІВ?

22. Яку основну ідею покладено у кожну зі стратегій ведення патентної боротьби? Назвіть відомі Вам відповідні стратегії.

23. Охарактеризуйте стратегії ведення патентної боротьби. Чим відрізняється стратегія патентної повені від стратегії отримання простої більшості патентів?

24. Яку роль відіграють накопичувані компаніями портфелі ІВ у конкурентній боротьбі?

25. Які переваги отримує підприємство у разі правильно розробленої патентної стратегії?

Завдання до самостійної роботи

1. Дослідіть зарубіжний досвід з формування державної системи управління ІВ. Наведіть приклади найбільш ефективної.

2. На підставі аналізу світового досвіду ведення патентної боротьби, доповніть перелік відповідних стратегій; доведіть можливості їх застосування для національних телекомунікаційних компаній.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Який рівень організаційної структури управління ІВ відповідає за інтелектуальну діяльність на підприємстві?

- а) рівень нижчого управління;
- б) рівень вищого управління;
- в) рівень управління структурними підрозділами.

2. На якому етапі управління ІВ здійснюється патентна експертиза?

- а) перевірка умов охороноздатності;
- б) оформлення заявки;
- в) отримання охоронного документу.

3. На якому етапі управління ІВ реалізується функція трансферу технологій?

- а) оцінка прав ІВ;
- б) введення до господарського обігу;

в) отримання охоронного документу.

4. Який з етапів життєвого циклу об'єкта ІВ не названий?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) ?
- г) захист прав ІВ;
- д) утилізація об'єкта ІВ.

5. Чим закінчується створення об'єкта ІВ?

- а) експериментом;
- б) оформленням на матеріальному носії;
- в) патентним пошуком.

6. На якому етапі життєвого циклу об'єкта права ІВ здійснюється патентний пошук?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) використання прав на об'єкт ІВ;
- г) захист прав ІВ;
- д) утилізація об'єкта ІВ.

7. На якому етапі життєвого циклу об'єкт права ІВ стає суспільним надбанням?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) використання прав на об'єкт ІВ;
- г) захист прав ІВ;
- д) утилізація об'єкта ІВ.

8. На якому етапі життєвого циклу об'єкта права ІВ розробляється стратегія підприємства?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) використання прав на об'єкт ІВ;
- г) захист прав ІВ;
- д) утилізація об'єкта ІВ.

9. Який з етапів життєвого циклу об'єкта права ІВ є найбільш продуктивним?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) використання прав на об'єкт ІВ;
- г) захист прав ІВ;
- д) утилізація об'єкта ІВ.

10. Коли необхідно надавати правову охорону об'єкту ІВ?

- а) на стадії розробки ідеї;
- б) в момент виходу товару на ринок.

11. Якої стратегії дотримується підприємство при використанні прав на об'єкти ІВ задля підвищення своєї інвестиційної привабливості?

- а) стратегія ліцензування на основі отримання монопольних прав на технологію виробництва;
- б) стратегія створення іміджу;
- в) стратегія формування статутного капіталу.

12. Яка основна роль виключних прав ІВ у забезпеченні конкурентноздатності підприємства?

- а) створення конкурентної наукоємної продукції;
- б) боротьба за зміни структури товарних ринків;
- в) забезпечення захисту свого бізнесу на товарних ринках.

13. Яка з основних стратегій патентної боротьби не названа?

- а) стратегія патентної повені;
- б) стратегія патентного блокування;
- в) ?

14. Яка з трьох основних стратегій патентної боротьби є поєднанням двох інших?

- а) стратегія патентного блокування;
- б) стратегія отримання простої більшості патентів;
- в) стратегія патентної повені.

15. Застосування якої із стратегій патентної боротьби вимагає значних інвестувань з боку компанії?

- а) стратегія патентного блокування;
- б) стратегія отримання простої більшості патентів;
- в) стратегія патентної повені.

Історія медичних винаходів: Розвиток сучасних **антибіотиків** залежав від декількох ключових осіб, які продемонстрували світу, що матеріали, які походили від мікроорганізмів, можуть бути використані для лікування інфекційних захворювань. Одним з перших піонерів науки став Луї Пастер. У 1877 р. він і його співробітник виявили, що зростання хвороботворної бактерії можна зупинити, якщо запустити до неї іншу бактерію. У 1928 р. Олександр Флемінг зробив один з найзначніших вкладів в області антибіотиків. Під час проведення одного з експериментів він виявив, що штам зеленої бактерії пеніциліну винищує бактерії на агаговій пластинці. Це привело до розробки антибіотика нової ери – **пеніциліну**. У 40-х рр. Говард Флорі і його соратники представили новий плідніший штам бактерій пеніциліну, який дозволив зайнятися промисловим виробництвом антибіотика. Після відкриття пеніциліну з'явилися й інші антибіотики. У 1939 р. почалася робота над витяганням антибіотика з бактерії стрептоміції. Десь в цей же час виник і сам сучасний *термін „антибіотик”*. Починаючи з 70-х років ХХ ст. практично всі природні антибіотики отримали синтетичні аналоги.

16.10.1846 р. була зроблена перша у світі **анестезія** – американський зубний лікар Уільям Мортон провів операцію під ефірним наркозом. Він і його вчитель, лікар і хімік Чарльз Джексон, який і запропонував використовувати ефір, визнані винахідниками наркозу і першими анестезіологами. Цей винахід став одним з головних відкриттів ХІХ ст., яке дозволило значно просунути медичні дослідження, винайти нові методи проведення операцій і врятувати життя багатьох людей. У 1847 р. шотландський лікар Дж. Сімпсон в якості засобу для наркозу запропонував хлороформ. У Росії ефірний і хлороформний наркоз з 1847 р. застосовував Н. Пірогов. Першим ефективним місцевим анестетиком був кокаїн. Отриманий в 1859 р. він був уперше використаний К. Колером в офтальмологічній хірургії в 1884 р. З 1901 р. в медицині активно використовувалися опіати.

Не дивлячись на те, що внутрішньовенні ін'єкції проводилися з середини ХVІІ ст., **шприц**, в тому виді в якому ми знаємо його зараз, був винайдений лише в 1853 р. ветеринарним лікарем Чарльзом Габриелем Правазом і Олександром Вудом незалежно один від одного. Перші шприци виготовлялися з каучукового циліндра.

У 1949-1950 рр. Артур Сміт отримав патенти США на **одноразові шприци**. Перші одноразові шприци масово стали вироблятися компанією "Becton, Dickinson and Company" в 1954 році і виготовлялися зі скла. У 1956 р. Колін Мердок, фармацевт і ветеринар із Нової Зеландії, винайшов і запатентував **пластиковий одноразовий шприц**. Упродовж наступних 15 років він займався розвитком свого винаходу, створенням його поліпшених моделей, патентуванням в інших країнах. Випуск пластикових одноразових шприців у промислових масштабах налагодився в 1961 р., що стало свого роду "революцією", оскільки завдяки одноразовості медичного виробу з'явилася можливість врятувати від страшних хвороб сотні тисяч людей і застерегти можливість зараження небезпечними хворобами. Нині багато винахідників працюють над реалізацією ідеї „*дійсно одноразових шприців*”, тобто таких, які було б неможливо використовувати двічі. Це завдання обумовлене боротьбою з поширенням ВІЛ та інших інфекцій.

Топ 10 найважливіших інноваційних винаходів в медицині за 2009 р.:

1. Розробка і створення вакцини проти вірусу грипу H1N1 (свинячий грип).
2. Учені Массачусетського технологічного інституту винайшли „електронне око”.
3. Значно покращений вигляд слухового апарату, який не потрібно постійно міняти.
4. Спосіб регенерації кісток з використанням особливого вигляду дерева.
5. Електромагнітний прилад, який допомагає позбавитися від депресії.
6. Захисна пов'язка „BioMask”, яка знищує бактерії.
7. Фарба для стін, з антибактеріальною дією.
8. Інноваційний стетоскоп, який використовує технологію Bluetooth.
9. Протез колінного суглоба, вартість якого всього 20\$.
10. Новий метод перевезення органів для трансплантації.

РОЗДІЛ 7

ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

7.1. Порушення прав інтелектуальної власності

7.1.1. Призначення системи захисту прав інтелектуальної власності. З метою запобігання порушенням прав і компенсування витрат, що виникають унаслідок такого порушення, власники прав на об'єкти ІВ повинні мати можливість їх захищати.

Після того, як об'єкт ІВ створений і охоронним документом закріплені на нього права, настає важливий етап в його життєвому циклі – включення в господарський обіг. Саме на цьому етапі об'єкт ІВ приносить правовласнику прибуток або іншу користь, власне те, заради чого він і був створений.

Проте, як тільки інформація про об'єкт ІВ стає відомою недобросовісним конкурентам, у них виникає спокуса використати його в своїх інтересах. При цьому порушник прав знаходиться у вигідніших умовах, ніж правовласник: він не несе витрат на стадії створення і охорони об'єкта ІВ. Крім того, він може мати готову виробничу базу для використання об'єкта ІВ, у той час як правовласник повинен ще витратити час і ресурси на її створення. Тому порушник прав може швидше випустити продукцію з використанням об'єктів ІВ і просунути її на ринок за нижчою ціною, ніж правовласник.

Такий розвиток подій не тільки порушує права конкретного правовласника, але має і серйозні наслідки для суспільства в цілому, сповільнюючи його соціальний і економічний розвиток і ускладнюючи цивілізовану співпрацю з іншими країнами.

У наш час фактор захисту прав набуває особливого значення, тому що у зв'язку зі швидким розвитком технологій, з'явилася можливість порушення прав у таких обсягах, що були неможливі раніше. Тому без належної правоохоронної інфраструктури, що забезпечує як захист прав, так і обмеження можливості отримання аналогічних прав іншими, система захисту ІВ не може бути ефективною.

7.1.2. Види порушень прав на об'єкти інтелектуальної власності. **Порушення прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок** можуть бути наступних видів:

1. *Порушення права авторства* полягає у присвоєнні результатів чужої творчої праці і спробі видати їх за власну розробку [30, с. 334]. Переважно зазначене порушення пов'язане з порушенням інших прав, зокрема права на одержання патенту, права на винагороду за використання розробки, оскільки право авторства є базовим для всіх інших прав розробників. Проте іноді право авторства порушують і в чистому вигляді, коли винахід, корисну модель чи промисловий зразок створюють у співавторстві (наприклад, виключення зі складу співавторів осіб, які брали творчу участь у роботі над відповідним об'єктом, подання заявки від свого імені лише одним зі співавторів тощо).

2. *Порушення права на подання заявки на видачу патенту.* Право творців винаходів, корисних моделей і промислових зразків на подання заявки на видачу патенту може бути порушене будь-якою особою, яка претендує на придбання прав патентовласника без достатніх на те підстав. Так, заявка може бути подана особою, якій став відомим творчий задум автора і яка видає його за власну розробку. Незалежно від того, коли виявлений факт – до або після видачі патенту, – засобом захисту є подання позову до суду: або про припинення незаконних дій особи, яка претендує на одержання патенту, або про визнання виданого патенту недійсним.

3. *Порушення прав на авторське ім'я* може відбуватися шляхом не зазначення імені справжнього розробника в опублікованих відомостях про заявку на винахід, відомостях на виданий патент, в інших офіційних і неофіційних публікаціях, у яких йдеться про створену розробку, а також шляхом спотворення справжнього імені автора.

4. *Неправомірне використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка, захищених патентом.* Будь-яку фізичну або юридичну особу, яка використовує винахід, корисну модель, промисловий зразок, захищені патентом, з порушенням закону, вважають **порушником патенту**. **Порушенням патентних прав** слід визнавати будь-які дії, прямо або непрямо націлені на несанкціоноване введення у господарський обіг охоронюваних об'єктів. *Найтиповіші види порушень права патентовласників:*

4.1. *винаходу, корисної моделі:*

– виготовлення продукту із застосуванням запатентованого винаходу (корисної моделі), застосування такого продукту, пропонування для продажу, у т.ч. через Інтернет, продаж, імпорт (ввезення) та інше введення його в цивільний обіг або зберігання такого продукту у вказаних цілях;

– застосування процесу (способу), що охороняється патентом, або пропонування його для застосування в Україні, якщо особа, яка пропонує цей процес (спосіб), знає про те, що його застосування забороняється без згоди власника патенту або, виходячи з обставин, це і так є очевидним.

4.2. *промислового зразка:*

– виготовлення виробу із застосуванням запатентованого промислового зразка, застосування такого виробу, пропонування для продажу, у т.ч. через Інтернет, продаж, імпорт (ввезення) та інше введення його в цивільний обіг або зберігання такого виробу у зазначених цілях. Виріб визнається виготовленим із застосуванням запатентованого промислового зразка, якщо при цьому використані всі істотні ознаки промислового зразка.

Права патентовласників можуть бути порушені як у рамках укладених ними ліцензійних договорів, так і поза ними.

5. *Порушення ліцензійного договору* може полягати у виході ліцензіата за межі наданих йому за договором прав або у невиконанні чи неналежному виконанні покладених на нього обов'язків.

6. *Позадоговірне порушення патентних прав* має місце за будь-якого несанкціонованого використання запатентованої розробки будь-якими особами, крім встановлених законом випадків вільного використання чужих

охоронюваних об'єктів. Патентні права на винахід, корисну модель, зокрема порушено, якщо у виготовленому продукті або застосованому способі використано кожну ознаку винаходу, корисної моделі, включену до незалежного пункту формули, або ознаку, еквівалентну їй.

7. *Заміна одних ознак іншими в запозиченому об'єкті патентного права.* Іноді порушники патентних прав, бажаючи замаскувати свої протиправні дії, вносять суто зовнішні зміни в запозичені об'єкти, зокрема здійснюють заміну одних ознак іншими. Якщо така заміна не привносить до об'єкта техніки нічого суттєво нового, зокрема не змінює досягнутий результат, це є підставою для визнання патентних прав порушеними.

8. *Кримінально-правові порушення*, до яких віднесені наступні дії, що завдали великої шкоди потерпілому:

- незаконне використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка;
- розголошення без згоди автора суті винаходу, корисної моделі або промислового зразка до офіційної публікації відомостей про них;
- присвоєння авторства або примушування до співавторства.

Порушення прав на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг:

1. Під захистом права на ***комерційне найменування*** розуміють реалізацію передбачених законом заходів, за допомогою яких власник комерційного найменування може забезпечити відновлення своїх порушених прав та застосувати до порушника інші санкції. Так, відповідно до ст. 7 ЗУ „Про захист від недобросовісної конкуренції”, *неправомірним є використання без дозволу уповноваженої на те особи чужого комерційного найменування*, що може призвести до сплутання діяльності різних господарюючих суб'єктів (підприємців), у т.ч. того, який має пріоритет на його використання.

Використання в комерційному найменуванні імені власного фізичної особи не визнають неправомірним, якщо до імені власного додають який-небудь елемент, що виключає його сплутання з найменуванням іншого господарюючого суб'єкта (підприємця).

2. Порушенням прав на ***торговельну марку*** є *неправомірні дії осіб, що обмежують виключне право власника торговельної марки*. Законодавство щодо торговельних марок містить норми, відповідно до яких заборонено:

- використання ідентичного (тотожного) із зареєстрованою торговельною маркою позначення для однорідних товарів і послуг, щодо яких надано правову охорону;
- використання схожого до ступеня сплутання позначення, включаючи ризик поєднання позначення та зареєстрованої марки в уяві споживача;
- використання ідентичного або схожого до ступеня сплутання позначення для однорідних товарів і послуг, якщо мова йде про добре відому у країні марку і використання такого позначення може недобросовісним чином вплинути на розрізняльну здатність добре відомого знака.

Знак визнається використаним, якщо він застосований у формі зареєстрованого знаку, а також у формі, що відрізняється від зареєстрованого

знаку лише окремими елементами, якщо це не змінює в цілому відмітності знаку. *Найтиповіші види неправомірного використання торговельної марки:*

- нанесення знаку на будь-який товар, для якого знак зареєстрований, упаковку, в якій міститься такий товар, вивіску, пов'язану з ним, етикетку, нашивку, бирку або інший прикріплений до товару предмет, зберігання такого товару із зазначеним нанесенням знаку з метою пропонування його для продажу, продаж, імпорт (ввезення) та експорт (вивіз);
- застосування його під час пропонування та надання будь-якої послуги, для якої знак зареєстрований;
- застосування його в діловій документації чи рекламі та в мережі Інтернет, у т.ч. у доменних іменах.

На вимогу власника торговельної марки порушення може бути припинено, а порушник зобов'язаний відшкодувати власникові заподіяні збитки. Власник торговельної марки може також вимагати усунення з товару або його упаковки незаконно використаної марки або позначення, схожого з нею до ступеня сплутання, або знищення виготовлених зображень марки та позначень, схожих з нею до ступеня сплутання.

Вимагати поновлення порушених прав власника торговельної марки може також ліцензіат, якщо інше не передбачено ліцензійним договором.

Положення щодо порушення прав власника торговельної марки містять ст. 20 ЗУ „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”, а спори, пов'язані з порушеннями майнових прав власника торговельної марки згідно зі ст. 21 зазначеного закону розглядають суди .

3. Порушенням прав на *географічне зазначення* є використання *неправдивого (фальшивого) зазначення або такого зазначення, що вводить споживача в оману щодо справжнього місцезнаходження товару.*

Порушенням права власника свідоцтва про реєстрацію права на використання зареєстрованого географічного зазначення є [30, с. 413]:

- використання зареєстрованого географічного зазначення особою, яка не має свідоцтва про реєстрацію права на його використання;
- використання зареєстрованого географічного зазначення, якщо товар не походить із зареєстрованого для цього зазначення географічного місця, навіть якщо справжнє місце походження товару або географічне зазначення його походження використовується у перекладі або супроводжується словами: „вид”, „тип”, „стиль”, „марка”, „імітація” тощо;
- використання зареєстрованого географічного зазначення для відмінних від описаних у Реєстрі однорідних товарів, якщо таке використання вводить в оману споживачів щодо походження товару, його особливих властивостей або інших характеристик, а також для неоднорідних товарів, якщо таке використання завдає шкоди репутації зареєстрованого зазначення або є неправомірним використанням його репутації;
- використання зареєстрованого географічного зазначення як видової назви.

Найтиповіші види неправомірного використання географічного зазначення: нанесення його на товар або етикетку; нанесення його на упаковку

товару, застосування у рекламі; запис на бланках, рахунках та інших документах, супроводжуючих товар.

Не вважаються порушенням прав власника свідоцтва:

- використання зареєстрованого географічного зазначення будь-якою особою, яка на законних підставах придбала позначений цим географічним зазначенням товар у власника свідоцтва та повторно вводить його в обіг;

- використання зареєстрованого географічного зазначення особою, яка не має свідоцтва про реєстрацію права на його використання, але добросовісно його використовувала до дати реєстрації. Якщо ця особа протягом 12 місяців від дати реєстрації географічного зазначення не подасть до установи заявку на одержання права на використання цього зазначення, подальше його використання вважають порушенням прав власника свідоцтва.

Порушення прав на компонування (топографію) інтегральних мікросхем, раціоналізаторську пропозицію. Порушенням права власника зареєстрованого *компонування ІМС*, що тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством, вважають *будь-яке посягання на його права, передбачені законом. Вказані нижче дії, вчинені без дозволу власника свідоцтва на компонування ІМС*, згідно зі ст. 16 ЗУ „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем” *визначаються порушенням його прав:*

- копіювання компонування ІМС;

- виготовлення ІМС із застосуванням компонування;

- виготовлення будь-яких виробів, що містять ІМС;

- ввезення таких ІМС та виробів, що їх містять, за митну територію України;

- пропонування для продажу, у т.ч. через Інтернет, продаж та інше введення в цивільний обіг або зберігання в зазначених цілях ІМС, виготовлених із застосуванням компонування ІМС, та будь яких виробів, що містять ІМС.

На вимогу власника прав на зареєстроване компонування ІМС порушення має бути припинене, а порушник зобов'язаний відшкодувати власнику прав заподіяні збитки. Вимагати поновлення порушених прав власника компонування ІМС може за його згодою також особа, яка придбала ліцензію.

Порушенням прав власника свідоцтва на *раціоналізаторську пропозицію* є її неправомірне використання у виробничому процесі.

Порушення прав на комерційну таємницю, наукове відкриття. Під захистом прав на *комерційну таємницю* розуміють системи передбачених законом заходів, спрямованих на відновлення порушених інтересів, припинення їх порушення, застосування до порушників певних санкцій, а також механізм їх практичної реалізації. Відповідно до українського законодавства *порушенням прав на комерційну таємницю вважають* заволодіння третьою особою невідомою їй раніше і цінною для неї в комерційному плані інформацією за допомогою незаконних методів, у т.ч. таких: промисловий шпіонаж; підкуп службовців власника комерційної таємниці; проникнення у приміщення; прослуховування засобів зв'язку; розпакування кореспонденції тощо.

Стосовно *наукового відкриття*, слід вказати на недостатнє пророблення на законодавчому рівні питань охорони та захисту такого об'єкта ІВ.

Підкреслимо, що Інститут правової охорони наукових відкриттів мусить виконувати передусім регуляційні функції, стимулюючи фундаментальні дослідження, забезпечуючи оцінку отриманих результатів шляхом державної експертизи на суспільно-колективних засадах, а також обов'язкову охорону особистих немайнових прав авторів (право авторства, пріоритет, право на найменування відкриття), майнових прав авторів (право на винагороду за здійснення відкриття у формі матеріального заохочення) та їх надійний захист.

Порушення авторських і суміжних прав. Слід розрізняти такі поняття, як охорона авторських і суміжних прав та їх захист. Під *охороною авторських і суміжних прав* розуміють встановлення всієї системи правових норм, спрямованих на дотримання прав авторів, суб'єктів суміжних прав та їхніх правонаступників. Тоді як *захист* – це сукупність заходів, метою яких є відновлення і визнання цих прав у разі їх порушення. *Порушення авторських і суміжних прав* може відбуватися як у рамках договору, укладеного між правовласником і користувачем, так і в разі позадоговірного використання твору або об'єкта суміжних прав, коли відсутня згода правовласника і не сплачено відповідну винагороду.

Порушником авторських і суміжних прав є фізична або юридична особа (організація, у т.ч. державна; приватна фірма тощо), яка не виконує вимог ЗУ „Про авторське право і суміжні права”, інших законодавчих актів, а саме:

- будь-який учасник авторських або суміжних з ним відносин, у т.ч. сам автор твору, який ігнорує права й охоронювані законом інтереси інших осіб, зокрема своїх співавторів, не виконує умови укладеного ним авторського договору тощо;

- особи, які допускають незаконне використання охоронюваних творів і об'єктів суміжних прав. Подібні дії вважаються *контрафактними*, а самих порушників називають *піратами*.

Відповідно до ст. 50 ЗУ „Про авторське право і суміжні права” *порушенням авторського права і (або) суміжних прав*, що дає підстави для судового захисту є:

- вчинення будь-якою особою дій, які порушують особисті немайнові права суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав;

- піратство у сфері авторського права і (або) суміжних прав;

- плагіат;

- ввезення на митну територію України без дозволу осіб, які мають авторське право і (або) суміжні права, примірників творів (у т.ч. комп'ютерних програм і баз даних), фонограм, відеограм, програм мовлення;

- вчинення дій, що створюють загрозу порушення авторського права і (або) суміжних прав;

- будь-які дії, свідомо спрямовані на обминання технічних засобів захисту авторського права і (або) суміжних прав, зокрема виготовлення, розповсюдження, ввезення з метою розповсюдження і застосування засобів для такого обминання;

– підроблення, зміна чи вилучення інформації, зокрема в електронній формі, про управління правами без дозволу суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав чи особи, яка здійснює таке управління;

– розповсюдження, ввезення на митну територію України з метою розповсюдження, публічне сповіщення об'єктів авторського права і (або) суміжних прав, з яких без дозволу суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав вилучена чи в яких замінена інформація про управління правами, зокрема в електронній формі.

Якщо порушено умови договору про передання авторських або суміжних прав, застосовують санкції, передбачені договором. За договірною порушення авторського або суміжного права, а також тоді, коли в договорі не зазначені конкретні санкції, потерпілий може скористатися тими засобами захисту, які встановило чинне законодавство.

Відтак, неправомірне використання творів є порушенням прав автора. Посилання користувача твору на низький художній або науковий рівень твору, на мету використання твору, на невеликий обсяг використання твору тощо не можуть братися до уваги при вирішенні питання про відповідальність користувача. Вважається *порушенням особистих немайнових прав автора* оприлюднення твору без вказівки імені автора, ілюстрування твору, спотворення твору, зміна твору тощо. Будь-яке відтворення або використання твору без дозволу автора, без виплати йому винагороди, є *порушенням його виняткових майнових прав*. Використання *виконань творів* шляхом публічного повідомлення виконань, фіксації їх на носії та розповсюдження зафіксованих виконань без дозволу виконавця є порушенням його прав.

Змінити вивіску, мабуть, доведеться магазину дитячих товарів "Чебурашка", розташованому на Ленінському проспекті м. Москви. Ім'я Чебурашки (дивовижного вухатого звіра) повністю належить його творцеві – письменникові Едуардові Успенському – і не може використовуватися іншими без дозволу автора. Укладати договір з письменником шопінг-центр не став і відмовився виплачувати авторський гонорар. Письменникові вже не вперше доведеться захищати свого звірятка в суді. Кілька років тому він добився заборони на використання імені Чебурашки на цукерках.

Безсмертні твори Михайла Булгакова, романи "Майстер і Маргарита" і "Біла Гвардія", стали предметом судового розгляду між спадкоємцями письменника і видавництвом "Синерге". Нащадки вдови Булгакова збиралися відсудити більше 80 тис. крб. за незаконне використання інтелектуального спадку. Конфлікт між внуками Олени Булгакової (музи, яка стала прообразом Маргарити) і видавництвом виник після того, як найвідоміші твори письменника вийшли в серії "Нова шкільна бібліотека". Видавництво декілька передчасно визнало "Майстра і Маргариту" і "Білу Гвардію" суспільним надбанням і опублікувало обидва романи без згоди спадкоємців. Проте по російському Закону про авторське право в надбання громадськості твори переходять лише після закінчення 50-річного терміну охорони. Причому роман "Майстер і Маргарита" був уперше надрукований після смерті М. Булгакова в 1967 р., "Біла Гвардія" – в 1973 р., а однойменний спектакль по цій п'єсі "Дні Турбіних" – лише в 1989 р. Отже, права на їх використання ще багато років належатимуть сім'ї літератора. Оскільки добровільно виплатити компенсацію за **порушення авторських прав** видавництво відмовилося, спадкоємці звернулись з позовом до Чертанівського суду м. Москви і зажадали компенсації у розмірі 1000 мінімальних зарплат.

7.2. Законодавчий порядок захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності

7.2.1. Категорії спорів. *Суб'єкт, права ІВ якого порушені, може вимагати:* визнання цього права; визнання правочину недійсним; припинення дії, яка порушує права; відновлення становища, яке існувало до порушення; примусове виконання обов'язку в натурі; зміна правовідносин; припинення правовідносин; відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди; відшкодування моральної (немайнової) шкоди; визнання незаконними рішення, дій чи бездіяльності органу державної влади, органу Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування, їхніх посадових і службових осіб.

Суд також може захистити право ІВ та охоронювані законом інтереси іншим цивільно-правовим способом, встановленим договором або законом.

Суперечки стосовно прав ІВ поділяться на дві групи:

1) *суперечки про визнання (чи невизнання) результату інтелектуальної діяльності об'єктом ІВ.* Стосовно об'єктів промислової власності це суперечки:

- пов'язані з відмовою у видачі патенту;
- про заперечення третіх осіб проти видачі патенту;
- про визнання патенту, недійсним.

2) *суперечки, що стосуються порушення прав:*

- про заборону дій, що порушують права на патент;
- про відшкодування шкоди, заподіяної порушником патентних прав;
- про визнання дій, що не порушують патент;
- про післявикористання винаходів, пов'язане з укладанням чи використанням ліцензійних угод;
- про надання примусової ліцензії;
- про виплату винагороди автору роботодавцем;
- про компенсацію за використання винаходу державою тощо.

7.2.2. **Форми захисту прав інтелектуальної власності.** ***Формою захисту суб'єктивного цивільного права на об'єкти ІВ*** називають сукупність організаційних заходів, що забезпечують застосування передбачених законом способів захисту. Розрізняють юрисдикційну та неюрисдикційну форми захисту прав ІВ (рис. 7.1) [29, с. 94].

Поняття „***юрисдикційна форма захисту***” охоплює діяльність уповноважених державних органів із захисту порушень або оспорування прав. Її суть полягає в тому, що особа, права і законні інтереси якої порушені неправомірними діями, звертається за захистом до суду, до державних або інших компетентних органів, які уповноважені вжити необхідних заходів для відновлення порушеного права та припинення правопорушення.

У рамках юрисдикційної форми захисту виділяють два порядки захисту порушених прав ІВ:

- 1) загальний (судовий);
- 2) спеціальний (адміністративний).



Рис. 7.1. Форми і порядки захисту прав інтелектуальної власності

За загальним правилом захист прав ІВ здійснюють у судовому порядку.

Спеціальним порядком є захист в адміністративному порядку, що здійснюється в органах державного управління або в органах Антимонопольного комітету України чи органах державної митної служби України. Вибір порядків захисту з можливих зумовлений характером порушення права і природою самого порушення.

Поняття „*неюрисдикційна форма захисту*” охоплює дії самих потерпілих із захисту порушених або оспорюваних прав, які ці особи здійснюють самостійно, без звернення по допомогу до державних або інших компетентних органів. Мова йде тільки про законні засоби самозахисту, зокрема такі:

- відмова здійснити певні дії, передбачені укладеним договором про передачу (уступку) майнових прав ІВ або ліцензійним договором;
- відмова від виконання недійсного договору тощо.

Захист прав на *винахід, корисну модель, промисловий зразок* здійснюють у судовому та іншому встановленому законом порядку. Юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у зв'язку із застосуванням положень закону. Суди відповідно до їхньої компетенції розв'язують, зокрема, спори про:

- авторство на винахід, корисну модель, промисловий зразок;

- встановлення факту використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка;
- встановлення особи, якій належать майнові права на винахід, корисну модель, промисловий зразок;
- порушення прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок;
- укладення та використання ліцензійних договорів;
- право попереднього користувача;
- компенсації.

Захист прав селекціонерів і патентовласників здійснюють переважно в юрисдикційному порядку. Захист прав на сорти рослин передбачений статтями 53-55 ЗУ „Про охорону прав на сорти рослин”. Суди відповідно до їхньої компетенції розглядають, зокрема, суперечки про:

- надання прав на сорти та їх державну реєстрацію;
- сорти, створені у зв'язку з виконанням службових обов'язків або за дорученням роботодавця;
- авторство на сорт;
- винагороду авторам;
- укладання та виконання ліцензійних договорів;
- визначення власника сорту;
- дострокове припинення прав;
- порушення особистих немайнових і майнових прав на сорт тощо.

Захист прав на комерційне найменування здійснюють у юрисдикційному та неюрисдикційному порядкух. У цій сфері захисту прав можуть бути застосовані вимоги:

- про визнання права на комерційне найменування;
- про відновлення положення, існуючого до порушення права на комерційне найменування, і про припинення дій, що порушують це право або створюють загрозу його порушення;
- про визнання недійсним акта державного органу;
- про відшкодування завданих збитків.

Захист прав на торговельну марку здійснюють переважно в юрисдикційному порядку. Суди відповідно до їхньої компетенції розв'язують, зокрема, спори про:

- правомірність реєстрації торговельної марки;
- порушення прав власника свідоцтва про реєстрацію права на торговельну марку;
- встановлення факту використання торговельної марки;
- припинення незаконного використання торговельної марки внаслідок її:
 - * „розмивання”. (Концепція „розмивання” торговельної марки виникла в Англії, де власники відомої торговельної марки „Кодак” виграли справу за позовом проти компанії, що виробляла велосипеди „Кодак” [30, с. 388]);
 - * ідентичності або схожості марки на ідентичний або схожий товар чи послугу. (Таке використання часто має назву „підроблення торговельної марки”);

– відшкодування збитків власнику прав на торговельну марку за втрату і відновлення репутації;

– накладення на порушника штрафів за навмисну фальсифікацію товарного знака з комерційною метою;

– конфіскацію, знищення товарів, що порушують право власника торговельної марки;

– конфіскацію будь-яких матеріалів та обладнання, які значною мірою були використані при вчиненні порушення тощо.

Захист прав на географічне зазначення здійснюють у судовому та іншому встановленому законом порядку. Юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у зв'язку із застосуванням закону. Суди відповідно до їхньої компетенції розв'язують, зокрема, спори про:

– правомірність реєстрації географічного зазначення;

– встановлення факту використання географічного зазначення;

– порушення прав власника свідоцтва про реєстрацію права на географічного зазначення;

– компенсації.

Захист прав на зареєстроване компоновання ІМС здійснюють у юрисдикційному та іншому встановленому законом порядку. Суди відповідно до їхньої компетенції розв'язують, зокрема, спори про:

– авторство на компоновання ІМС;

– встановлення факту використання компоновання ІМС;

– встановлення власника свідоцтва;

– порушення прав власника свідоцтва;

– укладання та виконання ліцензійних договорів;

– компенсації.

Захист прав авторів раціоналізаторської пропозиції здійснюють у юрисдикційному та іншому встановленому законом порядку. Суди відповідно до їхньої компетенції розв'язують, зокрема, спори про:

– авторство (співавторство) на раціоналізаторську пропозицію;

– про розподіл винагороди між співавторами;

– факт використання раціоналізаторської пропозиції;

– першість раціоналізаторської пропозиції тощо.

Захист прав на комерційну таємницю здійснюють в юрисдикційній і неюрисдикційній формах. У судових спорах про комерційну таємницю відповідач переважно відстоює два положення:

1) оспорювана інформація не може розглядатися як комерційна таємниця;

2) оспорювана інформація одержана законним шляхом.

Якщо позивачеві вдається спростувати ці доводи, він може розраховувати як на те, що використання його комерційної таємниці буде заборонено, так і на те, що йому буде виплачена матеріальна компенсація.

Самозахист порушених прав за умови, що він не перетворюється на самоправство, у зазначеній сфері полягає в можливості самостійної нейтралізації та виведення з ладу технічних засобів, незаконно впроваджених третіми особами з метою одержання інформації, а також вживання оперативних

заходів щодо дезінформації осіб, які незаконно одержали засекречені відомості, з метою запобігання можливій шкоді від їх розголошення.

У порядку самозахисту можуть застосовуватись і деякі санкції до контрагентів за господарськими договорами і найманих працівників, які порушують зобов'язання про нерозголошення конфіденційних відомостей.

Захист авторських і суміжних прав та охоронюваних законом інтересів здійснюють у передбаченому законом порядку, тобто шляхом застосування юрисдикційної та неюрисдикційної форм захисту. Відповідно до юрисдикційної форми за загальним правилом захист авторських і суміжних прав та охоронюваних законом інтересів здійснюють у *судовому порядку*. Якщо обома учасниками спірних правовідносин є юридичні особи, виниклий між ними спір належить до компетенції господарського суду. Засобом судового захисту авторських і суміжних прав та охоронюваних законом інтересів є *позов*, тобто, звернена до суду вимога про здійснення правосуддя з одного боку і, звернена до відповідача матеріально-правова вимога про виконання покладеного на нього обов'язку або про визначення наявності чи відсутності правопорушення з іншого. Якщо авторське і суміжне право порушено або оспорено, суд зобов'язаний прийняти і розглянути позовну заяву.

За спеціальною формою захисту авторських і суміжних прав та охоронюваних законом інтересів слід визнати адміністративний порядок їхнього захисту. Його застосовують як виняток із загального правила, тобто у прямо зазначених законом випадках. Потерпілий може на свій розсуд звернутися за захистом своїх порушених прав і охоронюваних законом інтересів до вищого органу, відповідача, творчої спілки або антимонопольного органу. Засобом захисту у цьому випадку є *скарга*, порядок подання і розгляду якої регламентує адміністративне законодавство.

Неюрисдикційна форма захисту охоплює дії громадян і організацій, спрямовані на самозахист авторських і суміжних прав та охоронюваних законом інтересів.

Відповідно до чинного законодавства суб'єкт, авторські і (або) суміжні права якого порушені, може звертатися до суду для розв'язання спорів, зазначених у п. 7.2.1., а також спорів про:

- накладення штрафу на порушника авторських і суміжних прав;
- конфіскацію творів і об'єктів суміжних прав;
- порушення авторського права та суміжних прав;
- незаконне виготовлення, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених марок акцизного збору чи контрольних марок для маркування тощо.

Найбільш значимим і ефективним з погляду практики є цивільно-правовий захист авторських і суміжних прав, реалізований у рамках юрисдикційної форми. Його забезпечує застосування передбачених законом способів.

7.2.3. Способи захисту прав інтелектуальної власності. *Під способом захисту прав на об'єкти ІВ розуміють*

закріплені законом матеріально-правові заходи примусового характеру, за допомогою яких здійснюють відновлення (визнання) порушеного (оспорюваного) права на об'єкти ІВ і вплив на порушника. *Розрізняють наступні три способи захисту прав ІВ у рамках юрисдикційної форми:*

I. Адміністративно-правовий.

II. Цивільно-правовий.

III. Кримінальна відповідальність за порушення прав.

Вибір конкретного способу захисту із можливих надають самому потерпілому, він залежить від характеру вчиненого злочину.

I. Адміністративно-правовий спосіб захисту прав. Адміністративний спосіб полягає у розгляді і вирішенні суперечки органом державного управління. Тобто, *адміністративна відповідальність* – це різновид юридичної відповідальності, що має специфічну форму реагування держави на адміністративне правопорушення. Вона полягає у застосуванні уповноваженими органами державної влади або їхніми посадовими особами *адміністративного стягнення*, передбаченого КОАП України і ЗУ: „Про авторське право і суміжні права”, „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”, „Про охорону прав на промислові зразки”, „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” тощо. *Типовими видами адміністративних стягнень є:*

- попередження;
- штраф;
- адміністративний арешт тощо.

У галузі **авторського і суміжного права** адміністративний спосіб захисту прав передбачений за:

– порушення авторських і суміжних прав (незаконне використання об'єктів авторського і суміжного права; привласнення авторства на один із його об'єктів; інше умисне порушення прав на об'єкт, охоронюваний законом), що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 10 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією незаконно виготовленої продукції, обладнання і матеріалів, які призначені для її виготовлення (ст. 51² КОАП) [73];

– демонстрування фільмів без прокатного посвідчення, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 20 до 45 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією фільмокопій, а також грошей, отриманих за їх демонстрування (ст. 164⁶ КОАП). За ті самі дії, вчинені повторно протягом року після вживання заходів адміністративного стягнення, можливе накладення штрафу в розмірі *від 45 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*. Така сама відповідальність встановлена за розповсюдження фільмів шляхом продажу чи передачі в прокат фільмокопій без державного посвідчення на право розповсюдження і демонстрування фільмів;

– розповсюдження фільмів шляхом виготовлення фільмокопій без прокатного посвідчення з метою їх демонстрування, продажу, передачі в прокат, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 60 до 90 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією фільмокопій, засобів їхнього виготовлення, а також грошей, отриманих від їх демонстрування, продажу або передачі у прокат (ст. 164⁶ КОАП). За ті самі дії,

вчинені повторно протягом року після застосування заходів адміністративного стягнення, можливе накладення штрафу в розмірі *від 90 до 150 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*;

– порушення умов розповсюдження та демонстрування фільмів, передбаченим прокатним посвідченням, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 20 до 35 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією фільмокопій, а також грошей, отриманих від їх демонстрування, продажу або передачі у прокат (ст. 164⁷ КОАП). За ті самі дії, вчинені повторно протягом року після застосування заходів адміністративного стягнення, можливе накладення штрафу в розмірі *від 35 до 70 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*;

– недотримання квоти демонстрування національних фільмів при використанні національного екранного часу суб'єктами кінематографії та телебачення, що тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб у розмірі *від 60 до 90 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* (ст. 164⁸ КОАП). За ті самі дії, вчинені повторно протягом року після застосування заходів адміністративного стягнення, можливе накладення штрафу в розмірі *від 90 до 150 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*;

– незаконне розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних, упаковки яких не марковані контрольними марками або марковані контрольними марками, що мають серію чи містять інформацію, які не відповідають носію цього примірника, або номер, який не відповідає даним Єдиного реєстру одержувачів контрольних марок, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 10 до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією цих примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних (ст. 164⁹ КОАП). За ту саму дію, вчинену особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за одне з вищезазначених правопорушень, можливе накладення штрафу в розмірі *від 50 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*;

– порушення законодавства, що регулює виробництво, експорт, імпорт дисків для лазерних систем зчитування, експорт, імпорт обладнання чи сировини для їх виробництва, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 20 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* (ст. 164¹³ КОАП).

Додатковим каральним засобом адміністративно-правового впливу на правопорушників, дії яких порушили майнові інтереси власників авторських або суміжних прав, є накладення на них штрафу у розмірі *10% від суми, присудженої судом на користь позивача*. Вилучена сума штрафу передається у встановленому порядку до Державного бюджету України (ст. 52(3) ЗУ „Про авторське право і суміжні права”) [74].

За рішенням суду про вилучення чи конфіскацію всіх контрафактних примірників творів (у т.ч. комп'ютерних програм і баз даних), фонограм, відеограм чи програм мовлення, а також засобів обминання технічних засобів захисту, відповідно до ст. 52(4) означеного закону, вони можуть бути передані суб'єкту авторського права і (або) суміжних прав, права якого порушено. Якщо

ця особа не вимагає їх передачі, контрафактні примірники підлягають знищенню, а матеріали й обладнання, які використовували для такого відтворення, підлягають відчуженню з перерахуванням виручених коштів до Державного бюджету України.

Стосовно *об'єктів промислової власності* адміністративний спосіб захисту прав передбачений за:

- незаконне використання об'єкта права ІВ, у т.ч. *винаходу, корисної моделі, промислового зразка, засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг та інших об'єктів промислової власності*, привласнення авторства на такий об'єкт або інше умовне порушення прав на охоронюваний законом об'єкт ІВ, що тягне за собою накладення штрафу в розмірі *від 10 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією незаконно виготовленої продукції, обладнання і матеріалів, які призначені для її виготовлення (ст. 51² КОАП);

- незаконне копіювання, пряме відтворення товару іншого підприємця, самовільне використання його імені, що тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі *від 30 до 44 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* із конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва і сировини чи без такої (ст. 164³ КОАП);

- умисне поширення неправдивих або неточних відомостей, які можуть завдати шкоди діловій репутації або майновим інтересам іншого підприємця, що тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі *від 5 до 9 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян* (ст. 164³ КОАП).

В адміністративному порядку розглядають спори, пов'язані з відмовою в реєстрації та прийнятті до розгляду заяви на *раціоналізаторську пропозицію*, відміною рішення про визнання пропозиції раціоналізаторською й анулювання виданого на нього свідоцтва.

Зміст адміністративно-правового захисту права на *комерційну таємницю* застосовується лише у випадках, установлених законом. Можливість звернення із заявою про порушення права на комерційну таємницю до Антимонопольного комітету України передбачає ЗУ „Про захист від недобросовісної конкуренції”. Антимонопольний комітет, розглянувши обставини справи, має винести обов'язкове для виконання рішення про усунення порушення і застосувати до порушника встановлені законом санкції. Рішення, прийняте в адміністративному порядку, може бути оскаржене в суді.

Здійснення дій, обумовлених законодавством України як *недобросовісна конкуренція*, спричиняє накладення Антимонопольним комітетом України *штрафів*, а також адміністративну і цивільно-правову відповідальність. До таких дій відносяться:

- неправомірне використання чужого імені, комерційного найменування, торговельних марок;

- введення в обіг під своїм позначенням товару іншого виробника;

- відтворення зовнішнього вигляду виробу іншого суб'єкта господарської діяльності і введення його в господарський обіг;

– неправомірний збір, розголошення і використання комерційної таємниці, а також інші протиправні дії.

Тобто, Антимонопольним комітетом України розглядаються скарги відносно дій після введення об'єктів права ІВ у господарський обіг.

II. Цивільно-правовий спосіб захисту прав. Цивільно-правові способи захисту становлять собою передбачені законом засоби примусового характеру, за допомогою яких здійснюється відновлення (визнання) порушених прав та інтересів на об'єкти ІВ, припинення порушень, а також майновий вплив на порушників. Правовою основою є ЦК України та інші ЗУ в області права ІВ.

Суперечки, що пов'язані з порушенням прав ІВ, підвідомчі судам загальної юрисдикції і вищому господарському суду. Якщо хоч би однією зі сторін в суперечці є фізична особа, то зазначена суперечка підвідомча суду загальної юрисдикції. У випадку порушення прав потерпілий подає *позов-заяву*, звернений до суду, про відправлення правосуддя з метою захисту особистих немайнових або майнових прав. У позовній заяві вказується форма захисту (заборона робити будь-яку дію, відшкодування збитків тощо), розмір завданого збитку, приводяться докази обґрунтованості вимог.

За загальним правилом цивільного судочинства конкретна цивільна справа, як правило, розглядається за місцем перебування відповідача. У будь-якому судовому розгляді про порушення прав ІВ зважаються два основні питання. Перше пов'язане зі встановленням чи не встановленням факту використання охоронюваного об'єкта ІВ. Друге – з визначенням розміру збитків, що підлягають стягненню з відповідача на користь позивача.

Власник прав на об'єкти ІВ має право вимагати від порушника:

- визнання прав власника;
- відновлення становища, що існувало до моменту порушення прав;
- припинення дій, що порушують право чи створюють погрозу його порушенню;
- відшкодування збитків, включаючи втрачену вигоду тощо.

Якщо в результаті незаконного використання об'єкта права ІВ порушник одержав дохід, потерпілий має право вимагати відшкодування втраченої вигоди в розмірі не меншому, ніж сума такого доходу.

Якщо одночасно з порушенням майнових прав порушені особисті немайнові права автора, то він може зажадати майнову компенсацію за нанесення йому морального збитку, розмір якої визначається судом. Порушенням права авторства є привласнення результатів чужої творчої праці і спроба видати ці результати за власну розробку.

Суд, господарський суд має право ухвалити рішення або визначення про заборону випуску твору, використання постанови, фонограми передачі в ефір або по проводах, припиненні їх поширення, про вилучення, конфіскацію всіх примірників твору, якщо буде досить даних про порушення авторського і суміжного з ним права.

Застосування цивільно-правових санкцій за порушення прав на об'єкти ІВ можливо в межах загального терміну позову, тобто протягом 3-х років з дати,

коли власник права довідався чи повинний був довідатися про порушення свого права.

Нижче наведено більш детальне застосування цивільно-правових способів захисту окремих прав ІВ.

У сфері *авторських і суміжних прав*, відповідно до ст. 16 ЦК способами захисту прав і інтересів можуть бути [75]:

– *визнання прав*, необхідність у якому виникає, коли наявність у особи авторського або суміжного права піддають сумніву; таке право оспорюють, заперечують або існує реальна загроза цих дій. У більшості випадків вимога про визнання авторського права є необхідною передумовою застосування інших передбачених законом способів захисту;

– *відновлення становища, що існувало до порушення права* як спосіб захисту застосовують, коли порушене авторське або суміжне право в результаті правопорушення не припиняє свого існування і може бути реально відновлено шляхом усунення наслідків правопорушення. Отож, відповідно до ст. 52(1) ЗУ „Про авторське право і суміжні права” правовласник може вимагати поновлення свої прав, а також у разі оприлюднення твору – публікації відомостей про допущене порушення;

– *припинення дій, що порушують право або створюють загрозу його порушення* як спосіб захисту можна застосовувати практично завжди, а також у поєднанні з іншими способами захисту (наприклад, стягненням збитків). До нього належать: заборона реклами, пропозиції до продажу примірників, продажу, а також додрукування накладу, закриття сайту в Інтернеті. Типовими прикладами реалізації цього способу захисту в зазначеній сфері є накладення заборони на випуск твору у світ, заборона подальшого розповсюдження твору, заборона на використання перекладу або переробки тощо;

– *примусове виконання обов'язку в натурі*, сфера реалізації якого в галузі захисту авторських і суміжних прав обмежена досить вузькими рамками. Так, автор може вимагати від видавця виконання зобов'язання щодо видачі належних йому безплатних примірників твору і т.ін.;

– *відшкодування збитків*. Під збитками розуміють затрати, здійснені особою, права якої порушено, втрату або пошкодження її майна (реальну шкоду), а також недержані доходи, які ця особа одержала б за звичайних умов обігу, якби її права не були порушені (упущену вигоду). Як упущену вигоду слід розглядати принаймні той прибуток, який незаконно одержав порушник. Оскільки довести наявність збитків і обґрунтувати їх розмір, особливо щодо упущеної вигоди, буває не завжди просто, ЗУ „Про авторське право і суміжні права” надає потерпілим можливість компенсувати зазнані ними збитки 2-ма іншими, простішими способами:

1) *стягнення незаконно одержаного доходу*, отриманого внаслідок порушення авторського права і (або) суміжних прав (ст. 52(2) означеного ЗУ). У цьому разі відповідальність порушника суттєво підвищується, бо йдеться про весь його незаконний дохід, а не про одержаний ним прибуток. До того ж довести розмір доходу простіше. Зокрема, це може бути зроблено

розрахунковим шляхом, виходячи, наприклад, з обсягу накладу і вартості одного примірника твору або фонограми;

2) *виплата компенсації*, яку визначив суд у розмірі від 10 до 50 тис. мінімальних заробітних плат (ст. 52(2) ЗУ „Про авторське право і суміжні права”). Така вимога є найпоширенішим методом відшкодування збитків, завданих порушенням авторських і суміжних прав. Позивач у цьому разі повинен довести лише сам факт порушення його майнових прав, що передбачає і завдані йому збитки, але не зобов’язаний обґрунтовувати їхній розмір;

– *компенсація моральної (немайнової) шкоди*, завданої порушенням авторського права і (або) суміжних прав, з визначенням розміру відшкодування у грошовій формі (ст. 52(2) ЗУ „Про авторське право і суміжні права”). Моральна шкода виражається у моральних стражданнях, яких зазнав потерпілий у результаті порушень належних йому авторських прав. Вимагати компенсації моральної шкоди за загальним правилом можуть лише власники особистих немайнових прав, тобто самі автори. Крім них цим способом захисту можуть скористатися спадкоємці авторів, які хоча й не стають власниками зазначених прав, але можуть здійснювати їх захист незалежно від будь-яких строків. Розмір компенсації за завдану моральну шкоду не залежить від того, у якому обсязі суд задовольнив вимоги потерпілого про відшкодування зазваної ним майнової шкоди;

– *припинення або зміна правовідносин* як спосіб захисту суб’єктивних авторських і суміжних прав і охоронюваних законом інтересів, знаходить особливо широке застосування в договірній сфері. Так, у ряді випадків авторський договір може бути припинений достроково на вимогу автора або замовника у зв’язку з порушенням умов договору іншою стороною. Як правило, реалізація зазначеного способу захисту припиняє (змінює) права й обов’язки учасників авторських правовідносин на майбутнє. Іноді виниклі правовідносини можуть бути визнані недійсними від самого початку. Так, якщо при укладанні авторського договору допущені серйозні порушення чинного законодавства, договір визнають недійсним від моменту його укладення;

– *визнання недійсним рішення органу державного управління або органу місцевого самоврядування, яке не відповідає законодавству*. Громадянин або юридична особа, авторські або суміжні права яких порушені виданням адміністративного акта органом державного управління або органом місцевого самоврядування, мають право на його оскарження в суді (господарському суді). При цьому, порушене право повинно мати цивільний характер, а адміністративний акт, що має підзаконний характер, має бути протиправним із погляду його відповідності чинному законодавству. Вимогу про визнання адміністративного акта недійсним можна поєднувати з іншими засобами захисту, наприклад, вимогою про відшкодування збитків.

До цивільно-правових засобів захисту прав на *об’єкти патентного права* відносять:

– *вимогу патентовласника про припинення порушення* є найпоширенішим способом захисту патентних прав. За рішенням суду порушнику може бути приписано припинити незаконне виготовлення запатентованого продукту або

виробництво продукту запатентованим способом. Зазначені дії визнають контрафактними і відносять до найгрубіших порушень патентних прав. Їх вчинення без санкції патентовласника у всіх випадках, крім зазначених законом, становить порушення патентних прав, хоча б навіть виготовлений продукт і не надходив на ринок. За вимогою патентовласника мають бути негайно припинені й будь-які дії, що становлять собою несанкціоноване вторгнення у виключну сферу патентовласника, зокрема реклама та продаж запатентованих виробів, їх ввезення на територію України тощо;

– *вимогу про відшкодування збитків*. У зазначеній сфері збитки патентовласника виражаються переважно у формі упущеної вигоди, що може бути пов'язано зі скороченням обсягів виробництва і реалізації запатентованої продукції, змушеним зниженням цін тощо. До завдань патентовласника входить обґрунтування розміру неoderжаних доходів і доведення причинного зв'язку упущеної вигоди з діями порушника. Якщо особа, яка порушила право, одержала внаслідок цього дохід, потерпілий має право вимагати відшкодування нарівні з іншими збитками упущеної вигоди в розмірі не меншому, ніж отриманий дохід. Патентовласник може вимагати стягнення на свою користь доходу, який порушник його виключного права одержав за весь період незаконного використання об'єкта патентного права;

– *захист відповідача*. Найпоширенішим способом захисту відповідача є *зустрічний позов про визнання патенту недійсним*. Відповідач може також посилатися на наявне в нього право попереднього користувача або свою правомочність на використання запатентованої розробки відповідно до встановлених законом винятків зі сфери патентної монополії.

Так, відповідно до статей 53-55 ЗУ „Про охорону прав на сорти рослин” цивільно-правовими вимогами потерпілих щодо захисту їхніх прав на *сорти рослин* в Україні, можуть бути [76]:

– *відшкодування моральної (немайнової) шкоди*, заподіяної порушенням прав на сорт, з визначенням розміру відшкодування;

– *відшкодування збитків*, завданих порушенням майнових прав на сорт;

– *стягнення з порушника отриманого внаслідок порушення прав доходу*, у т.ч. упущену власником сорту вигоду;

– *стягнення компенсації*, яку визначає суд, у розмірі від 10 до 50 тис. мінімальних заробітних плат, з урахуванням того, чи було вчинено порушення без наміру або навмисно, замість відшкодування збитків або стягнення доходу;

– *припинення дії, яка створює загрозу порушенню прав на сорт*;

– *накладення на порушника штрафу у розмірі 10% суми, присудженої судом на користь позивача*. Кошти, отримані внаслідок стягнення штрафів передають у встановленому порядку до Державного бюджету України;

– *вилучення з комерційного обігу чи конфіскацію будь-якого матеріалу сорту й отриманого безпосередньо з нього продукту*, які відповідач одержав незаконно;

– *вилучення чи конфіскацію матеріалів і (або) обладнання*, які були значною мірою використані для незаконного виробництва матеріалу сорту.

Суд або суддя мають право за позовною заявою застосувати тимчасовий захід до пред'явлення позову або до початку розглядання справи – винести постанову про огляд площ і приміщень, де, як припускають, відбуваються дії, пов'язані з порушенням прав на сорт.

Стосовно *раціоналізаторської пропозиції* слід зазначити, що захист прав авторів здійснюється не лише в адміністративному порядку, а й у адміністративно-судовому та судовому порядках. В адміністративно-судовому порядку, коли зверненню до суду має передувати спроба розгляду в адміністративному порядку, розв'язуються спори про розмір, порядок обчислення і строки виплати винагороди за рацпропозиції, факт використання пропозиції, першість пропозиції. У судовому порядку розглядають спори про авторство (співавторство) на раціоналізаторську пропозицію, про розподіл винагороди між співавторами, інші спірні питання, що виникають у зв'язку з рацпропозиціями, за винятком випадків, коли розв'язання тих чи інших спорів віднесене до відання адміністративних або інших органів.

Цивільно-правові засоби захисту *торговельних марок*:

– *доказ порушення прав на торговельну марку*. У цивільних позовах із таких питань власник повинен довести, що відповідач використав ту ж саму або подібну марку на такі самі або аналогічні товари таким чином, що це цілком може викликати їх сплутання. Складність виникає в тих випадках, коли торговельна марка і (або) сам товар схожі, але не ідентичні. Законодавство про торговельну марку може містити перелік факторів, які слід брати до уваги в таких випадках. Порушенням прав власника торговельної марки визнають: несанкціоноване виготовлення, застосування, пропозицію до продажу, продаж, інше введення у господарський обіг або збереження з цією метою торговельної марки, товару, позначеного цією маркою, або позначення, схожого з нею до ступеня сплутання, щодо однорідних товарів; несанкціоноване використання іншими особами тотожного позначення товарів, а також позначень, схожих із зареєстрованою торговельною маркою;

– *доказ „розмивання” торговельної марки*. У позовах у справах про „розмивання” торговельної марки закон, як правило, вимагає від позивача доведення того, що його торговельна марка – це відома марка. „Розмивання” виникає, коли у споживачів сплутується уявлення про виробника товару позивача і товару відповідача, навіть незважаючи на те, що це цілком різні товари. Якщо ж марка товару позивача не є відомою, то малоімовірно, що споживач, побачивши торговельну марку відповідача, сплутає виробників;

– *судова заборона на використання торговельної марки*. У судових процесах з питань використання торговельних марок одне з основних завдань позивача полягає в тому, щоб зупинити використання торговельної марки відповідачем. У разі доведення порушення прав власника торговельної марки, суди мають право застосувати заходи щодо призупинення появи в торгівлі незаконного товару. Судова практика свідчить, що позови про припинення незаконного використання торговельної марки можуть бути подані до кількох відповідачів як самостійно, так і в рамках однієї справи, але кожен з останніх

відповідає за свої неправомірні дії з введення товару, маркованого торговельною маркою, в господарський обіг;

– *відшкодування збитків*. Порушення прав на торговельну марку може завдати різні види збитків її власникові. Правовласник може зазнати збитків, а порушник його права незаконно збагатитися. У разі продажу правопорушником товарів низької якості може бути завдано шкоди діловій репутації правовласника. Втрата репутації може потягнути за собою зниження обороту та вимагати великих витрат на відновлення репутації. Усі збитки підлягають відшкодуванню.

Використання цивільно-правового захисту прав на *комерційну тасмницю* також передбачає звернення з позовом про порушення прав до суду. Оскільки питання про комерційну тасмницю безпосередньо пов'язане з підприємницькою діяльністю, зазначені позови в основному відносять до компетенції господарських судів. Якщо в ролі відповідача виступає працівник, який розголосив комерційну тасмницю всупереч трудовому договору, справу розглядає суд загальної юрисдикції.

Характер порушення прав і суть самого порушення ставлять природні межі можливого вибору. Якщо порушення права на комерційну тасмницю завдає її власникові збитки, то особа, яка незаконним способом одержала тасмну інформацію, повинна ці збитки відшкодувати. Такий самий обов'язок покладають на працівників, які розголосили комерційну тасмницю, і на контрагентів, які вкрали цивільно-правовий договір і пов'язані зобов'язанням не розголошувати конфіденційну інформацію.

Збитки мають бути відшкодовані в повному обсязі: *компенсації підлягають як реальна шкода, так і упущена вигода*. Проте обов'язок обґрунтувати розмір збитків покладають на самого потерпілого, що часом досить непросто зробити. Завдання власника порушеного права полегшується тоді, коли є докази, що порушником одержані доходи за рахунок використання незаконно отриманої інформації. У цьому разі потерпілий може вимагати відшкодування нарівні з іншими збитками й упущеної вигоди в розмірі не меншому, ніж одержані порушником доходи.

У Великобританії, Німеччині і низці інших країн існують спеціалізовані патентні суди. Це дозволяє сконцентрувати досвід вирішення патентних суперечок, створити умови для правильного й однакового застосування нормативних актів, скоротити число інстанцій, які розглядають суперечки. В Україні поки що немає патентного суду, але існує практика створення судових колегій з ІВ, наприклад, при Вищому господарському суді України. У таких колегіях працюють судді, які мають спеціальну фахову підготовку з ІВ і тому можуть компетентно вирішувати суперечки щодо ІВ.

III. Кримінальна відповідальність за порушення прав. Поряд з нормами цивільно-правового захисту прав на об'єкти ІВ, чинним законодавством передбачена також кримінальна відповідальність відповідно до Кримінального кодексу (КК) України. Кримінальна відповідальність настає, коли матеріальна шкода у 200 і більше разів перевищила неоподатковуваний мінімум доходів громадян (вважається великим розміром матеріальної шкоди). Якщо

матеріальна шкода *в 1 тис. і більше разів* перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян, то вона вважається заподіяною в особливо великому розмірі. *Типовими видами кримінального покарання є:*

- штраф;
- виправні роботи;
- обмеження волі;
- арешт тощо.

Залучення до кримінальної відповідальності конкретних винуватців злочину не виключає вимог про відшкодування заподіяного збитку.

Особливий випадок – захист прав на об'єкти ІВ при перетинанні кордону. Митним кодексом України (ст. 74) визначено, що товари й інші предмети, виготовлені з порушенням прав ІВ, не можуть, як імпортуватися, так і експортуватися через митний кордон України [77].

У судовій процедурі вирішення спорів важливе місце займають *докази*. *Розрізняють три форми доказів:*

- 1) *документальний доказ* – доказ, наданий письмово або у вигляді будь-якого документа;
- 2) *речовий доказ* – доказ, що існує у вигляді предметів;
- 3) *показання свідків* – усні свідчення експерта.

Наявність охоронного документа – патенту або свідоцтва, є важливим доказом.

Нижче наведено детальніше застосування заходів кримінальної відповідальності за порушення прав ІВ.

Стосовно сфери *авторського і суміжного права* кримінальна відповідальність виникає за:

– *порушення авторського права та суміжних прав*, тобто незаконне відтворення, розповсюдження об'єктів авторського і суміжного права, їх незаконне тиражування та розповсюдження на аудіо- та відеокасетах, дискетах, інших носіях інформації або інше умисне порушення означених прав, якщо вони завдали матеріальної шкоди у великому розмірі, що карається штрафом у розмірі *від 200 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, виправними роботами строком до 2 років або позбавленням волі на той самий строк* із конфіскацією всіх примірників творів, матеріальних носіїв комп'ютерних програм, баз даних, виконань, фонограм, відеограм, програм мовлення, знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення. За ті самі дії, якщо вони вчинені повторно, за попередньої змови групи осіб або завдали матеріальної шкоди в особливо великому розмірі, можливе покарання штрафом у розмірі *від 1 тис. до 2 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а також позбавленням волі строком від 2 до 5 років*. Зазначені вище дії, вчинені службовою особою з використанням службового становища щодо підлеглої особи, караються штрафом у розмірі *від 500 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, арештом строком до 6 місяців або обмеженням волі строком до 2 років* із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю строком до 3 років (ст. 176 КК) [78];

– незаконне виготовлення, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених марок акцизного збору чи контрольних марок для маркування упаковок примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних чи голографічних захисних елементів, що карають штрафом у розмірі від 100 до 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеженням волі строком до 4 років. За ті самі дії, вчинені повторно або за попередньої змови групи осіб, можливе покарання штрафом у розмірі від 300 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, або позбавленням волі строком від 3 до 5 років із конфіскацією товарів, промаркованих підробленими марками чи голографічними захисними елементами (ст. 216 Кримінального кодексу);

– незаконне виготовлення контрольних марок, а також підробку, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених контрольних марок для маркування упаковок примірників аудіовізуальних творів і фонограм, що карають позбавленням волі строком до 3 років або штрафом від 100 до 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. За ті самі дії, вчинені повторно або за попередньої змови групи осіб, можливе покарання позбавленням волі строком від 3 до 5 років із конфіскацією майна або штрафом у розмірі від 300 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян із конфіскацією майна (ст. 153² КК).

Порушення **патентних прав** становить склад злочину лише тоді, коли неправомірні дії завдали великої шкоди. Відповідно до ст. 177 КК України незаконне використання винаходу, корисної моделі, промислового зразка, привласнення авторства на них або інше умисне порушення прав на ці об'єкти, якщо воно завдало матеріальної шкоди у великому розмірі, карають штрафом у розмірі від 200 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, виправними роботами строком до 2 років або позбавленням волі на той самий строк із конфіскацією відповідної продукції, а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення.

Ті ж самі дії, якщо їх вчинено повторно або за попередньою змовою групи осіб, а також якщо вони завдали матеріальної шкоди в особливо великому розмірі, карають штрафом у розмірі від 1 тис. до 2 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами строком до 2 років із конфіскацією відповідної продукції, а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення.

Зазначені вище дії, вчинені службовою особою з використанням службового становища щодо підлеглої особи, карають штрафом у розмірі від 500 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, арештом строком до 6 місяців або обмеженням волі строком до 2 років із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю строком до 3 років.

Стосовно **засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг** кримінальна відповідальність виникає за:

– незаконне використання фірмового найменування (комерційного найменування) або інше умисне порушення права на зазначений об'єкт, якщо

воно завдало матеріальної шкоди у великому розмірі, що тягне за собою накладення штрафу у розмірі *від 200 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, виправними роботами строком до 2 років або позбавленням волі на той самий строк* із конфіскацією відповідної продукції, а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення.

Ті ж самі дії, якщо їх вчинено повторно або за попередньою змовою групи осіб, а також якщо вони завдали матеріальної шкоди в особливо великому розмірі, карають штрафом у розмірі *від 1 тис. до 2 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, виправними роботами строком до 2 років або позбавленням волі строком від 2 до 5 років* із конфіскацією відповідної продукції, а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення.

Зазначені вище дії, вчинені службовою особою з використанням службового становища щодо підлеглої особи, карають штрафом у розмірі *від 500 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або арештом строком до 2 років* із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю строком до 3 років (ст. 229 КК);

– *незаконне використання знака для товарів і послуг або інше умисне порушення права на зазначений об'єкт*, якщо воно завдало матеріальної шкоди у великому розмірі, що тягне за собою накладення штрафу у розмірі *від 200 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, виправними роботами строком до 2 років або позбавленням волі на той самий строк* із конфіскацією відповідної продукції, а також знарядь і матеріалів, які спеціально використовували для їх виготовлення.

Збільшуються розміри штрафів (*від 1 тис. до 2 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*) і строк позбавлення волі (*від 2 до 5 років*) за ті самі дії, якщо вони вчинені повторно, за попередньою змовою групи осіб або завдали матеріальної шкоди в особливо великому розмірі.

Зазначені вище дії, вчинені службовою особою з використанням службового становища щодо підлеглої особи, карають штрафом у розмірі *від 500 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, арештом строком до 6 місяців або обмеженням волі строком до 2 років* із позбавленням права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю строком до 3 років (ст. 229 КК).

Кримінальному покаранню підлягають незаконне одержання і розголошення відомостей, що становлять **комерційну таємницю**. Злочином вважають:

– *збирання відомостей, що становлять комерційну таємницю*, шляхом викрадення документів, підкупу або погроз, а також іншим незаконним способом із метою розголошування або незаконного використання цих відомостей.

– *незаконне розголошування або використання відомостей, що становлять комерційну таємницю*, без згоди їхнього власника, якщо ці дії вчинені з корисливої або іншої особистої заінтересованості і завдали великої шкоди.

Притягнення до кримінальної відповідальності конкретних винуватців злочину не виключає заяви потерпілими цивільно-правових вимог про відшкодування завданої шкоди.

Таким чином, можна констатувати, що сьогодні в Україні вже сформована законодавча й організаційна системи державних органів, які прямо або опосередковано забезпечують захист прав у сфері ІВ.

7.3. Необхідність захисту інтелектуальної власності у процесі підприємницької діяльності

Ключ до економічного успіху підприємства – в інтелектуальній власності, яка, насамперед, сприяє створенню доданої вартості. При цьому варто враховувати і неабиякий економічний вплив, який мають об'єкти ІВ.

Для чого взагалі необхідно захищати ІВ у процесі підприємницької діяльності?

Для отримання прав. Охоронні документи надають виняткові права, які дають змогу підприємству використовувати і передавати права на використання зареєстрованого об'єкту ІВ.

Для міцного положення на ринку. Завдяки винятковим правам можна забороняти іншим використовувати в комерційних цілях об'єкт ІВ, тим самим, знизити конкуренцію і закріпитися на ринку. Накопичення портфелю ІВ, освоєння і застосування стратегій ведення патентної боротьби забезпечить конкурентоспроможність власного виробництва на сучасному ринку інтенсивної конкуренції.

Для високої віддачі від капіталовкладень. Витративши значну суму грошей і час на створення нового об'єкту ІВ, підприємство може під прикриттям виключних прав ввести в комерційний обіг продукцію, що дасть можливість одержувати більш високу віддачу від капіталовкладень.

Для можливості ліцензувати або продавати об'єкти ІВ. Якщо підприємство ухвалить рішення не використовувати об'єкт ІВ самостійно, воно може передати право на його використання іншим особам, що буде одним із джерел доходу підприємства.

Для посилення позицій на переговорах. Якщо підприємство перебуває на стадії придбання прав на використання об'єкту ІВ іншого підприємства через ліцензійний договір, портфель ІВ зміцнить позиції на переговорах. Іншими словами, може виявитися так, що права на об'єкти ІВ становитимуть інтерес для підприємства, з яким проводяться переговори, а це може призвести до укладання договору про перехресне ліцензування, у рамках якого права на об'єкти ІВ можуть стати об'єктом обміну між підприємствами.

Для позитивного іміджу підприємства. Ділові партнери, інвестори й акціонери можуть сприймати портфель ІВ як прояв високого рівня компетентності, спеціалізації і технічного потенціалу підприємства. Це може виявитися корисним для збору коштів, фінансування ділових партнерів і підвищення ринкової вартості підприємства, створення образу компанії, яку неминуче очікує успіх.

Що відбувається якщо не захищати ІВ?

Хто-небудь інший може скористатися правом на неї. Законодавство України надає права на об'єкт ІВ особі, яка першою заявила на нього право. Фактично це може означати, що, якщо не зареєструвати права на даний об'єкт, хто-небудь інший може зробити це, і законним чином усунути підприємство-конкурент з ринку або змусити його укласти ліцензійний договір на використання об'єкту ІВ.

Конкуренти скористаються вашою ІВ. Якщо продукція продається з успіхом, то чимало інших конкурентних фірм захочуть випускати таку ж продукцію (надавати послуги), використовуючи вашу ІВ, але не будуть при цьому зобов'язаними платити за таке використання. Потужніші підприємства можуть скористатися перевагами масштабів виробництва для виготовлення дешевшої продукції і запропонувати вигіднішу ринкову ціну. Це може істотно скоротити частку продукції вашого підприємства на ринку. Навіть невеликі підприємства-конкуренти можуть виготовляти ту саму продукцію і найчастіше продавати її за нижчими цінами, оскільки їм не потрібно відшкодувати ті видатки на дослідження і розробки, що здійснили ви.

Отже, на сучасному етапі розвитку виробництва, інтелектуальна, у т.ч. промислова власність, розцінюється як нова базова складова успішного підприємництва.

Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає призначення системи захисту права ІВ?
2. Назвіть види порушень прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок. У чому полягає різниця між порушенням прав авторства і порушенням прав на авторське ім'я?
3. Дайте визначення поняттям „порушник патенту” і „порушення патентних прав”. Які Ви знаєте види порушень права патентовласників винаходу, корисної моделі та промислового зразка?
4. Які дії визнаються порушенням прав на засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг?
5. Які дії визнаються порушенням прав на такі об'єкти промислової власності, як: компонування інтегральних мікросхем та раціоналізаторська пропозиція?
6. Що розуміють під захистом прав на комерційну таємницю? Які дії вважаються в Україні порушення прав на даний об'єкт ІВ?
7. У чому полягає різниця між охороною авторських і суміжних прав та їхнім захистом? Визначте поняття „порушник авторських і суміжних прав”.
8. Які дії визнаються порушенням авторського і суміжного права?
9. На які дві групи поділяються суперечки стосовно прав ІВ?
10. Що розуміють під формою захисту суб'єктивного цивільного права на об'єкти ІВ? Які форми захисту прав ІВ Ви знаєте? Дайте їм характеристику.
11. У чому полягають юрисдикційна та неюрисдикційна форми захисту комерційної таємниці?

12. Суперечки, між якими суб'єктами права ІВ розглядаються в господарських судах і судах загальної юрисдикції? Охарактеризуйте загальний і спеціальний порядки захисту авторських і суміжних прав.

13. Що розуміють під способом захисту прав на об'єкти ІВ? Які способи захисту прав ІВ у рамках юрисдикційної форми захисту Ви знаєте?

14. У чому полягає адміністративно-правовий спосіб захисту прав ІВ? Назвіть типові види адміністративних стягнень за порушення прав ІВ.

15. Назвіть види порушень та розміри стягнень за них стосовно об'єктів промислової власності.

16. У чому полягає цивільно-правовий спосіб захисту права ІВ?

17. Які способи захисту прав і інтересів у сфері авторських і суміжних прав згідно зі ст. 16 ЦК України Вам відомі?

18. Коли настає кримінальна відповідальність за порушення права ІВ? Назвіть типові види кримінального покарання.

19. Коли порушення патентних прав становить склад злочину? Назвіть види порушень і кримінальних покарань за них щодо об'єктів патентного права.

20. Для чого взагалі необхідно захищати ІВ у процесі підприємницької діяльності?

Завдання до самостійної роботи

1. Проаналізуйте національну та міжнародну системи захисту ІВ. Визначте недоліки та переваги такої системи в Україні.

2. Дослідіть міжнародний досвід щодо захисту наукового відкриття. Доведіть можливості його застосування у національному законодавстві з захисту прав ІВ.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які організаційні структури займаються захистом прав ІВ?

- а) адміністративні органи;
- б) патентні органи;
- в) судові органи.

2. До якого з видів порушень прав на винахід, корисну модель, промисловий зразок відносять „присвоєння результатів чужої творчої праці і спробу видати їх за власну розробку“?

- а) порушення прав авторства на;
- б) порушення прав на авторське ім'я.

3. Що розуміють під поняттям „захист авторських і суміжних прав“?

- а) встановлення всієї системи правових норм, спрямованих на дотримання прав авторів, суб'єктів суміжних прав та їхніх правонаступників;

б) сукупність заходів, метою яких є відновлення і визнання авторських і суміжних прав у разі їх порушення.

4. Які з перелічених дій є порушенням немайнових прав автора?

- а) відтворення або використання твору без дозволу автора, без виплати йому винагороди;
- б) опублікування твору без вказівки імені автора.

5. До якої категорії спорів стосовно прав ІВ належать суперечки, пов'язані з відмовою у видачі патенту?

- а) суперечки, що стосуються порушення прав ІВ;
- б) суперечки про визнання (чи невизнання) результату інтелектуальної діяльності об'єктом ІВ.

6. Які з перелічених дій є порушенням майнових прав автора?

- а) відтворення або використання твору без дозволу автора;
- б) зміна, перекручування твору;
- в) невиплата авторові винагороди у разі використання твору.

7. У рамках якої з форм захисту прав ІВ виділяють загальний і спеціальний порядки захисту порушених прав?

- а) неюрисдикційна форма захисту;
- б) юрисдикційна форма захисту.

8. Який порядок захисту порушених прав ІВ передбачає неюрисдикційна форма захисту?

- а) судовий;
- б) власними силами;
- в) адміністративний.

9. Якими організаційними структурами здійснюється загальний порядок захисту порушених прав ІВ?

- а) органами державного управління;
- б) господарськими судами;
- в) органами Митної служби;
- г) судами загальної юрисдикції;
- д) органами Антимонопольного комітету.

10. У рамках якої з форм захисту прав ІВ здійснюється самозахист порушених прав ІВ?

- а) юрисдикційна форма захисту;
- б) неюрисдикційна форма захисту.

11. Визначте поняття „способи захисту прав на ІВ” – ?

- б) закріплені законом матеріально-правові заходи примусового характеру, за допомогою яких здійснюють відновлення (визнання) порушеного (оспорюваного) права на об’єкти ІВ і вплив на порушника;
 а) сукупність організаційних заходів, що забезпечують застосування передбачених законом способів захисту.

12. Який зі способів захисту прав ІВ не названий?

- а) адміністративно-правовий;
 б) цивільно-правовий;
 в) ?

13. Якими організаційними структурами здійснюється адміністративно-правовий спосіб захисту порушених прав ІВ?

- а) органами державного управління;
 б) судовими органами.

14. Який документ є засобом захисту порушених прав ІВ за загальним правилом?

- а) скарга;
 б) позов.

15. Який зі способів захисту порушених прав ІВ передбачає накладення штрафу в розмірі від 10 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян?

- а) адміністративно-правовий;
 б) кримінальна відповідальність.

16. Які суди розглядають суперечки, якщо обома учасниками спірних правовідносин у сфері ІВ є юридичні особи?

- а) господарський суд;
 б) суди загальної юрисдикції.

17. Який розмір штрафу накладається у разі незаконного використання об’єктів права промислової власності відповідно до адміністративного порядку їхнього захисту?

- а) від 30 до 44 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
 б) від 10 до 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
 в) від 5 до 9 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

18. Де розглядається за загальним правилом цивільного судочинства конкретна цивільна справа?

- а) за місцем перебування відповідача;
 б) за місцем перебування позивача.

19. Позначте типові види кримінального покарання – ?

- а) попередження;
- б) штраф;
- в) обмеження волі;
- г) арешт;
- д) виправні роботи.

20. Штрафом у якому розмірі караються неправомірні дії, вчинені службовою особою з використанням службового становища, якщо вони завдали великої шкоди патентовласникові?

- а) від 200 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- б) від 500 до 1 тис. неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Світова практика **патентного судочинства** вказує на появу багатьох різновидів патентних позовів і, навіть, виникнення фірм, що спеціалізуються на позовах про порушення патентних прав, так званих „**патентних тролів**” (ними можуть бути і фізичні особи). Зазвичай вони пачками купують патенти у збанкрутілих фірм, які змушені продавати їх з аукціону, потім шукають порушників і подають на них до суду. Тролі, або, як вони себе називають, патентні холдинги або патентні дилери, часто не мають ні виробничої, ні науково-дослідної бази і купують патенти не для використання у виробництві, а виключно для судових позовів. Патентні тролі уважно стежать за ринком і ретельно вивчають заявки на реєстрацію нових патентів. Атака починається не з самого позову, а з загрози його подачі. Враховуючи, що середня вартість розгляду патентного позову, навіть у разі визнання відповідача невинним, становить у США \$2,5 млн., багато компаній, які зазнали атаки патентних тролів, воліють домовитися з ними і обійтися набагато меншою сумою. Передбачити результат справи важко, а роялті можуть значно перевищувати не тільки судові витрати, а й компенсації. Самі тролі люблять розмірковувати про власну користь: мовляв, створюючи вторинний ринок патентів, вони підвищують їхню ліквідність, а зосереджуючи десятки патентів в одних руках, полегшують доступ до інноваційних технологій за рахунок більш ефективної організації продажу ліцензій. Виробники з цими твердженнями, звичайно, категорично не згодні.

Боротьбу з патентними троями ведуть і спеціалізуються на цьому фірми – свого роду **антитролі**. У березні 2008 р. у Сан-Франциско була створена компанія „RPX Corporation”, яка скуповує патенти, щоб вони не дісталися троям. За щорічний внесок (у залежності від розміру компанії він варіюється від \$40 тис. до \$5,2 млн.) RPX видає ліцензії за фіксованими цінами на технології, які цікавлять компанії. Серед її клієнтів багато крупних корпорацій: Acer, Dell, Hitachi, LG, Microsoft, NEC, Nokia, Panasonic, Sumsung, Sony та ін. RPX купила за два роки 1500 патентів у сфері мобільного зв'язку, інтернет-пошуку, радіочастотної ідентифікації та ін. на загальну суму майже чверть мільярда доларів. Гроші чималі, але на них, всіх патентів не купити. Тому одне з головних завдань компанії – відбір патентів, що купуються. Він відбувається без участі клієнтів. У цьому головна відмінність RPX від ще одного відомого антитроля – “Allied Security Trust”, де у виборі патентів для покупки беруть участь і клієнти, серед яких також великі компанії: Motorola, Ericsson, HP, IBM, Intel, Oracle, Philips, Verizon.

Одним з різновидів патентних позовів є такі: юридичні чи фізичні особи судяться з виробниками, які **вказують на своїх товарах номери прострочених патентів**. Родоначальником тенденції вважається адвокат по патентних правах із Нью-Джерсі Раймонд Стауффер, який два роки тому купив в магазині краватку-метелика фірми Brooks Brothers з вичерпаним патентом. Американські закони забороняють наносити на товари

недіючі патенти, бо це вводить в оману покупців. Враховуючи, що Brooks Brothers відмовилася мирно залагодити конфлікт, сплативши Стауфферу \$25 тис., з підвищенням розміру штрафу до \$500 за кожну одиницю контрафактного товару, впертість може обійтися в тисячі разів дорожче.

Охочі заробити на неувважності бізнесменів годинами просиджують в Інтернеті в пошуках патентів з простроченим терміном. Потім вони знаходять у магазинах неправильно марковані товари і готують позов. За даними чиказького банку Ocean Tomo, за вісім місяців 2010 р. було подано майже 350 позовів про прострочені патенти. Серед відповідачів такі відомі компанії, як: Procter & Gamble, Bayer Healthcare LLC, Cisco Systems, Merck & Corporation, Pfizer Inc.

В останні роки за океаном спостерігається тенденція до зростання не лише кількості судових справ про патентні порушення між лідерами ринку комп'ютерних технологій, але й до їхнього якісного вирішення, коли **той хто програв далеко не завжди сплачує присуджений штраф**. В Україні софтверні патенти (патент на дії комп'ютера, реалізовані за допомогою комп'ютерної програми, виключне право на деякий прийом програмування) доки не діють, як і в більшості країн.

РОЗДІЛ 8

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

8.1. Міжнародна система інтелектуальної власності

8.1.1. Формування глобального ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності. Зростання обсягів ліцензійної торгівлі, трансферу технологій, купівлі-продажу наукоємної продукції, патентів, ноу-хау, надання консалтингових, інжинірингових послуг сприяють формуванню глобального ринку прав на об'єкти ІВ, похідного щодо ринків наукоємної та інформаційної продукції. Водночас права ІВ перетворюються на важливий інструмент глобальної конкуренції держав та їх союзів за доступ до інноваційних ресурсів та ринків інноваційної продукції.

Зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій уможливило розвиток міжнародного трансферу об'єктів ІВ, загостривши проблему формування відповідного інституційного середовища та розробки узгоджених правил взаємодії між окремими країнами та між суб'єктами прав ІВ цих країн.

Слід також зазначити, що в умовах формування глобального конкурентного середовища результати творчої інтелектуальної праці можуть бути скопійовані та впроваджені конкурентами майже миттєво, внаслідок чого виробники втрачають прибуток. Відтак економічний аспект охорони та захисту прав ІВ набуває першочергового значення в умовах глобалізації.

Потрібно наголосити і на тому, що механізми регулювання та захисту прав на об'єкти ІВ справляють суттєвий вплив на обсяги прямих іноземних інвестицій, ліцензійних угод, рівень розвитку національних інноваційних систем та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання усіх рівнів. *Водночас проблеми врегулювання міжнародних відносин у сфері ІВ є складними та суперечливими внаслідок посилення нерівномірності економічного розвитку країн світу та існуючих відмінностей у співвідношенні імітаційних та інноваційних стратегій національних економік.*

Розвинені країни, країни-інноватори зацікавлені у високому рівні захисту прав ІВ, дієвому механізмі комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності з метою підвищення власної конкурентоспроможності, пошкваллення інвестиційної активності та нарощування експорту високотехнологічної продукції. Проблеми охорони ІВ в цих країнах прирівнюють до стратегічних проблем розвитку та національної безпеки.

Водночас країни з низьким рівнем економічного розвитку, держави які виступають споживачами інтелектуального продукту або імітаторами інновацій, не зацікавлені у житті жорстоких заходів щодо охорони прав ІВ. У цих країнах побутує переконання, що права власності не спроможні стимулювати винаходи та науково-дослідні роботи з огляду на відсутність необхідного кадрового та технічного потенціалу, низького життєвого рівня населення, неспроможного пред'являти попит на інноваційну продукцію.

Проте відомо, що вдосконалення технологій відтворення та передачі інтернаціональних продуктів інтелектуальної діяльності у вигляді цифрових даних (CD, CD-ROM, DVD), збільшення користувачів на нових ринках та доступність піратського програмного забезпечення, зокрема через Інтернет і файлообмінні мережі, **сприяють швидкому поширенню піратства та контрафакції, які є глобальною проблемою сьогодення**. Так, за оцінками міжнародних експертів, обсяги щорічної світової торгівлі контрафактною продукцією становлять 500 млрд. євро [8].

На думку авторів дослідження [86], зменшення рівня піратства у світі на 10% сприятиме збільшенню обсягів світового ринку на 400 млрд. дол., забезпеченню податкових надходжень на суму 64 млрд. дол. та створенню 1,5 млн. додаткових робочих місць. Зменшення рівня піратства в Україні на 10% (з 87 до 77%) дасть можливість збільшити ІТ-ринок до 1,1 млрд. дол., додатково залучити до економіки країни 600 млн. дол. та отримати 47 млн. дол. податків і 5 тис. нових робочих місць.

У зв'язку з цим вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на **необхідність не стільки жорсткого, скільки ефективного та надійного режиму охорони прав ІВ, здатного забезпечити баланс інтересів різних країн, гармонізацію національних законодавств та плідне міжнародне співробітництво у цій сфері**.

Сучасні дослідники виокремлюють *чотири основні форми придбання прав ІВ в умовах транснаціональної інноваційної діяльності*:

- 1) ліцензування;
- 2) прямі іноземні інвестиції;
- 3) заснування спільних підприємств;
- 4) злиття (поглинання).

На сьогодні ІВ є об'єктом багатьох міжнародних угод, найважливіша з яких – **Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності** (Convention establishing the World Intellectual Property Organization), підписана в Стокгольмі 14.07.1967 р., яка набрала чинності в 1970 р. В основу Конвенції було покладено ідею широкого співробітництва і взаємодопомоги держав при збереженні незалежних національних систем охорони та захисту прав ІВ.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ, World Intellectual Property Organization, WIPO), спеціалізований заклад в системі ООН, міжурядова організація, що регулює міжнародну систему охорони прав ІВ та здійснює адміністративні функції щодо багатосторонніх угод з приводу її правових та економічних аспектів. На сьогодні членами ВОІВ є 184 держави чи 90% країн світу, в т.ч. Україна (з 26.04.1970 р.). На засіданнях організації статус спостерігача мають близько 250 НПО і МПО. Офіційні мови: англійська, арабська, іспанська, китайська, російська, французька [87].

ВОІВ є найстарішою міжнародною організацією в області охорони ІВ. Фактично вона утворилася у 1893 р. на дипломатичній конференції, коли два бюро, що виконували адміністративні функції Паризької (про охорону промислової власності) і Бернської (про охорону літературних і художніх

творів) конвенцій, об'єдналися в одну установу під назвою „Об'єднані міжнародні бюро з охорони інтелектуальної власності”. Держави-члени хотіли добитися для цієї організації статусу повноправної міжурядової організації. Тому в 1697 р. у Стокгольмі було й підписано Конвенцію про заснування ВОІВ. Штаб-квартира розташувалась у Женеві (Швейцарія). Ця нова організація замінила собою попередню. З 1974 р. ВОІВ стала спеціалізованим закладом ООН. Згідно договору між ООН та ВОІВ, остання відповідає за проведення необхідних дій відповідно до укладених угод і договорів з метою заохочення творчості та сприяння захисту ІВ у всьому світі шляхом кооперації між державами.

ВОІВ є незалежною у фінансовому плані організацією, оскільки внески держав членів становлять лише 5-6% від її щорічних надходжень. Основні фінансові надходження ВОІВ пов'язані з оплатою послуг наданих приватному сектору (депонування міжнародних патентних заявок, міжнародна реєстрація торговельних марок і промислових зразків, сплата за послуги арбітражу тощо).

Союзи держав, адміністративні функції яких виконує ВОІВ, засновані на конкретних договорах, які визначають інституційні засади розвитку міжнародного співробітництва *у XXI ст., проголошеного ВОІВ століттям інтелектуальної власності*. При цьому *розрізняють договори трьох категорій* (рис. 8.1.) [8, с. 314]:

1) *договори, які формують міжнародну систему охорони ІВ*. До цієї групи договорів на сьогодні входять 9 договорів та конвенцій, що врегульовують визнані державами-членами ВОІВ стандарти регулювання відносин ІВ в кожній країні, в т.ч.: *Договір про патентне право* (Patent Law Treaty, PLT), *Угода ВОІВ про авторське право* (WIPO Copyright Treaty, WCT), *Паризька конвенція про охорону промислової власності* (Paris Convention for the Protection of Industrial Property) та ін.;

2) *договори, які лежать в основі практичного забезпечення міжнародної охорони ІВ*. До цієї групи входять 10 договорів, що забезпечують дію кожної міжнародної реєстрації чи поданої заявки у будь-якій державі-учасниці угоди, в т.ч.: *Договір про патенту кооперацію* (Patent Cooperation Treaty, PCT), *Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків* (Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks), *Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків* (Hague Agreements Concerning the International Deposit of Industrial Desings) тощо;

3) *договори, які створюють класифікаційні системи та процедури їх удосконалення й оновлення*. До цієї групи належать договори, що відіграють допоміжну роль, пов'язану зі створенням чи порядком використання класифікаційних систем, покликаних полегшити пошук необхідної інформації щодо об'єктів ІВ, у т.ч.: *Локарнська угода щодо заснування міжнародної класифікації промислових зразків* (Locarno Agreement Establishing an International Classification for Industrial Desings), *Ніцька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків* (Nice Agreement Concerning the International Classification of Goods and Services for the Purposes of the Registration of Marks), *Страсбурзька угода про міжнародну*

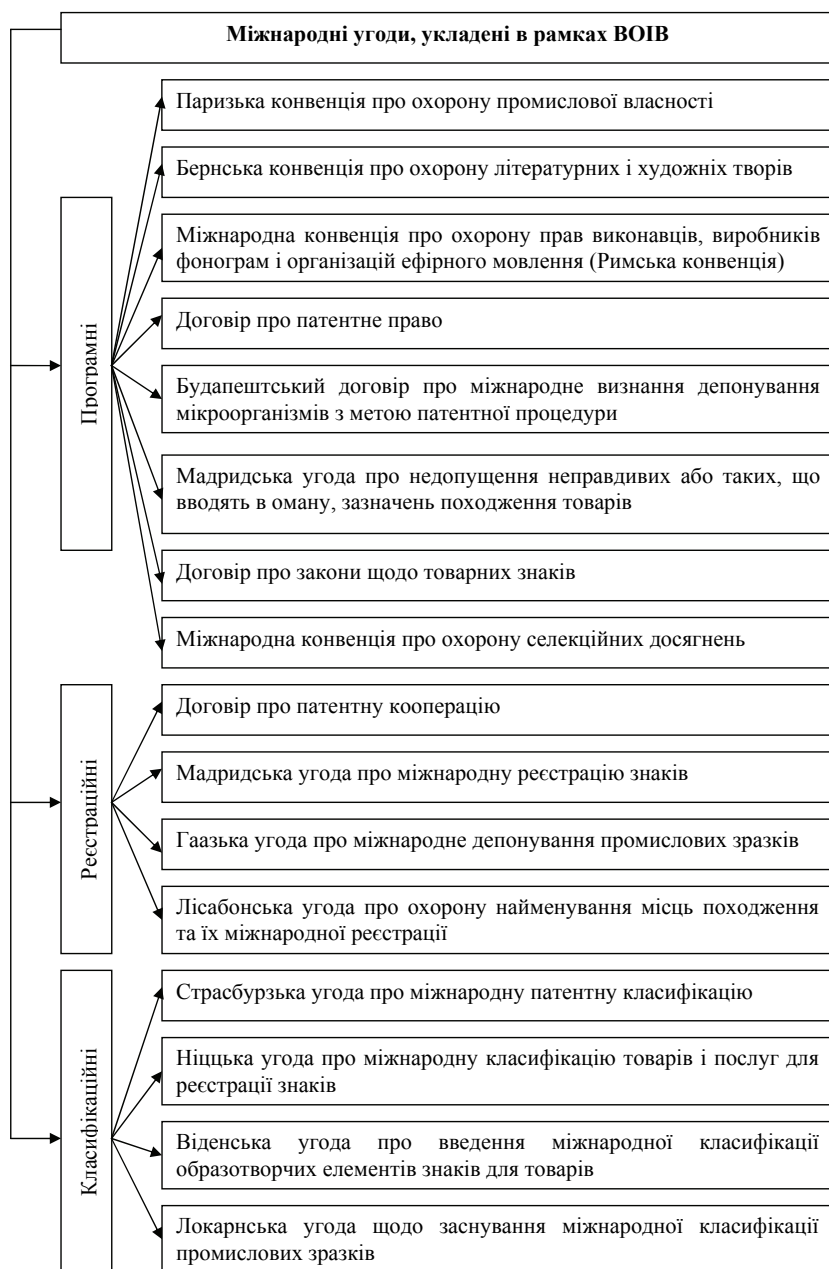


Рис. 8.1. Класифікація міжнародних угод, укладених у рамках ВОІВ

патентну класифікацію (Strasbourg Agreement Classification the International Patent Classification) та ін.

Діяльність ВОІВ охоплює такі основні напрями:

– *реєстраційна діяльність* (прямі послуги заявникам і власникам прав на промислову власність);

– *забезпечення міжурядового співробітництва щодо адміністративних питань ІВ* (керівництво роботою фондів патентних документів, оновлення міжнародних класифікаційних систем, обробка статистичних даних, підготовка оглядів про стан правових норм у сфері промислової власності й авторського права);

– *програмна діяльність* (забезпечення більш широкого визнання існуючих договорів, їх оновлення, розробка нових договорів, організація діяльності зі співробітництва з метою розвитку тощо);

– *освітня діяльність* (підготовка людських ресурсів у сфері охорони ІВ, для чого створено центр Дистанційного навчання, що дозволяє отримати знання через Інтернет).

Певний інтерес являє собою також проект зі створення WIPOnet – глобальної мережі ІВ, яка зв’яже ділові процеси національних відомств в режимі он-лайн. Перспективним напрямом діяльності ВОІВ є й урегулювання комерційних спорів, пов’язаних з ІВ. З 1994 р. працює Центр з арбітражу і посередництва ВОІВ, який здійснює допомогу в їх розв’язанні.

В 2000 р. ВОІВ заснувала щорічний **Міжнародний день інтелектуальної власності**, спрямований на роз’яснення ролі ІВ у розвитку.

Вищим органом ВОІВ є *Генеральна асамблея*, до якої входять усі держави-члени ВОІВ, які при цьому є членами будь-якого з її союзів. До адміністративної системи ВОІВ належить також *Конференція*, до складу якої входять усі держави-члени ВОІВ незалежно від того, чи є вони членами того чи іншого союзу. Ще один адміністративний орган ВОІВ – *Координаційний комітет*, який одночасно є консультативним і виконавчим органом. Четвертий орган ВОІВ – *Міжнародне бюро або Секретаріат*, який очолює генеральний директор і до складу якого входять більш ніж 600 співробітників з різних країн. Генеральна асамблея, Конференція і Координаційна рада є вищими директивними органами ВОІВ. Кожні два роки вони зустрічаються у вересні/жовтні в Женеві у форматі чергової сесії і кожний рік – у форматі позачергової сесії.

У ВОІВ існують *спеціальні Комітети експертів*. Ці *постійні комітети* (наприклад, „Постійний комітет з патентного права”, „Постійний комітет із законодавства в області товарних знаків, промислових зразків і географічних зазначень” тощо) засновуються рішенням Генеральної асамблеї з певною метою, тобто для визначення доцільності розробки нових договірних положень. Коли Постійний комітет встановить, що досягнуто достатнього прогресу в цілях подальшого просування до прийняття договору, Генеральна асамблея може прийняти рішення про скликання **Дипломатичної конференції**. Ця зустріч держав-членів на вищому рівні скликається виключно з метою завершення переговорів про заключення нового договору (наприклад,

„Дипломатична конференція з прийняття переглянутого договору про закони щодо товарних знаків”).

Багаточисельні договори, що засновують міжнародні класифікації, такі як: Локарнська, Ніццька, Страсбурзька і Віденська угоди, в свою чергу затверджують постійні Комітети експертів із мандатом на періодичний перегляд і модернізацію систем класифікації. При цьому будь-який Керівний орган ВОІВ за необхідності може засновувати *довготривалі комітети*. Наприклад, „Міжурядовий комітет по ІВ, генетичних ресурсах, традиційних знаннях і фольклору”, „Консультативний комітет із захисту прав” тощо.

Керівні органи, Постійні комітети та інші органи ВОІВ можуть приймати рішення про створення *Робочої групи* для докладного розгляду конкретних питань. При цьому кінцевою метою таких груп є розробка комплексу документів і рекомендацій з поставленого питання. Часто Робочі групи створюються для докладного вивчення і винесення подальших рекомендацій відносно існуючих міжнародних договорів в області ІВ (наприклад, „Робоча група по договору про патентну кооперацію”).

ВОІВ виконує наступні основні задачі та функції:

– *сприяє підвищенню ефективності охорони прав ІВ шляхом розвитку міжнародного співробітництва у цій сфері;*

– *розробляє правові норми та надає відповідні рекомендації правових і адміністративних аспектів ІВ;*

– *надає консультації та здійснює розробки типових законів щодо врегулювання відносин ІВ на національному та міжнародному рівнях;*

– *є міжнародним центром обміну інформацією у сфері ІВ, надає навчальну та техніко-юридичну допомогу країнам;*

– *визначає міжнародні стандарти в галузі ІВ, знання яких є обов'язковим для спеціалістів, які працюють у цій сфері;*

– *здійснює реєстрацію об'єктів права промислової власності та їх подальшу охорону;*

– *організує дослідження глобальних проблем у сфері ІВ;*

– *сприяє врегулюванню суперечок у галузі ІВ між суб'єктами приватного права;*

– *здійснює діяльність із гармонізації національного законодавства і процедур у сфері ІВ.*

У 2004 р. у Брюсселі за сприяння ВОІВ спільно зі Світовим альянсом бізнес-лідерів у боротьбі з контрафактною продукцією (GBLAAC), Міжнародною асоціацією торгових марок (INTA), Міжнародною асоціацією управління безпекою (ISNA) та іншими впливовими міжнародними організаціями відбувся ***I Всесвітній конгрес із боротьби з підробками товарів і торговельних марок***. У Заяві конгресу зазначається, що ІВ є могутнім інструментом підвищення добробуту та економічного розвитку країн світу. Водночас ***піратство і торгівля контрафактною продукцією перетворилася на зростаючу загрозу ІВ, економічному розвитку, здоров'ю і безпеці споживачів у багатьох країнах у глобальному масштабі***. Це пов'язано з тим, що:

– підробка товарів завдає істотної шкоди національним інтересам, бізнесу через втрату бюджетних доходів, розпорошення урядових засобів, негативний вплив на економічний розвиток та іноземні інвестиції;

– у значній кількості підроблених товарів використовують небезпечні, неперевірені або нестандартні інгредієнти чи компоненти, що становлять загрозу здоров'ю і безпеці споживачів;

– виробництво, розповсюдження і роздрібний продаж контрафактних товарів усе більш підпадають під контроль великих злочинних організацій, а також використовуються для фінансування діяльності деяких терористичних угруповань;

– торгівля контрафактними товарами сприяє підвищенню рівня корупції в публічному та приватному секторах;

– продаж контрафактних товарів завдає значних фінансових збитків, призводить до втрати репутації виробників, торговців та власників торговельних марок, підриває довіру до них споживачі тощо.

У Заяві наголошується на спільній зацікавленості і нагальній потребі у вдосконаленні співробітництва та координації на національному, регіональному та глобальному рівнях між різними органами влади та промисловими групами, які намагаються протидіяти торгівлі контрафактними товарами, що швидко зростає. У зв'язку з цим Конгрес рекомендував:

– запровадити тривале співробітництво громадського та приватного секторів на світовому ринку, в т.ч. між міжнародними установами, що відповідають за боротьбу з контрафактними товарами;

– запровадити регіональні ініціативи громадського та приватного секторів щодо протидії підробкам товарів;

– провести зустрічі на вищому рівні для власників торговельних марок приватного сектору й організацій, що працюють над проблемами підробок з метою координації та підвищення ефективності дій у цій сфері;

– надати допомогу країнам у модернізації їхніх можливостей щодо боротьби з контрафактними товарами, сприянні отриманню матеріальних вигод від захисту ІВ;

– завершити розробку Всесвітньою митною організацією „типового законодавства” щодо захисту прав ІВ на кордоні;

– забезпечити повну імплементацію та активну підтримку ініціативи Інтерполу щодо захисту прав ІВ та боротьби з контрафактними товарами;

– підтримати ВОІВ у її зусиллях надати країнам допомогу з підвищення рівня знань суддів та прокурорів, які займаються питаннями захисту прав ІВ, у т.ч. запровадження, у разі доцільності, спеціальних судів для розгляду справ щодо захисту прав ІВ;

– забезпечити подальшу розробку відповідних стандартів, стратегій та інструментів протидії підробкам з боку Всесвітньої митної організації;

– заохочувати уряди до підвищення пріоритетності і виділення додаткових ресурсів для посилення боротьби з протизаконною торгівлею тощо [88].

В останні роки всередині ВОІВ відбувається комплексний процес перебудови, частиною якого є переглянуті та розширені стратегічні цілі організації. Оновлені цілі, на думку керівництва організації, допоможуть ВОІВ ефективніше виконувати свій мандат з урахуванням швидко змінюваної зовнішньої кон'юнктури і наполегливої потреби вирішення задач в області ІВ у XXI ст. *Дев'ять стратегічних цілей*, поставлених у переглянутих Програмі і бюджеті включають [87]:

1. *Збалансований розвиток міжнародної нормативної бази ІВ.*
2. *Надання високоякісних послуг у глобальних системах охорони ІВ.*
3. *Сприяння використанню ІВ в інтересах розвитку.*
4. *Координація і розвиток глобальної інфраструктури ІВ.*
5. *Всесвітнє джерело довідкової інформації та аналітичних даних у сфері ІВ.*
6. *Міжнародне співробітництво, спрямоване на забезпечення поваги ІВ.*
7. *Вирішення питань ІВ у контексті глобальних стратегічних завдань.*
8. *Забезпечення оперативного зв'язку між ВОІВ, її державами-членами та зацікавленими сторонами.*
9. *Ефективну структуру адміністративно-фінансової підтримки, що дозволяє ВОІВ виконувати свої програми.*

В цілому, ВОІВ у значному ступені відображає інтереси країн, що розвиваються – імпортерів ІВ. Це пов'язано з тим, що вони складають більшість у керівних органах Організації. Дана ситуація викликає роздратованість у розвинених країнах, які є основними експортерами ІВ. Все це призвело до активізації діяльності інших організацій, які займаються питаннями ІВ. У 1980-х роках США та інші розвинені країни перенесли всю організаційну практику, пов'язану з питаннями ІВ (зокрема, з комерціалізацією ІВ), із ВОІВ у *Світову організацію торгівлі* (COT), в рамках якої у 1994 р. було розроблено „*Угоду про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності*” (TRIPS). Проте конкуренції між двома організаціями не вийшло: TRIPS базується на договорах, адміністративні функції яких виконує ВОІВ. Більш того, існує Угода між ВОІВ і COT, яка передбачає співробітництво цих організацій у реалізації основних положень і принципів TRIPS.

Отож, важливу роль у врегулюванні міжнародних відносин у сфері ІВ відіграє Світова організація торгівлі (World Trade Organization, WTO), яка надає цим питанням першочергового значення.

До складу Генеральної ради COT входять три організації: 1) Рада з торгівлі послугами; 2) Рада з торгівлі товарами; 3) *Рада з інтелектуальної власності, яка здійснює нагляд за виконанням Угоди про торговельні аспекти прав ІВ*, підписаної 15.04.1994 р. З метою впровадження нових стандартів у галузі охорони та забезпечення прав ІВ між COT та ВОІВ була укладена угода про співробітництво, за якою Світова організація ІВ зобов'язалася надавати технічну допомогу державам щодо приведення національного законодавства у відповідність до вимог угоди TRIPS (Agreement on Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS).

Угода про торговельні аспекти прав ІВ (TRIPS) регулює широкий спектр прав у сфері ІВ, у т.ч. авторське право і суміжні права, право на товарні знаки і знаки обслуговування, географічні зазначення, промислові знаки, патенти, топології інтегральних мікросхем, закриту інформацію тощо (рис. 8.2) [8]:



Рис. 8.2. Основні принципи і питання Угоди TRIPS

Угода TRIPS:

– є *торговельною угодою*, а не договором прямої дії, відтак передбачає прийняття відповідного національного законодавства;

– *вперше включає ІВ у контекст світової торгівлі* та пов’язаних з нею глобальних проблем;

– *детально регламентує процес забезпечення ефективного захисту прав ІВ*;

– *уніфікує судові процедури захисту прав на об’єкти ІВ* у країнах-членах СОТ;

– *передбачає заходи, спрямовані на попередження порушень прав ІВ* без створення перешкод на шляху торгівлі продуктами інтелектуальної діяльності;

– *регламентує відповідальність за зловживання правами ІВ*, жорсткі заходи боротьби з піратством та контрафактною продукцією тощо.

Основне призначення Угоди про торговельні аспекти прав ІВ – сприяння заохоченню технічних нововведень, передачі та поширенню інновацій на основі взаємовигідного співробітництва виробників та споживачів інтелектуальних продуктів, гармонійного поєднання їх прав та обов’язків, підвищення

соціально-економічного добробуту населення. Згідно зі ст. 7 Угоди TRIPS захист та контроль за дотриманням прав ІВ мають сприяти запровадженню технологічних нововведень, передачі та розповсюдженню технологій для обопільної вигоди виробників та споживачів у такий спосіб, що сприяє підвищенню соціального та економічного добробуту, а також балансу прав і обов'язків сторін. Угода також передбачає, що права ІВ повинні відповідати критеріям права на захист, передбаченим Паризькою конвенцією (1968), Бернською конвенцією (1971), Римською конвенцією та Договором з інтелектуальної власності стосовно інтегральних мікросхем.

У статтях 1-8 *Угоди TRIPS закріплені загальні положення* щодо:

– *характеру та сфери дії зобов'язань* (члени Угоди можуть, але не зобов'язані, передбачати у своєму законодавстві вищий рівень охорони, ніж цього вимагає Угода, вони є вільними у визначення методу впровадження цієї Угоди в межах їхніх національних законодавчих систем);

– *об'єктів ІВ*, зокрема, авторського права і суміжних прав, товарних знаків, географічних зазначень, промислових зразків, патентів, компонування інтегральних мікросхем, захисту нерозголошеної інформації тощо;

– *режиму права ІВ*, у т.ч.:

• *національного режиму*, який вимагає від учасників Угоди надання громадянам інших країн-членів Угоди режиму, передбаченого цією Угодою;

• *режиму найбільшого сприйняття*, згідно з яким стосовно до охорони ІВ будь-які вигоди, пільги, привілеї, імунітети, що надаються членом Угоди громадянам будь-якої країни, надаються відразу і безумовно громадянам усіх інших країн-учасниць Угоди відповідно до принципу „торгівлі без дискримінації”.

Таким чином, угода TRIPS передбачає здійснення прийнятих процедур щодо вчинення ефективних дій проти актів порушення прав ІВ та зловживань, не створюючи бар'єрів на шляху торгівлі.

Згідно вимогам частини III Угоди TRIPS „Захист прав ІВ” країни-учасниці зобов'язуються забезпечити на своїй території дію процедур, що дозволяють здійснювати заходи щодо попередження порушень законодавства у сфері прав ІВ та недопущення. Ст. 41 даної Угоди вказує, що законодавство кожної країни повинне мати норми, що дозволяють вдаватися до ефективних дій, направлених проти будь-якого порушення прав ІВ, включаючи термінові заходи з попередження порушень і правові санкції на випадок подальших порушень. Угода TRIPS передбачає захист ІВ за допомогою *адміністративних процедур, цивільно-правові способи захисту прав, а також кримінальні процедури і штрафи, які можуть бути застосовані до порушників прав.*

Подальше вдосконалення національного законодавства України у сфері ІВ здійснюється з урахуванням вимог цього важливого міжнародного нормативного акту.

У 1995 р. у Женеві між СОТ і ВОІВ була підписана Угода щодо взаємодопомоги і співробітництва у сфері охорони ІВ, що стало важливим кроком на шляху зближення двох впливових міжнародних організацій та

сформованих ними міжнародних стандартів охорони ІВ. Найважливіші принципи співробітництва цих організацій такі:

- консультативна та практична допомога щодо вдосконалення національного законодавства у сфері ІВ;
- реалізація комплексних програм навчання посадових осіб, виробників, споживачів, інших суб'єктів відносин ІВ;
- надання підтримки країнам, що розвиваються, в отриманні інформаційних ресурсів та вирішенні проблем комп'ютеризації для забезпечення їх участі у глобальній інформаційній мережі ВОІВ;
- надання фінансової допомоги та полегшення участі окремих країн у заходах та засіданнях ВОІВ тощо.

8.1.2. Міжнародна правова охорона промислової власності. Міжнародна правова охорона промислової власності була започаткована *Паризькою конвенцією про охорону промислової власності* (20.03.1883 р.), а доповнена Мадридським протоколом 1891 р. Конвенцію неодноразово переглядали (Брюссель, 1900 р.; Вашингтон, 1911 р.; Гаага, 1925 р.; Лондон, 1934 р.; Лісабон, 1958 р.; Стокгольм, 1967 і 1979 рр.). Головна мета Паризької конвенції – утворення Союзу охорони промислової власності (Паризького союзу), а також гармонізація законодавства щодо промислової власності на міжнародному рівні, створення умов, які полегшують громадянам та організаціям окремих держав у придбанні та захисту прав на об'єкти промислової власності. Конвенція спрямована на максимальне спрощення процедури надання міжнародної правової охорони об'єктам промислової власності за заявками, поданими у країнах-учасниках.

Україна є членом Паризької конвенції з 25 грудня 1991 р.

Паризькою конвенцією про охорону промислової власності включає чотири групи положень:

1) *положення щодо національного режиму*, які передбачають, що члени Конвенції забезпечують представникам інших країн-учасниць таку ж охорону промислової власності, яку вони надають власним громадянам;

2) *положення щодо права пріоритету*, згідно з якими формальна заявка на право промислової власності, зареєстрована заявником в одній із країн-учасниць, дає підставу цьому заявникові протягом встановленого періоду подавати заявку про таку ж охорону у всіх інших країнах-учасниках;

3) *положення щодо загальних правил у галузі охорони та захисту прав на об'єкти ІВ*, якими країни-учасниці Угоди повинні керуватись у своїй законотвірчій діяльності;

4) *положення щодо інституційного оформлення та реалізації основних ідей Конвенції*.

Найважливішими принципами Паризької конвенції є:

– *принцип національного режиму*, який передбачає, що кожна з країн-учасниць Угоди зобов'язана надавати громадянам інших країн-членів Союзу таку саму охорону промислової власності, яку ця країна надає власним громадянам. Зазначений принцип поширюється також на тих осіб, які не є

громадянами країн-членів Союзу, але мають постійне місце проживання або торговельне чи промислове підприємство у країні-члені Союзу;

– **принцип конвенціонального пріоритету**, згідно з яким заявка, подана в одній із країн-членів Паризького союзу, надає заявникові право подати такі ж заявки (протягом 6-12 місяців від дати подання першої заявки) до будь-якої країни-учасниці Угоди. Ці заявки розглядаються як пріоритетні, так, ніби вони подані в один день з першою заявкою.

Необхідність запровадження останнього принципу зумовлена тим, що об'єкти промислової власності, запатентовані в одній країні, не стають автоматично патентоспроможними в інших країнах. Право конвенціонального пріоритету дозволяє здійснювати комерційну розробку об'єкта промислової власності відразу після подання заявки у своїй країні, оскільки особа, яка подала заявку в одній із держав-членів Союзу, користується у всіх інших країнах пріоритетом, що розраховується з моменту подання заявки в першій країні.

Слід зазначити, що Паризька конвенція не ліквідує територіальний характер прав патентовласника, оскільки не передбачає запровадження *міжнародного патенту* та не зобов'язує країни-учасниці до взаємного визнання виданих ними патентів. Водночас ст. 6 Конвенції регламентує видачу **Євразійським патентним відомством** так званого *євразійського патенту на винахід* за умов дотримання вимог щодо новизни, винахідницького рівня та можливостей промислового застосування. Відповідна заявка розглядається міжнародною комісією, яка приймає рішення щодо видачі патенту, *максимальний термін дії якого становить 20 років*. Євразійський патент діє на території країн-учасниць Союзу з дати його опублікування, плата за його підтримку встановлюється у кожній державі окремо. Водночас відмова Євразійського патентного відомства у видачі патенту не позбавляє заявника можливості отримати патент у будь-якій країні-учасниці Паризької угоди.

Розвиток міжнародної патентної системи у ХХ ст. пов'язаний з підписанням представниками 50 країн у Вашингтоні в 1970 р. **Договору про патентну кооперацію** (РСТ – Patent Cooperation Treaty), який набрав чинності 24.01.1978 р. і сприяв міжнародному співробітництву щодо подання патентних заявок, пошуку та проведенню експертизи, поширенню технічної інформації, що міститься в заявках. Країни, що приєдналися до цієї системи, мають можливість шляхом подання однієї патентної заявки за процедурою РСТ одержати патентну охорону в 126 країнах, що приєдналися до цієї системи. З лютого 2004 р. ВОІВ запровадила нові послуги, які дозволяють здійснювати подачу заявок в електронній формі, водночас скорочено розмір мит у рамках РСТ. Система РСТ забезпечує аналітиків великим банком цінної технічної інформації, корисної для стратегічного прогнозування.

3 появою системи РСТ процедура видачі патентів стала поділятися на два етапи – національний і міжнародний. Національний етап передбачає видачу патенту національним патентним відомством відповідно до національного законодавства і процедури. Міжнародний етап передбачає:

- встановлення міжнародної системи подання лише однієї заявки в одне патентне відомство однією мовою;
- проведення формальної експертизи міжнародної заявки цим патентним відомством;
- проведення міжнародного пошуку та написання відповідного звіту, який доводиться до відома заявника, а згодом публікується;
- централізовану публікацію міжнародних заявок, міжнародних звітів про пошук тощо;
- проведення у деяких випадках міжнародної попередньої експертизи.

Система РСТ створює вагомі переваги для патентних відомств (зменшення навантаження персоналу), заявників (зниження витрат та зростання поінформованості) та національної економіки в цілому (створення сприятливих умов для придбання нових технологій, залучення іноземних інвестицій тощо). За даними ВОІВ, в останні роки кількість міжнародних патентних заявок, поданих із використанням Договору про патентну кооперацію, перевищує 110 тис. При цьому лідерами у патентуванні винаходів є США (їхня частка у загальній кількості заявок перевищує 35%), Японія (16%), Німеччина (12%). Таким чином, на частку цих трьох країн припадає більше половини всіх заявок, поданих із використанням РСТ. Україна знаходиться у четвертій десятці за кількістю поданих заявок, проте їх частка не перевищує 0,1% загальної кількості [89].

01.06.2000 р. у Женеві був підписаний *Договір про патентне право* (PLT – Patent Law Treaty), спрямований на спрощення та підвищення ефективності засобів отримання патентної охорони в різних країнах світу в інтересах зацікавлених суб'єктів відносин промислової власності.

Договір містить положення щодо [30, с. 99-100]:

- врегулювання порядку встановлення дати подання заявки;
- встановлення вимог стосовно форми і змісту заявки;
- надання заявникам можливості подати заявку в електронній формі;
- вирішення питання про представництво перед патентним відомством, зокрема, про процедури, щодо яких не можна вимагати призначення представника;
- встановлення вимог до форми, засобів і строків надання заявником різної кореспонденції та до зазначення адрес;
- встановлення обов'язку патентного відомства повідомляти заявника про невиконання процесуальних вимог, формальних вимог до заявки і про можливу втрату прав;
- закріплення неможливості анулювати виданий патент лише на підставі недотримання формальних вимог до заявки;
- встановлення гарантій послаблень заявникові або патентовласникові з приводу пропуску ними строків, установлених відомством, шляхом їх продовження, відновлення (за необхідності) і прийняття запізненого запиту пріоритету, запізненого подання заявки із запитом пріоритету і відновлення права пріоритету в ситуації, коли заявник не зміг надати у встановлений строк копію першої заявки.

За словами Генерального директора ВОІВ, „успішне виконання цілей, передбачених системою РЛТ, є величезним кроком у більш масштабному процесі зменшення вартості патентування на міжнародному рівні” [90].

Важливою формою міжнародного співробітництва у сфері охорони ІВ є діяльність регіональних міжнародних організацій. У 1973 р. була підписана **Європейська (Мюнхенська) конвенція про видачу європейського патенту**, згідно з якою розпочало роботу Європейське патентне відомство та було ухвалено рішення про видачу єдиного патенту, дійсного для всіх країн-членів Конвенції. Кожна країна-учасниця Конвенції зобов'язалася створити:

- спеціальне відомство промислової власності, одним із завдань якого стало видання офіційного періодичного бюлетеня з прізвищами власників патентів та коротким описом запатентованих винаходів, репродукціями зареєстрованих товарних знаків, відомостей про промислові зразки тощо;

- центральне сховище для ознайомлення громадян з патентами на винаходи, промисловими зразками тощо.

Європейське патентне відомство (ЄПВ) приймає заявки, проводить експертизу та видає *європейський патент*, який діє 20 років від дати подання заявки і має силу національного патенту на території кожної із зазначених у заявці держав. Процедура патентування в ЄПВ є дорожчою порівняно з традиційним процесом патентування, однак має значні переваги, оскільки подання заявки однією мовою в одне патентне відомство через одного патентного повіреного може завершитись отриманням патенту, що діє на території всіх або кількох держав-учасниць Європейської патентної конвенції.

На сьогодні активно розвивається також міжнародне оформлення заявок за процедурою РСТ, згідно з якою заявки однієї країни, подані за цією процедурою, можуть діяти у всіх країнах, які приєдналися до Договору патентної кооперації. Якщо на початку 70-х років минулого століття до цього договору приєдналися лише 18 країн-засновниць, то тепер їх уже 123. Кожна з цих країн гармонізувала своє інституційне середовище з метою узгодження міжнародного та національного рівнів подання заявки.

У 1994 р. в Москві була підписана **Євразійська патентна конвенція**, згідно з якою було створено Євразійське патентне відомство та ухвалено рішення про видачу єдиного патенту, що діє на території країн-учасниць Конвенції.

Міжнародне співробітництво у сфері охорони товарних знаків та знаків обслуговування було започатковане **Мадридською угодою про міжнародну реєстрацію знаків**, яка була затверджена 14.04.1891 р. Україна є учасницею Мадридської угоди з 25 грудня 1991 р. Ця угода уможливила отримання правової охорони знаків у всіх країнах Мадридського союзу шляхом подання однієї типової заявки в Міжнародному бюро ВОІВ. Заявки на таку реєстрацію спочатку подаються у національні патентні відомства, а вже потім реєструються у Міжнародному бюро. Інформація про ці товарні знаки та знаки обслуговування друкується у періодичному журналі на основі Міжнародної класифікації товарів і послуг для реєстрації знаків. *Термін міжнародної реєстрації знаків для товарів і послуг – 20 років*. Лише до кінця 1996 р. число

діючих міжнародних реєстрацій становило 320 тис., а до кінця 2004 р. – вже 420 тис., власниками яких були більш ніж 138 тис. різноманітних суб'єктів [91]. Дія кожної з цих реєстрацій поширювалась у середньому на 11 країн.

Оскільки в Мадридській угоді не брали участь деякі країни – визнані лідери у сфері товарних знаків (США, Великобританія, Японія), у червні 1989 р. у Мадрид була проведена Дипломатична конференція, яка завершилася підписанням *Протоколу до Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків*, який ліквідував труднощі щодо приєднання окремих держав до цієї угоди.

У 1958 р. була укладена *Лісабонська угода про охорону найменувань місць походження та їх міжнародну реєстрацію*, а переглянута у 1967 р. Лісабонська угода переслідує мету забезпечити охорону найменування місця походження, тобто „географічної назви країни, району або місцевості, яку використовують для позначення виробу, що походить з цієї країни, району або місцевості, і якість та особливості якого пояснюють виключно або переважно географічним середовищем, у т.ч. природним і людським факторами” [ст. 2].

Такі найменування реєструє Міжнародне бюро ВОІВ у Женеві за заявкою відповідного компетентного органу договірної держави. Міжнародне бюро повідомляє про реєстрацію інші договірні держави. Усі договірні держави зобов'язуються охороняти зареєстровані у міжнародному порядку найменування доти, доки вони охороняються в країні походження.

Вашингтонський договір про інтелектуальну власність на інтегральні мікросхеми (Вашингтонський договір) прийнятий 26.05.1989 р., відкритий для участі держав-членів ВОІВ, ООН і міжурядових організацій, що відповідають певним критеріям. Відповідно до Договору кожна договірна сторона зобов'язана забезпечити на своїй території охорону ІВ на оригінали топологій інтегральних мікросхем, незалежно від факту їхнього включення у виріб. Кожна договірна сторона повинна надавати фізичним і юридичним особам інших договірних сторін такий самий режим, який вона надає своїм громадянам (*національний режим*). Договірні сторони повинні визнавати неправомірними принаймні такі дії, якщо їх здійснюють без дозволу правовласника: відтворення топології і ввезення, продаж або інші види розповсюдження з комерційною метою топологій інтегральних мікросхем.

Міжнародна конвенція про охорону селекційних досягнень прийнята в 1961 р. До неї вносили зміни в 1972, 1978 і 1991 рр. Існують дві редакції Конвенції: *Акт 1978 р.* (набув чинності в Україні 03.11.1995 р.) й *Акт 1991 р.* Держави-члени Конвенції утворюють Союз з охорони селекційних досягнень. Метою Конвенції є сприяння розвитку співпраці і надання допомоги державам-учасницям у гармонізації законодавства у сфері охорони сортів рослин. Конвенція визначає концепцію охорони тих сортів рослин, що підлягають обов'язковому включенню до національного законодавства держав-учасниць. Кожна держава-член може визнавати за селекціонером та його правонаступниками право на виведений ним новий сорт рослин шляхом видання охоронного документа. Застосування цієї Конвенції може бути обмежене тим або іншим сортом, який розмножується спеціальним способом

або має певне кінцеве використання. Стосовно визнання й охорони прав селекціонерів фізичні та юридичні особи, місцепроживанням чи місцезнаходженням яких є будь-яка із держав-учасниць, користуються в інших державах-учасницях таким самим правовим режимом, яким користуються її власні громадяни (*принцип національного режиму*).

Акт 1978 р. є обов'язковим для всіх теперішніх держав-членів Союзу, основою для існуючої системи охорони селекційних досягнень. У ст. 6 Акта міститься вимога до держав-учасниць Союзу використати як *технічну основу охорони селекційних досягнень такі критерії, як: розрізнявальність, однаковість і стабільність*, а також дві додаткові вимоги: *комерційну новизну і назву виведеного сорту*. Ст. 5 даного Акта визначає *мінімальний обсяг прав*, який держави-члени Союзу повинні надавати селекціонерам: *виключне право виробництва матеріалу статевого або вегетативного розмноження виведених ними сортів з метою комерційного збуту, виключне право виставлення на продаж і комерціалізації такого матеріалу та його різновидів*. Акт визначає *мінімальні строки охорони селекційних досягнень* – 18 років для винограду, плодових дерев, лісових і декоративних дерев і не менше 15 років для всіх інших видів. Селекціонер зобов'язаний весь час підтримувати сорт, якщо він хоче зберегти його правову охорону. Передбачено право пріоритету заявки на сорт, який зберігається протягом 12 місяців від дати попередньо поданої заявки в одній із держав-членів Союзу.

Акт 1991 р. уточнив і конкретизував окремі положення Конвенції в редакції 1978 р. Так, термін „сорт” поширено на всі культурні форми рослин, клони, лінії, штами і гібриди, придатні для культивування і такі, що відповідають положенням Конвенції щодо однаковості та стабільності. Цей акт зобов'язує членів Союзу забезпечити попередню охорону сорту в період між поданням (публікацією) заявки та наступним наданням охорони селекціонерам; гарантувати суб'єкту прав селекціонера щонайменше *право на рівноцінну винагороду щодо дій, які вимагають дозволу селекціонера після надання йому правової охорони*. Важливим є положення Акта 1991 р., за яким сорт, який є близькопохідним від сорту, що охороняється, не може бути використаний без дозволу селекціонера, який вивів охоронюваний сорт. Сорт вважаються похідним від іншого сорту („вихідного сорту”), якщо він [30, с. 140]:

- переважно виведений із вихідного сорту або із сорту, переважно виведеного із вихідного сорту, при збереженні важливих характеристик, що походять з генотипу або комбінації генотипів вихідного сорту;

- має виразні відмінності від вихідного сорту;

- за винятком відмінностей, придбаних у процесі деривації, відповідає вихідному сорту щодо вираження найважливіших характеристик, які походять з генотипу або комбінації генотипів вихідного сорту.

Відповідно до Акта будь-який сорт може бути використаний з метою виведення інших сортів і, за винятком сортів, що підпадають під категорію близько похідних, такі сорти можуть використовуватись вільно.

Право селекціонера заборонити поширення сорту не підлягає вичерпанню.

8.1.3. Міжнародна правова охорона і захист авторського права і суміжних прав. Міжнародна правова охорона та захист у сфері авторського права була започаткована ще у середині XIX ст. на основі укладення двосторонніх договорів. Перший міжнародний договір про охорону авторського права був підписаний 09.09.1886 р. у м. Берні (Швейцарія). Першими учасниками Бернської конвенції були сім країн: Бельгія, Німеччина, Франція, Іспанія, Великобританія, Туніс і Швейцарія. Конвенція переглядалась декілька разів: у 1908 р. – у Берліні, в 1928 р. – у Римі, у 1948 р. – у Брюсселі, в 1967 р. – у Стокгольмі та в 1971 р. – у Парижі. Метою перегляду Конвенції у Стокгольмі було врахування досягнень технічного прогресу, потреб країн, що розвиваються. Така тенденція панувала і на Конференції 1971 р. у Парижі, де були підготовлені нові компромісні пропозиції. Матеріально-правові положення Стокгольмського акта, які так і не були схвалені Стокгольмською конференцією, прийняла Паризька конференція і включила їх до Паризького акта. На сьогодні країнами-учасницями Бернської конвенції є 164 держави [92]. Україна є членом Бернської конвенції з 25.10.1995 р. Преамбула Бернської конвенції формулює її мету: „Охороняти настільки ефективно й однаково, наскільки це можливо, права авторів на їхні літературні та художні твори” [93].

В основі Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів лежать такі принципи:

– ***принцип національного режиму***, згідно з яким творам, створеним в одній з країн-членів Бернського союзу, забезпечується така сама охорона в інших країнах-учасниках;

– ***принцип автоматичної охорони***, згідно з яким охорона авторських прав не обумовлюється виконанням будь-яких формальностей і не пов'язана з реєстрацією, депонуванням тощо;

– ***принцип незалежної охорони***, згідно з яким твори отримують охорону незалежно від існування охорони чи терміну дії у країні походження товару;

– ***принцип ретроактивної охорони***, згідно з яким гарантується охорона творів, термін охорони яких не закінчився в будь-якій країні Бернського союзу.

Об'єктами охорони згідно зі ст. 2 Конвенції є як оригінальні твори, так і похідні, тобто ґрунтовані на інших, більш ранніх за часом творах (наприклад, переклади, переробки, музичні аранжування). Охорона деяких творів є факультативною. Так, кожна країна-учасниця Конвенції сама вирішує, якою мірою вона може забезпечити охорону офіційних текстів законодавчого, судового й адміністративного характеру; творів прикладного мистецтва; лекцій, звернень, інших виголошених публічно творів; творів народної творчості. Передбачена також можливість забезпечувати охорону певних творів залежно від того, чи закріплені вони в тій або іншій формі (наприклад, хореографічні твори).

Володільцями авторських прав відповідно до Конвенції є автор та його правонаступники. Стосовно деяких категорій, таких, наприклад, як кінематографічні твори (ст. 14^{bis}), визначення осіб – володільців авторського права зберігається за законодавством країни, у якій запитують охорону.

Передбачено охорону як випущених, так і не випущених у світ творів, якщо їхні автори є громадянами однієї з країн-членів Союзу або проживають у ній. Якщо вони не є громадянами держави-члена і не проживають у ній, вони повинні спочатку оприлюднити свій твір у державі-члені або одночасно (протягом 30 днів) у державі-члені і в країні, що не приєдналася до Бернської конвенції.

Бернська конвенція встановлює такі норми охорони авторського права:

– охорона поширюється на будь-які наукові, літературні, художні твори незалежно від способу чи форми їх вираження;

– особистими немайновими правами авторів визнаються: право автора на твір, право на захист репутації автора;

– майновими правами авторів проголошуються: право на переклад; право на відтворення твору; право на публічне виконання драматичних, музично-драматичних і музичних творів; право на передачу в ефір або сповіщення засобами бездротового або дротового зв'язку; право на публічне читання; право на переробку, аранжування та інші зміни твору; право на кінематографічну переробку і відтворення твору;

– загальний строк охорони авторського права становить усе життя автора і 50 років після його смерті; для кінематографічних творів строк охорони спливає через 50 років після того, як твір за згодою автора став доступним загалу, або, якщо цього не було зроблено, – через 50 років після появи твору; строк охорони немайнових прав дорівнює строку охорони майнових прав (ст. 7 Конвенції).

Так зване право часткової участі (одержання винагороди від кожної перепродажі твору образотворчого мистецтва) є факультативним і застосовується тільки якщо це допускає законодавство країни, громадянином якої є автор.

Відповідно до Бернської конвенції не потребує дозволу автора використання цитат з його творів або використання самих творів як ілюстрацій у процесі навчання за умов обов'язкового зазначення імені автора (дотримання права авторства).

Додатковий розділ Паризького акта (1971) Бернської конвенції передбачає спеціальні пільги для країн, що розвиваються, відповідно до яких вони можуть за певних умов не виконувати вимоги мінімального рівня охорони. Цей винятковий режим поширюється на два права: право на переклад і право на відтворення, та здійснюється шляхом надання невиключних і непередаваних обов'язкових ліцензій для використання у сфері систематичного навчання.

20.12.1996 р. у Женеві була підписана **Угода ВОІВ з авторського права**, введена в дію 06.03.2002 р., яка становить подальший розвиток основних положень Бернської конвенції з урахуванням сучасних технологій та нових, нерегульованих раніше прав. Серед об'єктів, що охоплюються авторським правом, у Договорі виділяються комп'ютерні програми (незалежно від способу чи форми їх вираження), які охороняються як літературні твори, та компіляції даних (бази даних) у будь-якій формі, яка за підбіркою та розташуванням даних

є результатом інтелектуальної творчості. *Згідно з договором права авторів поділяються на такі:*

– *право на розповсюдження* (виключне право дозволяти доводити для загального відома оригінал та екземпляри своїх творів шляхом продажу чи іншої передачі права власності);

– *право на прокат* (виключне право дозволяти комерційний прокат для публіки оригіналів або екземплярів комп'ютерних програм, кінематографічних творів і творів, втілених у фонограмах);

– *право на доведення до загального відома* (виключне право доводити будь-яке повідомлення до загального відома будь-якими способами, в т.ч. через систему Інтернет).

Україна є членом Угоди ВОІВ з авторського права від дня введення в дію – 6 березня 2002 р.

Питання охорони суміжних прав вперше обговорювалося на дипломатичній конференції у Римі в 1928 р. у контексті розгляду пропозицій щодо внесення змін до Бернської конвенції. Дискусії з цього приводу були продовжені у Брюсселі в 1948 р., однак не були завершені прийняттям відповідних угод. Лише в 1960 р. в Гаазі на нараді експертів Міжнародного бюро з охорони ІВ, ЮНЕСКО і МОП був розроблений проект Конвенції, презентованої на Дипломатичній конференції в Римі 26.10.1961 р. На цій конференції була прийнята *Міжнародна конвенція про охорону прав виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення*, яка набрала чинності 18.05.1964 р. Для того, щоб приєднатися до Римської конвенції, держава повинна бути не лише членом ООН, а і членом Бернського союзу або Всесвітньої конвенції з авторського права, оскільки за відсутності дієвої системи захисту авторського права охорона суміжних прав не може вважатися ефективною.

Римська конвенція 1961 р. ґрунтується на принципі національного режиму. Відтак крім прав, що гарантуються цією конвенцією і формують мінімальний рівень охорони, в державах-учасниках іноземні виконавці, виробники фонограм і організації ефірного мовлення користуються тими ж правами, які надаються цими державами своїм громадянам.

Римська конвенція проголошує:

– *право виконавців дозволяти або забороняти запис своїх виконань, їх відтворення мовлення тощо;*

– *право виробників фонограм дозволяти чи забороняти пряме чи непряме відтворення їх фонограм;*

– *право організацій мовлення дозволяти чи забороняти відтворення їх передач, запис, відтворення таких записів тощо.*

Водночас Римська конвенція допускає обмеження майнових прав авторів у національних законах у випадках особистого використання творів, використання коротких уривків у зв'язку з репортажами про поточні події, використання творів з метою навчання, наукових досліджень тощо. Римська конвенція не передбачає захисту від розповсюдження передач по кабелю (ст. 13 Конвенції).

Тривалість охорони за Римською конвенцією повинна становити принаймні 20 років, рахуючи від кінця року, коли:

- був зроблений запис (у разі фонограм і включених до них виконань);
- відбулося виконання (у разі виконань, не включених до фонограми, тобто „живих”);
- відбулася передача в ефір (у разі радіотелепередач).

Україна є членом Римської конвенції з 12 червня 2002 р.

Масове поширення піратства фонограм у другій половині ХХ ст., пов'язане з упровадженням високоякісних аналогових систем магнітного запису, викликало до життя **Женевську конвенцію про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх фонограм**, прийняту в 1971 р. Женевська конвенція 1971 р. зобов'язує країни-учасниці охороняти інтереси виробників фонограм від відтворення екземплярів фонограм без згоди правовласника, а також від імпорту таких екземплярів з метою їх публічного сповіщення (сповіщення для загального відома). Суб'єктами прав, які надає ця Конвенція, є виробники фонограм – фізичні або юридичні особи, які першими зробили запис звуків на фонограму.

Характерною рисою Конвенції є відмова від принципу національного режиму та застосування права держави, громадянином якої є виробник фонограм. Женевська конвенція зобов'язує держави-учасниці охороняти інтереси виробників фонограм, що є громадянами інших держав, від виготовлення дублікатів фонограм без згоди виробників; введення таких дублікатів з метою розповсюдження для загального відома; розповсюдження таких дублікатів з метою розповсюдження для загального відома. При цьому охорону надають відповідно до:

- законодавства в галузі авторського права;
- спеціального законодавства в галузі суміжних прав;
- законодавства про недобросовісну конкуренцію;
- кримінального права.

Тривалість охорони повинна становити не менше 20 років, починаючи з дати першої публікації фонограми.

Україна є членом Конвенції про фонограми від 18 лютого 2000 р.

Значне поширення у 70-ті роки ХХ ст. супутникового зв'язку дало поштовх до обговорення на міжнародному рівні проблем урегулювання правовідносин у цій сфері. У 1974 р. ряд країн підписали **Брюссельську конвенцію про поширення сигналів, які несуть програми, що передаються через супутники (Конвенція про супутники)**. Країни-учасниці Конвенції взяли на себе зобов'язання щодо заходів, спрямованих на поширення на своїй або зі своєї території передачі будь-якого сигналу, що несе програму, будь-яким поширюючим органом, для якого сигнал, що передається на супутник або проходить через нього, не призначений. Таким чином, Брюссельська конвенція забезпечує захист від несанкціонованого поширення посередниками сигналів, що несуть програми, споживачам за плату без дозволу правовласників на програми, що передаються.

Щодо строку охорони Конвенція відсилає до національного законодавства: у будь-якій державі, у якій застосування вищезазначених заходів обмежено в часі, *строк охорони визначає національне законодавство*.

Конвенція про супутники незастосовна в тих випадках, коли розповсюдження сигналів здійснюють із супутників прямого мовлення.

У 1996 р. у Женеві був підписаний *Договір ВОІВ про виконання і фонограми*, який не зачіпає прав авторів творів і поширюється на виконавців та виробників фонограм. *Відповідно до цього договору* [8, с. 337-338]:

– *виконавці отримують виключні права щодо своїх виконань*: забороняти чи дозволяти ефірне мовлення, сповіщення для загального відома незаписаних виконань, запис своїх незаписаних виконань, пряме чи непряме відтворення своїх виконань, записаних на фонограму, доведення для загального відома оригіналу та екземплярів своїх фонограм шляхом продажу чи іншої передачі прав власності тощо;

– *виробники фонограм отримують виключні права забороняти чи дозволяти пряме або непряме відтворення своїх фонограм* будь-яким способом у будь-якій формі, сповіщення для загального відома оригіналу та екземплярів своїх фонограм шляхом продажу або іншої передачі прав власності, комерційний прокат оригіналу та екземплярів своїх фонограм для публіки після їх поширення тощо.

Договір, крім установленого мінімального набору прав, зобов'язує кожну договірну сторону надавати виконавцям і виробникам фонограм інших договірних сторін такий самий режим, який вона надає своїм власним виконавцям і виробникам фонограм щодо прав, відображених у Договорі (*національний режим*).

Договір передбачає, що виконавці і виробники фонограм мають право на одноразову справедливу винагороду за пряме або непряме використання фонограм, опублікованих з комерційною метою, для цілей ефірного мовлення чи доведення до загального відома (так зване *вторинне використання*). Проте будь-яка договірна сторона може обмежити або – за умови, що вона зробить застереження до Договору, – взагалі не застосовувати це право (ст. 15 (3)). У цьому разі із врахуванням обсягу застережень, зроблених договірною стороною, інші договірні сторони мають право не надавати національний режим договірній країні, яка зробила застереження (*принцип взаємності*).

Строк охорони має становити принаймні 50 років.

Україна є членом Договору ВОІВ про виконання і фонограми з 20 травня 2002 р.

Важливим етапом на шляху розвитку міжнародного співробітництва у сфері ІВ стало прийняття 14.05.1991 р. Радою Європейського Співтовариства *Директиви № 91/250/СЄЕ про правову охорону комп'ютерних програм*. Згідно зі ст. 1 цієї Директиви держави-учасниці зобов'язалися охороняти комп'ютерні програми як літературні твори відповідно до Бернської конвенції. Водночас зазначається, що авторським правом захищаються лише втілення самої програми, а не ідеї та принципи, що лежать в основі будь-якого елемента цієї програми. Згідно з Директивою комп'ютерна програма може підлягати

охороні, якщо вона оригінальна і є результатом інтелектуальної творчості самого автора.

Відповідно до ст. 4 Директиви виключне право на комп'ютерну програму означає право здійснювати та дозволяти:

- копіювання комп'ютерної програми (постійне чи тимчасове, повне або часткове) будь-якими засобами і в будь-якій формі;
- декодування, адаптацію, компонування та будь-яке інше перетворення певної комп'ютерної програми;
- будь-яку форму розповсюдження комп'ютерних програм.

8.1.4. Міжнародні джерела правової охорони інших об'єктів інтелектуальної власності. З правового погляду такий об'єкт ІВ, як „комерційна таємниця” є засобом захисту від недобросовісної конкуренції в межах реалізації права на ІВ. Цей об'єкт ІВ вперше з'явився у міжнародному праві, коли на **Дипломатичній конференції з питань перегляду Паризької конвенції про охорону промислової власності** у Брюсселі 1900 р. до тексту Конвенції було включено ст. 10^{bis}. У ній йдеться: „Країни Союзу зобов'язані забезпечити громадянам країн, що беруть участь у Союзі, ефективний захист від недобросовісної конкуренції. *Актом недобросовісної конкуренції вважають* будь-який акт конкуренції, що суперечить чесним звичаям у промислових і торговельних справах. Зокрема підлягають забороні:

- всі дії, здатні тим чи іншим способом викликати плутанину щодо підприємства, продуктів, промислової або торговельної діяльності конкурента;
- неправильні твердження, що здатні дискредитувати підприємство, продукт чи промислову або торговельну діяльність конкурента;
- вказівки чи твердження, використання яких при здійсненні комерційної діяльності може ввести громадськість в оману щодо характеру, способу виготовлення, властивостей, придатності до застосування чи кількості товарів” [94].

Наявність обсягу та використання прав на закриту інформацію визначається **стандартами Угоди TRIPS** (частина II, розділ 7). Угода TRIPS передбачає, що у процесі забезпечення ефективною охороною від недобросовісної конкуренції, яка передбачає ст. 10^{bis} Паризької конвенції, країни-члени охороняють закриту інформацію і відомості, надавані урядам або урядовим органам відповідно до таких положень (ст. 39 (1):

- фізичним і юридичним особам надають можливість перешкоджати тому, щоб інформація, яка правомірно знаходиться під їхнім контролем, без їхньої згоди була розкрита, одержана або використана іншими особами способом, що суперечить чесній комерційній практиці (ст. 39 (2));
- така охорона необхідна для інформації, яка є секретною (у тому розумінні, що вона не є загальновідомою та легкодоступною в тих колах, які зазвичай мають справу з подібною інформацією), через свою секретність має комерційну цінність і є об'єктом необхідних у певних обставинах кроків, спрямованих на збереження її секретності (ст. 39 (2));

– певні закриті відомості про випробування або інші дані, що їх подають як умову для дозволу збуту фармацевтичних або агрономічних продуктів, які містять нові хімічні речовини, охороняють від недобросовісного комерційного використання і за певних обставин від розкриття (ст. 39 (3)).

Отож, досліджуючи процес становлення і розвитку міжнародної системи ІВ, очевидним стає, що її існування покликане заохочувати індивідуальну творчу діяльність з тим, щоб можна було скористатись нею в економічному, соціальному і культурному планах.

8.2. Інтелектуальна власність у глобальній інформаційній мережі

Бурхливий розвиток електронних засобів зв'язку, новітніх технологій, які істотно скорочують терміни відтворення інформації, забезпечують можливості її використання, внесення змін та швидкого постачання інтелектуальних продуктів споживачам. Перетворення Інтернету на провідний засіб спілкування, обміну інформацією та ведення бізнесу породжує нові явища в системі ІВ, обумовлені віртуальною сутністю, транскордонністю та динамічністю цієї глобальної мережі.

Мережа Інтернет виникла близько 40 років тому, але частка її послуг складає вже близько 10% інформаційно-телекомунікаційного ринку. В останні роки в ряді країн кількість хостів за рік збільшується майже вдвічі. В період до 2015 р. середні темпи приросту кількості користувачів Інтернету складуть 30-33%, що свідчить про зростання попиту на послуги інформаційної інфраструктури з боку користувачів на етапі розвитку інформаційної індустрії суспільства.

Національна інформаційно-телекомунікаційна сфера вже сьогодні займає гідне місце на світовому ринку. По даних Міжнародного союзу електров'язку **Україна увійшла до переліку країн з високим (3,41-5,25) індексом розвитку ІКТ** (індекс цифрової можливості – *Digital Opportunity Index (DOI)* порівнює успіхи в розвитку інформаційних технологій у 154 країнах за п'ятирічний період (2002-2007 рр.); зводить 11 показників, що стосуються доступу до ІКТ, їх використання, кількості домогосподарств, що мають комп'ютер, чисельності Інтернет-користувачів і рівня писемності, до єдиного критерію, за яким здійснюється порівняльний аналіз на глобальному, регіональному і національному рівнях), посівши 51-ше місце серед 154 країн світу. Маючи абсолютну величину індексу розвитку – 3,80, Україна випередила Білорусь (3,76), Молдову (3,3) і Казахстан (3,25), а за п'ять років піднялась на 8 позицій: в 2002 р. була на 59-му місці з індексом 2,50.

Лідирує в рейтингу Швеція. Далі йдуть: Корея, Данія, Нідерланди, Ісландія, Норвегія та інші, переважно з високим рівнем доходу країни Європи, Азії, Північної Америки. Найбільший прогрес досягнуто у доступі до ІКТ. Цей показник охоплює рівні проникнення фіксованої і рухомої телефонії, смуги пропускання Інтернету і чисельність домогосподарств, що мають комп'ютер та Інтернет-доступ [95].

На думку сучасних дослідників, **широке використання Інтернету у сфері ІВ породжує не лише нові можливості, а й низку проблем щодо ефективного захисту та охорони прав ІВ**, а саме [8, с. 343]:

1) *Інтернет як супермедійний засіб комунікації полегшує інформаційний обмін, пришвидшує рух інформації, сприяє подальшому розвитку глобального*

ринку прав на об'єкти ІВ та вдосконалення механізмів узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін. Наприклад, у 1998 р. Генеральна асамблея ВОІВ ухвалила проєкт WIPONET, спрямований на спрощення операцій у сфері ІВ шляхом створення світової мереженої інфраструктури, здатної зробити доступною інформацію щодо ІВ для широкого загалу;

2) формування „кіберпростору”, який має глобальні та цифрові характеристики, створює проблеми захисту прав ІВ, що мають територіальні та часові параметри, а також географічні та фізичні межі. Діючі норми, як правило, зорієнтовані на поширення творів на матеріальних носіях, що охороняються авторським правом, тоді як в Інтернеті їх використання є практично необмеженим. Крім того, застосування програм у глобальній комп'ютерній мережі дає змогу здійснити практично необмежений експорт та імпорт об'єктів ІВ.

Проникнення комерційних відносин у мережу Інтернет породжує нові проблеми, пов'язані з охороною прав на об'єкти ІВ. Це зумовлює необхідність перегляду традиційних підходів до охорони і захисту цих прав, усвідомлення того, що *інституційне середовище функціонування ІВ в індустріальну епоху виявилось непридатним для інформаційного суспільства, в якому все більш актуальними стають проблеми охорони авторського і суміжних прав у цифровому просторі, охорони ділових методів та недопущення порушення прав щодо засобів індивідуалізації недобросовісної конкуренції в електронній торгівлі.*

Основними перешкодами на шляху розвитку відносин ІВ в епоху Інтернету є такі:

- конфлікт доменних імен і товарних знаків у глобальній інформаційній мережі;
- невирішені питання щодо правомірності патентування способів ведення бізнесу;
- проблеми охорони творів у цифровій формі;
- проблеми охорони баз даних;
- проблеми максимально широкого доведення до відома суспільства (через мережу Інтернет) інформації про патенти тощо.

На сьогодні виокремлюють принаймні **три підходи до розв'язання проблем охорони і захисту ІВ в мережі Інтернет:**

1. *Охорона прав на об'єкти ІВ в Інтернеті є недоцільною, оскільки інформація за своєю сутністю радикально відрізняється від традиційних благ.* На думку прихильників цього підходу, процес поширення інтелектуальних продуктів через мережу Інтернет не піддається контролю та регламентації, відтак все більшого значення набуває система безкоштовного розповсюдження програмного забезпечення з подальшим платним обслуговуванням та наданням різного роду інформаційних послуг.

2. *Охорона прав на об'єкти ІВ в Інтернеті традиційними способами неможлива, відтак виникає об'єктивна необхідність створення нового інституційного середовища у цій сфері.* Наголошуючи на тому, що власність взагалі втрачає будь-яке значення в інформаційному суспільстві (суспільстві

знань), західні дослідники стверджують, що на відміну від традиційного суспільства, в якому гарантією захисту виступало право, в інформаційній економіці основну роль відіграють моральні норми. Прихильники зазначеного підходу звертають увагу на зміни у людській психології, системі мотивацій, переваг, норм поведінки та акцентують увагу на виникненні нової „інформаційної моралі”, в якій доступ до інформації отримує етичне значення. Відтак кожна особистість виявляє зацікавленість не лише у власних знаннях, а й у доступі до цих знань всіх членів суспільства [96, 97].

3. *Охорона прав на об'єкти ІВ необхідна та можлива традиційними способами, шляхом внесення необхідних змін у національне і міжнародне законодавство.* Загальновідомо, що доступ до Інтернету забезпечують провайдери – організації, що мають спеціальне обладнання для публікації інформації в глобальній мережі. Ця інформація розміщується на сайтах, які мають свої адреси і так звані доменні імена. **Доменні імена (domain name)** – імена, що використовуються для адресації комп'ютерів та ресурсів в Інтернеті, які на сьогодні є діловими чи особистими ідентифікаторами. Хоча доменні імена як такі не є формою ІВ, вони виконують функцію ідентифікації, подібну тій, яку виконують знаки для товарів і послуг, надаючи необхідні орієнтири користувачам глобальної мережі та спрощуючи процедуру пошуку сайтів в Інтернеті.

Адресні імена Інтернету виражаються словами. При цьому система адрес Інтернету має ієрархічну структуру, за якою розділені між собою крапками **доменні імена** поділяються на домени верхнього рівня (загальні чи родові, наприклад: com., net., org) та національні (введені відповідно до коду країни, наприклад: „UA” – для України, „FR” – для Франції).

Присвоєння міжнародних родових доменних імен здійснює спеціальний орган Інтернету – IANA (Адресне бюро мережі Інтернет).

Провідний розвиток Інтернету в Україні та формування Національного сегменту Інтернету було започатковано у грудні 1992 р., коли офіційно був зареєстрований домен „ua”. На сьогодні інформаційне наповнення українського сегменту Інтернету включає інформацію про діяльність різноманітних суб'єктів господарювання (37%), інформаційно-довідкові ресурси (16,6%), розважальну інформацію (14,8%), інформацію ЗМІ (6%), інформацію науково-дослідних та навчальних організацій (4,4 %), інформацію про діяльність органів державної влади (1,3%) [8, с. 348].

На сьогодні система індивідуалізації віртуального мережевого світу вступила в суперечність із системою індивідуалізації „реального” світу (системою знаків для товарів і послуг, фірмових найменувань тощо). Так, на відміну від законодавства щодо товарних знаків, доменні імена мають режим вільної реєстрації за правилом першості. Відтак система реєстрації доменних імен породжує певні суперечності у сфері охорони прав ІВ, оскільки із двох компаній, які законним чином використовують однакові торговельні знаки щодо різних класів товарів і послуг, лише одна може зареєструвати доменне ім'я, що відповідає її торговельній марці, тоді як інша компанія змушена обратити інше доменне ім'я.

Можливість вільного вибору доменних імен спричиняє конфлікти через протиправне явище, відоме як **кіберсквотинг** (від англ. „*cybersquatting*” – **кіберзахоплення або захоплення доменних імен**) – реєстрацію найменувань доменів, що збігаються із засобами індивідуалізації або подібні до них, із їх наступним недобросовісним використанням як для власних комерційних цілей, так і для перепродажу власникам відповідних засобів індивідуалізації.

Кіберсквотери використовують принципи реєстраційної системи доменних імен, що ґрунтується на правилі першості, для реєстрації назв торговельних марок, фірмових найменувань, прізвищ, відомих імен без згоди їх власників. Користуючись тим, що така реєстрація не потребує значних коштів, порушники прав ІВ реєструють величезну кількість доменних імен, виставляючи їх з часом на продаж або пропонуючи їх компаніям – власникам відомих знаків для товарів і послуг за досить значні суми.

У Заключній доповіді про процес щодо назв доменів у рамках ВОІВ від 30.04.1999 р. зазначається: „незважаючи на те, що доменні імена з самого початку були призначені для полегшення пошуку серверів, вони почали відігравати більш важливу роль ідентифікаторів, які можуть входити в конфлікт із системою ідентифікаторів, яка існувала до появи Інтернету і яка охороняється через механізм інтелектуальної власності”.

З метою усунення конфліктів щодо ІВ в мережі Інтернет ВОІВ прийняла рекомендації, які були схвалені Корпорацією Інтернету з присвоєння назв і адрес (ICANN).

Відповідно до цих рекомендацій була введена в дію **Універсальна стратегія розгляду спорів щодо доменних імен (UDRP)**, покликана надавати допомогу власникам знаків для товарів і послуг, які постраждали від кіберсквотингової діяльності. Відповідно до UDRP було встановлено уніфіковану та обов’язкову систему адміністративного врегулювання спорів, пов’язаних з кіберсквотингом на основі призначення ВОІВ „нейтральних” експертів з розгляду справ та винесення рішень щодо передачі або анулювання доменних імен.

Одним із чотирьох провайдерів послуг з урегулювання спорів у сфері доменних імен є центр ВОІВ з арбітражу та посередництва, на який припадає більше 60% усіх позовів за процедурою UDRP. У 2002 р. ВОІВ створила базу даних щодо справ з кіберсквотингу, розглянутих центром з арбітражу. Важливим напрямом вирішення цієї проблеми стало також надання ВОІВ послуг щодо бази даних у режимі он-лайн для попереднього звірення на предмет відповідності чи невідповідності певної назви домену товарного знаку.

Ще однією гострою проблемою інформаційної епохи є **проблема порушення авторських прав у Інтернеті**. Найпоширенішим порушенням виключних авторських прав на програми для ЕОМ є розповсюдження контрафактних копій програм по глобальних комп’ютерних мережах.

Проблема пов’язана також зі складністю фіксації факту порушення авторських прав як необхідної передумови судового розгляду справи.

З появою Інтернету **плагіат** перетворився на серйозну проблему. За даними опитування, проведеного професором Д. Маккейбом з Ратгерського університету 37% з 30 тис. студентів у 34 коледжах США користуються copy&paste для копіювання витягів з чужих робіт, знайдених у мережі. Водночас 20% університетських професорів США використовують програми, здатні виявити плагіат. Подібним програмним забезпеченням користується все більша кількість видавництв, юридичних фірм, Інтернет-компаній, державних органів. Так, Рада Безпеки ООН використовує один із популярних Інтернет-серверів, який дає змогу вишукувати плагіаторів, створений компанією iParadigms LLC з Окленда (Каліфорнія). Детектор плагіату Turnitin сьогодні використовують більш ніж 2500 вищих навчальних закладів США і більш ніж 1000 закордонних вузів [98]. Останні два роки кінотовиробники і компанії звукозапису використовують програми, що дають можливість виявляти в мережі користувачів, які нелегально скачують кіно чи музику. Уже існують сайти, де будь-який творець тексту, „вивішеного” в Інтернеті, може зареєструвати його і відслідковувати плагіат [8, с. 351].

З метою доповнення та вдосконалення наявної міжнародної охорони для об'єктів авторського права і суміжних прав у цифровій формі і в цифровому середовищі на **Дипломатичній конференції ВОІВ у грудні 1996 р. були прийняті Договори з авторського права та з виконання і фонограм (так звані інтернет-договори)**. Таким чином було закладено правову основу для захисту інтересів авторів у кіберпросторі та забезпечення власникам відповідних прав можливостей щодо використання ефективної охорони при розповсюдженні їхніх творів через Інтернет шляхом електронної торгівлі.

Згідно з Договором ВОІВ 1996 р. право на відтворення було поширено на випадки їх відтворення „будь-яким чином і в будь-якій формі”, в т.ч. цифровій. Щодо проблем розміщення товарів у мережі Інтернет було прийнято рішення, що таке розміщення можливе лише з дозволу правовласника. Відповідно до Договору з авторського права, автори літературних та художніх творів володіють виключними правами дозволяти будь-яке сповіщення своїх творів до загального відома, в т.ч. шляхом доступу до цих творів з будь-якого місця, в будь-який час, за власним вибором представників публіки. Крім того, згідно з досягнутими домовленостями, країни можуть переносити та відповідним чином поширювати на цифрове середовище обмеження та вилучення, прийняті відповідно до Бернської конвенції. З метою недопущення несанкціонованого розповсюдження об'єктів права ІВ в цій сфері нині активно використовуються такі захисні методи, як шифрування, паролі, водяні знаки, контроль доступу, електронні конверти тощо. Водночас зростаюча увага приділяється розробці національного і міжнародного законодавства, створенню відповідного правового поля.

Спроби світового співтовариства пристосувати інформаційні технології до захисту прав на об'єкти ІВ знайшли відображення у **системах DRM – „цифрового управління правами”**. Ці системи спрямовані на затвердження певних правил щодо використання об'єктів ІВ на основі визначення:

- суб'єктів, яким надається доступ до творів;
- ціни об'єктів ІВ;
- умов доступу до творів, у т.ч. надання користувачам права копіювання

та внесення змін до творів, визначення часу протягом якого їм надається право доступу до цих творів;

– регламентації кількості та видів технічних засобів, за допомогою яких здійснюється доступ.

Отже, системи DRM спрямовані на автоматизацію процесу ліцензування творів та забезпечення чіткого виконання умов ліцензій. Технічні засоби DRM забезпечують захист прав суб'єктів авторського права у цифровому середовищі, сприяють приборканню піратства щодо об'єктів авторського права, їх ефективній та адекватній охороні при поширенні у глобальній мережі та подальшому розвитку міжнародної співпраці у галузі науки, культури і мистецтва.

Ще однією гострою проблемою розвитку ІВ в епоху Інтернету є поширення електронної торгівлі об'єктами ІВ. Ці питання були в центрі уваги Міжнародної конференції ВОІВ з електронної торгівлі та ІВ, яка відбулася у 1999 р. у Женеві. На конференції як першочергові було виокремлено проблеми приєднання якомога більшої кількості держав до Договору про авторське право та Договору про виконання та фонограми (1996 р.); розробки законодавчих основ захисту баз даних як об'єктів авторського права; гармонізації норм щодо авторизації угод, які здійснюються в мережі, а також норм щодо захисту інформації, шифрування, аутентифікації, цифрових підписів та допомоги країнам, що розвиваються, щодо входження в Глобальну мережу ВОІВ, врахування їхніх інтересів тощо.

На завершення Конференції було оголошено так званий **„Цифровий порядок денний ВОІВ”, який включає наступні пункти:**

1. *Розширення участі у міжнародному співробітництві з питань ІВ країн, що розвиваються, шляхом використання Глобальної мережі ВОІВ WIPONET та інших засобів з метою забезпечення доступу до відповідної інформації, участі у формуванні глобальної політики та розширення можливостей використання ресурсів ІВ в електронній торгівлі.*

2. *Набрання чинності Договорами ВОІВ щодо авторського права та виконань і фонограм.*

3. *Сприяння адаптації міжнародного законодавства з метою полегшення електронної комерції шляхом поширення принципів Договору про виконання та фонограми на аудіовізуальні твори; узгодження прав організацій мовлення з вимогами цифрової епохи; досягнення прогресу у сфері міжнародних договорів щодо баз даних.*

4. *Виконання рекомендації Доповіді про процес щодо назв доменів у рамках ВОІВ, досягнення сумісності між ідентифікаторами в реальному і віртуальному світах шляхом впровадження правил взаємної поваги та усунення суперечностей між системою назв доменів і правами ІВ.*

5. *Розробка принципів, які лягли в основу запровадження в подальшому на міжнародному рівні правил щодо відповідальності провайдерів онлайн-послуг у сфері ІВ.*

6. *Сприяння адаптації організаційно-правової структури з метою полегшення використання ІВ в інтересах суспільства у глобальній економіці*

шляхом адміністративної координації та реалізації (за бажанням користувачів) практичних систем стосовно до взаємної оперативної підтримки та взаємодії між системою електронного управління авторським правом та методами таких систем; надання ліцензій у системі он-лайн на представлену в цифровому вигляді культурну спадщину, врегулювання в режимі он-лайн суперечок у сфері ІВ тощо.

7. *Впровадження та подальший розвиток онлайн-ових процедур подання та обробки міжнародних заявок для цілей РСТ, Мадридської системи та Гаазької угоди.*

8. *Вивчення та пошук (у разі необхідності) сучасних та ефективних рішень щодо заходів, спрямованих на вдосконалення управління представленого у цифровому вигляді культурного надбання шляхом розробки типових процедур і бланків для глобального ліцензування таких об'єктів; нотаріального засвідчення електронних документів; впровадження процедур сертифікації web-вузлів на предмет відповідності певним нормам та процедурам у сфері ІВ.*

9. *Вивчення нових проблем, що виникають у сфері ІВ та пов'язані з електронною торгівлею з метою запровадження відповідних норм і процедур.*

10. *Співпраці з іншими міжнародними організаціями з метою координації позицій з питань ІВ.*

8.3. Особливості використання інструменту виключних прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів міжнародних високотехнологічних компаній

Збільшення частки НМА в активах підприємств, все зростає їхнє значення у формуванні прибутку компаній наукоємного бізнесу, обумовили необхідність розробки єдиних стандартів обліку НМА, у т.ч. й ІВ.

Стандартизація обліку ІВ здійснюється по декількох напрямках:

1) формується і коректується єдиний понятійний апарат обліку об'єктів ІВ;

2) на міжнародному рівні здійснюється стандартизація правового поля щодо обміну та використанню об'єктів ІВ;

3) створюються стандарти обліку НМА (міжнародні, державні).

В 1973 р. був утворений Міжнародний комітет по стандартах фінансової звітності (МКСФЗ), мета якого полягає у досягненні погодженості принципів обліку в приватному секторі по всьому світі. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) розроблені таким чином, що вони застосовні повсюдно, незалежно від виду і масштабу діяльності. МСФЗ 38 „Нематеріальні активи”, прийнятий Комітетом із МСФЗ у липні 1998 р., застосовується відносно всіх видів НМА, крім розглянутих особливо в інших стандартах. У рамках цього стандарту ***нематеріальний актив (intangible assets, intagibles)*** являє собою відособлений (ідентифікований) негрошовий актив, що не має фізичної форми, використовуваний компанією при виробництві товарів або наданні послуг, для задачі в оренду або в адміністративних цілях [99]. Особлива увага МСФЗ 38

приділяється *ідентифікованості (відокремленості)* НМА, що дозволяє чітко відрізнити об'єкт НМА від гудволу, який виникає при об'єднанні компаній.

НМА включається у фінансову звітність, якщо одночасно виконуються дві умови:

1) існує висока ймовірність того, що компанія одержить майбутні економічні вигоди, що містяться в активі. Оцінка майбутніх економічних вигод ґрунтується на професійному судженні керівництва компанії. У ньому виходять із доказів, наявних на момент прийняття до обліку активу, а також розумних і обґрунтованих допущень, що відображають результати аналізу економічних умов на весь строк корисного використання об'єкта;

2) вартість активу може бути виміряна з достатньою надійністю.

НМА приймаються до обліку в розмірі фактичних витрат на придбання. При покупці об'єкта до складу фактичних витрат включаються також витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням об'єкта до стану, в якому він придатний для використання. НМА, отриманий в обмін на емітовані компанією інструменти участі на паях (наприклад, акції), визнається в сумі, що дорівнює справедливій вартості цих фінансових інструментів. НМА, придбаний в обмін на інші активи, відмінні від НМА, визнається в сумі, що дорівнює справедливій вартості обмінюваного об'єкта (з урахуванням сплачених коштів або еквівалентної винагороди). Якщо НМА отримано в обмін на аналогічне майно, то він приймається до обліку в оцінці за чистою балансовою вартістю вибулого майна.

МСФЗ 38 особливо розглядає питання визнання у звітності витрат *на наукові дослідження (research costs) і конструкторські розробки (development costs)*:

– *витрати на дослідження не повинні капіталізуватися як НМА через неясність у відношенні майбутніх економічних вигод, які вони можуть принести компанії. Ймовірність створення активу тільки в результаті досліджень украй мала. Вони визнаються видатками в міру виникнення;*

– *витрати на конструкторські розробки можуть бути визнані НМА.*

Однак для цього вони повинні задовольняти загальному визначенню.

Після визнання на балансі, НМА відображаються за *первісною вартістю* за винятком накопиченої амортизації та збитків від зниження вартості. Разом з тим, допускається застосування альтернативного підходу – переоцінка НМА. У цьому випадку об'єкт НМА показується за *справедливою вартістю (fair value)* на дату переоцінки за мінусом накопиченої амортизації та збитків від зниження вартості. Справедлива вартість визначається тільки при наявності *активного ринку (active market)* для конкретного об'єкта. Для більшості об'єктів НМА існування такого ринку досить проблематично, тому важко очікувати широкого застосування цього методу на практиці. У випадку його застосування переоцінці підлягають всі НМА одного виду, за винятком об'єктів, для яких відсутній активний ринок. Останні об'єкти відображаються за первісною вартістю за винятком накопиченої амортизації та збитків від зниження вартості.

Для визначення величини амортизаційних відрахувань вартість НМА на момент закінчення строку корисного використання приймається рівною нулю,

якщо немає доказів того, що вона може бути іншою. Прикладом такого доказу може служити твердий намір третьої особи придбати об'єкт по закінченні строку корисного використання. Інший приклад – наявність активного ринку для об'єкта, на якому можна буде оцінити його вартість у майбутньому й високій імовірності збереження такого ринку до закінчення строку корисного використання об'єкта.

Розглядалий МСФЗ 38 набрав чинності для фінансової звітності з 1.07.1999 р. Слід звернути увагу на ряд статей МСФЗ 38, що відображають його сутність і передбачають фінансування розвитку наукоємного бізнесу.

Контроль нематеріальних активів. У ст. 13-16 МСФЗ відображено наступні моменти щодо контролю НМА.

Компанія контролює актив, якщо вона має право на отримання майбутніх економічних вигод, що поступають від ресурсу, що є його основою, а також може заборонити доступ інших компаній до цього активу. Можливість компанії контролювати майбутні економічні вигоди від НМА звичайно витікатимуть із юридичних прав, що можуть бути примусово здійснені у судовому порядку. За відсутності юридичних прав демонстрація контролю більш складна. Однак можливість примусового здійснення у судовому порядку не є необхідною умовою для контролю у зв'язку з тим, що компанія може бути здатна контролювати вигоди будь-яким іншим способом.

Ринкові і технічні знання можуть приводити до появи майбутніх економічних вигод. Компанія контролює ці вигоди, якщо, наприклад, знання захищені юридичними правами, такими, як авторське право, обмеження у торговій угоді або юридичний обов'язок працівників зберігати конфіденційність. Компанія, маючи портфель клієнтів (наприклад, у вигляді бази даних) або частку ринку, очікує, що клієнти будуть продовжувати співпрацювати з нею. Однак за відсутності юридичних прав на захист чи інших способів контролю компанія не буде мати достатній контроль над економічними вигодами, що отримує від підконтрольного сектору ринку.

Отже тільки юридичні права стосовно НМА, що формуються, дозволяють отримувати на достатньо тривалому відрізку часу стабільні економічні вигоди. Більш того, розглядані юридичні права у більшому ступені відносяться не до самих нематеріальних активів, а до підконтрольних секторів товарного ринку. При цьому можливість контролю досягається або завдяки виключним правам у вигляді патентних прав (патентів), або шляхом регулювання бар'єрів для входження у той чи інший сектор товарного ринку.

Структура нематеріальних активів відображена у ст.8, 9 МСФЗ 38.

Компанія часто витрачає ресурси або несе обов'язки у разі купівлі, розробці, ремонті чи покращенні нематеріальних ресурсів, такі, як наукові або технічні знання, розробка і впровадження нових процесів чи систем, ліцензій, ІВ, знань ринку і товарних знаків (включаючи назви марки і назви, що публікуються). Звичайними прикладами об'єктів із цієї широкої сфери є комп'ютерне програмне забезпечення, патенти, авторські права, кінофільми, списки клієнтів (у вигляді бази даних), права обслуговування іпотеки, ліцензії

на рибальство, імпорتنі квоти, франшизи, стосунки з клієнтами чи постачальниками, лояльність клієнтів, частка ринку і прав на збут.

У навчальному посібнику з МСФЗ для професійних бухгалтерів, розробленому у рамках програми ЄС, до НМА належать [100]:

- торговельні марки;
- фірмові найменування;
- програмне забезпечення;
- ліцензії та франшизи;
- авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію;
- рецепти, формули, проекти, макети;
- незавершені НМА.

У більш розвернутому вигляді до НМА, що формуються компанією, слід відносити:

- наукові та технічні знання;
- розробку та впровадження нових процесів і систем;
- ліцензії;
- інтелектуальну власність;
- знання ринку;
- торговельні марки (включаючи фірмові найменування).

Типовими прикладами розглянутих статей можуть бути: програмне забезпечення; патенти; авторські права; кінофільми; списки клієнтів (у вигляді бази даних); права на обслуговування іпотечного кредиту; ліцензії; імпорتنі квоти; франшизи; стосунки з клієнтами та постачальниками; частка ринку; права на продаж.

Із наведених прикладів тлумачення сутності НМА *відповідно до МСФЗ 38* видно, що *структурно розглядані права можна розділити на три групи складових* (табл. 8.1):

Таблиця 8.1 – Зміст виключних прав, що витікають із структури НМА відповідно до МСФЗ 38

Структура виключних прав	Зміст виключних прав
Виключні права, пов'язані з інтелектуальною власністю	Виключні права, що витікають із патентів і свідоцтв на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, фірмових найменувань, доменних імен, торговельних марок, товарних знаків, знаків обслуговування, найменувань місць походження товару, програм для ЕОМ і баз даних, баз даних у вигляді списку клієнтів, топологій інтегральних мікросхем, селекційних досягнень, ліцензій, франшиз та ін.
Виключні права, пов'язані з управлінням частками ринку	Ліцензування окремих видів діяльності, квоти на поставку та виробництво товарів, право виробляти, право продавати, частка ринку тощо.
Виключні права, що формуються у рамках взаємостосунків з клієнтами	Договірні стосунки з партнерами по бізнесу, іпотека, брендингові технології.

1. *Виключні права, пов'язані з інтелектуальною власністю.*

2. *Виключні права, пов'язані з можливістю управління секторами (частками) ринку та використання для цієї мети діючих законодавчих актів.*

3. *Виключні права, що формуються внаслідок взаємостосунків з клієнтами, включаючи їхню лояльність в рамках діючого законодавства.*

При цьому об'єкти, що відповідають визначенню НМА, повинні мати властивість ідентифікованості, наприклад, юридичного чи іншого документу.

З вищевикладеного витікає, що за суттю укрупнена структура НМА досить добре співпадає зі структурою НМА, яку можна сформувати в рамках діючого національного законодавства. При цьому об'єкти НМА можуть придбаватися у рамках процесу купівлі-продажу або при злитті декількох бізнесів компаній. Об'єкти НМА можуть також формуватися усередині високотехнологічного підприємства.

Аналіз структури об'єктів НМА і принципів їхнього формування в рамках діючого національного законодавства та МСФЗ 38 показує ряд розбіжностей. Різниця заключається в тому, що у МСФЗ 38 суттєво розширено об'єкти прав НМА за рахунок можливостей контролю часток (секторів) ринку за допомогою виключних прав або договірних стосунків з клієнтами в рамках діючого законодавства. При цьому:

По-перше, слід звернути увагу на наступну обставину – на правову охорону ІВ в рамках МСФЗ 38 накладає свій відбиток Угода про заснування СОТ, що стосується торговельних аспектів прав на ІВ [100]. Вказана Угода певною мірою своєрідно трактує ІВ, стосовно якої може бути забезпечено правовий захист. Ця особливість пов'язана з різноманіттям трактувань ІВ та її охорони, застосовуваної в різних країнах. Згідно з розгляданою Угодою СОТ розрізняють наступні ***види ІВ, які можуть бути використані у діяльності компаній, працюючих під егідою ВТО:***

– ***авторські та суміжні права***, у т.ч. комп'ютерні програми і компіляції даних. Охорона ІВ нормами авторського права розповсюджується на форми виявлення, а не на ідеї, методи роботи чи математичні концепції як такі. Комп'ютерні програми (як вихідний текст, так і об'єктний код) охороняються як літературні твори (Бернська конвенція, 1974 р.). Компіляції даних або інших матеріалів охороняються як у машиночитаній, так і в іншій формі, що являють собою за підбором або розміщенню їхнього змісту результати творчої праці. Право на прокат, у т.ч. комп'ютерних програм і кінематографічних творів, дозволяє авторам чи правонаступникам дозволяти або забороняти публічний комерційний прокат оригіналів чи копій їхніх творів, що охороняється авторським правом. Термін охорони не менше 50 років;

– ***товарні знаки*** – *будь-які позначення або будь-які комбінації, за допомогою яких можна відрізнити товари чи послуги одного підприємства від товарів і послуг іншого підприємства.* Такими позначеннями можуть бути власні імена, букви, цифри, зображувальні елементи, а також поєднання кольорів у різних комбінаціях. Власник товарного знаку має виключне право не дозволяти третім особам використовувати у торгівлі ідентичні або подібні позначення для товарів і послуг, які подібні або ідентичні зареєстрованому

товарному знаку. Термін дії першої реєстрації – не менше 7 років; реєстрація товарного знаку продовжується необмежену кількість разів;

– **географічні зазначення** – позначення, які визначають товар як такий, що походить з території країни або регіону чи місцевості на цій території. Правовласник географічного зазначення може запобігати використанню конкурентами будь-яких засобів для позначення або подання товару, що вводять в оману споживача стосовно місця походження товару. Термін охорони здійснюється в рамках товарного знаку;

– **промислові зразки** – їм надається правова охорона, якщо вони мають новизну або оригінальність та суттєво відрізняються від уже відомих зразків чи від їхніх комбінацій. Власник промислового зразка має право перешкоджати третім особам без його згоди виробляти, продавати або ввозити вироби, у яких втілено промисловий зразок. Термін дії надаваної охорони складає не менше 10 років;

– **патенти (на винаходи)** – винахід повинен мати новизну, винахідницький рівень і бути промислово придатним. В якості винаходу розглядається продукт або спосіб у всіх областях техніки. Патент надає його власнику наступні виключні права: якщо об'єктом винаходу є виріб (продукт), то правовласник може перешкоджати третім особам здійснювати без його згоди такі дії: виготовляти, використати, пропонувати для продажу, продавати чи ввозити для цих цілей. Стосовно способу виключні права зводяться до перешкоджання третім особам здійснювати без згоди власника дії, що полягають у використанні способу, а також такі дії: використовувати, пропонувати для продажу, продавати чи ввозити для цих цілей продукти, отримані згаданим способом. Термін охорони не закінчується поки не мине період у 20 років;

– **топології інтегральних мікросхем** – докладного тлумачення до топології ІМС як виду ІВ в Угоді не наводиться, але в ній викладено загальні принципи захисту ІВ. Вважаються неправомірними дії, якщо вони здійснені без дозволу правовласника: ввезення, продаж або інше розповсюдження у комерційних цілях. Термін охорони не закінчується доки не мине 10-річний період;

– **охорона закритої інформації (захист від недобросовісної конкуренції)**. З метою захисту від недобросовісної конкуренції країни – члени СОТ повинні охороняти закриту інформацію. Фізичним та юридичним особам у рамках Угоди надається можливість перешкоджати розповсюдженню конкурентами закритої інформації в цілях недобросовісного комерційного її використання.

Таким чином, Угода про торговельні аспекти прав на ІВ засновується на компромісному тлумаченні ІВ, стосовно якої може бути забезпечено правовий захист, що зумовлено різноманіттям її тлумачення та охорони, яка застосовується в різних країнах-членах СОТ.

По-друге, різниця заключається у збільшенні кількості об'єктів НМА. У доповнення до об'єктів НМА, що використовуються в рамках діючого

національного законодавства, слід розглядати можливості, що витікають з МСФЗ 38:

– *виключні права, отримані компаніями в рамках договору франшизи* (право здійснювати певний вид господарської діяльності, використовуючи добре відому торговельну марку [101]) або договору комерційної концесії (згідно з національним законодавством за таким договором правовласник зобов'язаний надати іншій стороні (користувачу) за винагороду на термін чи без вказівки терміну право використовувати у підприємницькій діяльності користувача комплекс виключних прав, що належать правовласнику, у т.ч. на фірмове найменування і (або) комерційне позначення правовласника, на охоронювану комерційну інформацію, а також на інші передбачені договором об'єкти виключних прав: товарний знак, знак обслуговування тощо); *бази даних у вигляді списку клієнтів* (формується у вигляді бази даних і є конфіденційною інформацією; до розгляданих клієнтів, наприклад, можуть відноситися покупці, які переважно придбають товари цілком певної торговельної марки чи товарного знаку);

– *частку ринку, що контролюється компанією, включаючи домінування на товарному ринку, ринкові бар'єри, імпорتنі квоти* (за наявності системи контролю частка ринку має включати портфель виключних прав, отриманих у рамках діючого законодавства, що дозволяє домінувати на товарних ринках і формує бар'єри для входження у розгляданий сектор ринку інших конкуруючих компаній); *процедуру ліцензування діяльності підприємств (ліцензії)* (відноситься до технології державного регулювання їхньої діяльності на товарних ринках і ринках послуг, що з правової точки зору може розглядатися як форма права, регламентуюча принципи управління бізнесом компаній, тобто є формою державного регулювання виробництва й обігу на товарному ринку тієї чи іншої продукції; така процедура дозволяє встановлювати квоти на обсяги експорту, імпорту і закупівель товарної продукції для тих або інших цілей, вона передбачає створення та використання стандартів при виробництві продукції, забезпечення відповідної якості); *права на обслуговування іпотечного кредиту* (дані права стосуються іпотеки і пов'язані з масовим обслуговуванням клієнтів, тобто із заставою ділянок, підприємств, будов, споруд, квартир та іншого нерухомого майна) тощо;

– *взаємостосунки з клієнтами або постачальниками (договірні стосунки з партнерами по бізнесу, брендингові технології)*. Взаємостосунки з клієнтами детально описані у коментарях до першої версії МСФЗ 38: договори про афіліацію передбачають передачу однієї компанії під повний контроль іншої компанії, а також досить тривалий термін дії договору, що дозволяє отримувати контролюючій компанії додаткові переваги на товарному ринку або ринку послуг у вигляді певних видів виключних прав. Застосування брендингових технологій західні економісти в першу чергу пов'язують з підвищенням ефективності бізнесу. З фінансових позицій ефективно застосування брендингових технологій може призвести до збільшення: вартості бренду у вигляді торговельної марки, товарного знаку чи фірмового найменування; вартості баз даних у вигляді списку клієнтів; вартості сформованого

внутрішнього гудволу; вартості бізнесу компанії; частки товарного ринку, що контролюється. У теперішній час у результаті розвитку й удосконалення технологій продажів **бренд** можна розглядати як *деяке обіцяння високих споживчих властивостей товарів і послуг покупцям* [102].

Окремо відзначимо про вилучення гудволу зі складу НМА. *Внутрішньо створений гудвіл відповідно до МСФЗ 38 не повинен розглядатися як актив*, оскільки не є ідентифікованим ресурсом. Термін „гудвіл”, що досить широко використовується в діяльності зарубіжних фірм, рідко застосовується українськими підприємцями та керівниками підприємств у технологіях конкурентної боротьби, а також у господарській діяльності з огляду його малої популярності. У МСФЗ 38 **придбаний гудвіл** розглядається тільки в якості фінансового інструменту, що відображає збільшення або зменшення вартості придбаної компанії за рахунок факторів, пов'язаних з умінням вести високоефективний бізнес. При цьому за постановки на бухгалтерський облік гудвіл відповідним чином амортизується або списується з обліку на видатки, спрямовані на дослідження і розвиток. При придбанні компанії або їхньому злитті гудвіл може бути цілком значною вартісною величиною. У разі грамотного його використання у діяльності фірми гудвіл може здійснити суттєвий вплив не тільки на вартість компанії, але й на економічну політику, пов'язану з принципами формування собівартості і ціноутворенням продукції, що поставляється на ринок. Принципи формування НМА відповідно з МСФЗ при придбанні компанії або злитті двох компаній такі: придбаний гудвіл може бути поставлений на бухгалтерський облік у вигляді окремого об'єкту НМА без розкриття його сутності.

Отже, структура НМА відповідно до МСФЗ 38 суттєво відрізняється від складу аналогічних НМА відповідно до діючого національного законодавства; у структурі МСФЗ 38 присутні виключні права, пов'язані з управлінням частками ринку, а також виключні права, що формуються внаслідок взаємостосунків з клієнтами.

Окремо слід відзначити **проблеми формування в Україні нормативної правової бази щодо виключних прав в умовах глобалізації економіки**. Із наведеного вище аналізу виключних прав витікає ряд проблем, що вимагають осмислення та вирішення.

Перша проблема пов'язана з тим, що існуюча нормативна правова база в рамках діючого національного законодавства і МСФЗ 38 щодо виключних прав більшістю керівників українських підприємств практично не застосовується у своїй діяльності, тоді як вона може бути ефективно використана в якості інструменту для регулювання товарних ринків у зв'язку із входженням України до СОТ. Фактично мова йде про необхідність скоршого засвоєння українськими високотехнологічними компаніями введення жорсткої конкурентної боротьби за отримання патентних прав на інтелектуальному ринку та засвоєнні портфельних патентних технологій.

Друга проблема пов'язана з жорсткою конкурентною боротьбою на ринку наукоємної продукції. Для успішного використання інструменту виключних прав вкрай необхідна розробка нових ефективних технологій застосування

цього інструменту у практиці конкурентної боротьби українських підприємств на ринках наукоємної продукції. При цьому під підприємствами у широкому сенсі розуміються науково-дослідні інститути, конструкторські бюро, науково-виробничі об'єднання різних форм власності, що здійснюють розробку, виробництво і постачання високотехнологічної продукції. Ця проблема стала вкрай гострою, тому що конкурентноздатність українських виробників за низкою пріоритетних наукоємних напрямів знизилася.

Третя проблема пов'язана зі вступом України до СОТ, тому суттєвим чином зростають проблеми конкуренції національних виробників із західними фірмами, що розглядають територію України у ряді випадків з позицій роздрібногo ринку (фактично тільки споживача) товарної продукції, у т.ч. побутової техніки, меблів, продукції повсякденного попиту тощо, виробленої у США, Західній Європі, Південно-Східній Азії.

Четверта проблема пов'язана із патентним захистом наукоємних розробок, котрі мають пряме відношення до комп'ютерної і телекомунікаційної техніки та програмним продуктам, що використовуються в ній. Отримання патентів на програмні продукти у США є вирішеною задачею, у той час як у європейських країнах та Україні захист програмних продуктів забезпечується тільки авторським правом. Необхідно вивчити можливості поєднання в Україні патентного законодавства та законодавства про авторське право щодо комп'ютерних програм. Проблема може бути вирішена шляхом введення програмного продукту в якості суттєвої ознаки до формули винаходу українських патентів.

Отож, слід відзначити наступне: виключні права щодо об'єктів НМА, пов'язаних з діючим МСФЗ 38, зі вступом України до СОТ слід піддати ретельному аналізу та використати у своїй діяльності; проблеми вступу України до СОТ, пов'язані із правовим захистом об'єктів ІВ, вимагають чіткого розуміння принципів використання виключних прав на вказані об'єкти, а також необхідності суттєвого розширення форм правового захисту українських наукоємних розробок з урахуванням світового досвіду.

Наголошуючи на тому, що в економіці знань спостерігається значний вплив нематеріальних факторів на підсумкові рахунки прибутків і збитків у річному звіті, високе зростання цін на підприємства з урахуванням ІВ як фактору підвищення їх ринкової ціни, слід вказати на головну особливість ІВ, а саме: *інтенсивне застосування поряд з ефективним використанням ІВ є підґрунтям і невід'ємною частиною інноваційного способу розвитку економіки високотехнологічних компаній, до яких, передусім, належать компанії телекомунікаційної галузі країни.*

Контрольні запитання та завдання

1. З яких причин в умовах глобалізації набуває першочергового значення економічний аспект охорони і захисту прав ІВ?
2. Чи всі країни світу однаково зацікавлені у високому рівні захисту прав на об'єкти ІВ?

3. Розкрийте призначення, основні напрями діяльності та стратегічні цілі ВОІВ.
4. Яку роль у врегулюванні міжнародних відносин у сфері ІВ відіграє СОТ?
5. Розкрийте основні положення Угоди про торговельні аспекти прав ІВ (TRIPS).
6. Охарактеризуйте сутність і напрями міжнародного співробітництва у сфері патентного права.
7. Яку роль у становленні глобального ринку прав на об'єкти ІВ відіграє Паризька конвенція про охорону промислової власності?
8. Які міжнародні угоди регламентують охорону засобів індивідуалізації товарів і послуг? Дайте їм характеристику.
9. Розкрийте міжнародні аспекти охорони і захисту авторського і суміжних прав.
10. Які принципи лежать в основі Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів?
11. Які міжнародні джерела правової охорони комерційної таємниці Ви знаєте? Охарактеризуйте їхній зміст.
12. Які проблеми щодо прав на об'єкти ІВ породжує проникнення комерційних відносин у мережу Інтернет? Назвіть відомі Вам підходи до їх розв'язання.
13. Чи є доменні іменна інтелектуальною власністю? Яке протиправне явище пов'язано з вільним вибором доменних імен?
14. У чому полягає основне призначення системи цифрового управління правами?
15. Які особливості використання виключних прав ІВ у складі НМА міжнародних високотехнологічних компаній Ви знаєте?

Завдання до самостійної роботи

1. Дослідіть питання, пов'язані з визначенням ролі і місця України в системі міжнародних відносин щодо прав на об'єкти ІВ.
2. Наведіть власне бачення щодо вирішення проблеми охорони прав на об'єкти ІВ у глобальній інформаційній мережі, обґрунтуйте його.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які країни світу не зацікавлені у вжитті жорстоких заходів щодо охорони прав ІВ?

- а) країни, що розвиваються;
- б) високорозвинені країни.

2. Яка з основних форм придбання прав ІВ в умовах транснаціональної інноваційної діяльності не названа?

- а) ліцензування;
- б) прямі іноземні інвестиції;
- в) заснування спільних підприємств;
- г) ?.

3. До якої з категорій договорів належить Паризька конвенція про охорону промислової власності?

- а) програмні договори;
- б) реєстраційні договори;
- в) класифікаційні договори.

4. У рамках якої міжнародної організації розроблено Угоду про торговельні аспекти прав ІВ?

- а) ВОІВ;
- б) СОТ.

5. Позначте вищі директивні органи ВОІВ?

- а) Генеральна асамблея;
- б) Конференція;
- в) Координаційний комітет;
- г) Міжнародне бюро;
- д) Комітети експертів;
- у) Робочі групи.

6. Який з перелічених режимів права ІВ вимагає від учасників Угоди TRIPS надання громадянам інших країн-членів Угоди режиму, передбаченого цією Угодою?

- а) принцип національного режиму;
- б) принцип режиму найбільшого сприйняття.

7. Згідно з якими положеннями Паризької конвенції про охорону промислової власності формальна заявка на право промислової власності, зареєстрована заявником в одній із країн-учасниць, дає підставу цьому заявникові протягом встановленого періоду подавати заявку про таку ж охорону у всіх інших країнах-учасницях?

- а) положення щодо національного режиму;
- б) положення щодо права пріоритету;
- в) положення щодо загальних правил у галузі охорони та захисту прав на об'єкти ІВ;
- г) положення щодо інституційного оформлення та реалізації основних ідей Конвенції.

8. З появою якого договору процедура видачі патентів стала поділятися на національний і міжнародний етапи?

- а) Договір про патентну кооперацію;
- б) Договір про патентне право.

9. У якому місті світу укладено у 1891 р. Угоду про міжнародну реєстрацію знаків для товарів і послуг?

- а) Лісабон (Португалія);
- б) Мадрид (Іспанія).

10. Згідно з яким принципом Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів охорона авторських прав не обумовлюється виконанням будь-яких формальностей і не пов'язана з реєстрацією, депонуванням тощо?

- а) принцип національного режиму;
- б) принцип автоматичної охорони;
- в) принцип незалежної охорони;
- г) принцип ретроактивної охорони.

11. На якому принципі ґрунтується Римська конвенція про охорону суміжних прав?

- б) принцип національного режиму;
- а) принцип автоматичної охорони.

12. Чи є доменні імена інтелектуальною власністю?

- а) так;
- б) ні.

13. Які з активів підприємства згідно з МСФЗ визначаються як „відособлені (ідентифіковані) негрошові активи, що не мають фізичної форми, використовувані компанією при виробництві товарів або наданні послуг, для здачі в оренду або в адміністративних цілях”?

- а) нематеріальні активи;
- б) матеріальні активи.

14. Як визнаються у звітності витрати на наукові дослідження згідно з МСФЗ 38?

- а) витрати на дослідження можуть бути визнані НМА;
- б) витрати на дослідження не повинні капіталізуватися як НМА.

15. Яка група виключних прав ІВ, що витікають із структури НМА відповідно до МСФЗ 38, не названа?

- а) виключні права, пов'язані з інтелектуальною власністю;
- б) виключні права, пов'язані з управлінням частками ринку;
- в) ?

РОЗДІЛ 9

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ**9.1. Особливості і специфіка функціонування телекомунікаційної галузі**

В останні роки новітні технологічні досягнення призвели до формування принципово нових галузей економіки, що здійснюють глибокий вплив на всю економічну діяльність суспільства. В першу чергу це стосується сучасної телекомунікаційної галузі, однією з важливих особливостей якої є постійно зростаюча тенденція до укрупнення компаній шляхом зливання і поглинання. Цей напрям розвитку галузі викликаний рядом причин. По-перше, починаючи з початку 90-х років уряди більшості західних країн приймають рішення щодо лібералізації телекомунікаційної галузі і створення сприятливих умов для вільного проникнення іноземних компаній на національні ринки. Якщо на початку 90-х років тільки 20% світового ринку телекомунікацій було відкрито для конкуренції, то на початок ХХІ ст. цей показник склав 90% [103].

Останні досягнення телекомунікаційних компаній в області НДДКР визначили успіх і зростання галузі в цілому. Власне, вся *телекомунікаційна галузь являє собою постійно змінюваний і доповнюваний комплекс нововведень, заснованих на досягненнях НДДКР і маркетингу. Виникнення і формування галузі телекомунікацій стало результатом активної науково-дослідної і дослідно-конструкторської діяльності міжнародних компаній, які представили на ринок цілковито нові послуги – стільниковий, супутниковий, широкосмуговий зв'язок та Інтернет.* Тому національним телекомунікаційним компаніям для підтримки конкурентноздатності необхідно проводити активну інноваційну політику і планомірно виводити на ринок нові товари і послуги. Це пояснюється високою наукоємністю галузевої продукції і значно більш коротким порівняно з іншими галузями життєвим циклом товару, а також відносно обмеженими можливостями щодо диференціації вже існуючих продуктів у силу їх високої стандартизації.

Інноваційна діяльність телекомунікаційних компаній здійснює великий вплив на традиційні галузі світової економіки, висуваючи нові технологічні вимоги до продукції, організації виробництва, внутрішньогалузевої комунікації та управлінню персоналом. Для успішного функціонування в умовах нового інформаційного суспільства всім ринковим суб'єктам необхідно своєчасно адаптуватися до останніх досягнень телекомунікаційних компаній.

Процес глобалізації і конвергенції економік різних країн вимагає від України переходу до якісно нового рівня розвитку, без якого не можна зайняти гідне місце у світовій економічній системі. *Сучасна телекомунікаційна галузь займає особливе становище в економіці країни, оскільки найбільше наближена до світових стандартів за такими критеріями, як:*

– темпи зростання;

- конкурентноздатність надаваних послуг;
- рівень розвитку науково-технологічної бази;
- професіоналізм менеджменту.

На сучасному етапі розвитку НТП, підсилення нестабільності зовнішнього підприємницького середовища та поглиблення процесу глобалізації кардинально змінюється підхід до сутності і змісту інноваційних внутрішньо корпоративних процесів. Чітко простежуються **два принципово нових підходи і принципи здійснення інноваційної діяльності компанії:**

- 1) *комплексність інноваційних процесів;*
- 2) *безперервність інноваційних процесів.*

Принцип комплексності відображається у визначення інновацій, як нововведень у всіх сферах господарської діяльності компанії задля досягнення довгострокової ефективності, шляхом прогнозування й адаптації до будь-яких змін у зовнішньому середовищі. Таким чином, інноваційна діяльність компаній не зводиться лише до здійснення науково-технологічної політики, заснованої на розробці і впровадженні нового продукту, а охоплює й такі важливіші сфери управління компанії, як маркетинг, організаційна побудова, управління персоналом. У зв'язку з цим **класифікація сучасних інноваційних процесів характеризується за типами:**

- за ступенем ринкової новизни;
- за обґрунтуванням;
- за об'єктом, на який спрямовані інновації.

Така методологія дозволяє найбільш комплексно проаналізувати особливості інноваційної діяльності компаній та запропонувати заходи з її оптимізації.

Найбільша віддача у плані підвищення конкурентоспроможності окремої компанії досягається за одночасного впровадження цілого комплексу взаємодоповнюючих нововведень у різних областях функціонування компанії. Аналіз практичної діяльності корпорацій щодо здійснення інноваційної політики дозволяє стверджувати, що *найбільш стійкі конкурентні переваги отримують ті компанії, які поряд з виводом на ринок нового продукту активно використовують нові маркетингові стратегії, застосовують гнучкі організаційні форми, удосконалюють умови та методи стимулювання службовців.* Комплекс даних нововведень дозволяє побудувати організацію, здатну отримувати довгострокові стратегічні переваги перед конкурентами за рахунок фактору новизни.

В сучасних умовах найчіткіше простежуються два основних напрями інноваційної присутності компаній на ринку. Багато корпорацій обирають одну або декілька „активних” інноваційних конкурентних стратегій, заснованих на використанні нової для компанії (а часто і для всього ринку) технологічної ідеї. Це може виражатися в обранні стратегії „технологічного лідера”, „слідування за лідером”, стратегії диверсифікації. Підвищення конкурентноздатності таких компаній, як IBM, Xerox, Microsoft, GE, Dell Computer та багатьох інших телекомунікаційних корпорацій, пов'язане саме з постійними технологічними нововведеннями. Принципово відмінним підходом до інноваційної діяльності є

вибір стратегій, заснованих на постійних маркетингових нововведеннях у вигляді удосконалювання старої продукції, розширення модифікаційного ряду, подання нових додаткових послуг з обслуговування клієнта, використання нових принципів і методів цінової політики, змінювання іміджу компанії, створення нових цільових сегментів. *Аналіз сучасних форм стратегічного планування інноваційної діяльності дозволяє зробити висновок про те, що найбільш ефективним напрямом є сполучення вищезазначених технологічних і маркетингових інноваційних стратегій.* Успіх реалізації даних інноваційних стратегій залежить у багатьом від професіоналізму керівництва компанії в плані створення необхідної організаційної структури, здатної стимулювати творчу ініціативу персоналу, генерувати безліч нових ідей та оптимізувати процес реалізації інноваційних проєктів.

Телекомунікаційна галузь є однією з таких, що найбільш інтенсивно розвиваються. Основними споживачами установок з електроживлення є оператори традиційної телефонії, компанії стільникового, альтернативного відомчого і корпоративного зв'язку, а також провайдери Internet.

Нижче наведено стислий огляд операторів зв'язку телекомунікаційного ринку України.

Одним із провідних національних операторів зв'язку є ВАТ „Укртелеком”, сучасне підприємство з розвиненою інфраструктурою, що займає лідируючі позиції на ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку України. Компанія охоплює близько 71% ринку послуг місцевого телефонного зв'язку та 83% ринку послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку, надає по всій території України практично всі види сучасних телекомунікаційних послуг: міжнародний, міжміський та місцевий телефонний зв'язок; мобільний зв'язок за технологією UMTS/WCDMA; Інтернет-послуги, у т.ч.: комутований та широкосмуговий доступ до мережі Інтернет для абонентів мережі фіксованого телефонного зв'язку; постійне IP-з'єднання по виділеній лінії, апаратний і віртуальний хостінг; надання в користування виділених некомутованих каналів зв'язку; ISDN; відеоконференц-зв'язок; проводові мовлення; телеграфний зв'язок; здійснює діяльність з технічного обслуговування мереж ефірного радіомовлення та телемовлення.

Товариство володіє потужною та розгалуженою транспортною мережею з високим ступенем надійності та резервування, що є основою телекомунікаційної інфраструктури України. З метою задоволення потреб клієнтів „Укртелеком” створює найпотужнішу в Україні національну магістральну мережу передавання даних, побудовану на базі сучасної технології DWDM, пропускна спроможність якої наближається до 4 Гбіт/сек. Це дозволяє надавати якісні інфокомунікаційні послуги, включаючи Інтернет, в усіх регіонах країни. Для надання клієнтам послуг зв'язку з іноземними державами, а також для забезпечення послуг з транзитного передавання трафіку партнерів Товариства як в Україні, так і за кордоном, „Укртелеком” бере активну участь у міжнародних телекомунікаційних проєктах, що забезпечують на цифрові телекомунікаційні системи країн Європи, Азії, Африки і північної Америки, є співвласником 14 міжнародних підводних систем передавання

даних, таких як: ITUR, BSFOCS, а також є учасником проектів ТЕЛ та ТАЄ. Компанія є найбільшим в Україні оператором фіксованого телефонного зв'язку, обслуговуючи понад 10 млн. телефонних ліній, лідером серед провайдерів Інтернет в Україні, надаючи послуги комутованого доступу до мережі сотням тисяч клієнтів, а також єдиною в Україні компанією, що надає послуги мобільного зв'язку нового стандарту під ТМ „Utel”. Співробітництво ВАТ „Укртелеком” базується на принципах партнерства з усіма міжнародними організаціями, операторами, компаніями, урядовими та неурядовими інститутами, що функціонують як у секторі телекомунікацій, так і за його межами, з урахуванням загальнодержавних інтересів України і на основі українського законодавства та міжнародного права.

По результатах діяльності за 2009 р. компанія досягла певних успіхів: обсяг доходів від всіх видів діяльності – 8411,8 млн. грн., що на 2,9% більше попереднього року [104]. З них доходи від реалізації продукції становлять 8138,1 млн. грн. і по відношенню до 2008 р. зросли на 1,3%, у т.ч. компанією надано послуг зв'язку на суму 8061,6 млн. грн. – на 3% більше від 2008 р. Зростання відбулося від надання послуг комп'ютерного зв'язку на 400 млн. грн., мобільного зв'язку на 92 млн. грн., підвищення тарифів місцевого телефонного зв'язку. Інші операційні доходи зросли на 8,8% за рахунок здачі активів в оренду. Проте обсяг витрат за період аналізу зріс на 1,1%, в результаті фінансовий результат операційної діяльності склав 36,1 млн. грн. збитків проти 127,5 у попередньому році. Збитковість пояснюється зменшенням доходів від надання послуг фіксованого зв'язку, що зумовлено його заміщенням послугами мобільного зв'язку іншими операторами. Мобільний зв'язок є більш зручним у використанні та, у багатьох випадках, дешевшим за фіксований, що призводить до скорочення трафіку за всіма напрямками. На збитковість компанії впливає також те, що вона є єдиним оператором, який надає збиткові загальнодоступні послуги місцевого телефонного, телеграфного зв'язку та проводового мовлення, не отримуючи за це компенсації.

На національному ринку телекомунікацій працюють *оператори мобільного зв'язку*:

– *GSM оператори*: ЗАТ „Український мобільний зв'язок” (перший мобільний оператор в Україні; „МТС”, „Джинс”, „Екотел”; абонентська база на початок 2010 р.: 17564410); ЗАТ „Київстар Дж.Ес.Ем” (надає послуги мобільного зв'язку з 1997 р.; „Київстар”, „Ace&Base”, „DJUISE”, „Мобілич”; абонентська база на початок 2010 р.: 22022261); ВАТ „Астеліт” („Life:”); абонентська база на початок 2010 р.: 12210000); ЗАТ „Українські радіосистеми” („Beeline”; абонентська база на початок 2010 р.: 2004729); TravelSiM (надає послуги роумінгу в Україні з листопада 2005 р.; „TravelSiM”; абонентська база на середину 2009 р.: 900000); ВАТ „Голден Телеком” („Голден Телеком”, „UNI”; абонентська база на початок 2009 р.: 26000); ВАТ „Гудлайн” (перша в Україні компанія з надання послуг дешевого роумінгу за кордоном, заснована 24.05.2004 р. ”Гудлайн”; абонентська база на початок 2008 р.: 25000);

– *CDMA оператори*: ЗАТ „Телесистеми України” (перший 3G оператор в Україні; „PEOPLEnet”; абонентська база на початок 2010 р.: 415181); ВАТ

„Укртелеком” (оператор запущений у комерційну експлуатацію 01.11.2007 р.; „Утел”; абонентська база на початок 2010 р.: 406760); ВАТ „Інтертелеком” (перший оператор стандарту CDMA в Україні; „Інтертелеком”; абонентська база на початок 2010 р.: 371826); „Телеком’юнікейшн Компані” („CDMA Україна”; абонентська база на початок 2010 р.: 315550); ВАТ „ТК „Велтон.Телеком” (одна з перших недержавних телекомунікаційних компаній в Україні, яка існує на ринку телекомунікацій з 1993 р.; „Велтон.Телеком”; абонентська база на середину 2008 р.: 118745); „CST-Invest” (компанія заснована у 1994 р., починаючи з 1998 р. її інтереси спрямовані на український ринок стільникового зв’язку, що й є початком діяльності у сфері телекомунікацій; „NewTone”; абонентська база на початок 2008 р.: 24285);

– *спутникові оператори*: ВАТ „Пан-Телеком” (компанія Турая – регіональна система, що надає послуги мобільного супутникового зв’язку у 99 країнах світу; „Турая Україна”; абонентська база на початок 2007 р.: 1000; а також система Ірідіум – бездротова мережа персонального мобільного зв’язку, що працює на низькоорбітальних супутниках і розроблена для надання набору стандартних телефонних послуг – смуговий зв’язок, передача факсимільних повідомлень, даних і пейджингу; „Iridium-Ukraine”; абонентська база на початок 2007 р.: 100) тощо.

За підсумками березня 2010 р. у всіх компаній-операторів мобільного зв’язку „першого ешелону” (окрім „Астеліта”) кількість абонентів зменшилася: у „Київстара”, „МТС-Україна”, українського підрозділу „Beeline” відповідно на – 45,9; 39,6 і 4,4 тис. користувачів. У компанії „Life:)” число клієнтів зросло на 33 тис., яка і стала лідером за приростом абонентів у абсолютному виразі. За темпами приросту абонбазы лідирує компанія „Телесистеми України”, яка збільшила число своїх клієнтів на 2,26%. Лідером у рейтингу операторів з найбільшою абонентською базою є „Київстар”, у якого налічується 21,93 млн. абонентів або 39,8% від всієї абонентської бази стільникового/мобільного зв’язку України (у лютому 2010 р. лідером у відповідному рейтингу теж був „Київстар”, у якого налічувалось 21,98 млн. абонентів або 39,9% від всієї абонентської бази). На другому місці – „МТС-Україна”, чие число абонентів склало 17,35 млн., а частка ринку – майже 31,5%. Третю позицію в рейтингу займає компанія „Астеліт” – 12,16 млн. клієнтів (частка ринку – 22,1%). В об’єднаній компанії під ТМ „Beeline” („Українські радіосистеми” і „Голден Телеком”) – 1,97 млн. абонентів (частка ринку – 3,6%) (табл. 9.1) [105].

У відповідній Концепції розвиток зв’язку визнається як визначальний чинник економіки і розбудови держави, формування інформаційного суспільства і засвоєння ним інформаційних технологій, інтеграції України з Європейським Співтовариством. Зв’язок визнається як наукоємна галузь, у розвитку якої першочергового значення набуває науково-технічне забезпечення. Сучасний рівень розробки і виробництва технічних засобів зв’язку неможливий без проведення випереджувальних досліджень, а організація впровадження передових технологій і новітньої техніки – без постійного супроводу цих процесів галузевою наукою. Випереджувальні дослідження спрямовуватимуться на: розробку нових систем зв’язку; розвиток

Таблиця 9.1 – Рейтинг операторів мобільного зв'язку України: березень 2010 р.

№ з/п	Оператори мобільного зв'язку	Абонбазу 31.03.2010	Чисті підключення (в абонентах), 2010	Зростання абонентської бази за місяць, %	Питома вага в абонентській базі України, %
1.	„Київстар”	21.933.867	-45.953	-0,21	39,84
2.	МТС	17.348.637	-39.644	-0,23	31,51
3.	„Астеліт”	12.156.000	+33.000	+0,27	22,08
4.	УРС	1.976.600	-4.393	-0,22	3,59
5.	„Укртелеком”	468.600	+8.500	+1,85	0,85
6.	„Телесистеми України”	452.000	+10.001	+2,26	0,82
7.	„Інтертелеком”	397.180	+7.215	+1,85	0,72
8.	ІТС	317.300	+747	+0,24	0,58
Разом		55.050.184	-30.527	-0,06	100

розвиток математичного супроводу аналізу і синтезу нових, структурно складних систем і мереж зв'язку; розробку нових технологій і принципів побудови систем зв'язку, насамперед, у сфері обробки і передачі інформації, а також їх складових частин; розробку необхідних радіоелектронних компонентів тощо. Галузеві наукові установи мають забезпечувати розробку наукових, технічних, технологічних, економічних проблем, що постають перед телекомунікаційними компаніями.

Для успішного розв'язання питань впровадження досягнень сучасної науки і техніки зв'язку у вітчизняне виробництво необхідно:

- сприяти створенню асоціацій виробників телекомунікаційного обладнання з метою провадження господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреб у високоякісних засобах зв'язку, формування ринку товарів та послуг, насичення ними ринку України;

- розширити науково-виробничу кооперацію між провідними науковими центрами України, поглибити економічні зв'язки між підприємствами, виробниками обладнання та виробниками елементної бази різного галузевого профілю та різного відомчого підпорядкування з метою створення сприятливих умов для розвитку елементної бази і виробництва засобів зв'язку;

- створити науково-технічні центри для координації робіт за напрямками, які разом з розробниками та виробниками мають забезпечити розробку основних вимог до апаратури, метрологічного забезпечення, сприяти підприємствам у сертифікації обладнання, проводити єдину технічну політику щодо технічних засобів зв'язку, елементної бази тощо.

Реалізація Концепції спрямована на забезпечення досягнення основних цілей зі створення ринкових засад і конкурентного середовища для функціонування зв'язку в обсягах, необхідних для задоволення суспільних потреб у послугах зв'язку; інтеграції мереж зв'язку України з мережами країн членів ЄС, зі світовими мережами; приєднання національної інфраструктури зв'язку до Європейської і Глобальної інформаційних інфраструктур; приєднання України до Генеральної угоди з тарифів та торгівлі/СОТ щодо торгівлі послугами зв'язку; надання соціально значущих послуг частині

населення, яка проживає на території з невідгідним географічним положенням або несприятливим соціально-економічним станом та створення технічної бази інформатизації суспільства на основі впровадження новітніх технологій.

Завдання, визначені Концепцією, реалізуватимуться шляхом:

- удосконалення законодавства, необхідного для регулювання діяльності у сфері зв'язку і для захисту прав споживачів послуг зв'язку;
- структурної перебудови діяльності, спрямованої на створення конкурентного середовища у функціонуванні зв'язку, забезпечення державних потреб і інтересів щодо зв'язку, на лібералізацію ринку надання послуг зв'язку;
- використання новітніх технологій і засобів зв'язку на базі цифровізації мереж зв'язку та застосування засобів обчислювальної техніки;
- організації розробки впровадження у вітчизняне виробництво сучасних засобів зв'язку з техніко-економічними показниками на рівні світових;
- залучення інвестицій у розвиток зв'язку на базі створення сприятливого інвестиційного клімату;
- наукового обґрунтування способів вирішення завдань і розв'язання проблем розвитку зв'язку із забезпеченням державної підтримки фундаментальної і галузевої науки.

Отож, розвиток телекомунікаційної сфери України, конкурентноздатність національних операторів зв'язку, вирішення їхніх економічних проблем безпосередньо пов'язане зі здійсненням інноваційної діяльності, проведенням активної інноваційної політики і планомірним виведенням на ринок нових товарів і послуг. Створювані результати інтелектуальної діяльності наукоємної високотехнологічної інформаційно-телекомунікаційної галузі займають гідне місце серед винаходів, котрі скоротили відстань та змінили світ:

10 винаходів, що скоротили відстань та змінили світ:

1. Писемність. З незапам'ятних часів людство шукало способи передачі інформації. Первісні люди використовували підручний матеріал: певним чином складали гілки, передавали сигнали за допомогою диму костриць тощо. Але прорив у розвитку людства став можливий лише з появою букв близько 4 тисяч років до н.е.

2. Книгодрукування. Наскільки книгодрукування відповідало насущним потребам людства, показали вже перші роки після винаходу Гутенберга в середині XV ст.. Поява книг сприяла легшій передачі інформації. Це запалило зелене світло епосі Відродження.

3. Телеграф. До середини XIX ст. про випадки і події в інших країнах люди зважали із запізненням на цілі тижні, а інколи і на місяці. Єдиним засобом передачі інформації на великі відстані була пароплавна пошта. Тим часом, потреби в швидкій передачі інформації наростали. Тому винахід телеграфу був кращим відкриттям того часу. У 1832 р. під час подорожі до Америки Морзе створив модель телеграфу і знамениту азбуку.

4. Телефон. В кінці XIX ст. людство продовжувало шукати нові способи зближення. Був потрібний досконаліший за телеграф засіб, доступний усім. І після декількох років напруженої праці перший телефон Белла "заговорив". 10.03.1876 р. його помічник Ватсон почув на приймальній станції слова Белла: "Містер Ватсон, будь ласка, прийдіть сюди, мені потрібно з вами поговорити". Белл запатентував свій винахід. В серпні 1876 р. у користуванні знаходилося вже близько 800 телефонів, попит на які швидко зріс.

5. Фотографія і кіно. Не менш важливою знахідкою для цивілізації представлялася передача зображення. У 1826 р. Жозеф Ньепс за допомогою камери-обскуру отримав на

металевій пластинці вигляд з вікна своєї майстерні. А в 1837 р. Луї-Жак Манде Дагер вперше отримав знімок з порівняно високою якістю зображення. У 1891 р. невтомний винахідник Том Едісон винайшов кінетоскоп – апарат для демонстрації послідовних фотографій з ефектом руху. Цей винахід надихнув братів Люм'єр на створення кіно. І в грудні 1895 р., у Парижі на бульварі Капуцинів відбувся перший кіносеанс. Глядачі стали свідками дива – на білому екрані змінювали один одного реальні рухомі картинки. На масі ці картинки зробили величезний емоційний вплив.

6. Радіо. Думка винахідників не зупинилася на передачі інформації по дротах. Росіянин О. Попов знайшов новий спосіб зближення між людьми. У 1895 р. він продемонстрував апарат бездротової телеграфії. І вже в 1899 р. італійський винахідник Марконі здійснив передачу радіосигналу через Ла-Манш, а в 1901 р. – через Атлантику. У 1904 р. англійський учений Дж. Е.Флемінг удосконалив радіотелеграфний приймач, а в 1913 р. німець А. Мейснер створив перший радіотелефонний передавач. За іншими джерелами творцем першої успішної системи обміну інформації за допомогою радіохвиль (радіотелеграфії) був Марконі, зробивши це на місяць раніше за О. Попова. Цікаво, що у США першим винахідником у цій сфері вважається Нікола Тесла, який запатентував у 1893 р. радіопередатчик, а у 1895 р. – приймач, його пріоритет перед Марконі визнаний у судовому порядку в 1943 р. Першим же винахідником способів передачі і прийому електромагнітних хвиль є німецький вчений Генрих Герц (1888).

7. Телебачення. Одним з найчудовіших винаходів ХХ ст. є телебачення, основою якого є відкриття фотоэффекту в селені, зроблене Уїллоубі Смітом у 1873 р. Як і інші складні технічні рішення, телебачення з'явилося і розвинулося завдяки зусиллям багатьох винахідників. У 1911 р. професор Петербурзького Технологічного університету Б. Розінг вперше у світі продемонстрував зображення на скляному екрані електронно-променевої трубки. У 1928 р. винахідник Б. Грабовський знайшов спосіб передачі рухомого зображення на відстань. А в 1929 р. у США Володимир Зворикін розробив високовакуумну приймальну електронно-променеву трубку, названу ним кінескопом. Надалі вона та її модифікації використовувалися у всіх телевізорах. 18.12.1953 р. у США було розпочато перше в світі кольорове телемовлення в системі NTSC. У другій половині ХХ ст. телебачення отримало широке розповсюдження. Його роль у світі підкреслила ООН, встановив пам'ятний день – Всесвітній день телебачення.

8. ЕОМ і комп'ютер. Поява комп'ютера (1938 р. – Конрад Цузе, Німеччина; Джон Атанасов, США) підвела смисловий підсумок всім винаходам ХХ століття. Він став основним засобом обробки і зберігання інформації, з можливістю її передачі на будь-які відстані. Але головне – саме комп'ютер надзвичайно розширив наші можливості для творчості. Цікаво, що у Радянському Союзі перша ЕОМ була створена в Києві групою Лебедева в 1950 р.

9. Мобільний телефон. У квітні 1973 р. головний інженер компанії "Моторола" Мартін Купер, подзвонивши з першого мобільного телефону, втілював мрію людства про моментальний зв'язок без дротів. Починаючи з 1982 року стало можливим побачити, хто саме вам дзвонить. Проте на комерційну основу виробництво стільникових телефонів було поставлене лише в 1983 р. З тих пір їх поширення відбувалося швидкими темпами. У 1991 році у Фінляндії з'явилася мобільна мережа GSM, тим самим почавши черговий виток в розвитку телефонного зв'язку. Сьогодні в світі експлуатується вже 3,3 млрд. стільникових телефонів, тобто такі телефони є практично в половині населення планети.

10. Інтернет. Десятий винахід, що змінив світ, був найреволюційнішим. Бернерс-Лі в 1989 р. запропонував фантастичний проект взаємозв'язку, нині відомий як Всесвітня павутина, що об'єднала сьогодні вже чверть населення світу (або 1,4 млрд. людей). Чому ж Інтернет став самим епохальним винаходом? Інтернет зробив світ маленьким селом, де інформація поширюється "зі швидкістю звуку". Але найголовніше – Інтернет немисливо скоротив відстань. За екраном монітора виникає віртуальна реальність, де наші можливості не обмежені часом і простором.

9.2. Ефективність інноваційного способу розвитку оператора зв'язку на основі використання інтелектуальної власності

9.2.1. Теоретичні основи і принципи інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві. Світовий досвід вказує на ефективність інноваційного способу розвитку на основі використання ІВ. Ключовим моментом тут є інновації, що базуються на ефективному використанні інтелектуального потенціалу. Зростання ролі і значення інтелектуальної діяльності для соціально-економічного розвитку суспільства обумовлює необхідність належного ефективного правового й економічного забезпечення.

Відповідно до ст. 1 ЗУ „Про інноваційну діяльність” від 4.07.2002 р. 40-IV, **інновації** – це знову створені й удосконалені конкурентоспроможні технології, продукти й організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного й іншого характеру, істотно поліпшуючі структуру і якість виробництва або соціальної сфери. А **інноваційна діяльність** спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, що обумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [106]. У Законі зазначені терміни охоплюють лише кінцеву стадію господарського механізму: „використання і комерціалізацію” інновацій, що недостатньо з позиції концепції створення виробничих систем нового покоління (ВСНП), які працюють у режимі інноваційного конвеєра, що є процесом прискореної реалізації прогресивних нововведень [107]. З погляду економічної теорії **виробнича система** – це сукупність всіх видів виробничої діяльності, що працюють у процесі взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання продукції. Основними елементами такої система є виробничі сили, техніко-економічні, організаційно-економічні і виробничі відносини або ставлення до власності, а також сам господарський механізм. Господарський (чи економічний) механізм – складна багатоаспектна категорія. Господарючі суб'єкти, господарські відношення – основні елементи, що складають структурний каркас господарського механізму. Сучасні виробничі системи формуються під впливом підвищення інтелектуального потенціалу (інтелектуалізації) населення в епоху інформатизації. Цьому процесу, як відзначає академік В. Геєць, мають сприяти такі принципи розвитку, як [108]: свобода творчості; недоторканість ІВ; непротиставлення інтелектуалізації суспільства загальному руху прогресивних змін, їх синхронізація і взаємодоповнення; взаємоув'язування інтелектуалізації й інформатизації; надання нового змісту його структурним створенням; активне включення у міжнародний розподіл праці. Формуванню ВСНП сприятимуть перехід України до відкритої економіки, побудова й реалізація інноваційної моделі розвитку, що спирається на такі складові системи, які дозволять у короткий термін з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал країни. ВСНП включає методологію інтелектуальної інноваційної діяльності на рівні підприємств, їх об'єднань. Вона може орієнтуватися на реалізацію саме

інноваційно-цільової стратегії, що може бути представлена цільовою програмою концепції інноваційного розвитку як цілеспрямована система проєктів, за якими здійснюється політика стійкого прогресивного розвитку у напрямках соціально-особистісної, фінансово-економічної, науково-технічної, управлінської політик тощо. Термін „інтелектуальна інноваційна діяльність” використовується з метою підкреслити *ключову складову ВСНП – розробка, створення, впровадження ІВ, що здобуває у виробничому процесі ознаки ІК*. ІВ, як відмічає академік О. Підпригора, є результатом інтелектуальної творчої діяльності, власного творчого пошуку, що має бути певним чином об’єктивованим, втіленим у певну об’єктивну форму і здатним до відтворення [109]. Головною ознакою інноваційної діяльності виступає забезпечення руху ІК для одержання прибутку. В основу інтелектуальної інноваційної діяльності покладено *інноваційний процес, що є послідовністю дій по створенню ідеї можливих нововведень, маркетингу інновацій, виробництва, продажу й поширенню цих нововведень, оцінці ефективності інновацій* [110]. Інноваційний процес спрямовується на отримання кінцевого результату – інноваційного продукту та інноваційної продукції. Основою цього процесу є трансформація ІВ у кінцевий продукт інноваційної діяльності, яку можна здійснити лише в інноваційному процесі (рис. 9.1) [111]:



Рис. 9.1 – Структуризація інноваційного процесу

Трансформація ІВ – це інноваційний процес, що здійснюється для досягнення результату інтелектуальної інноваційної діяльності і не може не враховувати складові, до яких належать: етапи інноваційного проектування, етапи інвестиційної підтримки. Слід відзначити, що обидва етапи мають однаковий напрям як у цілому, так і окремо за кожною складовою, враховуючи різні годинні виміри здійснення інноваційного процесу.

Трансформація ІВ в інноваційний продукт передбачає *структуризацію інноваційного процесу*, до якої традиційно належать: генерування нової ідеї – експериментальна реалізація нової ідеї – освоєння у виробництві – масовий випуск – споживання. Саме інноваційний процес із позиції його складових і послідовності їхнього здійснення є причиною розмаїття поглядів у різних джерелах наукового й практичного напрямку [111-118]. Початковою й кінцевою стадіями інтелектуальної інноваційної діяльності виступають формування ІК і комерціалізація.

Український вчений А. Бутнік-Сіверський розглядає цей процес із позиції політекономії та економіко-правових аспектів [111].

ІК як економічна категорія в інтелектуальній інноваційній діяльності розглядається з позиції *авансованої інтелектуальної власності*, що у процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Таке трактування ІК вчений визначає як соціально-економічне. ІК – це один з різновидів капіталу, що має відповідні ознаки капіталу й одночасно відтворює властиві тільки йому специфіку й особливості. Він має надмірно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. Класифікацію видів ІК здійснюють за різними ознаками залежно від цілей і задач, які при цьому вирішуються [119]. Поняття „ІК” трактують сьогодні по-різному, про що детально йдеться в 1-му розділі посібника. Додамо узагальнення В. Олейко, яка вважає, що ІК – збиральне поняття, що об’єднує: об’єкти ІВ; майнові права на них; знання, вміння, навички людини та системи, створені ним, які за включення до господарського обігу приносять додаткову вартість [120]. Підтверджує це вчена власним узагальненням по особливостях ІК та його відмінностях від матеріальних ресурсів, зокрема, ІК:

- у міру використання не зникає, а зберігається і навіть збільшується, що свідчить про його невичерпність;
- у поєднанні з іншими ресурсами (трудом, технікою, енергією, сировиною) виявляє себе як визначальна рухома сила;
- є формою безпосереднього включення науки до складу виробничих сил, в результаті чого у постіндустріальному суспільстві наука виступає опосередкованою продуктивною силою;
- створює матеріальне виробництво, зменшуючи наявність матеріальних ресурсів у процесі виробництва і товарах;
- слугує основою нематеріальної економіки, що була і є первинною, хоча й невизнаною економічною категорією щодо матеріальної економіки.

Таке узагальнення особливостей ІК стимулює до більш поглибленого дослідження його участі в інтелектуальній інноваційній діяльності підприємств

та їх об'єднань. Поштовхом тому є розглядання ІК у виробничій системі з позицій операційного циклу, руху капіталу в цілому. У структурі інтелектуальної інноваційної діяльності підприємств ІК з економічної точки зору слід розуміти як вартість (авансовану вартість), що у натуральному вимірі виступає як інтелектуальний потенціал (ресурс) (рис. 9.2) [111]:



Рис. 9.2 – Структура інтелектуальної інноваційної діяльності підприємств

Інтелектуальний потенціал (ресурс) складається з людських (інтелектуальна сила) та інтелектуальних (інтелектуальний продукт) ресурсів.

3 позиції вартості ІК складається з людського капіталу та інтелектуальних активів. Таке визначення складових ІК у процесі інтелектуальної інноваційної діяльності розкриває економічну природу господарського механізму інноваційної діяльності підприємств, спрямованого на досягнення економічного прориву у фінансово-господарській діяльності, що забезпечує відповідні переваги над іншими підприємствами, що не використовують інтелектуальну інноваційну діяльність.

В чистому виді ІК – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, що має вартісну оцінку, об'єктивований і ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством з метою ймовірного отримання прибутку. Вартість інтелектуального продукту,

створеного за умови залучення найманого труда (людських ресурсів), розглядається як сума постійного і змінного капіталу та додаткової вартості.

Інтелектуальний продукт у натуральному вимірюванні – це результат розумової, інтелектуальної праці, інтелектуальної інноваційної діяльності підприємства. Цей продукт творчих зусиль, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носії. Саме інтелектуальний продукт, втілений на матеріальному носії, набуває право ІВ, тобто право володіння, користування і розпорядження результатом інтелектуальної творчої діяльності. Об'єктом права ІВ може бути будь-який результат творчої діяльності, що відповідає законодавчо визнаним умовам охороноздатності, що створює законодавчі передумови для запобігання несанкціонованого використання інтелектуального продукту іншими особами.

Інтелектуальний продукт (інтелектуальні ресурси) у процесі формування і введення до господарського обігу проходить такі етапи: інформаційну сферу, оформлення заявки, перевірку умов охороноздатності, отримання охоронного документу, оцінку прав, введення в господарський обіг. Це, з позиції П. Крайнева, алгоритм управлінських функцій, послідовна реалізація яких здатна забезпечити раціональний (економічно ефективний) процес просування об'єкта права інтелектуальної власності на ринок та узгодити інтереси розробника і споживача такого товару [35, с. 77].

З точки зору вартості (оцінки), собівартість інтелектуального продукту визначається індивідуальними затратами труда із залученням відповідних матеріальних ресурсів (саме тут з'єднується інтелектуальна діяльність з матеріальними ресурсами як допоміжними засобами) в умовах досягнутого на підприємстві науково-технічного рівня виробництва і є індивідуальною собівартістю. *Вартість інтелектуального продукту в загальному виді* – це затрати суспільно необхідної праці, і на кожному рівні НТП, інноваційного прориву вони матимуть відповідний розмір.

У ході створення інтелектуального продукту використовуються людські ресурси, які в процесі руху ІК розглядаються у якості інтелектуальної сили. В сфері інтелектуальної інноваційної діяльності підприємств робоча сила, що базується на творчості працівника, прирівнюється до інтелектуальної сили, яка набуває споживчі якості. Інтелектуальна сила – це основний елемент інноваційної діяльності, направлений на створення інтелектуального продукту. В умовах, де панує капітал (господарська діяльність), інтелектуальна сила стає товаром, тобто купується і продається. Цьому сприяє зацікавленість працівника (розробника, автора твору, наукового працівника, винахідника, менеджера й ін.) в тому щоб найматися, продавати послуги труда з метою отримання джерел свого існування.

Інтелектуальна сила як товар має дві сторони: *споживчу вартість* і *вартість*. Вона розглядається як суспільний товар. З позиції споживчої вартості, специфіка цього товару проявляється в тому, що в процесі його споживання інтелектуальна сила не зникає, а створює нову вартість, більшу, ніж вартість самого товару – інтелектуальна сила.

Інтелектуальна сила з позиції вартості вимагає суспільно необхідних витрат на своє відтворення у відповідних умовах. Мінімальна межа цих витрат – вартість життєвих засобів, необхідних працівнику для підтримання свого фізичного існування (так званий фізичний мінімум). Однак для відтворення інтелектуальної сили необхідно більше витрат, ніж для створення фізично потрібних працівникові життєвих засобів. Це пов'язано з тим, що, *по-перше*, працівник не вічний, в силу чого відтворення інтелектуальної сили має включати витрати на утримання і його сім'ї; *по-друге*, для виконання більш складної роботи працівнику необхідно мати відповідний рівень освіти і кваліфікацію, що вимагає додаткових витрат на інтелектуальну силу; *по-третє*, на відміну від інших товарів, інтелектуальна сила, як і її носій – людина, історично розвивається, у зв'язку з чим на розмір її вартості впливають моральний, історичний, соціальний і результативний елементи.

Вартість інтелектуальної сили, що виражена в грошах, набуває форму її ціни. Таким чином, заробітна плата, винагорода (дохід) – це грошове вираження вартості і ціни товару (інтелектуальна сила) і, частково, результативності її функціонування, що характеризує зростання корисного ефекту від використання інтелектуальної сили (фізичних, розумових, організаційних) та покращення форм і методів організації створення (розробки, пошуку) інтелектуального продукту. Слід відзначити, що у кожному конкретному випадку встановлюється така система оплати (заробітна плата, винагорода), що сприяє створенню інтелектуального продукту за відповідний період, кількісно і якісно, на відповідному науково-технічному рівні.

Викладений підхід відрізняється від поглядів деяких наукових працівників, які досліджують проблеми економіки ІВ. Розглядаючи структуру ІК, вони виділяють наступні групи, що частіше за все використовуються: а) людський, структурний (організаційний), споживчий; б) людський капітал та інтелектуальні ресурси; в) ринкові активи, людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктурні активи. Загальним для всіх класифікацій є людський капітал (ресурс, актив) [121]. При цьому зазначимо, що *ресурсна складова ІК характеризує тільки інтелектуальний потенціал підприємства і це не гарантує отримання додаткової вартості, яка створюється при здійсненні руху ІК в інтелектуальній інноваційній діяльності підприємств або використанні його у виробничій системі.*

Нагадаємо, що з теоретичної точки зору, інтелектуальний потенціал та ІК мають відповідні відмінності. Так, ІК означає засіб досягнення мети, а інтелектуальний потенціал – можливості її досягнення. ***Інтелектуальний потенціал*** підприємства – це можливості, що представлені інтелектуальними ресурсами у даній час і в майбутньому можуть бути використані для вирішення будь-якої задачі або досягнення певної мети [23]. Це зовсім не означає, що такі можливості будуть коли-небудь реалізовані. Базова ж функція інтелектуального капіталу – це створення нової вартості.

Завершальною стадією інтелектуальної інноваційної діяльності є процес *комерціалізації*, що виникає за використання ІВ на умовах укладання договорів про передачу прав власності або на ліцензійній основі. При використанні

створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві додаткова вартість складається з двох частин: із частини додаткової вартості, що входить до складу ІК, отриманого в чистому виді, та із залишку додаткової вартості, отриманої від реалізації продукції з використанням вже оновлених або вдосконалених засобів і предметів труда, найманої робочої сили (інтелектуальної сили), що є основою подальшого їхнього реінвестування.

Таким чином, **виробнича система нового покоління створюється під впливом інтелектуальної інноваційної діяльності, яка одночасно є її складовою, оскільки відтворює рух ІК, органічно пов'язаного із процесом трансформації ІВ в інноваційний продукт, забезпеченням його охороноздатності й ефективної комерціалізації** [111].

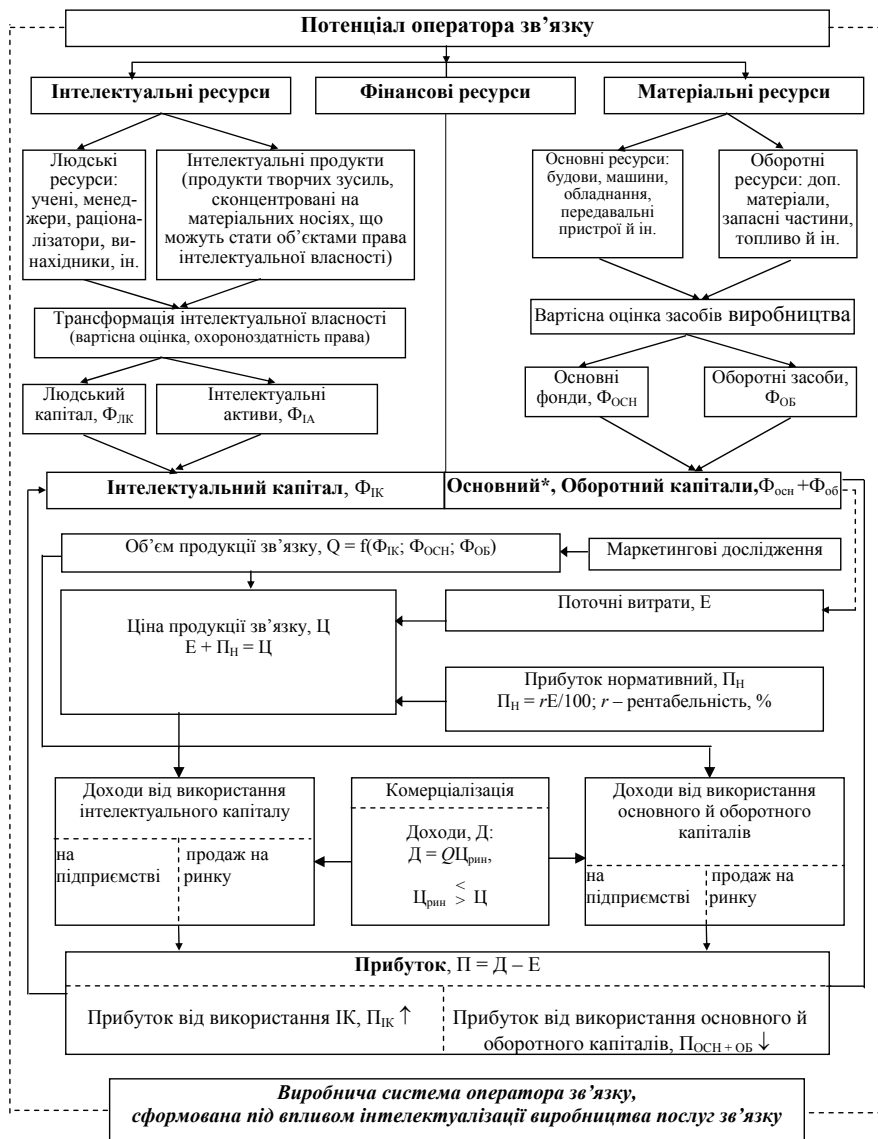
Отже, сучасна економічна наука приділяє пильну увагу ролі ІК у забезпеченні ефективного функціонування економічних систем, їх інтенсивному розвитку і підвищенні якісного рівня виробництва. Ця проблема актуальна для України, що перебуває на етапі трансформації економічної системи і є важливою для оператора зв'язку, як суб'єкта національної економіки. Тому стратегічним завданням розвитку національного оператора зв'язку стає побудова і реалізація інноваційної моделі перетворення, вирішення якого полягає в максимальній інтелектуалізації виробничої діяльності.

9.2.2. Оцінка можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку. При побудові й реалізації інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку варто враховувати, що значну частку засобів його виробництва складають основні фонди. Тому інтелектуалізація виробництва здійснюватиметься в напрямку вдосконалювання технічного потенціалу за рахунок впровадження й ефективного використання результатів інтелектуальної діяльності людини (інноваційної продукції). Інноваційний процес розглядається як перетворення інтелектуальних, фінансових і матеріальних ресурсів у якісно нову продукцію зв'язку. Відмінною ознакою інноваційної діяльності є забезпечення руху ІК з метою інтелектуалізації матеріального виробництва (зменшення частки матеріальних ресурсів і збільшення частки інтелектуальної додаткової вартості в процесі виробництва).

Формування процесу інтелектуалізації виробництва послуг зв'язку (інноваційна модель розвитку оператора зв'язку) наведено на рис. 9.3 [56].

Підхід до оцінки виробничої діяльності оператора зв'язку з погляду можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку, де ключовим процесом є вимірювання ІК на базі показників, що відображають його вплив на ступінь досягнення корпоративних цілей, включає наступні етапи [56]:

1) Проаналізувати структуру інтелектуального потенціалу з точки зору наявності високоосвіченого, підготовленого до інноваційної діяльності персоналу, його здатності до створення інноваційної продукції, а також – процес введення створених інтелектуальних продуктів до господарського обігу;



* – Основний капітал без інтелектуальних активів

Рис. 9.3 – Формування процесу інтелектуалізації виробництва послуг зв'язку (інноваційна модель розвитку оператора зв'язку)

2) Оцінити вплив інтелектуального капіталу на фінансові результати діяльності на підставі системи показників його виміру, наведеної в табл. 9.2:

Таблиця 9.2 – Показники виміру інтелектуального капіталу

Показники	Формули розрахунку	№
Вартість ІК підприємства, ІК _П , (Ф _{ІКП})	$\Phi_{ІКП} = \Phi_{ЛК} + \Phi_{ІА},$ де Ф _{ЛК} – вартість людського капіталу як середньорічний фонд оплати праці (ФОП); Ф _{ІА} – середньорічна вартість інтелектуальних активів.	(9.1)
Озброєність праці ІК, (І _{ІКП})	$I_{ІКП} = \Phi_{ІКП} / Ш$	(9.2)
Доходи від використання ІК, (Д _{ІКП})	$D_{ІКП} = K_{РЕС} \cdot \Phi_{ІКП},$ де К _{РЕС} – ресурсовіддача: $K_{РЕС} = \frac{D}{\Phi_{ОСН} + \Phi_{ОБ} + \Phi_{НМА} + \Phi_{ЛК}},$ де Ф _{ОСН} , Ф _{ОБ} , Ф _{НМА} , Ф _{ЛК} – вартість основних фондів, оборотних засобів, НМА (у т.ч. ІА та інших НМА: Ф _{НМА} = Ф _{ІА} + Ф _{НМА-ІА}), людського капіталу відповідно.	(9.3)
Продуктивність праці від використання ІК, (В _{ІКП})	$V_{ІКП} = D_{ІКП} / Ш$	(9.4)
Прибуток від використання ІК, (П _{ІКП})	$П_{ІКП} = r_{РЕС} \cdot \Phi_{ІКП} / 100,$ де r _{РЕС} – рентабельність ресурсів (5.80)	(9.5)
Рентабельність використання ІК, (r _{ІКП}), %	$r_{ІКП} = П_{ІКП} \cdot 100 / E,$ де E – експлуатаційні витрати	(9.6)

3) Дослідити вплив ІК на процес виробництва послуг зв'язку шляхом оцінки виробничого потенціалу, розробленої з урахуванням впливу інтелектуального потенціалу.

Підприємство як відкрита система включає (рис. 9.4):

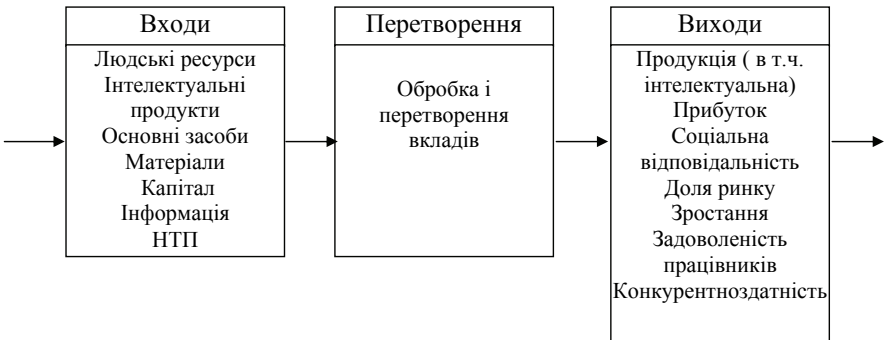


Рис. 9.4 – Модель підприємства як відкритої системи

Така оцінка характеризує здатність підприємства перетворювати ресурси у фінансові результати діяльності. Потенціал господарської діяльності можна оцінити по інтенсивності виходу даної системи або по окремих факторах (місце розташування, структура виробництва, ефективність діяльності й ін.). Вирішальне значення тут належить не обсягу даного ресурсу, а структурі співвідношень ресурсів минулої й живої праці, для оцінки, якої можуть використатися такі показники:

– технічна структура виробництва (T_{CB}) – відношення вартості використовуваних основних фондів (Φ_{OCH}) до чисельності персоналу (Π), як фондоозброєність праці, характеризує технічну оснащеність виробництва;

– науково-технічна структура виробництва (HT_{CB}) – відношення суми вартостей використовуваних інтелектуальних активів і основних фондів ($\Phi_{IA+OCH}=\Phi_{HT3}$) до чисельності персоналу:

$$HT_{CB} = \Phi_{HT3}/\Pi \quad (9.26)$$

Цей показник, характеризуючи оснащеність праці науково-технічними засобами (НТЗ) виробництва (Φ_{HT3}), може використатися як критерій оцінки рівня впровадження результатів НТП у виробництво. Рівень і темпи зміни HT_{CB} залежать від ефективності використання НТЗ виробництва (K_{HT3}) і продуктивності праці (B):

$$HT_{CB} = \frac{\Phi_{HT3}}{\Pi} \cdot \frac{D}{D} = \frac{\Phi_{HT3}}{D} \cdot \frac{D}{\Pi} = h_{HT3} \cdot B = \frac{B}{K_{HT3}}, \quad (9.27)$$

де h_{HT3} , K_{HT3} – емність і віддача НТЗ виробництва;

– вартісна структура виробництва (B_{CB}), як відношення спожитих матеріальних і прирівняних до них ресурсів (витрат) (M_B) до спожитих ресурсів живої праці (вартості людського капіталу ($\Phi_{ЛК}$)), показує величину оборотних фондів, що вступили у виробничий процес, і характеризує здатність людського капіталу до створення оборотних засобів;

– органічна структура виробництва (O_{CB}), як відношення використовуваних основних фондів до вартості живої праці, характеризує здатність людського капіталу до створення основних фондів;

– інтелектуальна структура виробництва (I_{CB}), як відношення використовуваних інтелектуальних активів до спожитої вартості живої праці, характеризує інтелектуальну активність людського капіталу, тобто його здатність до досягнення в процесі інтелектуальної діяльності відповідних результатів.

Відмінною рисою даного підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства є встановлення безпосереднього впливу людських ресурсів (у натуральному й вартісному вираженні), як головного носія знань, що визначають розвиток сучасного виробництва, на кожний з показників його структури.

Взаємозв'язок показників структури виробництва значно розширює коло показників ділової активності. Так, відношення вартісної структури до

органічної або інтелектуальної, дає такі коефіцієнти ділової активності, як: дієздатність основних фондів (D_{OCH}) та інтелектуальних активів (D_{IA}):

$$D_{OCH} = \frac{C_{CB}}{O_{CB}} = \frac{M_B}{\Phi_{OCH}}, \quad (9.28)$$

$$D_{IA} = \frac{B_{CB}}{I_{CB}} = \frac{M_B}{\Phi_{IA}}. \quad (9.29)$$

З огляду на те, що в загальному виді витрати поділяються на витрати живої ($\Phi_{ЛК}$) і матеріалізованої праці (M_B), показник дієздатності вказує величину витрат матеріалізованої праці, що припадають на 1 грн. фондів. Серед інших коефіцієнтів ділової активності можна виділити:

– середній оборот основних фондів в експлуатації ($C_{OO\Phi}$):

$$C_{OO\Phi} = \frac{M_B + \Phi_{ЛК}}{\Phi_{OCH}}, \quad (9.30)$$

показує величину експлуатаційних витрат ($E = M_B + \Phi_{ЛК}$) на 1 грн. фондів.

– середній оборот інтелектуальних активів в експлуатації (C_{OIA}):

$$C_{OIA} = \frac{M_B + \Phi_{ЛК}}{\Phi_{IA}}; \quad (9.31)$$

Обґрунтованість зростання витрат на основні фонди та інтелектуальні активи слід розглядати у взаємозв'язку з їхньою віддачею.

– норма накопичення (H_H):

$$H_H = \frac{\Pi}{D_C}, \quad (9.32)$$

де D_C – знову створена вартість (вартість чистої продукції), тобто продукції, виробленої безпосередньо підприємством, а не за допомогою закуплених M_B :

$$D_C = D - M_B = \Phi_{ЛК} + \Pi, \quad (9.33)$$

де Π – прибуток.

Норма накопичення показує, скільки необхідно коштів на розширене відтворення матеріальних і людських ресурсів. Нестабільний фінансовий стан підприємств, порушення процесів формування капіталу призводить до падіння масштабів накопичення, що обумовлює скорочення фінансових можливостей для розширеного відтворення ресурсів. Зниження обсягів вкладень у відтворення ресурсів при низькому рівні ефективності їхнього використання, у свою чергу, приводить до зниження обсягу виробленої продукції. Далі в результаті нової спіралі описаної залежності утворюється модель звуженого відтворення. Одним зі шляхів виходу із цієї ситуації має стати спрямування на відтворення ресурсів норми накопичення у повному обсязі, яка являє фінансові можливості для розширеного відтворення ресурсів підприємства;

– норма прибутку від вкладення в людський капітал ($H_{\text{Плк}}$) – відображає необхідну ефективність використання людських ресурсів:

$$H_{\text{Плк}} = \frac{\Pi}{\Phi_{\text{ЛК}}} \quad (9.34)$$

Показники структури і ділової активності визначають ряд мір (вимірників) потенціалу господарської діяльності. Так, потенційна міра (величина) продуктивності праці ($V_{\text{П}}$) визначається по калькуляційних рівняннях:

$$V_{\text{П}} = \frac{T_{\text{СВ}}(1 + H_{\text{Плк}})}{O_{\text{СВ}}} = \frac{\Phi_{\text{ЛК}} + \Pi}{\text{Ш}} = \frac{D_{\text{С}}}{\text{Ш}}, \quad (9.35)$$

а з погляду використання НТЗ виробництва:

$$V'_{\text{П}} = \frac{HT_{\text{СВ}}(1 + H_{\text{Плк}})}{O_{\text{СВ}} + I_{\text{СВ}}} = \frac{\Phi_{\text{ЛК}} + \Pi}{\text{Ш}} = \frac{D_{\text{С}}}{\text{Ш}}. \quad (9.36)$$

Потенційна величина знову створеної вартості ($D_{\text{ПС}}$) визначається:

$$D_{\text{ПС}} = \frac{\Phi_{\text{ОСН}}(1 + H_{\text{Плк}})(1 - H_{\text{Н}})}{h_{\text{ОСН}}^{\text{де}}} = \Phi_{\text{ЛК}} + \Pi, \quad (9.37)$$

а з погляду використання НТЗ виробництва:

$$D'_{\text{ПС}} = \frac{\Phi_{\text{НТЗ}}(1 + H_{\text{Плк}})(1 - H_{\text{Н}})}{h_{\text{НТЗ}}^{\text{де}}} = \Phi_{\text{ЛК}} + \Pi. \quad (9.38)$$

У цілому оцінка виробничого потенціалу підприємства включає таку послідовність:

- запис вихідних даних по звіті;
- розрахунок показників структури виробництва і коефіцієнтів ділової активності;
- розрахунок потенційної продуктивності праці;
- розрахунок потенційної величини знову створеної вартості.

Цей підхід до оцінки потенційних мір продуктивності праці та знову створеної вартості після введення інформації про фактичні рівні цих показників застосовується для оцінки виробничого потенціалу.

4) *Визначити основні напрямки інноваційної стратегії розвитку у вигляді цілеспрямованих проєктів прогресивного розвитку в напрямках соціально-особистісної, фінансово-економічної, науково-технічної, організаційної, управлінської політик.*

Нижче наведено *приклад щодо оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку національного оператора зв'язку (по фактичних даних ВАТ „Укртелеком” за період 1999-2004 рр.):*

1. *Аналіз структури інтелектуального потенціалу виявив, що ВАТ „Укртелеком” володіє значним потенціалом об'єктів права ІВ, не включених до господарського обігу. Існуючі правові й економічні проблеми гальмують реалізацію інтелектуальних можливостей компанії. Так, не оформлено права на 879 комп'ютерних програм, 138 баз даних, 17 НДР, 84 ДКР; не оцінено вартість прав на 3 винаходи, що обумовило заниження вартості активів; наявні 5502 раціоналізаторські пропозиції не використовуються у якості підґрунтя для винаходів, і не носять виняткового характеру за межами компанії, що знижує її можливості для одержання додаткового прибутку; розроблені технічні рішення не досліджені на предмет новизни й ефективності використання (табл. 9.3). Відсутність обліку вартості об'єктів права ІВ у балансі означає не включення її до собівартості послуг і зниження прибутковості компанії.*

Таблиця 9.3 – Потенційні об'єкти права ІВ, не введені до господарського обігу

Найменування	К-сть	Існуючі правові й економічні проблеми
Патенти на винаходи	3	Оцінка вартості не здійснювалась та, як наслідок, не враховувалася в розділі активів балансу компанії
Раціоналізаторські пропозиції	5502	Права на об'єкти не носять виняткового характеру за межами компанії; не є об'єктами купівлі-продажу, тобто не приносять додаткового прибутку; не використовуються у якості основи для створення винаходів тощо.
Комп'ютерні програми	879	Не оформлені права ІВ
Бази даних	138	Не оформлені права ІВ
Науково-дослідні роботи	17	Не оформлені права ІВ
Дослідно-конструкторські роботи	84	Не оформлені права ІВ
Технічні рішення до проектних рішень	5	Необхідні дослідження суті технічних рішень до мереж телекомунікацій і персоналізації, техніко-економічний аналіз для визначення переваг і впливу на фінансовий результат діяльності

Оператор зв'язку використовує в оснащенні своїх мереж устаткування і технології закордонного виробництва, вже захищені патентним правом (70% із проаналізованих патентів в області телекомунікацій належить закордонним власникам). І це в умовах, коли фахівцями компанії розроблено технічні рішення, які відповідають умовам патентоспроможності.

Отже, виділення перспективних технічних рішень, їхня систематизація, техніко-економічний аналіз і визначення економічної ефективності дасть можливість створити систему патентної охорони ІВ ВАТ „Укртелеком”, розрахувати потенційну вартість цих рішень як об'єктів права ІВі, ввести до господарського обігу у якості НМА.

Поряд з інтелектуальними продуктами, у процесі створення та реалізації ІК компанії, беруть участь людські ресурси – учені, фахівці з інформаційних технологій, раціоналізатори, програмісти, менеджери й ін. Важливою складовою інноваційної діяльності є перетворення інновацій, створених людськими

ресурсами, в інтелектуальні продукти, якими може володіти компанія. Тому варто трансформувати активи людського капіталу в інтелектуальні активи.

2. Для оцінки впливу інтелектуального капіталу на фінансові результати діяльності, використана система показників його виміру (табл. 9.2). Розрахунок показників виміру ІК наведений у табл. 9.4.

Результати проведеного аналізу виявили:

- починаючи з 2001 р. темпи зростання вартості ІК (1,27 – 1,262) перевищують темпи росту основного й оборотного капіталів (1,115 – 1,334), в основному, за рахунок значного зростання темпів вартості ІА (2,312 – 1,913);

- нарощування ІК обумовило зростання темпів показника озброєності праці ІК 1,4 рази (2,439/1,8) щодо озброєності праці основним і оборотним капіталами. А збільшення більш ніж удвічі такого показника, як озброєність праці ІК, є діючим стимулом творчої активності персоналу;

- спостерігається перевищення темпів зростання доходів від використання ІК (1,267 – 2,172) щодо доходів від використання основного й оборотного капіталів (1,144 – 2,024), в основному, за рахунок значного росту темпів доходів від використання ІА (більш ніж в 100 разів);

- зростання доходів від використання ІК при одночасному зниженні чисельності персоналу, обумовленому, застосуванням висококваліфікованої праці, сприяло подвійному збільшенню темпів продуктивності праці, найбільш високі темпи приросту якої досягнуто за рахунок освоєння ІА (109,32 рази);

- за період аналізу частка ІК у загальній вартості капіталу компанії і частка прибутку від його використання в загальній сумі прибутку зросли з 6 до 9%, у той час як аналогічні показники щодо основного й оборотного капіталів знизилася з 93 до 90%;

- збільшенню темпів росту рентабельності поточної діяльності сприяв значний ріст відповідного показника з використання ІК, темпи якого зросли в 3,6 рази в основному за рахунок освоєння інтелектуальної продукції.

Доцільним є таке розрахунок показників впливу НМА на загальний рівень рентабельності ресурсів оператора зв'язку за формулою (5.80) (табл. 9.5), з якої видно, що ефективність використання НМА безпосередньо відбивається на аналізованому показникові. Так, у 2003-2004 рр. зниження віддачі НМА й ІА негативно вплинуло на рентабельність ресурсів, причому питома вага такого впливу ІА в 2004 р. досить висока (16,2%), з огляду на незначну частку в загальній вартості ресурсів (менш 1%). В 2003 р., поряд із НМА, зниження темпів росту рентабельності ресурсів обумовлено і погіршенням використання основних фондів, оборотних засобів, людських ресурсів і підвищенням собівартості 1-го номера монтованої ємності. Тобто, компанія лише шляхом збереження показників використання ресурсів на рівні 2002 р., могла мати рентабельність ресурсів на рівні 13,318% ($9,352 + 3,099 + 0,676 + 0,074 + (0,02 + 0,009) + 0,088$), тобто вона зросла б на 3,966 пункти. З огляду на те, що в 2003 р. вартість ресурсів дорівнювала 11781,29 млн. грн., сума недоотриманого прибутку лише за 1 рік склала 467,248 млн. грн. ($0,03966 \cdot 11781,29$), у т.ч. за рахунок зниження віддачі ІА – 2,36 млн. грн. ($0,0002 \cdot 11781,29$), тобто 69% від недоотриманого прибутку за рахунок зниження віддачі НМА в цілому

Продуктивність праці від використ. ІКп, (В _{ІКп}), грн./чол., з неї:	– продуктивність праці від використання ЛК, В _{ЛК}	1663,94	3,38156	22205,25	23872,8	18,115	18,076	36,434	36,603	27870,41	26164,52	7,88694	1698,01	1705,89	2242,87	2666,88	2762,60	3530,91	4752,65	4333	2,016	2,021	1,167	1,178	2,202	1,321	1,326	7,491	1,768	1,817	1,067	1,055	5,032	2,004	2,041	1,306	1,346	2,850	0,015	6,968	6,092	6,911	0,274	7,642	7,916	0,455	7,922	8,377	0,761	8,475	9,236	Не аналізувалося								
																																																					251,80	6,080	6,579	2,155	2,103	109,32	2,621	
																																																					1,958	1,252	1,291	1,221	1,209	2,041	1,306	1,346
																																																					1,446	0,904	0,923	1,208	1,201	2,004	2,252	1,278
																																																					7,491	1,768	1,817	1,067	1,055	5,032	1,189	1,221
																																																					2,740	1,499	1,505	1,174	1,164	2,412	1,321	1,326
4,333	2,016	2,021	1,167	1,178	2,202	1,020	1,023																																																					
9,819	109,362	119,181	51457,55	46704,91	391,545	4361,10	4752,65																																																					
5,015	87,319	92,334	42148,89	38617,98	191,795	3339,11	3530,91																																																					
3,468	96,61	100,078	34905,03	32142,42	95,7292	2666,88	2762,60																																																					
0,463	54,63	55,093	32727,54	30465,64	19,0250	2242,87	2261,90																																																					
0,169	36,434	36,603	27870,41	26164,52	7,88694	1698,01	1705,89																																																					
0,039	18,076	18,115	23872,8	22205,25	3,38156	1663,94	1677,53																																																					

Прибуток від використ. основного й обор. капіталів, Посн+об. Усього прибутку, П, млн. грн.	93,017	100	93,880	100	93,089	100	92,084	100	91,623	100	90,764	100			
	4,857	4,975	3,599	3,312	113,5	1,401	0,898	0,925	1,171	1,160	0,867	0,744	0,839	2,723	
	2,329	2,305	1,986	1,982	3,500	1,431	1,436	1,333	1,586	1,696	1,572	1,496	1,261	2,290	
	29,812	27,059	0,227	2,527	0,162	2,814	2,976	1102,24	1009,92	47,743	29,386	0,018	2,163	2,182	797,13
	35,526	32,551	0,131	3,648	3,779	1264,31	1164,25	742,03	561,47	24,824	10,178	0,002	0,763	0,765	259,40
	10,949	10,178	0,002	0,763	0,765	259,40	241,12	241,12	241,12	24,824	23,306	0,007	1,512	1,519	598,04
	31,568	29,386	0,018	2,163	2,182	797,13	742,03	742,03	742,03	31,568	29,386	0,018	2,163	2,182	797,13
47,743	43,964	0,131	3,648	3,779	1264,31	1164,25	1164,25	1164,25	47,743	43,964	0,131	3,648	3,779	1264,31	
29,812	27,059	0,227	2,527	2,527	1290,41	1171,24	1171,24	1171,24	29,812	27,059	0,227	2,527	2,527	1290,41	
2,267	2,290	3,500	1,982	1,986	2,305	2,329	2,329	2,329	2,267	2,290	3,500	1,982	1,986	2,305	
1,272	1,261	2,571	1,431	1,436	1,333	1,322	1,322	1,322	1,272	1,261	2,571	1,431	1,436	1,333	
1,572	1,496	7,278	1,687	1,732	1,586	1,696	1,696	1,696	1,572	1,496	7,278	1,687	1,732	1,586	
0,744	0,740	1,237	0,771	0,788	0,872	0,867	0,867	0,867	0,744	0,740	1,237	0,771	0,788	0,872	
0,839	0,831	1,401	0,898	0,925	1,171	1,160	1,160	1,160	0,839	0,831	1,401	0,898	0,925	1,171	
2,723	2,659	113,5	3,312	3,599	4,975	4,857	4,857	4,857	2,723	2,659	113,5	3,312	3,599	4,975	
Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	Не аналізувалася	
Рентабельність використання ІА, $R_{IA}, \%$	0,002	0,002	0,763	0,765	259,40	241,12	241,12	241,12	24,824	23,306	0,007	1,512	1,519	598,04	
Рентабельність використання основного й об-го капіталів $R_{осн+об}, \%$	10,178	10,178	0,763	0,765	259,40	241,12	241,12	241,12	24,824	23,306	0,007	1,512	1,519	598,04	
Рентабельність використання капіталів основного й об-го капіталів	10,178	10,178	0,763	0,765	259,40	241,12	241,12	241,12	24,824	23,306	0,007	1,512	1,519	598,04	
Рентабельність використання ІА, $R_{IA}, \%$	0,002	0,002	0,763	0,765	259,40	241,12	241,12	241,12	24,824	23,306	0,007	1,512	1,519	598,04	
Рентабельність використання ЛК, $R_{ЛК}, \%$	0,018	0,018	2,163	2,182	797,13	742,03	742,03	742,03	31,568	29,386	0,018	2,163	2,182	797,13	
Рентабельність використання ІКп, $R_{IK}, \%$	3,779	3,779	1264,31	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	47,743	43,964	0,131	3,648	3,779	1264,31	
Рентабельність використання ІКп, $R_{IK}, \%$	3,779	3,779	1264,31	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	47,743	43,964	0,131	3,648	3,779	1264,31	
Рентабельність використання ІКп, $R_{IK}, \%$	3,779	3,779	1264,31	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	1164,25	47,743	43,964	0,131	3,648	3,779	1264,31	

(0,00029-11781,29 = 3,42 млн. грн.). Такі значні результати вказують на необхідність приділення пильної уваги з боку керівництва компанії до використання об'єктів права ІВ.

По даних табл. 9.5 розраховано величину недоотриманого прибутку від використання ІК (табл. 9.6):

Таблиця 9.6 – Величина недоотриманого прибутку від використання ІК

Показник	Величина по періодах					Індекс динаміки				
	00	01	02	03	04	$\frac{01}{00}$	$\frac{02}{01}$	$\frac{03}{02}$	$\frac{04}{03}$	$\frac{04}{00}$
Недоотриманий прибуток від неефективного використання ресурсів, у т.ч.:	70,536	141,904	182,005	467,246	1354,62	2,012	1,283	2,567	2,899	19,205
– від використання інтелектуального капіталу підприємства, з нього:	0,087	10,704	14,651	12,725	21,579	123,03	1,369	0,869	1,696	248,0
– від використання людського капіталу	-	10,508	12,175	10,368	16,859	10,51	1,159	0,852	1,626	16,859
– від використання інтелектуальних активів	0,087	0,196	2,476	2,357	4,72	2,253	12,633	0,952	2,002	54,25
Частка недоотриманого прибутку від використання ІК _п у загальній сумі недоотриманого прибутку, %:	0,123	7,543	8,050	2,723	1,593	61,33	1,067	0,338	0,585	12,95
– від використання людського капіталу	-	7,405	6,689	2,219	1,245	7,405	0,903	0,332	0,585	1,245
– від використання інтелектуальних активів	0,123	0,138	1,361	0,504	0,348	1,122	9,862	0,370	0,690	2,829

Аналіз показує, що в результаті неефективного використання ресурсів компанія втрачає прибуток, у т.ч. і за рахунок зниження віддачі ІК, вплив якого на показник рентабельності ресурсів за 2000-2004 р. носив негативний характер (розмір впливу: -0,109 – -0,26, табл. 9.5). Але позитивним є зниження темпів частки недоотриманого прибутку від використання ІК у загальній сумі недоотриманого прибутку (61,33 – 0,585) та зниження частки недоотриманого прибутку від неефективного використання людського капіталу з 7 до 1%.

Аналіз використання амортизаційних відрахувань (табл. 9.7) свідчить, що амортизаційний фонд, створюваний НМА, у т.ч. ІА використовується не за призначенням, що не сприяє нарощуванню ІК оператора зв'язку.

Так, в 2004 р. нарахована на НМА амортизація, склала 40,38 млн. грн., використана – 20,32 (удвічі менше), при цьому амортизаційний фонд витрачено стовідсотково. Частка використаних амортизаційних відрахувань на створення

Таблиця 9.7 – Аналіз використання амортизаційних нарахувань

Найменування показника	Сума, млн. грн.		динаміка 04/03	Структура, %	
	2003	2004		2003	2004
Нараховано амортизації за рік, млн. грн.	609,69	750,42	1,231	100	100
Використано амортизації за рік, у т.ч. на:	601,60	750,42	1,247	100	100
– будівництво об'єктів	444,13	490,30	1,104	73,82	65,34
– придбання (поліпшення) основних фондів	139,29	238,80	1,714	23,15	31,82
– придбання (створення) нематеріальних активів	18,18	20,32	1,118	3,03	2,84
Нараховано амортизації на нематеріальні активи	24,55	40,38	1,645	4,03	5,38
Нараховано амортизації на основні фонди	585,14	710,04	1,213	95,97	94,62

НМА у загальній сумі позначеного показника знижується (3,03 – 2,84%), що не сприяє їхньому повному відновленню. Компанія не має спеціального амортизаційного фонду по об'єктах права ІВ, який має спрямовуватись на покриття видатків по їхньому створенню.

Аналіз ситуації в цілому показує, що, незважаючи на зазначені проблеми, високі темпи прирощення ІК за рахунок активного впровадження інтелектуальної продукції та збільшення частки інтелектуальної додаткової вартості в загальній сумі прибутку, свідчить про наявність реальних можливостей для забезпечення інноваційного розвитку оператора зв'язку.

3. Оцінка виробничого потенціалу ВАТ „Укртелеком” здійснена по вихідних даних, наведених у табл. 9.8.

Результати розрахунку коефіцієнтів ділової активності оператора зв'язку, здійсненого по формулах (9.26-9.34) і наведеного в табл. 9.9, показують, що його ділова активність знижується. Здійснено розрахунок потенційних величин продуктивності праці по формулах (9.35, 9.36) і знову створеної вартості по формулах (9.37, 9.38). Розраховано основні вимірники потенціалу господарської діяльності (табл. 9.10).

Порядок розрахунку наведений нижче:

1999 рік: $H_{\Pi} = 0,32877$;

– потенційний приріст фондів ($\Delta\Phi_{\Pi}$) – очікується у випадку спрямування на відтворення наявних ресурсів норми накопичення в повному обсязі:

$$\Delta\Phi_{\Pi} = H_{\Pi} \cdot \Pi = 0,32877 \cdot 259,4 = 85,28 \text{ млн. грн.};$$

– потенційна технічна структура виробництва (T_{CB}^n):

$$T_{CB}^n = \frac{\Phi_{\text{осн}} + \Delta\Phi_{\Pi}}{\Pi} = \frac{6697,65 + 85,28}{125532} = 0,05403 \text{ млн. грн.};$$

– потенційна науково-технічна структура виробництва (HT_{CB}^n):

$$HT_{CB}^n = \frac{\Phi_{\text{нтз}} + \Delta\Phi_{\Pi}}{\Pi} = \frac{6698,79 + 85,28}{125532} = 0,05404 \text{ млн. грн.};$$

Таблиця 9.8 – Вихідні дані для оцінки виробничого потенціалу оператора зв'язку

Найменування показника	Величина по періодах										Динаміка				
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03	04/99			
Вартість ІА, Ф _А , млн. грн.	1,14	2,47	5,71	28,30	53,63	102,62	2,167	2,312	4,956	1,895	1,913	90,02			
Вартість ОФ, Ф _{осц} , млн. грн.	6697,65	7259,47	8130,17	9167,80	10348,22	11743,36	1,0839	1,1199	1,1276	1,1288	1,1348	1,7534			
Вартість НТЗ, Ф _{нтз} , млн. грн.	6698,79	7261,94	8135,88	9196,10	10401,85	11845,98	1,0841	1,1203	1,1303	1,1311	1,1388	1,7684			
Вартість ЛК, Ф _{лк} , млн. грн.	529,61	531,80	673,03	788,40	933,69	1143,00	1,004	1,266	1,171	1,184	1,224	2,159			
Матеріальні витрати, Мв, млн. грн.	1839,49	1877,36	1852,09	1859,78	2168,91	3185,46	1,021	0,987	1,004	1,166	1,469	1,732			
Чисельність працівників, Ш, чол.	125532	125245	123001	127563	121328	120771	0,0998	0,982	1,037	0,951	0,995	0,962			
Прибуток звичайної діяльності, П, млн. грн.	259,4	598,04	797,13	1264,31	1102,24	1290,41	2,305	1,3333	1,586	0,872	1,171	4,975			
Чистий дохід, ЧД, млн. грн.	2628,5	3007,2	3322,25	3912,49	4204,84	5618,87	1,144	1,105	1,178	1,075	1,336	2,138			
Знову створена вартість, Дс, млн. грн.	789,01	1129,84	1470,16	2052,71	2035,93	2433,44	1,432	1,301	1,396	0,992	1,195	3,084			
Смність ІА, h _{ІА} , грн./1 грн.	0,0014	0,0022	0,0039	0,0138	0,0263	0,0422	1,571	1,773	3,538	1,906	1,605	30,143			
Смність ОФ, h _{осц} , грн./1 грн.	8,4887	6,4252	5,5301	4,4662	5,0828	4,8259	0,7569	0,8607	0,8076	1,1381	0,9495	0,5685			
Смність НТЗ, h _{нтз} , грн./1 грн.	8,4901	6,4274	5,5340	4,4800	5,1091	4,8681	0,7570	0,8610	0,8095	1,1404	0,9528	0,5734			
Продуктивність праці, В, грн./чол.	6285,3	9021,0	11952,4	16091,7	16780,3	20148,8	1,435	1,325	1,346	1,043	1,201	3,206			
Експлуатаційні видатки, Е, млн. грн.	2369,10	2409,16	2525,12	2648,18	3102,60	4328,46	1,017	1,048	1,049	1,172	1,395	1,827			

Таблиця 9.9 – Результати оцінки виробничого потенціалу оператора зв'язку

Найменування показника	Формула розрахунку	Величина по періодах								Динаміка				
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	00/99	01/00	02/01	03/01	04/03	04/99	
Технічна будова виробництва	$T_{CB} = \frac{\Phi_{осл}}{\Phi_{осн}}$	0,05335	0,05796	0,06610	0,07187	0,08529	0,09724	1,0864	1,1404	1,0873	1,1867	1,1401	1,8227	
Науково-технічна будова виробництва	$HT_{CB} = \frac{\Phi_{осл}}{\Phi_{IA} + \Phi_{осн}} / \Phi_{IA}$	0,05336	0,05798	0,06614	0,07209	0,08573	0,09809	1,0866	1,1407	1,0900	1,1892	1,1442	1,8383	
Вартісна будова виробництва	$V_{CB} = \frac{M_B}{\Phi_{ЛД}}$	3,47329	3,53020	2,75187	2,35893	2,32294	2,78693	1,0164	0,7795	0,8572	0,9847	1,1997	0,8024	
Органічна будова виробництва	$O_{CB} = \frac{\Phi_{осл}}{\Phi_{осн}} / \Phi_{ЛД}$	12,64638	13,65075	12,07995	11,62836	11,08314	10,27416	1,0794	0,8849	0,9626	0,9531	0,9270	0,8124	
Інтелектуальна будова виробництва	$I_{CB} = \frac{\Phi_{осл}}{\Phi_{IA} + \Phi_{ЛД}}$	0,00215	0,00464	0,00848	0,03590	0,05744	0,08978	2,1581	1,8276	4,2335	1,6000	1,5630	41,7581	
Норма накопичення	$N_H = \frac{\Pi}{Дс}$	0,32877	0,52931	0,54221	0,61592	0,54140	0,53028	1,6100	1,0244	1,1359	0,8790	0,9795	1,6129	
Норма прибутку від вкладення в ЛК	$N_{ПК} = \frac{\Pi}{\Phi_{ЛД}}$	0,48979	1,12456	1,18439	1,60364	1,18052	1,12897	2,2960	1,0532	1,3540	0,7362	0,9563	2,3050	
Дієздатність ОФ	$D_{осн} = \frac{M_B}{\Phi_{осн}}$	0,27465	0,25861	0,22780	0,20286	0,20959	0,27126	0,94160	0,8809	0,8905	1,0332	1,2942	0,9877	
Дієздатність ІА	$D_{IA} = \frac{M_B}{\Phi_{IA}}$	1615,4837	760,8190	324,5130	65,7084	57,8506	31,0418	0,4710	0,4265	0,2025	0,8804	0,5366	0,0192	
Середній оборот ОФ	$C_{OF} = \frac{\Phi_{осн}}{(M_B + \Phi_{ЛД}) / \Phi_{осн}}$	0,35372	0,33186	0,31059	0,2886	0,29982	0,36859	0,9382	0,9359	0,9300	1,03794	1,2294	1,0420	
Середній оборот ІА	$C_{IA} = \frac{M_B}{(M_B + \Phi_{ЛД}) / \Phi_{IA}}$	2080,6000	976,3362	442,4375	93,5635	57,8506	42,1801	0,4693	0,4532	0,2115	0,6183	0,7291	0,0203	

Таблиця 9.10 – Основні вимірники потенціалу господарської діяльності ВАТ „Укртелеком”

Найменування показника (вимірника)	Величина по періодах										Динаміка			
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	00/99	01/00	02/01	03/02	04/03	04/99		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13		
Норма накопичення, Н _п	0,32877	0,52931	0,54221	0,61592	0,54140	0,53028	1,6100	1,0244	1,1359	0,8790	0,9795	1,6129		
Норма прибутку від вкладення в ЛК, (Н _{ЛК})	0,48979	1,12456	1,18439	1,60364	1,18052	1,12897	2,2960	1,0532	1,3540	0,7362	0,9563	2,3050		
Потенційний приріст НТЗ, (ΔФ _{НТЗ})	85,28	316,55	432,21	778,71	596,75	684,28	3,7119	1,3654	1,8017	0,7663	1,1467	8,0239		
Фактична технічна будова виробництва, (Т _{СВ})	0,05335	0,05796	0,06610	0,07187	0,08529	0,09724	1,0864	1,1404	1,0873	1,1867	1,1401	1,8287		
Потенційна технічна будова виробництва, (Т ^п _{СВ})	0,05403	0,06049	0,06961	0,07797	0,09021	0,10290	1,1196	1,1508	1,1201	1,1570	1,1407	1,9045		
Фактична науково-технічна будова виробництва, (НТ _{СВ})	0,05336	0,05798	0,06614	0,07209	0,08573	0,09809	1,0866	1,1407	1,0900	1,1892	1,1442	1,8383		
Потенційна науково-технічна будова виробництва, (НТ ^п _{СВ})	0,05404	0,06051	0,06966	0,078195	0,09065	0,10375	1,1197	1,1512	1,1225	1,1593	1,1445	1,9199		

– потенційна продуктивність праці з урахуванням впливу $T_{CB}(B_{II})$:

$$B_{II} = \frac{T_{CB}^n (1 + H_{IIK})}{O_{CB}} = \frac{0,05403(1 + 0,48979)}{12,64638} = 0,0063649 \text{ млн. грн./чол.};$$

– потенційна продуктивність праці під впливом $HT_{CB}(B'_{II})$:

$$B'_{II} = \frac{HT_{CB}^n (1 + H_{IIK})}{O_{CB} + I_{CB}} = \frac{0,05404(1 + 0,48979)}{12,64853} = 0,006365 \text{ млн. грн./чол.};$$

– потенційна величина знову створеної вартості від основних фондів:

$$D_{II} = \frac{(\Phi_{OCH} + \Delta\Phi_{II})(1 + H_{IIK})(1 - H_{II})}{h_{OCH}^{Дс}} = \frac{6782,93(1 + 0,48979)(1 - 0,32877)}{8,4887} =$$

= 799,0474 млн. грн.;

– потенційна величина знову створеної вартості від $HT_3(D'_{II})$:

$$D'_{II} = \frac{(\Phi_{HT_3} + \Delta\Phi_{II})(1 + H_{IIK})(1 - H_{II})}{h_{HT_3}^{Дс}} = \frac{6784,07 \cdot 1,48979 \cdot 0,67123}{8,4901} =$$

= 799,04989.

Отже, в 1999 р. можна було очікувати збільшення технічної структури виробництва щодо фактичної на 1,27% (0,05403/0,05335), у результаті чого темпи росту продуктивності праці могли бути вищими: $IB_{II} = 6364,9/6285,3 = 1,01266$ (+1,266 %); $IB'_{II} = 6365,0/6285,3 = 1,01268$ (+1,268 %).

Розходження між потенційними і реальними показниками структури ресурсів і продуктивності праці обумовили зменшення величини знову створеної вартості: $\Delta D_{II} = 789,01 - 799,0474 = -10,0374$ млн. грн.; $\Delta D'_{II} = 789,01 - 799,0489 = -10,0389$ млн. грн. Звертаємо увагу що, об'єкти права ІВ позитивно вплинули на технічний потенціал компанії, збільшуючи показник продуктивності праці на 0,002% ($6365,0/6364,9 = 1,00002$) і величину знову створеної вартості на 0,0003% ($799,04989/799,0474 = 1,000003$). У зв'язку з незначною вартістю ІА щодо основних фондів ($1,14/6697,65 = 0,0002$) величина цих показників невелика. Отже, нарощування й ефективне використання інтелектуальної продукції сприяє поліпшенню якості основних фондів, що обумовлює зростання продуктивності праці та прибутку компанії в цілому.

2000 рік: $H_{II} = 0,52931$; $\Delta\Phi_{II} = 316,55$ млн. грн.; $T_{CB}^n = 0,06051$;

$HT_{CB}^n = 0,05404$; $B_{II} = 0,0094144$ млн. грн./чол.; $B'_{II} = 0,0094143$ млн. грн./чол.; $D_{II} = 1179,1211$ млн. грн.; $D'_{II} = 1179,1017$ млн. грн.

В 2000 р., незважаючи на зростання HT_{CB} (+14,1%), значне збільшення ємності ІА (+57,1%) обумовило зниження можливої продуктивності праці за рахунок використання HT_3 щодо показника, що враховує вплив лише основних фондів на 0,001% ($9414,3/9414,4$), а потенційної величини знову створеної вартості – на 0,002% ($1179,1017/1179,1211$), хоча остання все-таки більше фактичної на 49,2617 млн. грн. ($1179,1017 - 1129,84$). Ця цифра могла бути вищою, якби компанія приділяла належну увагу використанню нововведень.

2001 рік: $H_{II} = 0,54221$; $\Delta\Phi_{II} = 432,21$ млн. грн.; $T_{CB}^n = 0,06051$; $HT_{CB}^n = 0,06966$; $B_{II} = 0,00125874$ млн. грн./чол.; $B'_{II} = 0,0125876$ млн. грн./чол.; $D_{II} = 1548,3102$ млн. грн.; $D'_{II} = 1548,2509$ млн. грн.

В 2001 р. здатність ЛК до створення основних фондів знизилася на 11,51%, а його інтелектуальна активність зросла майже вдвічі (1,83 рази), що створює передумови для більш високої продуктивності праці (12587,60>12587,40). Однак на 77,3% погіршилося використання ІА, у результаті чого потенційна величина знову створеної вартості від їхнього використання менше на 0,0593 млн. грн. (1548,2509–1548,3102), ніж у випадку використання основних фондів. Як і раніше, спостерігається різниця між реальними й потенційними показниками. Так, продуктивність праці з урахуванням впливу НТЗ вище фактичної на 635,2 млн. грн./чол. (12587,60–11952,40), а знову створена вартість – на 78,0909 млн. грн. (1548,2509–1470,16), що вказує на наявності значних резервів для зростання капіталу компанії.

2002 рік: $N_H = 0,61592$; $\Delta\Phi_{II} = 778,71$ млн. грн.; $T_{CB}^n = 0,07797$; $HT_{CB}^n = 0,078195$; $V_{II} = 0,0174578$ млн. грн./чол.; $V'_{II} = 0,0174543$ млн. грн./чол.; $D_{PC} = 2227,0767$ млн. грн.; $D'_{PC} = 226,5335$ млн. грн.

Незважаючи на зростання потенційної міри HT_{CB} на 12,25% щодо 2001 р., високе підвищення ємності ІА (в 3,5 рази) призвело до зниження можливих показників продуктивності праці і знову створеної вартості щодо показників, які враховують вплив лише основних фондів, використання яких покращилося на 19,24%. Так, V'_{II} менше V_{II} на 0,02% (17454,3/17457,8), у таким же співвідношенні змінилася величина знову створеної вартості. За 1999-2002 рр. зросли темпи росту норми накопичення (1,61; 1,0244; 1,1359) і норми прибутку (2,296; 1,0532; 1,354). Отже, у компанії зростали можливості для розширеного відтворення ресурсів, але вона не скористалася ситуацією, що обумовило розходження реальних і потенційних показників.

2003 рік: $N_H = 0,54140$; $\Delta\Phi_{II} = 596,75$ млн. грн.; $T_{CB}^n = 0,09021$; $HT_{CB}^n = 0,09065$; $V_{II} = 0,0177481$ млн. грн./чол.; $V'_{II} = 0,0177427$ млн. грн./чол.; $D_{PC} = 2153,3054$ млн. грн.; $D'_{PC} = 2152,7178$ млн. грн.

В 2003 р. виявлено зниження віддачі ІА (–90,6%) і основних фондів (–13,81%), тому знижуються темпи зростання знову створеної вартості і прибутку (0,872), що негативно вплинуло на масштаби накопичення. Так, норма накопичення зменшилася на –12,1%, а норма прибутку – на 26,38%, що призвело до зниження, ймовірно, й обсягу продукції, а виходить, і приросту потенційної величини знову створеної вартості за рахунок можливої продуктивності праці в 2003 р. на –94,4%:

$\Delta D'_{PC2002} = (V'_{P2002} - V'_{P2001}) \cdot Ш_{2002} = (0,0174543 - 0,0125876) \cdot 127563 = 620,81$ млн. грн.; $\Delta D'_{PC2003} = (V'_{P2003} - V'_{P2002}) \cdot Ш_{2003} = (0,017427 - 0,0174543) \cdot 121328 = 34,99$; $I_{\Delta D'_{PC}} = 34,99/620,81 = 0,056$.

В 2003 р. здатність компанії перетворювати ресурси виявилася занизькою.

2004 рік: $N_H = 0,53028$; $\Delta\Phi_{II} = 684,28$ млн. грн.; $T_{CB}^n = 0,10290$; $HT_{CB}^n = 0,10375$; $V_{II} = 0,0213225$ млн. грн./чол.; $V'_{II} = 0,0213124$ млн. грн./чол.; $D_{PC} = 2575,2471$ млн. грн.; $D'_{PC} = 2574,0036$ млн. грн.

В 2004 р., незважаючи на ріст HT_{CB} , використання ІА не покращилося, хоча темпи збільшення ємності трохи знизилися (60,5–90,6 = –30,1%). При цьому незначно покращилося використання основних фондів (на 5,05%). У цілому ж ємність HT_3 знизилася лише на 4,72%, що не сприяло росту норми накопичення і норми прибутку, темпи яких продовжують знижуватися (–2,05%; –4,37% відповідно). У зв'язку з цим утворюється модель звуженого відтворення, що неприпустимо для підприємства, що обрало інтенсивний шлях розвитку.

Результати оцінки виробничого потенціалу компанії дозволяють зробити наступні висновки:

- незважаючи на зростання на кінець періоду аналізу темпів технічної (+82,27%), науково-технічної (+83,83%), інтелектуальної (в 42 рази) структур виробництва, в цілому ділова активність компанії знижується. На це вказує зменшення темпів росту вартісної структури виробництва (–19,76%) та органічної (–18,76%) (табл. 9.9);

- порушення процесів формування і використання ресурсів спричинило зниження темпів росту норми накопичення (1,61 – 0,9795) і норми прибутку (2,2960 – 0,9563). Але середнє збільшення за період аналізу останньої (+28%), що характеризує ефективність використання ЛК, поряд із середнім ростом норми накопичення (+12,6%), що враховує формування й використання ресурсів, у т.ч. ІА, сприяло зростанню темпів прибутку в середньому в 1,5 рази. Отже, насамперед, ІК є безпосереднім джерелом підвищення ефективності виробництва, реальним джерелом відтворення ресурсів компанії (табл. 9.8, 9.9);

- ситуація з використанням ресурсів свідчить про низьку здатність компанії перетворювати інтелектуальний, технічний потенціали у фінансові результати (фактичні показники технічної, науково-технічної структур виробництва, продуктивності праці і знову створеної вартості нижче потенційних): T_{CB} фактична зросла на 82,87%, а потенційна – на 90,45%; HT_{CB} фактична зросла 83,83%, а могла – на 91,99%; V_{II} фактична зросла в 3,2 рази, при цьому її потенційна величина під впливом T_{CB} могла зрости в 3,35 рази, а під впливом HT_{CB} – в 3,3484 рази; D_C фактична збільшилася 3,084 рази, причому її величина з урахуванням використання основних фондів могла збільшитися в 3,2229 рази, а з урахуванням використання науково-технічних засобів виробництва – в 3,22133 рази. Така ситуація негативно позначилася на величині знову створеної вартості, що за період аналізу могла бути більшою на 568,6 млн. грн. (10479,657–9911,1) (табл. 9.10);

- аналіз потенційних величин продуктивності праці та знову створеної вартості під впливом основних фондів і HT_3 виявив розходження між ними. Продуктивність праці має підвищуватися, насамперед, за рахунок ефективного використання ресурсів, а потім уже за рахунок росту HT_{CB} . На прикладі 1999 р. можна переконатися, що ефективне використання ІА, поряд з ростом HT_{CB} , забезпечило компанії більш високу продуктивність праці ($V'_{II} > V_{II}$: 0,0063650 > 0,0063649) і величину знову створеної вартості ($D'_{IC} > D_{IC}$: 799,04989 > 799,04740) (табл. 9.10). Тому фінансові можливості для відтворення ресурсів мають прямуватися, насамперед, на об'єкти права ІВ, які

за ефективного використання впливають на якість основних фондів, підвищуючи їхню інтелектуальну складову. Ефективне комплексне використання матеріальних і нематеріальних ресурсів стимулює створення більш досконалих результатів творчої діяльності людини, виводить компанію інноваційний шлях розвитку, забезпечуючи конкурентні переваги й високі фінансові результати. При цьому рушійною силою НТП є творчі здатності людини, стимулювання яких є головним завданням менеджменту;

4. Узагальнюючи отримані результати й висновки, для побудови й реалізації інноваційної моделі розвитку на основі ефективного перетворення інтелектуального потенціалу в ІК, *оператору зв'язку запропоновано розробити інноваційну стратегію у вигляді цілеспрямованих проектів прогресивного розвитку в напрямках соціально-особистісної, фінансово-економічної, науково-технічної, організаційної, управлінської політик:*

4.1. *Проект соціально-особистісної політики* передбачає:

- формування корпоративної культури, що сприяє творчій діяльності й приваблює працівників з високим інтелектуальним потенціалом, для чого менеджерам варто опанувати сучасними інструментами розвитку творчості працівників (креативний менеджмент). Поширенню знань сприятиме „скарбничка ідей”, створена на сторінці корпоративного сайту. За підсумками місяця креативщик-передовик одержує невеликий бонус, а у випадку втілення ідеї йому виплачується премія (15-20% від економічного ефекту 1-го року). Можливе створення спеціальних „парків ідей” з бібліотеками, відеоархівом, Інтернет-залом. Ці „місця для творчості” мають бути доступними постійно, щоб будь-який працівник міг опрацювати ідеєю, що його осінила, у будь-який час;

- відстеження наступних параметрів фахівця: освіта; професійна кваліфікація; пов'язані з роботою знання й уміння; професійні похилості; психометричні характеристики й т.п.;

- розробка системи обліку якісних і кількісних грошових показників з метою оцінки результатів інвестицій у людські ресурси, пошук можливих залежностей;

- розробка методики оцінки внеску функціональних відділів і відстеження ефективності цього внеску в загальну продуктивність бізнесу;

- залучення кваліфікованих фахівців ззовні, які володіють сильними менеджерськими, статистичними, фінансовими, аналітичними, науково-дослідними здатностями та молодих фахівців більш мобільних в оволодінні різноманітними методами особистісного творчого розвитку;

- залучення цінних фахівців за допомогою винагород і зобов'язань, відображаючи контракти з ними в складі нематеріальних активів;

- стимулювання творчої активності персоналу за результатами індивідуального внеску в загальну продуктивність бізнесу відповідною оплатою, доходами і їхньою диференціацією, пульсуючим фондом і компенсаційними схемами оплати праці;

- розробка нових норм праці для творців об'єктів права ІВ;

– аналіз колективних угод, соціального партнерства, взаємозв'язків внутрішнього й зовнішнього ринків праці, місця й ролі трудових контрактів, відображення в них умов праці;

– з огляду на зростання можливостей інвестування коштів у розвиток людських ресурсів, обґрунтування джерел його фінансування та їхніх регуляторів. Виходячи з теоретичних положень про капітал взагалі, специфіки амортизації людського капіталу й оцінки його вартості, стає можливим обґрунтування нормативів амортизаційних відрахувань і створення відповідного фонду. Специфіка амортизації людського капіталу має враховувати цикл відновлення освітнього рівня; вік працівника; здоров'я, виробничий стаж (у т.ч. у компанії); умови й задоволеність працею; внесок працівника в загальну продуктивність бізнесу й т.д. Заслужує уваги оцінка професійно-кваліфікаційного рівня працівника, його фахової освіти, навичок, особистісних якостей і т.п.

У цілому, проект розвитку людських ресурсів має передбачати процес, що впливає із сучасних категорій соціально-орієнтованої ринкової економіки:

людський потенціал – творчий менеджмент персоналу – сукупна мотивація – інвестування інтелектуальної діяльності персоналу – ефективне використання знань, накопичених фахівцями організації – людський капітал.

4.2. *Проекти організаційної й науково-технічної політик*, спрямовані на трансформацію науково-технічного потенціалу до господарського обігу, можуть передбачати наступне:

– створення на рівні компанії Служби Маркетингу ІВ, об'єктами управління якої є послуги, вироблені з використанням об'єктів ІВ та нематеріальні об'єкти, такі як права на її об'єкти. Основними завданнями даної структури є підвищення інтелектуального потенціалу оператора зв'язку шляхом своєчасного технологічного переоснащення на базі сучасних досягнень НТП; відбір інноваційних ідей із числа наявних на підприємстві й ідей, розроблювачами яких є інші підприємства, наукові організації, академії. Мета даної служби – впровадження результатів інтелектуальної діяльності людини у виробництво послуг зв'язку, їхнє ефективне використання як об'єктів комерціалізації й основи інноваційних проектів компанії;

– створення на рівні філій компанії підрозділів з питань ІВ у складі 2-3 людей, координацію діяльності яких здійснює Служба Маркетингу ІВ. З урахуванням алгоритму управління інтелектуальним продуктом, обов'язки працівників підрозділів розподілятимуться таким чином: 1-й працівник забезпечує інформаційно-аналітичне забезпечення робіт щодо створення, охорони, захисту й комерціалізації об'єктів права ІВ і відповідає за роботу підрозділу; 2-й – забезпечує придбання прав на створені об'єкти шляхом підготовки відповідних документів у державні органи їхньої правової охорони і займається питаннями захисту; 3-й – здійснює вартісну оцінку об'єктів права ІВ з метою залучення до господарського обігу в якості НМА;

– проведення повної інвентаризації всіх об'єктів, що можуть стати НМА з метою створення Реєстру об'єктів права ІВ, з подальшою їхньою класифікацією, визначенням істотних характеристик, виявленням економічної

ефективності, забезпеченням кожному об'єкту відповідної правової охорони й адекватної оцінки для постановки на бухгалтерський облік і використання у виробництві;

- введення до господарського обігу потенційних об'єктів права ІВ шляхом оформлення юридичних прав і оцінки вартості, найбільш перспективних у конкурентному відношенні й економічно вигідних інтелектуальних рішень, що можуть бути спрямовані на нові розробки й удосконалення послуг, а також становити інтерес для інвестора в умовах приватизації. Оцінка об'єктів права ІВ перетворює їх у НМА, за допомогою яких можна здійснити відновлення технології, знизити собівартість послуг, збільшити інтелектуальну частку додаткової вартості;

- розробка і застосування механізму патентної охорони перспективних технічних рішень у телекомунікаційних мережах компанії, що поряд з розвиненим механізмом залучення і використання ІВ до господарського обігу, дозволить підвищити конкурентоспроможність і фінансові результати компанії;

- використання амортизаційного фонду за призначенням і збільшення капітальних інвестицій на відновлення створюваних НМА у розмірах, необхідних для реалізації науково-технічних програм.

Результатом реалізації проектів організаційної і науково-технічної політики оператора зв'язку має стати створення науково-виробничого циклу, у якому, шляхом нарощування й ефективного використання інтелектуального потенціалу, здійснюватиметься його якісний вплив на технічний потенціал.

4.3. *Проект фінансово-економічної політики* щодо ефективного використання НМА та ІК компанії може передбачати, зокрема:

- постійний аналіз процесів формування, ефективності використання і впливу НМА та ІК на фінансові результати діяльності оператора зв'язку;

- створення спеціального амортизаційного фонду конкретно по об'єктах права ІВ, відрахування по якому спрямовувати на введення нових технологічних рішень, що поліпшують технологічні процеси й скорочують енергетичні і матеріальні витрати;

- при плануванні результатів господарської діяльності враховувати, що порушення процесів формування і використання капіталу, призводить до падіння масштабів накопичення. Тому слід здійснювати розрахунок і прогноз норми накопичення, з метою її спрямування в повному обсязі на розширене відтворення ресурсів, що поліпшить фінансово-економічні показники компанії;

- керуватися принципом, що в процесі використання інтелектуального потенціалу, головним фактором економії вкладених у нього коштів, є зростання вхідної ІК.

Головним завданням фінансово-економічної політики компанії має стати поліпшення фінансових результатів за рахунок нарощування й ефективного використання ІК.

4.4. *Політику управління інноваційним підприємством* варто здійснювати на основі принципів інноваційного менеджменту [122-124]:

- будівництво майбутнього; планова, організована ліквідація старих напрямків діяльності; планове вдосконалення; використання успіху;

ініціювання змін; уникнення „капканів” конкурентів і використання пілотних проектів; два бюджети (на поточний і перспективний розвиток); зміни й стабільність;

- створення областей виключних компетенцій, у яких компанія може зайняти лідируюче становище;

- побудова щодо цих областей за допомогою точок інноваційного росту й інноваційних важелів, моделі інноваційного мультиплікатора як «помножувача інновацій», завдяки якому виникає процес потоку інновацій, що включає їхнє створення, поширення й споживання.

Створення ефективної системи управління процесом безперервного виробництва інновацій є стратегічною метою управлінської політики.

Отже, за системного, наукового підходу до формування і використання інтелектуального потенціалу, економічного аналізу НМА, особливо об'єктів права ІВ, як одного з найважливіших напрямків реалізації ІК, пов'язаний механізм здійснення оцінки ефективності їхнього використання в господарській діяльності та перехід на інноваційний шлях розвитку економіки компанії.

9.2.3. Інноваційна політика у сфері телекомунікацій. Інноваційна політика є важливою складовою частиною соціально-економічної політики держави. Нормативні акти України щодо здійснення інноваційної політики в державі визначають принципові положення, які мають бути враховані за розробки галузевих концепцій. *Інноваційна політика у сфері телекомунікацій* покликана сприяти визначенню мети інноваційної стратегії та механізмів підтримки пріоритетних інноваційних програм і проектів в умовах здійснення антикризових заходів задля оздоровлення економіки галузі.

Наукові організації галузі визначають технічну політику, приймають участь у розробці технічних засобів зв'язку, забезпеченні нормативної бази сертифікації, ліцензування, стандартизації, метрології й усього комплексу питань тарифно-економічної політики в області зв'язку. Результати діяльності галузевої науково-технічної сфери, у т.ч. науково-технічна документація, науково-технічна продукція з проектування, побудови об'єктів зв'язку, вводу до експлуатації обладнання і нової техніки зв'язку, широко впроваджуються в інтересах усіх телекомунікаційних компаній і подальшого розвитку Взаємозв'язаної мережі зв'язку України. Реалізація результатів діяльності науково-дослідних організацій має відбуватися у рамках інноваційної політики.

До інноваційної належать наступні види діяльності [125]:

- виконання НДДКР, спрямованих на створення нової або вдосконаленої продукції чи-то нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в економічному обігу;

- проведення маркетингових досліджень та організація ринків збуту інноваційних продуктів;

- здійснення випробувань, сертифікації та стандартизації нових процесів, продуктів, виробів;

– первинний період виробництва нової або вдосконаленої продукції, застосування нової або вдосконаленої технології до досягнення встановленого терміну окупності інноваційного проекту;

– створення, розвиток інноваційної інфраструктури та управління „ноу-хау”;

– охорона, передача та придбання прав на об’єкти ІВ;

– фінансування інноваційної діяльності.

Зв’язок – наукоємна галузь, тому формування галузевої інноваційної політики має засновуватися на створенні системи, що дозволяє здійснювати стійке фінансування наукової діяльності, підвищити науково-технічний потенціал галузі та ефективність його використання.

Основними проблемами в інноваційній сфері галузі є: скорочення інвестування; недосконала правова база; значний фізичний і моральний знос обладнання; недостатня ефективність використання наукових розробок і слабе впровадження результатів фундаментальних і прикладних досліджень у виробництво.

В умовах ринкових відносин інновації визначаються як ризикові інвестиції. Таке визначення обумовлює новий підхід до всього інноваційного процесу, орієнтованого на споживача. Інвестиції у „науку зв’язку” порівняно до інвестицій в інші розділи науки найбільш вигідні, що визначається величезною наукоємністю галузі та її опосередкованим впливом на інші сфери. На інвестиційні процеси у телекомунікаціях сьогодні впливають: можливість, що відкрилися перед галуззю в процесі проведення економічних реформ; мережевий принцип організації телекомунікаційного комплексу; часовий розрив між здійсненням капіталовкладень і повним використанням монтованої ємності стаціонарних та лінійних споруд; недосконалість інвестиційної інфраструктури; неприйняття економіки та її інфраструктури до інновацій у сфері телекомунікацій.

Можливості, що відкрилися перед галуззю в процесі економічних реформ, привели, в першу чергу, до орієнтації операторів зв’язку на зарубіжну техніку. Мережевий принцип організації телекомунікаційного комплексу передбачає необхідність одночасного, поєданого, взаємопов’язаного розвитку технологічного ланцюгу передачі повідомлень. Часовий розрив між здійсненням капіталовкладень і повним використанням монтованої ємності стаціонарних та лінійних споруд створює використані виробничі потужності, що значно ускладнює механізми фінансування і розвитку мереж операторів. Інвестиційна інфраструктура включає в собі організації, фірми та об’єднання, що охоплюють увесь цикл інноваційної діяльності. За діючої сьогодні в країні системи розвитку телекомунікацій, в якій основну роль відіграють оператори, що отримали майже повну господарську самостійність, не можна казати про наявність інвестиційної інфраструктури. В якійсь мірі інноваційній діяльності сприяють наукові організації, які можна вважати зачатками інвестиційної інфраструктури галузі. Неприйняття економіки країни та інфраструктури до інновацій в сфері телекомунікацій пояснюється особливим характером економічної доперебудовної системи. Зараз важко реалізувати весь комплекс

телекомунікаційних послуг, що можуть бути надані телекомунікаційними системами. До цього, насамперед, не готова система управління. Особливо слід відзначити слабкий стан до 90-х років НТП у телекомунікаціях на середні терміни служби обладнання.

Інноваційна політика на найближчі роки передбачатиме:

– поновлення довіри вітчизняних і закордонних інвесторів до економічної спроможності галузі „Зв’язок” на основі формування інституціональних і законодавчих умов задля позитивних змін в інноваційній сфері;

– державну підтримку науково-технічної діяльності галузі в таких важливіших сферах, як участь у розробці державних комплексних науково-технічних програм, виконання концептуальних галузевих системно-мережевих розробок, реалізація заходів, передбачених Концепцією розвитку зв’язку та іншими відповідними нормативними документами;

– удосконалення податкової системи з метою створення вигідних умов для здійснення інноваційної діяльності усіма суб’єктами незалежно від форм власності і видів фінансування;

– зовнішньоекономічну підтримку, що передбачає створення умов для формування сумісних з іноземними партнерами організацій з випуску вітчизняної наукоємної продукції та її реалізації на зовнішньому ринку, забезпечення реклами вітчизняних інновацій за кордоном, удосконалення виставково-ярмаркової діяльності, входження у світові інформаційні системи задля обміну інформацією щодо інноваційних проєктів.

Традиційно інноваційна діяльність моделюється з позицій науково-технічного розвитку. Причому головним є науково-технічна діяльність. Усі теоретичні побудови провадяться за схемою: *наука – виробництво – впровадження*. І це є правомірним, якщо мова йде про повністю національний цикл. Але сенс реформ полягає у тому, що інновації розглядаються як можливість переходу в технічному розвитку галузей і сфер економіки на найбільш сучасні технології, засновані на застосуванні останніх досягнень міжнародного технічного прогресу. Hisrich, Lexington, Mass, Lexington Books інновації відносять до 3-х груп: 1) революційні винаходи; 2) технологічні нововведення; 3) рядові нововведення.

На думку російських вчених слід переорієнтувати теоретичні побудови інноваційного процесів *стосовно телекомунікацій* на оператора, за точкою зору якого, *інновації*, тобто *проєкти розвитку, можуть бути 3-х типів* [125]: 1) на основі прав, отриманих за конкурсом; 2) на основі самостійного фінансування; 3) на основі бюджетного фінансування. Проєкти розвитку на основі прав, отриманих за конкурсом, отримали широке застосування при реалізації стільникового рухомого радіотелефонного зв’язку стандартів NMT – 450, GSM – 900. *Проєкти розвитку на основі самостійного фінансування стали основним типом інновацій*. Проєктів розвитку на основі бюджетного фінансування під час здійснення економічних реформ майже не було.

Основним принципом економічного (фінансового) забезпечення інноваційної діяльності в телекомунікаціях України має бути дотримання балансу державних і галузевих (корпоративних) інтересів з метою розвитку

галузі. *Аналіз способів організації інноваційних процесів на підприємствах зв'язку дозволяє виділити 3 моделі інноваційного підприємництва:*

1) на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється й (або) освоюється усередині фірми спеціалізованими її підрозділами на базі планування та моніторингу їхньої взаємодії по інноваційному проекту;

2) на основі зовнішньої організації за допомогою контрактів, коли замовлення на створення й (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

3) на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для організації інноваційного проекту засновує дочірні венчурні компанії, які залучають додаткові сторонні кошти.

На інноваційну сприйнятливість регіональних операторів впливають: знос технічних засобів електрозв'язку; рівень цифровізації; інвестиційний ризик; наукоємність і комплексний показник якості. Інноваційна політика у телекомунікаціях має бути спрямована на збільшення об'єму та якості широкого спектру сучасних видів послуг, що надаються органам управління, суб'єктам ринку і населенню. Стратегічними напрямками розвитку галузі визнані входження до європейської та глобальної інфраструктури, створення єдиного інформаційного простору і технічної бази інформатизації країни.

Інноваційний характер галузі визначається за допомогою мультиплікатора W (норматив економічної ефективності) [125]:

$$W = dY / dI, \quad (9.39)$$

де dY – приріст валового доходу; dI – приріст інвестицій.

Інноваційна модель може бути отримана шляхом наступних перетворень:

$$W = dY / [dI \text{ екс.} + c(1 - f)], \quad (9.40)$$

де dI екс. – екстенсивний приріст інвестицій; c – коефіцієнт впливу інновацій на приріст інвестицій; f – частка витрат на НДДКР у загальному об'ємі витрат.

Порівняння отриманого значення W із середньогалузевим чи середнім по економіці дасть змогу визначити характер розвитку на планований період. За початкового значення $f = 0,44\%$ (1999 р.) прогнозоване f може зрости до 3-5% і більше. При цьому мультиплікатор W збільшиться, що рівнозначно зниженню терміну окупності інвестицій.

Головними методами інноваційної політики в галузі є:

– відновлення довіри інвесторів вітчизняних та іноземних – до економічного достатку галузі на основі формування інституційних і законодавчих умов для позитивних змін в інноваційній сфері;

– державна підтримка в таких важливіших напрямах науково-технічної діяльності, як участь у державних комплексних науково-технічних програмах, виконання концептуальних галузевих системно-мережевих розробок;

– розробка і реалізація антикризових заходів для оздоровлення економіки організацій зв'язку відповідним міністерством України;

– удосконалення податкової системи з метою створення вигідних умов задля ведення інноваційної діяльності усіма суб'єктами незалежно від форм власності та видів фінансування;

– зовнішньоєкономічна підтримка, що передбачає створення умов для формування сумісних з іноземними партнерами організацій з випуску вітчизняної наукоємної продукції та реалізації її на зовнішньому ринку, забезпечення реклами вітчизняних інновацій за кордоном, вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності, входження у міжнародні інформаційні системи для обміну інформацією по інноваційних проєктах.

Отже, економічні реформи двояко відобразилися на стані галузевої науки. З одного боку, вони зробили жорстокішими вимоги до НДДКР, що покращило їхню якість, а з іншого – ускладнили фінансування наукових розробок. Для активізації діяльності в телекомунікаціях України слід використати всі ті можливості, що відчиняються за сучасного підходу до цієї проблеми. Викладені напрями інноваційної політики у телекомунікаціях відповідають стратегічному напрямку розвитку галузі – входженню до європейської і світової інфраструктури, створення єдиного інформаційного простору і технічної бази інформатизації країни. Методи реалізації галузевої інноваційної політики мають бути зорієнтовані на економічні особливості галузі та відповідати вимогам державної інноваційної політики. У табл. 9.12 наведено узагальнення принципових положень інноваційної політики у сфері телекомунікацій:

Таблиця 9. 12 – Принципові положення інноваційної політики у сфері телекомунікацій

Мета інноваційної політики	1) збільшення об'єму й якості широкого спектру сучасних видів послуг, що надаються органам управління, суб'єктам ринку і населенню; 2) входження до європейської і глобальної інфраструктури, створення єдиного інформаційного простору та технічної бази інформатизації.
Види інноваційної діяльності	1) виконання НДДКР, спрямованих на створення нової чи вдосконаленої продукції чи-то нового або вдосконаленого технологічного процесу; 2) проведення маркетингових досліджень і організація ринків збуту інноваційних продуктів; 3) здійснення випробувань, сертифікації, стандартизації нових процесів, продуктів, виробів; 4) первинний період виробництва нової чи вдосконаленої продукції, застосування нової чи вдосконаленої технології до досягнення встановленого терміну окупності інноваційного проєкту; 5) створення, розвиток інноваційної інфраструктури й управління „ноу-хау”; 6) охорона, передача та придбання прав на об'єкти ІВ; 7) фінансування інноваційної діяльності.
Типи інновацій	1) на основі прав, отриманих за конкурсом; 2) на основі самостійного фінансування; 3) на основі бюджетного фінансування.
Моделі інноваційного підприємництва	1) на основі внутрішньої організації: інновація створюється й (або) освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їхньої взаємодії по інноваційному проєкту; 2) на базі зовнішньої організації за допомогою контрактів: замовлення на створення, освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями; 3) на базі зовнішньої організації за допомогою венчурів: для організації інноваційного проєкту засновують дочірні венчурні фірми, які залучають додаткові сторонні кошти.

Методи інноваційної політики	<ol style="list-style-type: none"> 1) відновлення довіри інвесторів вітчизняних та іноземних – до економічного достатку галузі „Зв’язок” на основі формування інституційних і законодавчих умов для позитивних змін в інноваційній сфері; 2) державна підтримка у важливіших напрямках науково-технічної діяльності: участь у державних комплексних науково-технічних програмах, виконання концептуальних галузевих системно-мережевих розробок; 3) розробка і реалізація антикризових заходів для оздоровлення економіки організацій зв’язку відповідним міністерством України; 4) удосконалення податкової системи з метою створення вигідних умов задля ведення інноваційної діяльності усіма суб’єктами незалежно від форм власності та видів фінансування; 5) зовнішньоекономічна підтримка, що передбачає створення умов для формування сумісних з іноземними партнерами організацій з випуску вітчизняної наукоємної продукції та реалізації її на зовнішньому ринку, забезпечення реклами вітчизняних інновацій за кордоном, вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності, входження у міжнародні інформаційні системи для обміну інформацією по інноваційних проектах.
<p>Інноваційна політика у сфері телекомунікацій має сприяти визначенню мети інноваційної стратегії і механізмів підтримки пріоритетних інноваційних програм і проектів в умовах здійснення антикризових заходів задля оздоровлення економіки галузі.</p>	

XXI ст. – це сторіччя формування та розвитку інформаційного суспільства й економіки знань, де злиття зв’язку та інформатики у складі інфокомунікацій (від англ. *infocomm* – інформаційно-телекомунікаційний) безпосередньо впливає на всі сфери діяльності людства.

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що у зв’язку зі зростаючим значенням інформації і знань у соціально-економічній еволюції України, саме підприємства інфокомунікаційної сфери покликані бути лідерами змін. По оцінках експертів значна частка обсягу міжнародного ринку наукоємної продукції в 2015 р. припадає на інформаційні послуги (2 трлн. дол. із всієї наукоємної продукції), а Україна може зайняти на цьому ринку до 10% [126], що обумовлює необхідність перетворення господарської діяльності галузі у руслі сучасних виробничих систем. Із впровадженням механізму інноваційного розвитку підприємств цієї сфери можливе становлення нового інфокомунікаційного сектора економіки країни, інтенсивний і системний розвиток якого, забезпечить зростання національного багатства. *Як складова частина національної економіки, інфокомунікаційний сектор є взаємозв’язуючою інфраструктурною ланкою між інформатизацією й інтелектуалізацією суспільства і його економіки.*

Отже, формування і реалізація інноваційної моделі розвитку національних телекомунікаційних компаній дозволить за допомогою найважливіших факторів сучасної економіки: інтелектуальних активів і працівників, що їх використовують, як головних активів інтелектуального капіталу, створити умови для забезпечення ефективного функціонування економічної системи, її інтенсивного розвитку і підвищення якісного рівня виробництва. У свою чергу, створення такої моделі перетворення, насамперед, на інфокомунікаційних підприємствах сприятиме інноваційному розвитку

всього господарського комплексу і формуванню інтелектуально орієнтованої економіки України.

Таким чином, інформатизація суспільства та інтелектуалізація економіки, породили нове навколишнє середовище конкуренції, де відбувається справжня боротьба за виняткові права на нові ідеї та об'єкти інтелектуальної власності. У цьому новому середовищі не земля і природні ресурси, а, передусім, інтелектуальна власність приховує в собі генетичний код майбутнього добробуту.

Контрольні запитання та завдання

1. З чим пов'язано виникнення і формування галузі телекомунікацій? У чому полягає її особливе становище в економіці країни?

2. Які принципово нові підходи і принципи здійснення інноваційної діяльності телекомунікаційних компаній Ви знаєте? Охарактеризуйте їхню сутність.

3. Які оператори зв'язку працюють на національному ринку телекомунікацій? Охарактеризуйте стисло сфери і рейтинг їхньої діяльності.

4. У чому полягає сутність Концепції розвитку зв'язку в Україні? Назвіть основні її напрями реалізації.

5. Дайте визначення поняттям „інновації”, „інноваційна діяльність”, „виробнича система”, назвіть основні елементи останньої.

6. Який процес впливає на формування ВСНП? Що є їхньою ключовою складовою? Дайте визначення ВСНП.

7. Дайте визначення поняттю „інноваційний процес” як основи інтелектуальної інноваційної діяльності. Наведіть етапи його структуризації.

8. Як визначається економічна категорія „ІК” в інноваційній діяльності? У чому його відмінності від матеріальних ресурсів?

9. Охарактеризуйте структуру інноваційної діяльності підприємств.

10. У чому різниця між інтелектуальним потенціалом й ІК? З яких елементів складається інтелектуальний потенціал в інноваційній діяльності підприємств? Дайте їм стисло характеристику.

11. З яких етапів складається підхід до оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку? Що є його ключовим елементом?

12. Які показники вимірювання ІК Ви знаєте? Як вони розраховуються?

13. Назвіть показники оцінки виробничого потенціалу підприємства. Як вони розраховуються?

14. Яку послідовність включає підхід до оцінки виробничого потенціалу підприємства? У чому його особливість?

15. Які цілеспрямовані проекти можуть складати інноваційну стратегію розвитку оператора зв'язку? У чому вони полягають?

16. На що спрямована інноваційна політика у сфері телекомунікацій? У чому полягають її головна мета?

17. Які види інноваційної діяльності у сфері телекомунікацій Вам відомі? Назвіть основні проблеми інноваційної сфери галузі.

18. Які типи інновацій та моделі інноваційного підприємництва в галузі телекомунікацій Ви знаєте?

19. За допомогою якого показника можна визначити інноваційний характер галузі телекомунікацій? Як він розраховується?

20. Назвіть головні методи інноваційної політики галузі телекомунікацій.

Завдання до самостійної роботи

1. Проведіть власну оцінку можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку за фактичними даними статистичної і фінансової звітності національного оператора зв'язку, використовуючи викладений у навчальному посібнику підхід.

Тест для перевірки одержаних знань за темою

1. Які досягнення телекомунікаційної галузі складають основу її нововведень?

- а) НДДКР;
- б) маркетингу;
- в) обидві відповіді вірні.

2. Який принцип здійснення інноваційної діяльності телекомунікаційної компанії включає не лише процес розробки і впровадження нового продукту, а й охоплює такі сфери управління компанії, як: маркетинг, організаційна побудова, управління персоналом?

- а) комплексність інноваційних процесів;
- б) безперервність інноваційних процесів.

3. Які інноваційні стратегії є найбільш ефективними в діяльності телекомунікаційних корпорацій?

- а) технологічні інноваційні стратегії;
- б) маркетингові інноваційні стратегії;
- в) сполучення вищеназваних інноваційних стратегій.

4. Який ще чинник впливає на формування ВСНП?

- а) інтелектуалізація населення;
- б) ?

5. Що лежить в основі інноваційної діяльності?

- а) інновації;
- б) інноваційний процес.

6. Якого етапу не вистачає у наведеній структуризації інноваційного процесу?

- а) розробка і створення ідей можливого;
- б) маркетинг інновацій;
- в) комерціалізація нововведень;
- г) ?
- д) оцінка ефективності інновацій.

7. Що є кінцевим результатом інноваційного процесу?

- а) інноваційний продукт;
- б) інноваційна продукція;
- в) обидві відповіді вірні.

8. До якої сфери діяльності ВСНП належить інноваційний продукт?

- а) науково-дослідна сфера діяльності;
- б) виробнича сфера діяльності.

9. Яка з економічних категорій в інтелектуальній інноваційній діяльності розглядається з позиції авансованої ІВ, що у процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості?

- а) інтелектуальний капітал;
- б) інтелектуальний потенціал.

10. Складовими якої з економічних категорій інноваційної діяльності є такі елементи, як: інтелектуальна сила та інтелектуальні продукти?

- а) інтелектуальний капітал;
- б) інтелектуальний потенціал.

11. З яких елементів складається ІК з позиції вартості?

- б) людський капітал;
- а) інтелектуальні продукти;
- б) інтелектуальні активи;
- в) інтелектуальна сила.

12. На якому етапі інноваційного процесу ВСНП відбувається трансформація ІВ?

- а) на початковому етапі;
- б) на завершальному етапі.

13. Який етап завершає підхід до оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку?

- а) аналіз структури інтелектуального потенціалу;
- б) оцінка впливу ІК на фінансові результати діяльності;
- в) оцінка виробничого потенціалу з урахуванням впливу інтелектуального потенціалу;
- г) ?

14. Який з показників вимірювання ІК є узагальнюючим для оцінки ефективності його використання в інноваційній діяльності?

- а) рентабельність використання ІК;
- б) прибуток від використання ІК;
- г) продуктивність праці від використання ІК.

15. Який з показників вимірювання ІК визначається як добуток показників ресурсовіддачі та вартості ІК?

- а) прибуток від використання ІК;
- б) доходи від використання ІК.

16. Який з показників структури виробництва розраховується як відношення суми вартостей використовуваних інтелектуальних активів і основних фондів до чисельності персоналу?

- а) технічна структура виробництва;
- б) науково-технічна структура виробництва.

17. Який з показників ділової активності підприємства розраховується як відношення прибутку до вартості чистої продукції?

- а) норма накопичення;
- б) норма прибутку.

18. Що являється головним фактором економії коштів, вкладених в інтелектуальний потенціал в процесі його використання?

- а) зростання ємності ІК;
- б) зростання віддачі ІК.

19. Які проекти розвитку стали основним типом інновацій в галузі телекомунікацій?

- а) на основі прав, отриманих за конкурсом;
- б) на основі самостійного фінансування;
- г) на основі бюджетного фінансування.

20. Чому рівнозначно зростання мультиплікатора W (нормативу економічної ефективності), який визначає інноваційний характер галузі телекомунікацій?

- а) зниженню терміну окупності інвестицій;
- б) збільшенню терміну окупності інвестицій.

Новітні досягнення у сфері телекомунікацій:

1. Mediation – посередництво у телекомунікаціях, яке знадобилось у зв'язку з вимогами ринку, на якому кінцевий споживач бажає отримувати нові і все більш складні телекомунікаційні послуги. Завдання, які виконують Mediation-системи: конвергенція та

управління різноманітним мережевою інфраструктурою щодо співіснування різних протоколів, типів даних і устаткування різних виробників; зменшення впливу введення нових технологій і сервісів шляхом створення рівня абстракції для систем підтримки бізнесу (*BSS – Business Support System*), таких як: білінг, системи боротьби з шахрайством та аналітичні системи; забезпечення взаємодії систем *BSS* з різноманітними мережею для надання мультисервісних послуг; аналіз трафіку.

2. 3GPP Long Term Evolution (LTE) – назва технології мобільної передачі даних. Даний проект є стандартом з удосконалення технологій *CDMA*, *UMTS* для задоволення майбутніх потреб у швидкості передачі даних. Ці удосконалення можуть, наприклад, підвищити ефективність, знизити витрати, розширити й удосконалити послуги, що вже надаються, а також інтегруватися з уже існуючими протоколами. Швидкість передачі даних за стандартом **3GPP LTE** у теорії досягає 326,4 Мбіт/с на прийом (download) та 172,8 Мбіт/с – на віддачу (upload); у міжнародному стандарті ж прописано 173 Мбіт/с на прийом та 58 Мбіт/с на віддачу. За матеріалами Reuters, 14.12.2009 р. шведська телекомунікаційна компанія *TeliaSonera* спільно з *Ericsson* оголосила про запуск першої в світі комерційної мережі стандарту *LTE* у Стокгольмі і Осло. Швидкість скачування в мережі становить від 20 до 80 мегабіт в секунду.

3. 4G – перспективне (четверте) покоління мобільного зв'язку, що характеризується високою, що перевищує 100 Мбіт/с швидкістю передачі даних, і підвищеною якістю голосового зв'язку. Основні дослідження при створенні систем зв'язку четвертого покоління ведуться в напрямку використання технології ортогонального частотного ущільнення *OFDM*. Технологія *4G*, зокрема, дозволить абонентам дивитись багатоканальні телетрансляції високої чіткості й керувати домашньою побутовою технікою за допомогою мобільного приладу, здійснювати дешеві міжміські телефонні дзвінки. До речі, у 2010 р. розширення *4G* мережі *TeliaSonera* продовжується у 25 містах і зонах відпочинку в Швеції та 4-х містах Норвегії. У першому півріччі 2010 р. компанія вже впровадила пілотні мережі *4G* для клієнтів у Фінляндії, Данії, Литві, Естонії і Латвії.

4. Хмарні обчислення (англ. *cloud computing*) – технологія розподіленої обробки даних, в якій комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачеві як Інтернет-сервіс. Термін "Хмара" використовується як метафора, заснована на зображенні Інтернету на діаграмі комп'ютерної мережі, або як образ складної інфраструктури, за якою ховаються всі технічні деталі. Згідно з документом *IEEE*, опублікованому в 2008 р., „Хмарна обробка даних – це парадигма, в рамках якої інформація постійно зберігається на серверах в інтернеті і тимчасово кешується на клієнтській стороні, наприклад, на персональних комп'ютерах, ігрових приставках, ноутбуках, смартфонах тощо”. Хмарна обробка даних як концепція включає в себе поняття: "Усе як послуга", "Інфраструктура як послуга", "Платформа як послуга", "Програмне забезпечення як послуга", "Дані як послуга", "Робоче місце як послуга", інші технологічні тенденції, загальною в яких є впевненість, що мережа Інтернет в змозі задовольнити потреби користувачів в обробці даних. Наприклад, *Google Apps* забезпечує додатки для бізнесу в режимі он-лайн, доступ до яких відбувається за допомогою Інтернет-браузера, в той час як програмне забезпечення і дані зберігаються на серверах *Google*.

Для забезпечення узгодженої роботи *ЕОМ*, які надають послугу хмарних обчислень, використовується **спеціалізоване програмне забезпечення**, що узагальнено називається "*middleware control*". Воно забезпечує моніторинг стану обладнання, балансування навантаження, забезпечення ресурсів для вирішення завдання. Для хмарних обчислень основним припущенням є нерівномірність запиту ресурсів з боку клієнта. Для згладжування цієї нерівномірності для надання сервісу між реальним залізом і *middleware* міститься ще один шар – **віртуалізація серверів**. Сервери, що виконують додатки, віртуалізуються і балансування навантаження здійснюється як засобами програмного забезпечення, так і засобами розподілу віртуальних серверів за реальними.

КОРИСНІ СТОРІНКИ: ЦЕ ЦІКАВО!

10 листопада весь світ відзначає **День Науки**, піднімаючи тости (пити з цього приводу прийнято із колб і мензурок), за непередбачуваний політ ученої думки. Спеціально до цього свята нагадаємо 20 відкриттів і винаходів, котрі якісно змінили життя людства. Необов'язково масштабних, як адронний колайдер, але відчутно корисних і потрібних:

*"Відкриття приходять лише до тих,
хто підготовлений до їх розуміння"*

*(Луї Пастер – французький хімік і мікробіолог,
першим використав вакцину проти таких
страшних хвороб, як: "сибірська виразка",
"холера", "сказ"; винайшов пастеризацію).*

20 (від А до Я) геніальних вигадок людства:

1. Алкоголь. Наші предки винайшли алкоголь – "викадач розуму" (6-10 тис. років до н.е.), щоб подолати страх перед силами природи. Судячи по популярності і масовому розповсюдженню спиртного у світі, люди до цих пір дуже бояться снігу і дощу.

2. Водопровід. Винахід водопроводу (1 тис. років до н.е.) – не тільки технічний крок вперед, але й соціальний: чим більше людина споживає води, тим вона „просунутіша”. Перший російський водопровід з дерев'яних труб з'явився у Великому Новгороді.

3. Електрокардіостимулятор. Перші клінічні випробування електрокардіостимулятора пройшли в 1927 р. Він був на проводах, а зараз його імплантують прямо в людину, перетворюючи, практично, на робота. Виявляється, серцем можна управляти!

4. Інтернет. У 1969 р. на замовлення Мініборони США були об'єднані спільною мікромережею всього 4 (!) комп'ютера в різних університетах. Дуже повільно до них приєднувалися інші машини, але в 1989 р. британський вчений Тім Бернес-Лі винайшов спосіб обміну текстами в Мережі. Так сплелася Всесвітня павутина!

5. Колесо, винайдене імовірно в Месопотамії (4 тис. років до н.е.) являло собою нібито простий дерев'яний круг з отвором у центрі, а стало основою для спорудження самих складних конструкцій: від прядок, млинів і гончарних кругів до сучасного автомобіля.

6. Комп'ютер. Багато хто знає про те, що перший програмований комп'ютер був створений Георгом Шутцем зі Стокгольма і показаний в 1855 р. на Всесвітній Паризькій виставці. Але мало хто знає, що Георг Шутц, за шутками, був хлопцем Жорою Шутцем, так що можна сказати, батько комп'ютера – із сусідньої нам Росії!

7. Контрацептиви. У Стародавньому Єгипті жінки оберігалися за допомогою жування петрушки. І лише в 1855 р. винайшли перший гумовий презерватив, а через сто років і гормональні контрацептиви.

8. Літак. У 1881 р. перший літальний апарат запатентував російський винахідник Можайський, одна біда – він не міг піднятися в повітря. По-справжньому літаючий аероплан сконструювали американці брати Райт: в 1903 р. він пролетів 260 метрів!

9. Памперси. Чарівні труси, що додають сну вночі, винайшов у 1957 р. американець Віктор Міллз, якому набридло прати пелюшки онукам. Спочатку всі відвертали носи від "пластикових трусів" дивакуватого дідуся, але він вперто експериментував на онуках – і ошасливив таки людство! А все почалося з ліни і недосипання!

10. Пеніцилін. Кажуть, що вчений О. Флемінг, який проводив в 1928 р. досліди над бактеріями, випадково недогледів за чашечками з мікроорганізмами, так з'явилася цвіль, і... І вчений здогадався, що не випадково навколо цвілі бактерії загинули – вона їх зруйнувала! Так був винайдений пеніцилін!

11. Пульт. Начебто дурниця – пульт, і навіщо про нього писати серед винаходів літака та ядерної енергії, а пригадайте, що коїться вдома, коли він губиться? Винайшли цю "чарівну паличку" в 1950 р. американці, удосконалили англійці на Бі-бі-сі. А у нас він став "домашнім улюбленцем № 1"!

12. Рентген. "Чарівні промені", що дозволяють розглянути тіло людини зсередини, відкрив у 1895 р. німецький професор Вільгельм Рентген. Для презентації він зробив рентгенівський знімок руки своєї дружини з обручкою! Цікаво, що Х-промені за 10 років до німця досліджували російські вчені, але на щось відволіклися ...

13. Телебачення. Телебачення роблять тисячі людей, винаходив теж не один. "Батьком" телебачення вважається Володимир Зворикін (працював, правда, на американців), який придумав у 1923 р. іконоскоп, але руку до "ящику" доклали десятки вчених. До речі, на початку ХХ століття ідея телебачення вважалася лженауковою!

14. Телескоп. У 1608 р. голландський окулярний майстер Йоганн Ліпперсгей вперше продемонстрував "чарівну трубу", а вже через рік Галілей заглянув з її допомогою прямо в космос. Коли здається, що наша Земля – піщинка у Всесвіті, завжди можна подивитися в мікроскоп – звучує крутозір ...

15. Телефон. Перший телефон запатентував в 1876 р. у США винахідник Олександр Белл, причому дзвінка в ньому не було (його придумав інший інженер аж через 2 роки), а перший абонент викликався за допомогою ... свистка!

16. Холодильник. Винайшов його лікар: в 1850 р. американець Джон Горі придумав апарат, який виробляє штучний лід. У 1927 р. в США почали промислове виробництво холодильників, в СРСР припізнилися на 10 років. Зате деякі холодильники-1937 працюють до цих пір!

17. Фарба для волосся. Здається винахід фарби для волосся – дрібниця в порівнянні з адронним колайдером? А навіщо тоді над цим билися галли, сакси і навіть неандертальці? Офіційно фарбу винайшли в кінці ХІХ ст., але "відточили" технологію в 1932 р. Ту саму, що подарувала світові Мерилін Монро.

18. Фотографія. Перша пристойна фотографія була зроблена в 1826 р. французом Жозефом Ньепсом за допомогою камери-обскура і називалася ... "Вид з вікна". Вражаюче, що фотоапарати з тієї пори фантастично вдосконалили, але види з вікон продовжують знімати ...

19. Штучне запліднення. Вперше дало плоди в 1978 р. у Великобританії – там вчені "народили" дівчинку Луїзу Браун, першу в світі дитину з пробірки. У СРСР це в перший раз відбулася в 1986 р. – і знову дівчинка! В 2010 р. 85-річний Роберт Едвардс „за створення технологій штучного запліднення” отримав Нобелівську премію з медицини і фізіології. Завдяки ЕКЗ (екстракорпоральне запліднення) народилося більше 4 млн. людей по всьому світі.

20. Ядерна енергія. Люди направляють ядерну енергію, над відкриттям якої билися фізики на чолі з Резерфордом (першим виявив складний склад радіоактивних променів у 1899 р.), і на позитив – в атомних підводних човнах і електростанціях, і на негатив – згадайте Хіросіму. Це як чарівна паличка – дивлячись в чий руки потрапить ...

№№ 41, 46, 2010 р., www.aif.ua

НЕВИЧЕРПНІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ ЛЮДИНИ!

Нанотехнології сьогодні [nanobot.jpg].

В останні роки темпи НТП стали залежати від використання штучно створених об'єктів нанометрових розмірів (1 нанометр (нм) дорівнює одній мільярдній частині метра або, що те ж саме, однієї мільйонній частині міліметра). Створені на їх основі речовини називають *наноматеріалами*, а

способи їх виробництва і застосування – *нанотехнологіями*. Неозброєним оком людина здатна побачити предмет, діаметром приблизно 10 тис. нм. Альманах "Розуміючи Нанотехнології" *Understanding Nanotechnology* відзначає, що незважаючи на те, що термін "нанотехнологія" став дуже популярним в останні роки, навіть люди, які виступали на підтримку розвитку цієї галузі науки і техніки, часто дуже приблизно уявляють про що йде мова. Показово, що в академічному словнику американського англійського *Webster Dictionary* випуску 1966 р. слово "нанотехнологія" не значиться, незважаючи на те, що дослідження у наносфері до того часу проводилися досить давно.

США вперше виділили значні бюджетні кошти на розвиток нанотехнологій при президенті Біллі Клінтоні *Bill Clinton*. У анонсу цього факту промови (була промовлена в 2000 р.) Клінтон пояснив, що нанотехнології дозволяють створити зі шматка речовини, розміром зі шматочок цукру, матеріал, який у десять разів міцніше сталі. Це визначення нині сприймається, як вульгарне і донезмоги примітивне, однак немає гарантії, що й нинішні визначення нанотехнології в доступному для огляду майбутньому не застаріють і не будуть виглядати кошмарним анахронізмом. Ймовірно найбільші шанси на виживання має визначення, дане Ритою Колвелл *Rita Colwell*, директором Національного Фонду Науки США *National Science Foundation*: "Нанотехнології – це ворота, що відкриваються в інший світ".

Загальносвітові витрати на нанотехнологічні проекти зараз перевищують \$9 млрд. на рік. На частку США нині припадає приблизно третина всіх світових інвестицій у нанотехнології. Інші головні гравці на цьому полі – Європейський Союз і Японія. Дослідження в цій сфері активно ведуться також у країнах колишнього СРСР, Австралії, Канаді, Китаї, Південній Кореї, Ізраїлі, Сінгапурі, Бразилії і Тайвані. Прогнози показують, що до 2015 року загальна чисельність персоналу різних галузей нанотехнологічної промисловості може дійти до 2 млн. чоловік, а сумарна вартість товарів, вироблених з використанням наноматеріалів, складе, як мінімум, кілька сотень мільярдів доларів і, можливо, наблизиться до \$1 трлн.

Нанотехнології прийнято ділити на 3 типи:

- 1). *"інкрементні" нанотехнології*: як приклад – промислове застосування наночастинок у фарбах для автомобілів і авто косметичі;
- 2). *"еволюційні" нанотехнології* представлені наномерними датчиками, які використовують флуоресцентні властивості квантових точок (діаметром від 2 до 10 нм) і електричні властивості вуглецевих нанотрубок (діаметром від 1 до 100 нм), хоча ці розробки поки перебувають у зародковому стані.
- 3). *"радикальні" нанотехнології* поки що не зустрічаються, їх можна побачити тільки у фантастичних трилерах.

Варто також очікувати зближення цих 3-ох технологій.

Проте перехід від виробництва в лабораторії до масового виробництва загрожує значними проблемами, а надійну обробку матеріалів у наномасштабі потрібним чином все ще дуже важко реалізувати з економічної точки зору. В даний час, наноматеріали використовують для виготовлення захисних і світлопоглинаючих покриттів, спортивного обладнання, транзисторів,

світловипускаючих діодів, паливних елементів, ліків і медичної апаратури, матеріалів для упаковки продуктів харчування, косметики та одягу. Нанодомішки на основі оксиду церію вже зараз додають у дизельне паливо, що дозволяє на 4-5% підвищити ККД двигуна і знизити ступінь забруднення вихлопних газів. У 2002 р. на Кубку Девіса\Davis Cup були вперше використані тенісні м'ячі, створені з використанням нанотехнологій.

У цілому американська промисловість та індустрія інших розвинених країн зараз застосовують нанотехнології в процесі виробництва, як мінімум, 80 груп споживчих товарів і понад 600 видів сировинних матеріалів, комплектуючих виробів і промислового устаткування. У США одні тільки федеральні асигнування на нанотехнологічні програми і проекти виросли з \$464 млн. у 2001 р. до \$1,1 млрд. у 2006-му. Ще \$2 млрд. в 2005 р. витратили на ті ж цілі американські корпорації (нанолабораторії створили такі гіганти бізнесу, як HP, NEC і IBM, університети і влади окремих штатів).

Безхмарне нанозавтра.

В останні роки опубліковано безліч оптимістичних прогнозів *про способи застосування нанотехнологій*. Властивості матеріалів в наномасштабі відрізняються від великих масштабів через те, що в наномасштабі площа поверхні на одиницю об'єму надзвичайно велика. Нанотехнології здатні кардинально змінити методи, що нині застосовуються в мікроелектроніці, оптоелектроніці та медицині. Тому нанотехнології мають воістину гігантський потенціал.

Відомий вчений Джей Сторрс Хол\J. Storrs Hall, автор науково-популярної книги "Наномайбутнє"\Nanofuture: What's Next For Nanotechnology, стверджує, що нанотехнології кардинальним чином змінять всі сфери життя людини. На їх основі можуть бути створені товари і продукти, застосування яких дозволить революціонізувати цілі галузі економіки. До їх числа відносяться *наносенсори* для ідентифікації токсичних відходів хімічної і біотехнологічної промисловості, наркотиків, бойових отруйних речовин, вибухівки і патогенних мікроорганізмів, а також *наночастинкові фільтри* та інші очисні пристрої, призначені для їх видалення або нейтралізації. Інший приклад перспективних *наносистем близького майбутнього* – електричні магістральні кабелі на вуглецевих нанотрубках, які будуть проводити струм високої напруги краще мідних проводів і при цьому важити в п'ять-шість разів менше. Наноматеріали дозволять багаторазово знизити вартість автомобільних каталітичних конверторів, що очищають вихлопи від шкідливих домішок, оскільки з їх допомогою можна в 15-20 разів знизити витрату платини та інших цінних металів, які застосовуються в цих приладах. Є всі підстави вважати, що наноматеріали знайдуть широкое застосування в нафтопереробній промисловості і в таких новітніх областях біоіндустрії, як геноміка і протеоміка.

Фізик Тед Серджент\Ted Sargent, автор книги "Танець Молекул"\The Dance of Molecules: How Nanotechnology is Changing Our Lives, пише, що існує проект створення *наносистеми для введення медикаментів*, що змінюють певні біологічні функції всередині живих організмів, наприклад, для розвитку

або зміцнення імунітету проти конкретних хвороботворних організмів. Рей Курцвейл *Ray Kurzweil*, автор книги "Фантастична Подорож" *Fantatic Voyage: Live Long Enough to Live Ever*, прогнозує, що можливе створення **нанороботів-лікарів**, які здатні "жити" всередині людського організму, усуваючи всі виникаючі ушкодження або запобігаючи їх виникненню.

Теоретично нанотехнології здатні забезпечити людині фізичне безсмертя за рахунок того, що наномедицина зможе нескінченно регенерувати клітини, що відмирають. За прогнозами журналу *Scientific American* вже в найближчому майбутньому з'являться медичні пристрої, розміром з поштову марку. Їх досить буде накласти на рану. Це пристрій самостійно проведе аналіз крові, визначить, які медикаменти необхідно використовувати і впрорне їх у кров.

Очікується, що вже в 2025 році з'являться **перші роботи, створені на основі нанотехнологій**. Теоретично можливо, що вони будуть здатні конструювати з готових атомів будь-який предмет. Нанотехнології спроможні зробити революцію в сільському господарстві. Молекулярні роботи здатні будуть виробляти їжу, замінивши сільськогосподарські рослини і тварин. Наприклад, теоретично можливо виробляти молоко прямо з трави, минаючи проміжну ланку – корову. Нанотехнології здатні також стабілізувати екологічну ситуацію. Нові види промисловості не вироблятимуть відходів, що отруюють планету. Неймовірні перспективи відкриваються також у галузі інформаційних технологій. Нанороботи здатні втілити в життя мрію фантастів про колонізацію інших планет – ці пристрої зможуть створити на них середовище проживання, необхідне для життя людини. Джош Волф *Josh Wolfe*, редактор аналітичного звіту *Forbes/Wolfe Nanotech Report*, пише: "Світ буде просто побудований заново. Нанотехнологія потрясе все на планеті".

Коротка наноісторія.

Історик науки Річард Букер *Richard D. Booker* відзначає, що історію нанотехнологій створити вкрай складно з двох причин – по-перше, "розмитості" самого цього поняття. Наприклад, нанотехнології часто не є "технологіями" у звичному сенсі цього слова. По-друге, людство завжди намагалося експериментувати з нанотехнологіями, навіть і не підозрюючи про це. Чарльз Пул *Charles P. Poole*, автор книги "Введення в нанотехнології" *Introduction to Nanotechnology*, наведе показовий приклад: у Британському Музеї зберігається, так званий "Кубок Лікурга" (на стінах кубка зображені сцени з життя цього великого спартанського законодавця), виготовлений давньоримськими майстрами – він містить мікроскопічні частинки золота і срібла, додані в скло. При різному освітленні кубок змінює колір – від темно-червоного до світло-золотистого. Аналогічні технології застосовувалися і при створенні вітражів середньовічних європейських соборів.

Батьком нанотехнології можна вважати грецького філософа Демокріта. Приблизно в 400 р. до н.е. він вперше використовував слово "атом", що в перекладі з грецького означає "нерозколюваний", для опису найменшої частинки речовини. У 1661 р. ірландський хімік Роберт Бойл *Robert Boyle* опублікував статтю, в якій розкритикував твердження Аристотеля, згідно з яким все на Землі складається з чотирьох елементів: води, землі, вогню та

повітря (філософська основа основ тодішньої алхімії, хімії та фізики). Бойл стверджував, що все складається з "корпускулів" – надмалих деталей, які в різних поєднаннях утворюють різні речовини і предмети. Згодом ідеї Демокріта і Бойла були прийняті науковим співтовариством.

Ймовірно вперше в **сучасній історії** нанотехнологічний прорив був досягнутий американським винахідником Джорджем Істменом (*George Eastman*) (згодом заснував відому компанію Kodak), який виготовив фотоплівку (це відбулося у 1883 р.).

1905 рік. Швейцарський фізик Альберт Ейнштейн опублікував роботу, в якій доводив, що розмір молекули цукру становить приблизно 1 нм, тобто він був першим вченим, хто застосував нанометр (Ейнштейн нанометр, від грец. *nanos* „карлик”, „гном”, – фізична одиниця вимірювання, що дорівнює одній мільярдній частині метра. На такій відстані може впритул розташуватися близько 10 атомів).

1931 рік. Німецькі фізики Макс Кнолл і Ернст Руска (лауреат Нобелівської премії 1986 р.), створили **електронний мікроскоп**, що вперше дозволив досліджувати наноб'єкти. Він був здатний забезпечити 15-кратне збільшення і став прообразом нового покоління подібних пристроїв, за допомогою яких можна було зазирнути в наносвіт.

1932 р. Винахід голландським професором Фріцем Церніке **фазово-контрастний мікроскопа**. Він був варіантом оптичного мікроскопа і поліпшив якість показу дрібних деталей зображення. Церніке досліджував за допомогою цього мікроскопа живі клітини. До винаходу фазово-контрастного мікроскопа Церніке, для дослідження живих клітин необхідно було застосовувати різні барвники, які вбивали живі тканини. Церніке не раз пропонував свій мікроскоп фірмі «Цейс», але її менеджери не усвідомили його перспективи. Сьогодні подібні мікроскопи широко використовуються в медицині.

1939 р. Випуск Компанією Siemens (тут же працював Руска) **першого комерційного електронного мікроскопа з роздільною здатністю 10 нм**.

29.12.1959 р. – **день народження нанотехнологій**. Річард Фейнман (лауреат Нобелівської премії 1965 р.) – професор Каліфорнійського технологічного інституту, прочитав лекцію «Як багато місця там, внизу» перед Американським фізичним товариством, в якій відзначалася можливість застосування атомів в якості вихідних будівельних частинок.

1966 р. Винахід **п'єзодвигуна** американським фізиком Расселом Янгом, який працював у Національному бюро стандартів. П'єзодвигун використовується сьогодні для позиціонування наноінструментів з точністю до 0,01 ангстрем (1 нм = 10 ангстрем), а також застосовується у скануючих тунельних мікроскопах.

1968 р. Обґрунтування теоретичної можливості застосування нанотехнологій у вирішенні проблеми обробки поверхонь (**розробка теоретичних основ нанотехнологій при обробці поверхонь**) та отримання атомної точності при винаході електронних приладів виконавчим віце-президентом Компанії Bell – Альфредом Чо і співробітником її відділення з досліджень напівпровідників Джоном Артуром.

1971 р. Висування ідеї приладу Topografiner Расселом Янгом. Даний прилад є **прообразом зондового мікроскопа**. Такі тривалі терміни розробки та створення подібних пристроїв можна пояснити тим, що спостереження за атомарними структурами сприяє зміні їх стану, і тому потрібні були якісно нові підходи, здатні не зруйнувати досліджувану речовину.

1974 р. **Пропозиція терміна «нанотехнологія»** японським фізиком Норіо Танігучі (працював в Токійському університеті), яким запропонував називати механізми, розміром менше одного мікрона. Ця назва швидко завоювала популярність у наукових колах і використовується до цього дня.

Нанотехнології – це процес поділу, складання і зміни матеріалів при впливі на них однією молекулою або одним атомом.

1982 р. Створення **скануючого тунельного мікроскопа (СТМ)** в Цюріхському дослідному центрі IBM фізиками Генріхом Родером (лауреат Нобелівської премії 1986 р. спільно з Ернстом Рускою) і Гердом Бінінгом. Даний мікроскоп дозволяв будувати 3-мірну картину розташування атомів на поверхнях провідникових матеріалів.

1985 р. Відкриття **фулеренів** американськими хіміками Гарольдом Крото, Робертом Керлом (лауреат Нобелівської премії 1996 р.) і професором Райського Університету Річардом Смеллі. Фулерени – це молекули, що складаються з 60 вуглецевих атомів, розташовані в сферичній формі. Цим же вченим вперше вдалося виміряти об'єкт розміром у 1 нм.

1986 рік. **Нанотехнологія стала відома широкому загалу.** Американський футуролог Ерік Дрекслер *Eric Drexler* опублікував книгу, в якій передбачав, що нанотехнологія незабаром почне активно розвиватися.

1986 р. Створення **скануючого атомно-силового мікроскопа** Гердом Бінінгом. Даний мікроскоп відкрив можливість, нарешті, візуалізувати атоми будь-яких матеріалів і маніпулювати ними.

1989 рік. Дональд Ейглер *Donald Eigler*, співробітник компанії IBM, **виклав назву своїй фірми атомами ксенону.**

1993 рік. У США **почали присуджувати Фейнманівську Премію**, яка названа на честь фізика Річарда Фейнмана *Richard P. Feynman*, який в 1959 р. виголосив пророчу промову, в якій заявив, що багато наукових проблем будуть вирішені лише тоді, коли вчені навчаться працювати на атомарному рівні. У 1965 р. і Фейнману була присуджена Нобелівська премія за дослідження в сфері квантової електродинаміки – нині це одна з областей нанонауки.

1998 р. Створення **транзистора на базі нанотрубок**, які використовувалися в якості молекул, голландським професором Технічного університету м. Делфте Сеезом Деккером. Для створення транзистора Деккеру довелося першим у світі виміряти електричну провідність нанотрубок.

1998 р. Запуск **програми з розвитку наноелектроніки «Astroboy»** в Японії. Ця програма мала здатність працювати в умовах космічного холоду та при температурі вище 10000 С.

1999 р. Розробка **єдиного принципу маніпуляції однією молекулою**, а також **ланцюжком молекул** американськими вченими, професором хімії Джеймсом Туром (Райський університет) та професором фізики Марком Рідом (Єльський університет).

2000 р. Німецький фізик Франц Гіссібл зміг розгледіти **субатомні частки в кремнії.**

2000 р. Пропозиція Робертом Магерле технології **нанотомографії** – розробки 3-мірної картини внутрішньої будови речовини з роздільною здатністю 100 нм. Фінансування проекту здійснила Компанія Volkswagen.

2000 рік. Відкриття Національної нанотехнологічної ініціативи (NNI) урядом США, що виділив на це \$270 млн. з бюджету, а приватні компанії вклали в 10 разів більше.

2001 р. Перевищення реального фінансування NNI над запланованим на \$42 млн.

2001 рік. Марк Ратнер *Mark A. Ratner*, автор книги "Нанотехнології: Введення в Нову Велику Ідею" *Nanotechnology: A Gentle Introduction to the Next Big Idea*, вважає, що нанотехнології стали частиною життя людства саме в 2001 році. Тоді відбулися дві знакові події: впливовий науковий журнал *Science* назвав **нанотехнології – "проривом року"**, а впливовий бізнес-журнал *Forbes* – **"новою багатообіцяючою ідеєю"**. Нині щодо нанотехнологій періодично вживають вираз **"нова промислова революція"**.

2002 р. Отримання **єдиного наномеханізму** Сеезом Деккером шляхом з'єднання вуглецевих трубок з ДНК. Фінансування NNI склало 697 млн. дол., що на 97 млн. дол. було більше плану.

2003 рік. На NNI відпущено \$770 млн.

2004 р. В Манчестерському університеті (*The University Of Manchester*) було створено невелику кількість матеріалу, названого **графен** (Нобелівські лауреати 2010 р. в області фізики, Андрій Гейм і Костянтин Новосолов, починали дослідження в Інституті проблем технології мікроелектроніки і особливо чистих матеріалів РАН). Графен вважають новим поколінням наноматеріалів, що замінять кремій у мікросхемах і знайдуть застосування у наноелектроніці. Він підвищить швидкість роботи комп'ютерів, знизить їх енергоспоживання і нагрів, зробить більш легкими. Графеном можна замінити важкі мідні проводи. Інша область застосування – дуже чутливі сенсори для виявлення окремих молекул. Ним можна покривати активну речовину ЖК-моніторів: завдяки товщині в 1 атом, він практично прозорий. Цей матеріал може служити підкладкою для створення алмазних механосінтетических пристроїв.

10.08.2004 р. зареєстровано патент № 2264440 на спосіб формування антифрикційного покриття поверхонь, що труться, заснований на використанні спеціального складу-геомодифікатора тертя: "композиції силікатно-керамічної" (КСК), торгова марка "*MEGAFORCE*". КСК вводиться між трущимися поверхнями за допомогою носія (масла, консистентні мастила, фреон, антифризи тощо). У результаті чого, в процесі експлуатації, на поверхнях тертя утворюється шар металокераміки, що становить з поверхнею деталі єдине ціле. Компоненти складу володіють всіма властивостями наночастинок, в тому числі саморегуляцією процесів утворення металокераміки, в залежності від стану поверхні.

23.08.2004 р. в Стенфордському університеті (*Stanford University*) вдалося створити транзистор з одностінних вуглецевих нанотрубок і деяких органічних матеріалів. Нанотрубки грали роль електродів, а поміщений між ними органічний матеріал – напівпровідника. Це пристрій мав довжину 3 нанометра і ширину 2 нанометра.

1.03.2005 р. сайт news.com повідомив, що компанія *Intel* створила прототип процесора, що містить найменший структурний елемент розмірами приблизно 65 нм. Надалі компанія має намір досягти розмірів структурних елементів до 5 нм. Даний прототип використовує комплементарні метал-оксидні напівпровідники, але надалі компанія має намір перейти на нові матеріали, такі як квантові точки, полімерні плівки і нанотрубки.

Які ще перспективні нанодослідження нас очікують?

Плазмон. На сайті PhysOrg.com повідомляється про перспективи використання плазмонів. Плазмони – колективні коливання вільних електронів у металі. Характерною особливістю збудження плазмонів можна вважати так званий плазмонний резонанс, вперше передвіщений на початку ХХ ст. Довжина хвилі плазмонного резонансу, наприклад, для сферичної частинки срібла діаметром 50 нм складає приблизно 400 нм, що вказує на можливість реєстрації наночастинок далеко за межами дифракційного межі (довжина хвилі випромінювання набагато більше розмірів частинки). На початку 2000 р., завдяки швидкому прогресу в технології виготовлення частинок нанорозмірів, було дано поштовх до розвитку **нової галузі нанотехнології – наноплазмоніці**. Виявилося можливим передавати електромагнітне випромінювання уздовж ланцюжка металевих наночастинок з допомогою порушення плазмонних коливань.

Антенна-осцилятор. Подальші дослідження спрямовані на створення осциляторів для телекомунікацій. 9.02.2005 р. стало відомо, що в лабораторії Бостонського університету була отримана **антенна-осцилятор** розмірами порядку 1 мкм. Це пристрій налічує 50 мільйонів атомів і здатний осцилювати з частотою 1,49 гігагерц. Це дозволить передавати з його допомогою великі обсяги інформації.

Нанокomp'ютер. В даний час багато дослідників ведуть роботу над створенням нанокomp'ютера. Цікаво, що російсько-американський вчений О. Болонкін впевнений, що бурхливий розвиток комп'ютерної техніки дозволить людству досягти казкової мрії – безсмертя, створивши **надрозум**. До створення надрозуму приведуть сукупні інтелектуальні зусилля людства, причому основою для нього може стати світова мережа

персональних комп'ютерів (сьогодні їх більше 200 млн.), сполучена з Інтернетом і космічними супутниками. Помісти в цю мережу програму – і буде свого роду зародок, здатний до самоусвідомлення і саморозвитку. Технічно завдання цілком реальне. За прогнозами до 2030 р. створять *суперкомп'ютер*, що перевершить по потужності мозок всього людства. Більш того, передбачається, що комп'ютерна техніка, яка подвоює свої можливості кожні 2-3 роки (у 1996 р. з'явився комп'ютер потужністю в 1 трлн. операцій/сек. – еквівалент людського мозку, а в 2010 в Китаї створили комп'ютер, що виконує понад 2500 трлн. операцій/сек.), скоро дозволить перенести на мікрочіп не тільки всю інформацію, яка поступає у пам'ять кожної людини, а і душу людини. Електромагнітна душа – єдиний спосіб проникнення в інші всесвіти. Перехід в електронну форму, на думку О. Болонкіна, – єдиний шанс людей зберегти розумне життя.

Наноаккумулятор. На початку 2005 р. компанія *Altair Nanotechnologies* (США) оголосила про створення інноваційного матеріалу для електродів літій-іонних акумуляторів. Акумулятори з Li4Ti5O12 електродами мають час зарядки 10-15 хвилин. У лютому 2006 р. компанія почала виробництво акумуляторів на своєму заводі в Індіані. У березні 2006 *Altairnano* і компанія *Boshart Engineering* уклали угоду про спільне створення електромобіля. У травні 2006 успішно завершилися випробування автомобільних наноаккумуляторів. У липні 2006 *Altair Nanotechnologies* отримала перше замовлення на поставку літій-іонних акумуляторів для електромобілів. Замовлення надійшло від компанії *Phoenix Motorcars* (США). *Phoenix Motorcars Phoenix* виробила 10 електромобілів у 2006, 500 штук – в 2007, 5000 – у 2008, 20000 – в 2009, 50000 – в 2010 і планує виробити 100000 у 2011 році ...

На зміну проекту "Геном людини" прийшов проект "**Геном епітаксіального шару людини**", що фіксує хімічні процеси, здатні запустити або зупинити роботу різних людських генів. Таку роботу можна виконати тільки на базі сучасних нанодосягнень. Мінздор'я Росії за допомогою нанотехнологій вдалося розшифрувати генетичний код вірусу атипової пневмонії, отриманого у єдиного хворого нею російського громадянина.

Компанія *Rutgers* працює над **нано двигуном** (проект *Viral Protein Nano Motor*) для влаштування, що переміщається по кровоносній системі людини і відновлює пошкоджену клітинну структуру.

Сьогодні найбільш крупні вчені займаються створенням систем клітинної доставки ліків і поживних речовин (**нутрієнтів**), що передбачають перенесення цілющих і поживних молекул прямо в клітину.

Масове поширення досягнень, заснованих на нанотехнологіях, вже почалося. Сьогодні відкриваються широкі можливості для експериментів з нанотехнологіями на стику різних наукових напрямків, і про безліч дивовижних знахідок у цій сфері ми з вами дізнаємося найближчим часом.

(<http://colo-vada.coral-club.name/2009/11/iz-istorii-nanotexnologij>)
 "International Strategy for Nanotechnology Research and Development",
 USНаціональний науковий фонд, 2001,
 № 48, 2010, www.aif.ua

Примарна загроза.

Історія неспростовно свідчить про те, що корисні винаходи та науково-технічні розробки не тільки сприяють розвитку економіки, але також ставлять людство перед новими і часом важко передбачуваними небезпеками.

У 2004 р. банк *Credit Suisse First Boston* опублікував аналітичну доповідь про майбутнє нанотехнологій. У ній стверджується, що нанотехнологія є класичною "технологією загального призначення". Інші технології загального призначення – парові двигуни, електрика і залізні дороги – ставали основою для

промислових революцій. Нововведення такого роду зазвичай починають свій розвиток, як дуже грубі технології з обмеженими варіантами використання, але потім швидко поширюється на інші сфери життя. Це приводить до початку "процесу креативної деструкції" (процес, в якому нова технологія або продукт надають нові можливості і кращі рішення, результатом чого є повна заміна попередньої технології або продукту. Так, електрика замінила пар, а електронна пошта – телеграф). У найближчому майбутньому креативна деструкція не тільки буде тривати, але й прискориться, і нанотехнологія буде її ядром. Висновок: "Більшість компаній, що котируються в нинішньому індексі промислових підприємств *Dow Jones Industrial* швидше за все через 20 років не будуть там перебувати". Ерік Дрекслер *Eric Drexler*, засновник і голова досліджувального *Foresight Institute*, автор книги "Механізми Творіння" *Engines of Creation*, підкреслює, що сьогодні покупець промислового продукту платить за його проектування, матеріали, працю робітників, вартість виробництва, транспортування, зберігання та організацію продажу. Якщо нанофабрики зможуть виробляти великий діапазон продукції в будь-який час і в будь-якому місці, більша частина цих операцій стане непотрібною. Тому невідомо, як **нановиробництво** вплине на ціни й на рівень безробіття. Гнучкість нанотехнологічного виробництва і можливість випуску радикально кращої продукції припускає, що звичайні товари не зможуть конкурувати з продукцією нанофабрик в багатьох областях. Якщо технологія нанофабрик буде належати або контролюватися якоюсь однією організацією, це може призвести до "нової монополізації". Дослідницький Центр „За Відповідальність у Сфері Нанотехнологій” *Center for Responsible Nanotechnology* пророкує, що за нинішніми стандартами, продукти нанотехнологій будуть виключно цінними. Монополія дозволить власникам технології встановити високі ціни на всю продукцію для отримання великого прибутку. Однак, це означає, що мільйони нужденних людей не отримають доступу до життєво необхідних дешевих технологій. З часом конкуренція знизить ціни, але на ранньому етапі поява монополії досить ймовірно. Тим більше, що "бідні" країни світу не володіють можливостями для фінансувань нанодосліджень. Також малоімовірно, що нерегульованому комерційному ринку нанотехнологій буде дозволено існувати.

Є й інші аспекти проблеми. Терористи й криміналітет, які отримали доступ до нанотехнологій, можуть завдати суспільству істотної шкоди. Хімічна та біологічна зброя буде більш небезпечною, а приховати її буде значно простіше. Стане можливим створення **нових типів зброї** для вбивства на відстані, які буде дуже важко виявити чи нейтралізувати. Затримання злочинця після скоєння ним подібного злочину також ускладниться. З іншого боку, нові можливості отримає. Теоретично можливо створити дуже маленькі недорогі **суперкомп'ютери**, на яких можуть бути запущені непомітні програми постійного спостереження за населенням. Величезну кількість пристроїв спостереження може бути виготовлено за досить скромних витрат. При можливості побудувати мільярди складних пристроїв за загальною ціною в кілька доларів, будь-яка автоматизована технологія, що може бути застосована до однієї людини, може бути застосована і до всіх. Будь-який сценарій

фізичного або психологічного контролю, який використовує граничні можливості нанотехнології буде виглядати науково-фантастичним і неправдоподібним.

Нові речі і зміни у звичному укладі життя можуть призвести до розхилення основ суспільства. Наприклад, медичні пристрої, які дозволяють відносно легко модифікувати структуру мозку або здійснювати стимуляцію певних його відділів для отримання ефектів, що імітують будь-які форми психічної активності, можуть стати основою "*нанотехнологічної наркоманії*".

Нанотехнології мають і блискуче військове майбутнє. Нині військові дослідження у світі проводяться в 6-ти основних сферах: технології створення і протидії "невидимості", енергетичні ресурси, самовідновлювальні системи (наприклад, дозволяють автоматично ремонтувати пошкоджену поверхню танка чи літака або змінювати її колір), зв'язок, а також пристрої виявлення хімічних і біологічних забруднень. Ще в 1995 р. Девід Джерімайя *David E. Jeremiah*, колишній член Об'єднаного Комітету Начальників Штабів *Joint Chiefs of Staff* заявив: "Нанотехнології здатні радикально змінити баланс сил, більшою мірою, ніж навіть ядерна зброя". Можливо представити пристрій розміром з найдрібнішу комаху (близько 200 мікрон), здатний знаходити незахищених людей і впорскувати їм отрути. Летальна доза токсину ботулізму становить 100 нанограмів або близько 1/100 об'єму всього пристрою. 50 мільярдів одиниць подібної зброї – кількість, достатня щоб вбити кожен людину на Землі, – може зберігатися у валізі. Вогнепальна зброя стане набагато більш потужним, а кулі – самонавідними. Аерокосмічна техніка може бути набагато легше і краще, виготовлятися з мінімумом або взагалі без металу, через що виявляти її за допомогою радарів виявиться набагато складніше. Вбудовані комп'ютери дозволять активувати на відстані будь-який вид зброї, а більш компактні джерела енергії дозволять сильно поліпшити можливості бойових робіт.

Аналітик Том Маккарті *Tom McCarthy*, автор статті "Молекулярна Нанотехнологія і Світова Система" *Molecular Nanotechnology and the World System*, стверджує, що нанотехнології будуть сприяти зниженню рівня економічного впливу окремих держав. У ході військових дій, армії будуть віддавати перевагу знищенню людей, а не військовій техніці або промислових підприємств. Нанотехнології дозволять організувати промислове виробництво навіть в регіонах, де немає мінеральних ресурсів. Вони зроблять невеликі групи цілком самодостатніми, що може сприяти розпаду держав.

Оцінка ризику.

США й інші країни намагаються оцінити ризик застосування та вдосконалення нанотехнологій. Однак у США асигнування на аналіз потенційних погроз застосування наноматеріалів поки що дуже невеликі. Згідно з підрахунками експертів організації *Project on Emerging Nanotechnologies*, їх загальний обсяг складає всього лише \$39 млн. – тобто, лише 4% всіх асигнувань на нанотехнології, що йдуть з федерального казначейства. Кількість проектів, на які відпускаються ці кошти, також досить скромна – приблизно 160. На слуханнях у Комітеті з Науки Палати Представників Конгресу

США\House Science Committee представники екологічних рухів і промислових корпорацій в один голос заявили, що витрати на з'ясування екологічних і медичних аспектів застосування наноматеріалів повинні складати від 10-ти до 20-ти відсотків усіх державних витрат на нанотехнології. Подібне положення справ вже стало причиною безлічі тривожних попереджень з боку фахівців. Наночастинки легко проникають в організм людини і тварин через шкіру, респіраторну систему і шлунково-кишковий тракт. Зараз вже не підлягає сумніву, що деякі наноб'єкти можуть негативно вплинути на клітини різних тканин. Зокрема, такий вплив надають вуглецеві нанотрубки, які вважають одним із найперспективніших наноматеріалів близького майбутнього.

Ситуація ускладнюється тим, що багато з наноструктур виробляються не одним, а кількома способами. Ця обставина збільшує асортимент ризиків, з якими можуть стикатися або вже стикаються працівники нанотехнологічної індустрії. З іншого боку, вона дає підставу припустити, що зовні одні й ті ж нанопродукти, виготовлені на основі різних технологій, будуть неоднаково впливати на людину та її місце існування.

У грудні 2004 р. Рада з Наукової Політики\Science Policy Council Агентства з Охорони Навколишнього Середовища США\Environment Protection Agency створила робочу групу експертів, поставивши їй в обов'язок підготовку Білої Книги, присвяченій обговоренню небезпек застосування нанотехнологій. Рівно через рік чорновий варіант цього документа був опублікований. Автори проекту Білої Книги починають з дефініції об'єкта свого аналізу. Вони визначають *нанотехнології* як "дослідження і розробки на атомному, молекулярному і макромолекулярному рівні в масштабі розмірів від 1 до 100 нм; створення і використання штучних структур, пристроїв і систем, які в силу своїх надмалих розмірів володіють істотно новими властивостями та функціями; маніпулювання речовиною на атомній шкалі дистанцій". Це визначення досить широке, щоб включити не тільки вже існуючі матеріали та вироби, але й ті системи, які з'являться лише через 10-20 років. Однак до теперішнього часу відомості про наслідки неконтрольованих викидів наночастинок в навколишнє середовище залишаються досить мізерними. Автори проекту Білої Книги підкреслюють необхідність якомога швидше заповнити ці інформаційні прогалини. Вони підкреслюють, що серйозне вивчення поведінки наночастинок у навколишньому середовищі почалося лише недавно. Відомо, наприклад, що наночастинки здатні накопичуватися в повітрі, ґрунті і стічних водах, проте у науки поки що не вистачає даних для точного моделювання таких процесів. Наночастинки можуть руйнуватися під дією світла і хімічних речовин, а також при контактах з мікроорганізмами, але і ці процеси поки що не дуже добре вивчені. Наноматеріали, як правило, легше вступають в хімічні перетворення, ніж більш великі об'єкти того ж складу, і тому здатні утворювати комплексні сполуки з раніше невідомими властивостями. Ця обставина збільшує технологічну перспективність наноб'єктів і в той же час змушує з особливою увагою ставитися до пов'язаних з ними ризиків.

Ще одна мало досліджена область – *наслідки контактів наночастинок з живими клітинами і тканинами*. Не підлягає сумніву, що багато наноматеріалів володіють токсичною дією. Наприклад, вдихання наночастинок полістиролу не тільки викликає запалення легеневої тканини, але також провокує тромбоз кровоносних судин. Є відомості, що вуглецеві наночастинок можуть викликати розлади серцевої діяльності і пригнічувати активність імунної системи. Досліди на акваріумних рибах і собаках показали, що фулерени, багатоатомні сферичні молекули вуглецю поперечником у кілька нанометрів, можуть руйнувати тканини мозку. Проникнення наночастинок у біосферу загрожує багатьма наслідками, прогнозувати які поки не представляється можливим через брак інформації.

Укладачі Білої Книги настійно рекомендують прискорити проведення широкомасштабних досліджень, націлених на з'ясування небезпек і ризиків, пов'язаних з наночастиновим забрудненням довкілля. Зокрема, необхідно з'ясувати, якими шляхами здійснюється біодеградація наночастинок і як вона впливає на екологічні ланцюги в живій природі.

До схожих висновків прийшов і Клеренс Девіс *J. Clarendon Davies*, науковий співробітник дослідницького Центру ім. Вудро Вільсона *Woodrow Wilson Center*, автор доповіді "Керуючи Ефектом Нанотехнологій" *"Managing the Effect of Nanotechnology"*. Він відзначає, що нанотехнології є "ною реальністю", яка поки що не піддається державному регулюванню. Вкрай складно використовувати для цієї мети діючі закони. Тому необхідно терміново створювати принципово нове законодавство, нові механізми та інститути регулювання (у т.ч. і міжнародні) – інакше джин може вирватися з пляшки і наслідки цього можуть бути найнеприємнішими.

Таким чином, **нанотехнологія**, що припускає можливість оперувати окремими молекулами і атомами речовини, є унікальною галуззю науки, вплив якої на всі сфери життя суспільства і його економіки зростатиме з кожним наступним роком. Сьогодні інвестиції в нанотехнології сягають десятків мільярдів доларів. І це ще не межа! Тому що їхнє зростання супроводжується сенсаційними досягненнями і дуже привабливими перспективами для людства.

Вже починаючи з 2006 р. різко зростає віддача попередніх напрацювань, йде активний поділ ринку, переділення якого закінчиться до 2010-2015 рр., а до 2015-го зросте в 10 разів. У цій сфері до того часу буде задіяно 2 млн. працівників. Прогнозований розподіл ринку між промисловими напрямками і між країнами показані нижче.

Розділ ринку нанотехнологій за напрямками:

<p><i>Напрямок / Частка ринку, %</i></p> <p>Нові матеріали 30-35</p> <p>Напівпровідники 18-25</p> <p>Пристрої зберігання даних 15-20</p> <p>Біотехнології 9-14</p> <p>Полімери 8-12</p> <p>Електрохімія 3-5</p> <p>Оптика 2-4</p>	<p><i>Країна / Частка ринку, %</i></p> <p>США 40-45</p> <p>Японія 25-30</p> <p>Європа 15-20</p> <p>Азія 5-10</p>
---	--

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- ВСНП – Виробнича система нового покоління
- ЗУ – Закон України
- ІА – Інтелектуальні активи
- ІВ – Інтелектуальна власність
- ІК – Інтелектуальний капітал
- ІфК – Інфокомунікаційний капітал
- КлК – Клієнтський капітал
- ЛК – Людський капітал
- МСФЗ – Міжнародні стандарти фінансової звітності
- НДДКР – Науково-дослідні, дослідно-конструкторські розробки
- НМА – Нематеріальні активи
- П(с)БО – Положення (стандарти) бухгалтерського обліку
- ТНК – Транснаціональні корпорації

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ

А

Автор (співавтор) – творець певного твору (письменник, художник, винахідник та ін.); особа, творчою працею якої створено науковий, літературний чи мистецький твір.

Авторське право – економіко-правовий інститут, що регулює особисті немайнові та майнові права авторів та їх правонаступників щодо створення і використання творів науки, літератури і мистецтва; розділ цивільного права, регулюючий правовідносини, що виникають у зв'язку зі створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва. Авторське право є об'єктом інтелектуальної власності.

Актив – контрольовані підприємством у результаті попередніх дій ресурси, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічного зиску в майбутньому.

Акциз – непрямий податок, переважно на предмети масового споживання, а також послуг. Включається у ціну товарів і тарифів на послуги.

Амортизація – поступове зниження вартості майна внаслідок його зносу.

Аудіовізуальний твір – твір, зафіксований на певному матеріальному носіїві (кіноплівці, компакт-диску), який може сприйматись одночасно слухом і зором (наприклад, кінофільм, телепередача).

Б

Безпатентна ліцензія – дозвіл на використання науково-технічних рішень, які не мають правової охорони, або рішень, термін правової охорони яких вичерпався.

Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів – перший міжнародний договір про охорону авторських прав, підписаний 09.09.1886 р. у м. Берні.

Бізнес-план – документ, що містить комплексне обґрунтування стратегії розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування такої діяльності.

Бренд – деяке обіцяння високих споживчих властивостей товарів і послуг покупцям; товар (послуга), компанія або концепція, виділені суспільною свідомістю з маси подібних; набір символів та асоціацій, що формують у суб'єктів ринку позитивний образ продукції фірми.

Брендінгові технології пов'язані з додатковими засобами індивідуалізації, у яких в тому чи іншому ступені фігурують фірмові найменування сумісно з торговельними знаками і торговельними марками. до них слід відносити об'єкти інтелектуальної власності у вигляді брендів (брендових імен), що у результаті маркетингових заходів формуються із фірмового найменування, торговельної марки, торговельного знака і знака обслуговування, активно підвищуючи ефективність бізнесу.

Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішення.

В

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – показник економічного розвитку всіх галузей матеріального виробництва держави).

Вартість фірми – ринкова вартість власного капіталу, зобов'язань фірми, вартісна оцінка „місця на ринку”, гудволу.

Венчурний капітал – капітал, вкладений у сферу підвищеного ризику, в інноваційний бізнес, пов'язаний з просуванням на ринок нових товарів і послуг, розроблених на основі використання новітніх технологій.

Венчурні організації – організації, діючі у наукоємних галузях економіки, що виконують наукові дослідження, інженерні розробки, створюють та впроваджують інновації, в т.ч. на замовлення великих комерційних організацій і держави.

Виключне право – право власника використовувати об'єкти інтелектуальної власності на власний розсуд і санкціонувати його використання іншими особами.

Виконавець – актор (театру, кіно тощо), співак, музикант, диригент, танцюрист або інша особа, яка виконує роль, співає, читає, декламує, грає на музичному інструменті тощо, чи будь-яким іншим способом виконує твори літератури або мистецтва, в т.ч. твори фольклору.

Винахід – оригінальне технологічне (технічне) рішення, що стосується певного продукту (пристрою, речовини, штаму мікроорганізмів, культури клітин рослин, тварин) або способу (процесу, операцій, прийому тощо), здатне забезпечити корисний ефект; об'єкт промислової власності, якому надається правова охорона шляхом патентування, що відповідає умовам патентоздатності (новизні, винахідницькому рівню, промисловій придатності).

Винахідницький рівень – умова, що для фахівців не впливає з рівня техніки (сукупність відомих рішень, що знайшли відображення в об'єктах техніки, конструкторській, технологічній документації й інших джерелах інформації, які прийнято за базу порівняння при визначенні умов патентоздатності винаходу).

Виробнича система – сукупність всіх видів виробничої діяльності, що працюють у процесі взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання продукції. **Виробнича система нового покоління** створюється під впливом інтелектуальної інноваційної діяльності, яка одночасно є її складовою, оскільки відтворює рух інтелектуального капіталу, органічно пов'язаного із процесом трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт, забезпеченням його охороноздатності й ефективної комерціалізації.

Виробничий потенціал – інтегральна характеристика підприємства, що визначає його системні ресурсні можливості і здатність вирішувати конкретні проблеми та завдання суспільства й економіки.

Витратний (інвестиційний) підхід до оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності – підхід, що ґрунтується на визначенні величини витрат, необхідних для повного відновлення або заміщення об'єкта оцінювання з урахуванням його зносу. Ґрунтується на наступних методах: метод фактичних витрат, метод вартості заміщення, метод відновлюваної вартості, метод планових витрат, метод коефіцієнтів.

Відеограма – відеозапис на відповідному матеріальному носіїві (магнітній стрічці, диску) виконання чи будь-яких рухомих зображень (крім зображень у вигляді запису, що входить до аудіовізуального твору).

Відчуження – відносини з приводу передачі об'єкта власності іншій особі; один зі способів реалізації власником належних йому правомочностей. Розрізняють платне (на основі відносин купівлі-продажу) та безоплатне (на основі дарування) відчуження об'єкта власності.

Власник – юридична або фізична особи, на ім'я яких видано охоронний документ, або їхні правонаступники.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) – міжурядова організація, спеціалізована установа ООН (з 1974 р.), створена в результаті підписання 14.07.1967 р. Стокгольмської конвенції щодо регулювання міжнародної системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності та здійснення адміністративних функцій щодо багатосторонніх угод з приводу її правових та економічних аспектів.

Г

Генерація знання – процес творення нового знання шляхом переробки інформації, джерелом якого є творча інтелектуальна активність – свідомо діяльність особистості, здатної накопичувати, засвоювати та творчо опрацювати інформацію.

Географічне зазначення походження товарів – назва географічного місця, яка вживається як позначення у назві товару, що походить з цього географічного місця і має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному, зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або їхнім поєднанням.

Географічне місце – будь-який географічний об'єкт з офіційно визначеними межами, зокрема: країна, регіон, як частина країни, населений пункт, місцевість тощо.

Глобальні інноваційні вузли – науково-технічні (технологічні) парки, що виникли на території окремих країн як ефективні механізми здійснення сучасних науково-технологічних розробок (наприклад, Силіконова долина у США).

Господарський обіг – суспільно-правові відносини економічного характеру, що регулюють перехід майна та майнових прав від однієї особи до іншої на підставі укладених угод між фізичними, юридичними особами або інших юридичних фактів.

Гудвіл (ділова репутація) (від англ. *good will* – добра воля) – віра акціонерів в успіх компанії, прихильність клієнтів до вибору продукції саме цієї фірми, довіра, що зміцнює зв'язки між виробниками й споживачами; перевищення ринкової оцінки сукупних активів компанії над сумою окремо взятих ринкових цін активів; особливий вид нематеріального активу, який враховується при продажу (купівлі) компанії в цілому.

Д

Дисконтування – приведення економічних показників різних років до порівняного в часі виду за допомогою коефіцієнта дисконтування (темпер інфляції, норма плати за кредит, рівень підприємницького ризику тощо).

Договір – угода між двома або більше сторонами, спрямована на встановлення, заміну або припинення прав і зобов'язань.

Договір комерційної концесії – угода, за якою правовласник зобов'язаний надати іншій стороні (користувачу) за винагороду на термін чи без вказівки терміну право використовувати у підприємницькій діяльності користувача комплекс виключних прав, що належать правовласнику, у т.ч. на

фірмове найменування і (або) комерційне позначення правовласника, на комерційну інформацію, що охороняється, а також на інші передбачені договором об'єкти виключних прав: товарний знак, знак обслуговування тощо.

Договір про патентну кооперацію (РСТ) – договір, підписаний представниками 50 країн у Вашингтоні в 1970 р. щодо створення Міжнародного союзу патентної кооперації та встановлення єдиного порядку складання та подання заявок на отримання міжнародного охоронного документа, який діє у всіх країнах-учасницях угоди.

Доіндустріальне суспільство – етап розвитку людської цивілізації, на якому домінує первинний технологічний уклад, господарська діяльність спрямовується на задоволення життєво необхідних потреб у процесі взаємодії людини з природою; провідна сфера виробництва – видобувна; базові технології є трудоємними; як стратегічний ресурс використовується сировина; найважливіший принцип функціонування – традиціоналізм та орієнтація на минулий досвід.

Доменні імена – імена, що використовуються для адресації комп'ютерів та ресурсів в Інтернеті, ділові чи особисті ідентифікатори, що спрощують користувачам пошук сайтів у глобальній комп'ютерній мережі..

Дохід – гроші або матеріальні цінності, отримані від будь-якої діяльності.

Дохідний (прибутковий) підхід до оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності – підхід, що ґрунтується на ідеї залежності економічної цінності об'єктів інтелектуальної власності від майбутніх доходів, пов'язаних з їхнім використанням. При цьому дохід від використання об'єктів інтелектуальної власності визначається як різниця між грошовими надходженнями (платежами за надання права використовувати об'єкти інтелектуальної власності (наприклад, роялті, паушальними платежами) та грошовими виплатами за визначений період. Ґрунтується на наступних методах: метод дисконтування, метод прямої капіталізації, метод економічного ефекту, метод надлишкового прибутку, метод комерційної значимості, метод роялті, метод звільнення від роялті, метод експрес-оцінки, метод залишкового доходу, правило 25% тощо.

Е

Економічна ефективність – результативність виробництва, співвідношення між результатами господарської діяльності і затратами праці.

Економічний аналіз – наука, що всебічно досліджує господарську діяльність у межах окремого робочого місця, підприємства в цілому, галузі економіки.

Ексклюзивна ліцензія – ліцензійна угода щодо передачі виключних прав на використання об'єкта інтелектуальної власності в межах, передбачених договором, зі збереженням за ліцензіаром права на використання цього об'єкта у частині прав, які не передаються ліцензіату.

Ефірне мовлення – процес передавання абонентам радіопрограм або телепрограм через ефір.

Є

Євразійська патентна конвенція – міжнародна угода, підписана у Москві в 1994 р., яка започаткувала діяльність Євразійського патентного відомства, уповноваженого видавати єдиний патент, що діє на території всієї країн-учасниць цієї конвенції.

Європейська конвенція про видачу Європейського патенту – міжнародна угода, підписана у 1973 р. у Мюнхені, яка започатковує діяльність Європейського патентного відомства, уповноваженого видавати єдиний патент, дійсний для всіх країн-учасниць.

Ж

Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм – міжнародна угода, підписана у 1971 р., яка зобов'язує країни-учасниці охороняти інтереси виробників фонограм від відтворення екземплярів фонограм без згоди право власника, а також від імпорту таких екземплярів з метою їх публічного сповіщення. Характерною ознакою цієї конвенції є відмова від принципу національного режиму та застосування права держави, громадянином якої є виробник фонограми.

З

Засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг – знаки для товарів і послуг, фірмові найменування, зазначення походження товарів, які виконують інформаційну, розрізняльну, гарантійну, рекламну та захисну функції.

Захист прав інтелектуальної власності – сукупність заходів, спрямованих на визнання та відновлення прав інтелектуальної власності у випадку їх порушення.

Заявка на об'єкт промислової власності – сукупність необхідних документів, оформлених відповідно до національного законодавства і поданих до патентного відомства з метою одержання патенту або свідоцтва.

Заявник – юридична або фізична особи, які подали заявку на об'єкт промислової власності.

Знаки для товарів і послуг – об'єкт промислової власності, що підлягає спеціальній реєстрації, позначення для вирізнення товарів і послуг одних юридичних чи фізичних осіб від однорідних товарів і послуг інших юридичних чи фізичних осіб.

Знаки обслуговування – об'єкт промислової власності, що підлягає спеціальній реєстрації, умовні символічні позначення, призначені для індивідуалізації послуг та ідентифікації їх джерел.

Знання – результат пізнавальної діяльності людини, об'єктивований знаковими засобами мови.

I

Інвестиції – довгострокове вкладення капіталу.

Інвестор – суб'єкт підприємницької інноваційної діяльності, який вкладає кошти в інноваційні проекти з метою отримання економічного і соціального результату.

Індустріальне суспільство – етап розвитку людської цивілізації, на якому домінує вторинний технологічний уклад, господарська діяльність спрямована в першу чергу на задоволення матеріальних потреб на основі взаємодії людини з перетвореною нею природою, базові технології – машинні, капіталомісткі, енергія є стратегічним ресурсом, а провідним принципом функціонування є економічне зростання.

Інжиніринг – надання на комерційній основі (у формі контракту) різноманітних інженерно-консультаційних послуг (укладання технічних завдань, проведення передпроектних робіт, наукових досліджень, техніко-економічних обґрунтувань, розробка технічної документації, проектна та конструкторська розробка об'єктів техніки, технології, консультації та нагляд під час монтажу, пусканалагоджувальних робіт, консультування економічного, фінансового, маркетингового та іншого характеру).

Інноваційна активність – комплексна характеристика інноваційної діяльності фірми, що включає ступінь інтенсивності здійснюваних дій та їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості й якості.

Інноваційна діяльність – діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Інноваційна модель розвитку економіки – це модель, що ґрунтується безпосередньо на одержанні нових наукових результатів і їх технологічному

впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП переважно за рахунок виробництва і реалізації наукоємних продукції та послуг.

Інноваційне підприємство – це особливий новаторський процес господарювання, у підґрунті якого покладено пошук нових сфер використання внутрішніх і зовнішніх можливостей організації, що базується на результатах інноваційної діяльності й орієнтований на практичне використання нововведень з метою отримання прибутку.

Інноваційний проект – план або програма довгострокового вкладення капіталу з метою отримання прибутку в майбутньому.

Інноваційний процес – спосіб організації комплексу взаємопов'язаних підсистем інноваційної діяльності для забезпечення прибуткової роботи інноваційного підприємця, забезпечення його конкурентоспроможності та досягнення визначеної мети; послідовність дій по створенню ідеї можливих нововведень, маркетингу інновацій, виробництву, продажу і поширенню цих нововведень, оцінці ефективності інновацій.

Інноваційні кластери – комплекси підприємств, промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління, профспілок, громадських організацій, союзів тощо, які сформувалися на основі територіальної консолідації, утворення мереж спеціалізованих постачальників, споживачів, єдності технологічних зв'язків та взаємодоповнення, інноваційно-технологічних мереж, використання спільної наукової бази тощо.

Інновація – новостворені і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукти, послуги, організаційно-технічні рішення виробничого, комерційного, адміністративного та іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; розробка, створення і використання інтелектуального продукту з метою отримання нових економічних і соціальних умов для діяльності людей.

Інтегральна схема (мікросхема) – мікромініатюрний електричний пристрій, елементи якого нерозривно пов'язані, конструктивно, технологічно та електрично об'єднані між собою.

Інтелект (від лат. *intellectus*) – розуміння, пізнання, розумові здібності людини.

Інтелектуальна власність – поняття, застосовуване для позначення прав на результати інтелектуальної діяльності людини в області літератури, мистецтва, науки, техніки й інших областях творчості, а також засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг, захист від недобросовісної конкуренції; сукупність прав особистого немайнового і майнового характеру на результати творчої інтелектуальної діяльності; система

відносин, що виникають з приводу привласнення ідеальних об'єктів, виражених в об'єктивованих інтелектуальних продуктах, втілених у науково-технічних, літературних та мистецьких творах.

Інтелектуальна діяльність – одна з форм життєдіяльності людини, заснована на знаннях свідомо активність особистості, здатної накопичувати, засвоювати та творчо опрацьовувати інформацію.

Інтелектуальний капітал (від лат. *intellectualis capitalis* – розумовий головний або головні пізнання) – авансована інтелектуальна вартість, яка у процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості; виробничо-соціальний комплекс таких елементів як: людський капітал, інфокомунікаційний капітал, управлінський капітал, інтелектуальна власність, клієнтський капітал, що забезпечує на новому, більш досконалому професійному і технічному рівнях виробництво продуктів і послуг, здатних конкурувати на відповідному ринку (знань, ідей, товарів і послуг); накопичена у результаті інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання прибутку.

Інтелектуальний потенціал (у загальному розумінні) – сукупність можливостей, часто ще не розкритих, формально не зафіксованих, але реально існуючих для реалізації певної мети, створених інтелектуальними ресурсами різних рівнів.

Інтелектуальний потенціал підприємства – сукупність засобів, умов, можливостей, якими володіє підприємство для виробничої діяльності, освоєння нових технологій, отримання наукоємної продукції; інтегральне поняття, що складається з безлічі інтелектуальних потенціалів суб'єктів професійної діяльності; можливості підприємства, що представлені інтелектуальними ресурсами у даний час і в майбутньому можуть бути використані для вирішення будь-якої задачі або досягнення певної мети.

Інтелектуальний продукт – продукт розумової творчої праці; результат інтелектуальної діяльності; представлена на матеріальних носіях інформація, яка має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб.

Інтелектуальні активи – нематеріальні активи в частині вартості об'єктів права інтелектуальної власності.

Інтелектуальні інвестиції – вкладання коштів у придбання інтелектуальної власності.

Інтелектуальні ресурси – людські ресурси (кількість працюючих з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту), штучний інтелект (машинне відтворення певних інтелектуальних дій людини, пов'язаних зі сприйняттям інформації та деякими елементами міркування) та інтелектуальні продукти (представлена на матеріальних носіях інформація, що містить нове знання, яке є результатом інтелектуальної праці).

Інфокомунікації (від англ. *infocomm*) означає „інформаційно-техкомунікаційний”.

Інфокомунікаційний капітал – інфокомунікаційні технології і послуги, вкладення коштів у які, приносить прибуток.

Інформатизація – організаційний соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб громадян, органів місцевого самоврядування, організацій, цивільних об'єднань на основі формування інформаційних ресурсів і їхнього використання.

Інформаційна економіка – термін, впроваджений відомим західним дослідником М. Кастельсом для позначення способу розвитку суспільства, в якому конкурентоспроможність суб'єктів господарювання визначається їхньою здатністю генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях.

Інформаційна послуга – здійснення в законодавчо визначеній формі інформаційної діяльності з доведення інформаційної продукції до споживачів із метою задоволення їхніх інформаційних потреб.

Інформаційна продукція – матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб суб'єктів господарювання.

Інформаційна система – організаційно впорядкована сукупність документів та інформаційних технологій, у т.ч. з використанням засобів обчислювальної техніки і зв'язку, що реалізують інформаційні процеси.

Інформація – ідеальне повідомлення, що зменшує або повністю виключає невизначеність при виборі однієї з можливих альтернатив; знання для інших, відчужені від первісного живого носія, що стали повідомленнями. У ринковій економіці набуває статусу товару – призначених для обміну продукції, послуг фізичних та юридичних осіб, які займаються інформаційною діяльністю.

К

Капіталізація – процес перетворення майна на грошовий капітал для розширення виробництва.

Капітальні вкладення – витрати трудових, матеріальних ресурсів і коштів на відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Кіберсквотинг (від англ. „*cybersquatting*” – кіберзахоплення, недобросовісна реєстрація доменних імен, що збігаються із засобами індивідуалізації або подібні до них, із їх наступним недобросовісним використанням як для власних комерційних цілей, так і для перепродажу власникам відповідних засобів індивідуалізації.

Клієнтський капітал – стосунки зі споживачами, постачальниками й інвесторами компанії, вкладення коштів у які приносить прибуток.

Кодифіковані знання – знання, які можна систематизувати, зафіксувати, скопіювати, передати, забезпечити їм правову охорону.

Колективний знак – знак для товарів і послуг, який слугує для позначення продукції, що має спільні якісні характеристики і виробляється підприємствами, пов'язаними господарсько-правовими чи організаційними відносинами.

Комбіновані платежі – виплати у вигляді паушального платежу під час підписання ліцензійної угоди та щорічного роялті після набуття угодою чинності.

Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності – взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

Комерційна таємниця (конфіденційна інформація) – відомості, що не є державною таємницею, пов'язані з виробництвом, технологією, НДДКР, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, розголошення яких може завдати шкоди його інтересам; відомості, що знаходяться у власності, користуванні чи розпорядженні окремих фізичних осіб та розповсюджені за їх бажанням відповідно до передбачуваних умов.

Комерційне (фірмове) найменування – позначення підприємства, особи, з назвою чи іменем якої пов'язана виробнича діяльність; позначення, що належать до розрізняльних знаків (знаки, що визначаються як фонетичні або візуальні засоби, зокрема, слова і зображення, застосовувані в економічній і соціальній сферах для зазначення осіб, а також позначення

товарів і послуг, які цими особами постачаються, для того, щоб їх розрізнити і надавати можливість широкому загалу їх розпізнавати).

Компіляції даних (бази даних) – сукупність даних або іншої незалежної інформації в довільній (у т.ч. електронній) формі, підбір, розташування основних частин якої, а також її впорядкування є результатом творчої праці.

Компонування (топографія, топологія) інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними.

Комп'ютерні програми (програмні продукти) – набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якій іншій формі, яку зчитує машина, і які приводять її у дію для досягнення певної мети або результату; набір команд, інструкцій, призначених для функціонування ЕОМ та інших комп'ютерних пристроїв з метою одержання певного результату, а також підготовчі матеріали, отримані в процесі їх розробки та породжені ними аудіовізуальні зображення, що об'єктивізовані певним чином (на папері, в пам'яті ЕОМ).

Конкурентоспроможність продукції – характеристика продукції, що відображає її відмінність від товарів-конкурентів як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Конкуренція – ринкова ситуація, за якої підприємства (фірми) і продавці незалежно один від одного змагаються за покупців, необхідних для досягнення господарчої мети, такої як одержання підвищеного прибутку чи збільшення власної частки ринку.

Контрафактна продукція – продукція, виготовлена і розповсюджена з порушенням авторського і суміжного права.

Контрафакція (від латинського *contrafactio* – підробка) – самовільне і протизаконне виготовлення і розповсюдження екземплярів твору без згоди правовласника.

Кон'юнктура товарного ринку – результат взаємодії факторів і умов, що визначають структуру, динаміку і співвідношення попиту та пропозиції на ринку якого-небудь товару.

Кон'юнктурні дослідження – різновид науково-дослідної діяльності, патентно-інформаційних досліджень на підставі вивчення можливостей реалізації продукції на товарному ринку і патентно-ліцензійної ситуації.

Копірайт (від англ. *copyright* – право копіювати) – знак охорони авторського права, який розміщується на кожному екземплярі твору і складається з трьох елементів: латинської букви „С” в колі: ©, імені автора та року першого опублікування твору.

Корисна модель – продукт (пристрій, речовина тощо) або процес у будь-якій сфері технології; результат творчої діяльності людини в галузі технології, пов’язаний із конструктивним використанням пристрою.

Користування – одна з основних правомочностей власника, санкціоновані суспільством відносини щодо здобування у процесі використання корисних властивостей об’єкта власності.

Критерії охороноздатності об’єктів промислової власності – загально визнані критерії, які є необхідною умовою надання правової охорони винаходам, корисним моделям, промисловим зразкам та іншим об’єктам промислової власності, у т.ч. новизна, винахідницький рівень, промислова придатність та відповідність суспільним інтересам і принципам моралі.

Л

Лізинг у сфері інтелектуальної власності – довгострокова оренда технологічного устаткування, верстатів, приладів тощо, виконаних на рівні винаходів і захищених патентами.

Літературний твір – будь-який оригінальний письмовий твір белетристичного, наукового, технічного, практичного характеру незалежно від його цінності чи призначення.

Літературно-мистецька діяльність – особливий вид творчої інтелектуальної діяльності, що втілюється у творах літератури та мистецтва.

Ліцензіар – продавець ліцензії, юридична або фізична особа, яка зобов’язується передати права на використання об’єкта ІВ за певну винагороду відповідно до передбачених ліцензійною угодою умов.

Ліцензіат – покупець ліцензії, юридична або фізична особа, яка купує права на використання об’єкта інтелектуальної власності у межах, передбачених ліцензійною угодою.

Ліцензійна угода – угода між продавцем виключних майнових прав на об’єкт інтелектуальної власності (ліцензіаром) та їх покупцем (ліцензіатом) щодо використання цього об’єкта на умовах, передбачених у ліцензійному договорі.

Ліцензія – (від лат. *licentia* – свобода, право) – дозвіл на використання об'єкта інтелектуальної власності, що надається на підставі ліцензійного договору.

Ліцензування – засвідчений ліцензійною угодою дозвіл власника майнових прав на використання (повне або часткове) об'єктів інтелектуальної власності у певний термін на певній території

Логотип (від гр. *logos* – слово, *typos* – відбиток) – словесний знак для товарів і послуг в особливому графічному виконанні (наприклад, з використанням різних шрифтів).

Людський капітал – вартісна оцінка робочої сили, інтелектуальних зусиль сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту.

М

Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків – міжнародна угода щодо реєстрації знаків для товарів і послуг, затверджена 14.04.1891 р., яка регламентує отримання правової охорони знаків у всіх країнах Мадридського союзу шляхом подання однієї типової заявки в Міжнародне бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності.

Майнові права – права учасників економічних відносин, пов'язані з володінням, користуванням, розпорядженням тощо певним майном, а також з тими матеріальними вимогами, які виникають між суб'єктами господарювання у зв'язку з розподілом та обміном цим майном.

Маркетинг – система організації й управління діяльністю підприємства (фірми, компанії) щодо розробки нових видів товарів, їх виробництва і збуту на основі всебічного вивчення ринку і потреб споживачів з метою задоволення цих потреб та отримання прибутку.

Маркетингові дослідження – систематичне визначення кола відомостей, необхідних у зв'язку із ситуацією, що склалася на підприємстві, їхній збір, аналіз та звітування про результати.

Менеджмент – свідомий і цілеспрямований вплив керівництва підприємства або керівних органів на діяльність людей у процесі виробництва товарів і послуг у межах певної організації з метою отримання прибутків.

Меритократія (від лат. *merit* – заслуга, буквально: влада і гр. *kratos* – влада найбільш обдарованих) – термін, впроваджений англійським соціологом М. Янгом; концепція, згідно з якою в процесі еволюції людського суспільства утвердиться принцип висування на керівні посади найбільш талановитих

особистостей зі значним інтелектуальним потенціалом, здатних генерувати нові знання, вихідців з усіх соціальних прошарків.

Метод економічного аналізу – способи і засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ.

Мито – платежі, що стягуються за здійснення патентним відомством юридично важливих дій, пов'язаних з охороною прав на об'єкти промислової власності.

Міжнародна конвенція про охорону прав виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення – міжнародна угода, яка набрала чинності 18.05.1964 р. і спрямована на співробітництво країн-учасниць у галузі охорони та захисту суміжних прав.

Міжнародне бюро ВОІВ – спеціалізований інститут Всесвітньої організації інтелектуальної власності, що функціонує з 1970 р. і виконує організаційні та адміністративні функції щодо більшості міжнародних угод у сфері охорони промислової власності, авторських і суміжних прав.

Монопольне право – виняткове право на виробництво або продаж будь-чого, а також користування будь-чим.

Н

Наукове відкриття – встановлення об'єктивно наявних, але раніше невідомих закономірностей, явищ матеріального світу, яке піднімає рівень наукового пізнання.

Науковий твір – продукт наукової діяльності людини (крім художніх і белетристичних творів), що реально існує у тій чи іншій формі.

Науково-технічна діяльність – різновид творчої діяльності, пов'язаний з досягненням певних науково-технологічних результатів (науково-дослідна, проектно-конструкторська, проектно-технологічна, винахідницька, раціоналізаторська діяльність тощо), що сприяє забезпеченню суспільства необхідними для його життєдіяльності інтелектуальними продуктами, в т.ч. засобами і предметами праці.

Науково-технічна інформація – документальні або публічно оголошені відомості про досягнення науки, техніки і виробництва, зафіксовані у формі, що забезпечує їхнє відтворення, використання та поширення.

Науково-технічний потенціал – комплексна характеристика рівня розвитку науки, інженерної справи, техніки, можливостей та ресурсів, які має у

розпорядженні суспільство для розв'язання науково-технічних проблем; можливості і засоби для вирішення технологічних задач, що можна використовувати для розширення обсягів виробництва конкретного виду наукоємної продукції з метою збільшення обсягів продажу у певному секторі ринку.

Науково-технічний прогрес (НТП) – взаємопов'язаний прогресивний розвиток науки і техніки, що полягає, з одного боку, в постійній взаємодії наукових відкриттів і винаходів з рівнем техніки і технології, а з іншого – у використанні найновіших приладів і обладнання у наукових дослідженнях.

Науково-технічні послуги – послуги у галузі науково-технічної інформації, патентно-ліцензійної діяльності, метрології та контролю якості, науково-технічного консультування, впровадження інновацій тощо.

Науково-технічні розробки – систематичні роботи, засновані на знаннях, здобутих у результаті досліджень і (або) практичного досвіду, спрямовані на створення нових чи вдосконалення вже наявних матеріалів, продуктів, пристроїв, процедур, послуг, систем та методів.

Недобросовісна конкуренція – діяльність, пов'язана зі способами, що суперечать чесній промисловій або торгівельній практиці; недобросовісні дії, що зачіпають, обмежують законні інтереси осіб, які провадять аналогічну підприємницьку діяльність, а також споживачів шляхом введення їх в оману щодо виробника, призначення, способу, місця виготовлення, якості та інших властивостей товарів (послуг), некоректного порівняння в рекламі, копіювання зовнішнього оформлення товару тощо.

Некодифіковані знання – знання, які не можна повністю зафіксувати, важко виокремити, захистити, проконтролювати їх використання.

Немайнові права – суб'єктивні права учасників правовідносин, що не мають економічного змісту і забезпечують певні нематеріальні інтереси творців (право на авторство, на ім'я, на оприлюднення, на відзив, на захист репутації автора тощо). Немайнові права є невідчужуваними особистими правами, які охороняються безстроково.

Нематеріальні активи – немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані й утримуються підприємством з метою використання протягом періоду, більш одного року для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду; активи, які не мають матеріальної форми: об'єкти інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані у законодавчому порядку об'єктом права власності платника податку.

Новатор – людина, яка вносить нові, прогресивні ідеї, прийоми до якої-небудь галузі діяльності.

Новація (нововведення) – цілеспрямовані зміни, які вносять у виробництво нові, порівняно стабільні матеріальні і соціальні елементи.

Новизна – умова патентоздатності, суть якої полягає в тому, що до дати подання заявки на видачу патенту або, якщо заявлено пріоритет, до дати її пріоритету, суть об'єкта не повинна бути розкритою для невизначеного кола осіб в обсязі, що дає можливість здійснити його.

Ноу-хау (від англ. *know-how*, букв.: знаю як) – конфіденційна інформація наукового, технологічного, виробничого, фінансового, комерційного, управлінського або іншого характеру, що практично застосовується у діяльності підприємства або у фаховій діяльності, яка становить комерційну або службову таємницю, має комерційну цінність і дає можливість одержувати прибуток або іншу вигоду; не захищені охоронними документами та не оприлюднені повністю чи частково знання або досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного чи фінансового характеру, що застосовуються у фаховій діяльності та становлять комерційну або службову таємницю.

О

Об'єкти авторського права – оприлюднені чи неоприлюднені твори науки, літератури і мистецтва, які є результатом творчої діяльності особистості незалежно від їх призначення, позитивних якостей, змісту, способу та форми вираження, за умов втілення цих результатів в об'єктивній формі, що уможливує їх сприйняття іншими людьми.

Об'єкти інтелектуальної власності – права власності юридичних і фізичних осіб на результати творчої розумової діяльності у науково-технічній, виробничій і гуманітарній сферах.

Об'єкти суміжних прав – об'єкти інтелектуальної власності, що стосуються прав виконавців, виробників звуко- і відеозаписів, організацій ефірного та кабельного мовлення.

Об'єктивізація знання – процес перетворення знання із суб'єктивної в об'єктивну форму, пов'язану з різними матеріальними носіями (технічним обладнанням, документацією, патентами, програмами, книгами тощо). Водночас, втілюючись у річ, знання залишаються за своєю природою ідеальною субстанцією.

Опціон (від англ. *optio* – вибір, бажання) – можливість вибору між окремими альтернативними варіантами угоди або зміни її початкових умов;

попередня угода про укладення договору в майбутньому (в терміни, узгоджені сторонами).

Основні засоби – матеріальні активи, очікуваний термін корисного використання яких більше одного року чи операційного циклу, якщо він перевищує один рік.

Основні (виробничі) фонди – фонди, що використовуються для виробництва продукції або надання матеріальних послуг.

Охорона прав інтелектуальної власності – встановлення системи правових норм, що регулюють відносини з приводу створення і використання об'єктів інтелектуальної власності.

Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності – вмотивований висновок про вартість у грошовому вираженні майнових прав, що випливають з виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності.

II

Паризька конвенція про охорону промислової власності – багатостороння міжнародна угода, укладена в 1883 р. і спрямована на гармонізацію національних законодавств країн-учасниць щодо охорони промислової власності, полегшення придбання і захисту прав на відповідні об'єкти. На *Дипломатичній конференції з питань перегляду Паризької конвенції* у Брюсселі в 1900 р. включено ст. 10^{bis} щодо забезпечення ефективного захисту від недобросовісної конкуренції.

Патент – юридичний документ, що видається уповноваженим державним органом, який засвідчує виключне право власника на створений ним об'єкт промислової власності; державний охоронний документ на об'єкт промислової власності, що засвідчує пріоритет та авторство його творця, а також виключні права особи, яка володіє патентом на певній території протягом законодавчо встановленого терміну.

Патентна документація – сукупність документів, що містять відомості про результати науково-технічних і проектно-конструкторських розробок, заявлених чи визнаних винаходами, корисними моделями, промисловими зразками, а також відомості про охорону прав власників патентів.

Патентна експертиза (винаходів) – регламентований певними правилами процес дослідження технічного рішення, яке міститься в матеріалах заявки на винахід.

Патентна інформація – це складова науково-технічної інформації, до якої належать задокументовані або публічно оголошені відомості про досягнення науки, техніки і виробництва.

Патентна ліцензія – ліцензія на використання об'єкта промислової власності, захищеного патентом.

Патентна чистота – властивість об'єкта промислової власності, пов'язана з можливістю його використання в певній країні без порушення чинних на її території охоронних документів стосовно виключного права.

Патентне право – сукупність цивільно-правових і адміністративно-правових норм, що встановлюють порядок визнання технічних досягнень винаходами, права власників патентів на використання винаходів і умови їхнього правового захисту.

Патентний повірений – фахівець, обов'язком якого є виконання за фізичних і юридичних осіб дій, пов'язаних з поданням заявок і одержанням патенту у своїй країні та за кордоном, а також представлення їх інтересів у патентних відомствах, судових та інших інстанціях.

Патентний пошук – різновид інформаційного пошуку, тобто регламентована процедура відбору з масиву патентної документації відповідних документів або інформації за декількома ознаками.

Патентні дослідження – системний науковий аналіз властивостей об'єкта господарської діяльності протягом його життєвого циклу, які витікають з правової охорони об'єкта промислової власності. Патентні дослідження проводяться за допомогою патентної інформації.

Патентовласник – фізична або юридична особа, якій належить патент на об'єкт інтелектуальної власності.

Патентоспроможність об'єктів промислової власності – відповідність об'єктів промислової власності умовам надання передбаченого законодавством охоронного документа (патенту): новизна, неочевидність, винахідницький рівень, промислова придатність, відповідність суспільним інтересам і нормам моралі.

Патентування – комплекс заходів щодо отримання патенту з метою забезпечення правової охорони об'єктів промислової власності.

Паушальний платіж – встановлена в результаті переговорів, чітко визначена, зафіксована винагорода за право користуватись об'єктом інтелектуальної власності, що не залежить від фактичного обсягу виробництва і

реалізації продукції, виготовленої на її основі, та виплачується одноразово або за декілька разів (при набранні чинності ліцензійним договором, передачі ліцензіату технічної документації, після випуску перших зразків продукції тощо).

Перекладачі та автори похідних творів – автори перекладів та творів, які є творчою переробкою вже існуючих творів без заподіяння шкоди охороні останніх (анотацій, адаптацій, обробок фольклору тощо).

Підхід до оцінки вартості – загальний спосіб визначення вартості, у рамках якого використовуються один чи більше методів оцінки. Підходи дають принципи визначення вартості, методи визначають процедуру розрахунку вартості.

Піратство у сфері інтелектуальної власності – незаконне використання об'єктів інтелектуальної власності з метою отримання комерційної вигоди без згоди правовласників.

Плагіат (від лат. *plagio* – краду) – порушення авторського права, навмисне привласнення авторства або недозволене запозичення чи відтворення чужого літературного, художнього чи мистецького твору або його частини.

Порівняльний (ринковий, аналоговий) підхід до оцінки вартості об'єкта інтелектуальної власності – підхід, заснований на визначенні вартості об'єктів інтелектуальної власності шляхом коригування цін аналогів, що згладжує їх відмінності оцінювання. Ґрунтується на таких методах: метод порівняльного продажу, метод ринку інтелектуальної власності, метод експертних оцінок.

Порода тварин – створена внаслідок цілеспрямованої творчої діяльності група племінних тварин (порода, породний тип, лінія, сім'я тощо), яка має нові високі генетичні ознаки, що стійко передаються їхнім нащадкам.

Порушення авторських і суміжних прав – будь-які дії у рамках договору, укладеного між правовласником і користувачем, а також у разі позадоговірного використання твору або об'єкта суміжних прав, за відсутності згоди правовласника і не сплати відповідної винагороди.

Порушення патентних прав – будь-які дії, прямо або непрямо націлені на несанкціоноване введення у господарський обіг охоронюваних об'єктів промислової власності..

Порушник авторських і суміжних прав – фізична або юридична особа (організація, у т.ч. державна; приватна фірма тощо), яка не виконує вимог

Закону України „Про авторське право і суміжні права” та інших законодавчих актів у даній сфері.

Порушник патенту – будь-яка фізична або юридична особа, яка використовує винахід, корисну модель, промисловий зразок, захищені патентом, з порушенням закону.

Постіндустріальне суспільство – етап цивілізаційного розвитку людства, на якому домінують новітні технологічні уклади, відбувається інтелектуалізація всіх сфер суспільного життя, провідну роль відіграють інформація і знання, які перетворюються на стратегічний ресурс розвитку людства.

Похідний твір – твір, що є переробкою, трансформацією, адаптацією або будь-якою іншою заміною вже існуючого оригінального авторського твору (переклад, музичне аранжування, звукозапис, художня репродукція тощо).

Права авторства – відносини, що виникають відразу, як тільки досягнутий творчий результат втілюється в об'єктивізовану форму, яка забезпечує його сприйняття іншими особами.

Права власності – санкціоновані суспільством відносини, що виникають між людьми у зв'язку з існуванням та використанням рідкісних благ; набір, пучок часткових повноважень, правомочностей та прийняття рішень стосовно того чи іншого ресурсу.

Право інтелектуальної власності – сума майнових прав (володіти, використовувати, розпоряджатися) і немайнових прав (на авторство, недоторканність твору, ім'я, оприлюднення, відзвук й т.ін.) на результати інтелектуальної творчої діяльності людини.

Правомочність – передбачена законом можливість учасника правовідносин здійснювати певні дії або вимагати цього від інших учасників.

Правомочності суб'єктів авторського права – правомочності, що поділяються на дві основні групи: 1) особисті немайнові права, невідчужувані від особистості творця, такі, що охороняються безстроково і не можуть передаватися іншим особам (право на авторство, ім'я, оприлюднення, відзвук тощо); 2) майнові права, пов'язані з використанням твору на основі договірних відносин (права на відтворення, розповсюдження, публічне виконання, демонстрацію, експонування твору, його запис, переклад, переробку тощо).

Прибуток – сума, на яку дохід перевищує витрати.

Привілей – переважне право, пільги.

Прикладні дослідження – оригінальні дослідження, які визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, спрямовані на здобуття нових знань та призначені переважно для здійснення конкретної практичної мети чи завдання.

Принципи авторського права – основні вихідні положення системи авторського права: свобода творчості, не відчужуваність особистих немайнових прав автора, свобода авторського договору, узгодження особистих інтересів автора з інтересами суспільства.

Принципи патентного права – основні вихідні положення системи патентного права: надання патентної охорони лише патентоспроможним об'єктам інтелектуальної власності; їхня „патентна чистота”; визнання за власником патенту виключних прав на використання запатентованих об'єктів; встановлення санкцій за порушення цих прав; узгодження інтересів власника патенту з інтересами суспільства.

Пріоритет – першість у часі за здійснення будь-якої діяльності.

Продуктивність праці – ефективність праці в процесі виробництва, що вимірюється кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції, або кількістю продукції, виробленої за одиницю часу.

Промислова власність – результат творчої діяльності людського розуму, втілений на матеріальному носії, що відповідає законодавчо визнаним умовам охороноздатності і використовується для визначення виключних прав.

Промислова придатність – умова патентоздатності винаходу (корисної моделі), якщо його може бути використано у промисловості або в іншій сфері діяльності.

Промисловий зразок – результат рішення зовнішнього вигляду виробу, в якому об'єднані як художні, так і конструкторські елементи; результат творчої діяльності людини в області художнього конструювання.

Р

Раціоналізаторська пропозиція – визнана юридичною особою пропозиція, що містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері його діяльності.

Реклама – кероване розповсюдження інформації про певних людей, споживчі властивості товарів чи послуг з метою створення або підвищення попиту на них.

Ринкова вартість об'єкта інтелектуальної власності – розрахункова величина, що дорівнює грошовій сумі, за яку продавець, котрий має вичерпну інформацію про вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності і не зобов'язаний їх продавати, згоден був би продати їх, а покупець, котрий має повну інформацію про вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності і не зобов'язаний їх придбавати, згоден був би придбати.

Ринок інтелектуальної власності – система економічних відносин з приводу купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності.

Рівень техніки – сукупність відомих рішень, що знайшли відображення в об'єктах техніки, конструкторській і технологічній документації та інших джерелах інформації, які прийнято за базу порівняння при визначенні умов патентоздатності винаходу.

Роботодавці – особи, яким належить виключне право на використання твору, створеного у порядку службового доручення, якщо у договорі з автором не передбачається інше.

Роялті (від англ. *royalty* – королівські привілеї) – періодичні відрахування ліцензіару (продавцю ліцензії) за право користування предметом ліцензійної угоди, які встановлюються у вигляді фіксованих ставок, що виплачуються ліцензіатом (покупцем ліцензії) через узгоджені проміжки часу протягом дії ліцензійної угоди. Ставки роялті встановлюються у відсотках від собівартості ліцензованої продукції, валового прибутку, в розрахунку на одиницю продукції, що випускається, або вартості продажу продукції.

С

Свідоцтво про реєстрацію знака для товарів і послуг – охоронний документ, який засвідчує право власника на використання знака для товарів і послуг, розпорядження ним і заборону його використання іншими особами.

Світова конвенція про авторське право – міжнародна угода щодо охорони авторських прав на наукові, літературні та художні твори, підписана у 1952 р. У Женеві (набрала чинності в 1955 р.).

Світова організація торгівлі (СОТ) – заснована у 1994 р. у м. Маракеші головна офіційна інституція міжнародної торговельної системи, яка відіграє роль міжнародного форуму для проведення торговельних переговорів, арбітра міждержавних торговельних суперечок, інституційного механізму реалізації домовленостей Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів тощо.

Система управління інтелектуальною власністю – система органів, повноважень та процедур, яка регулює процес набуття і здійснення прав на об'єкти інтелектуальної власності з метою подальшого забезпечення необхідного рівня їх правового захисту й отримання економічного результату.

Система цифрового управління правами (DRM) – міжнародна система, спрямована на захист прав суб'єктів інтелектуальної власності у цифровому середовищі та боротьбу з піратством у сфері авторського права.

Слоган (від англ. *slogan*) – рекламний лозунг, девіз, спрямований на створення іміджу фірми та рекламу її продукції.

Службовий винахід – винахід, створений за дорученням роботодавця або у зв'язку з виконанням винахідником своїх службових обов'язків.

Собівартість об'єкта інтелектуальної власності – сукупність витрат, необхідних для створення чи придбання інтелектуальної власності.

Сорти рослин – штучно відібрана сукупність рослин у межах одного й того ж ботанічного таксону з притаманними їм біологічними ознаками і властивостями, що характеризують їхню спадковість, яка має хоча б одну відмінність від відомих сукупностей рослин того самого біологічного таксону і може вважатися єдиною з точки зору придатності для відтворення сорту.

Спосіб захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності – закріплені законом матеріально-правові заходи примусового характеру, за допомогою яких здійснюють відновлення (визнання) порушеного (оспорюваного) права на об'єкти інтелектуальної власності і вплив на порушника.

Стратегія – мистецтво планування управління, засноване на правильних і далекоглядних прогнозах.

Суб'єкт права – громадянин або юридична особа (а також держава), які згідно з чинним законодавством мають цивільну дієздатність та правоздатність, тобто здатність мати права і брати на себе юридичні зобов'язання.

Суб'єкти авторського права – особи, працею якої створено науковий, літературний чи мистецький твір (автори, співавтори, укладачі та ін.), а також особи, які отримали авторські права за договором чи в результаті подій, визначених законом (спадкоємці авторів, роботодавці та ін.).

Суб'єкти інтелектуальної власності – персоніфіковані носії відносин інтелектуальної власності (окремі особи, колективи, суспільство в цілому, держава, наднаціональні утворення)

Суб'єкти суміжних прав – суб'єкти похідних та залежних від прав авторів творів (виконавці, виробники записів (фонограм, відеограм), організації ефірного та кабельного мовлення).

Субліцензія – надання ліцензіатом права на використання об'єкта інтелектуальної власності третім особам за згодою ліцензіара і на умовах, передбачених у їх ліцензійній угоді.

Суміжні права – це об'єднані в єдиний інститут з авторським правом, нерозривно пов'язані з ним, близькі або похідні від нього права, що стосуються творчої діяльності авторів, які створюють твори, що можуть бути виконані, записані, включені в передачу ефірного чи кабельного мовлення; права, що стосуються виступів виконавців, фонограм, відеограм і програм ефірного мовлення.

Суспільство інформатизації – це суспільство знаннеорієнтованого, інноваційного розвитку, головною метою якого є підвищення рівня інформаційної культури й знань і їхнє перетворення з потенціалу в безпосередній ресурс економіки шляхом удосконалювання підсилювачів інтелектуальних можливостей людей і машин, уречевлення інформаційних і телекомунікаційних технологій засобами обчислювальної техніки.

Т

Технологічний процес – сукупність правил, навичок, що використовуються для виготовлення будь-якого виду продукції.

Технологічний уклад – стійке цілісне утворення, замкнений цикл, який включає добування, отримання первинних ресурсів, всі стадії їх переробки та випуск набору кінцевих продуктів. Розрізняють шість технологічних укладів, що історично склалися в процесі розвитку людської цивілізації: 1) заснований на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води; 2) пов'язаний з розвитком залізничного транспорту, механізацією виробництва на основі використання парового двигуна; 3) заснований на розвитку важкого машинобудування, електроенергетики, хімічної промисловості; 4) пов'язаний з подальшим розвитком електроенергетики, використанням нафти, газу, нових синтетичних матеріалів; 5) пов'язаний з розвитком мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, освоєнням Космосу; 6) заснований на розвитку біотехнології, системи штучного інтелекту, глобального інформаційного зв'язку тощо.

Технологічні інновації – діяльність суб'єктів господарювання, спрямована на розробку та впровадження технологічно нових продуктів (продуктових інновацій) та процесів (процесові інновації).

Топографія (топология) інтегральних мікросхем – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення сукупності елементів інтегральної мікросхеми і з'єднань між ними.

Торговельна марка (дослівний переклад англ. *trade mark*) (**товарний знак**) – об'єкт промислової власності, умовне символічне позначення, що ідентифікує товари і джерела їх походження; позначення, за яким товари одних осіб відрізняються від однорідних товарів інших осіб.

Трансакційні витрати – витрати, що виникають у зв'язку з передачею прав власності. Включають: витрати на збирання та обробку ринкової інформації, ведення переговорів, укладення та юридичне оформлення угод, забезпечення їх виконання та компенсації збитків у випадку їх порушення, витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою контрагентів тощо.

TRIPS – угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, невід'ємна складова угоди СОТ, підписана 15.04.1994 р. і спрямована на міжнародне регулювання правил щодо торгівлі інтелектуальними продуктами, інвестицій в інтелектуальну діяльність, охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності.

У

Укладачі – особи, яким належить авторське право на здійснення ними в процесі творчої діяльності підбір або розташування матеріалів у збірниках.

Уміння – кваліфікована праця, що потребує спеціальної підготовки, наявності у працівника навичок і знань для виконання певних видів робіт.

Умови охороноздатності – умови, законодавчо визначені окремо для кожного об'єкта промислової власності, (наприклад, для винаходу – це новизна, винахідницький рівень, промислова придатність).

Універсальна стратегія розгляду спорів щодо доменних імен (UDRP) – розроблена Всесвітньою організацією інтелектуальної власності у ході процесу в рамках ВОІВ за назвою доменів в Інтернеті та прийнята Корпорацією Інтернету з присвоєння назв і номерів (YCAANN) уніфікована та обов'язкова система адміністративного врегулювання спорів щодо недобросовісної реєстрації назв доменів (кіберсквотингу).

Управління інтелектуальною власністю – алгоритм управлінських функцій, послідовна реалізація яких здатна забезпечити раціональний (економічно ефективний) процес просування об'єкта інтелектуальної власності на ринок, а також узгодити інтереси розробника і споживача такого товару.

Управлінське рішення – результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети системи менеджменту.

Управлінський капітал – філософія управління, корпоративна культура і ділове співробітництво, системи підготовки і перепідготовки кадрів, системи управління інтелектуальною власністю, системи наукових і проектних підрозділів, організаційна структура підприємства, вкладення коштів у які приносить додаткову вартість.

Ф

Фонограма – звукозапис на відповідному носіїві (магнітній стрічці, диску, грамофонній платівці, компакт-диску тощо) виконання або будь-яких звуків, крім звуків у формі запису, що належить до аудіовізуального твору.

Форма захисту суб'єктивного цивільного права на об'єкти інтелектуальної власності – сукупність організаційних заходів, що забезпечують застосування передбачених законом способів захисту.

Франчайзинг (від лат. *franchise* – привілей, пільга, особливе право) – угода, відповідно до якої франчайзі (юридична або фізична особа, що отримує ліцензію) зобов'язується здійснювати виробничу і (або) комерційну діяльність згідно з домовленістю, досягнутою з франчайзером (продавцем ліцензії); одна з форм співпраці малого і великого бізнесу, за якої потужні корпорації укладають угоди з невеликими фірмами, передаючи останнім право діяти від імені цих корпорацій.

Франшиза – право на франчайзинг, тобто створення комерційного підприємства, що торгує продукцією свого „старшого” партнера.

Фундаментальні дослідження – експериментальні або теоретичні дослідження, спрямовані на здобуття нових знань щодо закономірностей розвитку природи та суспільства, результатом яких є гіпотези, теорії, методи тощо.

Х

Художній твір (твір мистецтва) – витвір інтелектуальної праці, розрахований на естетичне сприйняття людиною.

ДОДАТКИ

Додаток А

ТЕСТ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ОДЕРЖАНИХ ЗНАТЬ
ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ

1. Назвіть визначальні чинники постіндустріального розвитку суспільства

- а) інформація;
- б) знання;
- в) обидві відповіді вірні.

2. Який аспект інтелектуальної діяльності людини пов'язаний зі створенням нових результатів?

- а) творчий аспект;
- б) репродуктивний аспект.

3. З розвитком якого суспільства пов'язують формування економічної теорії інформації?

- а) індустріального суспільства;
- б) постіндустріального суспільства;
- в) аграрного суспільства.

4. ІК як економічна категорія – це?

- а) можливість створення нової вартості;
- б) засіб створення нової вартості.

5. Зведення вартості якої складової ІК, призведе до нуля вартість ІК фірми в цілому?

- а) людський капітал;
- б) інфокомунікаційний капітал;
- в) управлінський капітал;
- г) інтелектуальна власність;
- д) клієнтський капітал.

6. Інтелектуальна власність – це?

- а) результати інтелектуальної діяльності людини;
- б) право на результати інтелектуальної діяльності людини.

7. З яких складових створюється право ІВ?

- а) моральне право;
- б) економічне право;
- в) обидві відповіді вірні.

8. Які права визначають економічну складову об'єкта ІВ?

- а) майнові права;

б) немайнові права.

9. Назвіть ознаки майнового права

- а) невіддільність від автора;
- б) неможливість передачі іншій особі;
- в) віддільність від автора.

10. В чому полягають основні переваги українського законодавства про охорону ІВ перед системою її охорони в колишньому СРСР?

- а) кожний має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами інтелектуальної творчої діяльності;
- б) виключне право на використання об'єкта ІВ належить державі;
- в) примусовий викуп державою суб'єктивних прав на творчі досягнення у власників таких прав.

11. Які зперерахованих об'єктів права ІВ не належать до об'єктів промислової власності?

- а) комерційна таємниця;
- б) винахід;
- в) корисні моделі.

12. Якому об'єкту промислової власності властива охорона його технічної суті?

- а) корисна модель;
- б) промисловий зразок;
- в) знак для товарів і послуг.

13. Які з переразованих об'єктів ІВ не належать до об'єктів авторського права?

- а) літературні, наукові та художні твори;
- б) бази даних;
- в) фонограми.

14. Якому законодавчому акту належить верховенство права у випадку врегулювання спорів, що виникли між Україною та іноземними державами в сфері ІВ?

- а) конституції України;
- б) міжнародним договорам, до яких приєдналася Україна;
- в) цивільному кодексу України.

15. Яким критерієм охороноздатності відповідає корисна модель?

- а) новизна;
- б) винахідницький рівень;
- в) промислова придатність.

16. На який з об'єктів промислової власності строк правової охорони може бути продовжений щоразу на 10 років по закінченні попереднього?

- а) промисловий зразок;
- б) торговельна марка.

17. Назвіть охоронний документ на комерційну таємницю

- а) не існує;
- б) патент;
- в) свідоцтво.

18. По результатах якої експертизи заявок видаються патенти на винаходи і промислові зразки?

- а) експертизи заявок по суті;
- б) формальної експертизи заявок.

19. Протягом якого терміну діє охорона майнових прав авторів?

- а) безстроково;
- б) впродовж всього життя автора і 70 років після його смерті.

20. Які з перерахованих форм охорони прав ІВ не застосовуються до об'єктів промислової власності?

- а) патент;
- б) відповідний знак охорони;
- в) свідоцтво.

21. Які з перелічених прав ІВ мають ознаки товару?

- а) немайнові права ІВ;
- б) майнові права ІВ;
- в) обидві відповіді вірні.

22. Які з відчужуваних прав ІВ не можуть виступати в якості товару у звичайному розумінні?

- а) права, віддільні від індивідуума та підприємства;
- б) права, невіддільні від індивідуума;
- в) права, невіддільні від підприємства.

23. Який з перерахованих способів комерціалізації об'єктів права ІВ є найбільш вигідним з погляду одержання прибутку?

- а) використання об'єктів права ІВ у власному виробництві;
- б) внесення прав на об'єкти ІВ у статутний капітал;
- в) передача (продаж) прав на об'єкти ІВ.

24. Який з наведених способів комерціалізації об'єктів права ІВ має на увазі продаж охоронного документа?

- а) передача прав на використання об'єкта ІВ;

б) передача прав власності на об'єкт ІВ.

25. Яка із зазначених ліцензій видається тільки одному ліцензіатові, виключає можливість видачі ліцензіаром іншим особам ліцензій на використання об'єкта ІВ, але не виключає можливість використання ліцензіаром цього об'єкта?

- а) невиключна ліцензія;
- б) виключна ліцензія;
- в) одинична ліцензія.

26. Який вид ліцензійного платежу має на увазі виплату ліцензіару певної зафіксованої у договорі суми до початку масового випуску продукції?

- а) роялті;
- б) паушальний платіж;
- в) комбінований платіж.

27. Який з основних підходів до оцінювання вартості об'єктів права ІВ не названий?

- а) ринковий підхід;
- б) прибутковий підхід;
- в) ?

28. За яких умов об'єкти права ІВ набувають статусу НМА?

- а) за умов встановлення ціни прав ІВ;
- в) за умов встановлення термін служби прав ІВ;
- в) обидві відповіді правильні.

29. Що сприяє зростанню продуктивності праці від використання інтелектуальних активів?

- а) зростання озброєності праці ІА;
- б) зростання ємності ІА;
- в) зростання віддачі ІА.

30. Який з напрямів економічного аналізу НМА дозволяє виявити ступінь їхнього впливу на загальний рівень рентабельності ресурсів?

- а) аналіз результатів комерціалізації НМА;
- б) аналіз ефективності використання НМА;
- в) аналіз стану та руху НМА.

31. Який з етапів життєвого циклу об'єкта ІВ не названий?

- а) створення об'єкта ІВ;
- б) набуття прав на об'єкт ІВ;
- в) ?
- г) захист прав ІВ;

д) утилізація об'єкта ІВ.

32. Коли необхідно надавати правову охорону об'єкту ІВ?

- а) на стадії розробки ідеї;
- б) в момент виходу товару на ринок.

33. Якої стратегії дотримується підприємство при використанні прав на об'єкти ІВ задля підвищення своєї інвестиційної привабливості?

- а) стратегія ліцензування на основі отримання монопольних прав на технологію виробництва;
- б) стратегія створення іміджу;
- в) стратегія формування статутного капіталу.

34. Яка з трьох основних стратегій патентної боротьби є поєднанням двох інших?

- а) стратегія патентного блокування;
- б) стратегія отримання простої більшості патентів;
- в) стратегія патентної повені.

35. Які організаційні структури займаються захистом прав ІВ?

- а) адміністративні органи;
- б) патентні органи;
- в) судові органи.

36. Які з перелічених дій є порушенням немайнових прав автора?

- а) відтворення або використання твору без дозволу автора, без виплати йому винагороди;
- б) опублікування твору без вказівки імені автора.

37. У рамках якої з форм захисту прав ІВ виділяють загальний і спеціальний порядки захисту порушених прав?

- а) неюрисдикційна форма захисту;
- б) юрисдикційна форма захисту.

38. Якими організаційними структурами здійснюється загальний порядок захисту порушених прав ІВ?

- а) органами державного управління;
- б) господарськими судами;
- в) органами Митної служби;
- г) судами загальної юрисдикції;
- д) органами Антимонопольного комітету.

39. Який зі способів захисту прав ІВ не названий?

- а) адміністративно-правовий;
- б) цивільно-правовий;
- в) ?

40. Які суди розглядають суперечки, якщо обома учасниками спірних правовідносин у сфері ІВ є юридичні особи?

- а) господарський суд;
- б) суди загальної юрисдикції.

41. До якої з категорій договорів належить Паризька конвенція про охорону промислової власності?

- а) програмні договори;
- б) реєстраційні договори;
- в) класифікаційні договори.

42. У рамках якої міжнародної організації розроблено Угоду про торговельні аспекти прав ІВ?

- а) ВОІВ;
- б) СОТ.

43. Який з перелічених режимів права ІВ вимагає від учасників Угоди TRIPS надання громадянам інших країн-членів Угоди режиму, передбаченого цією Угодою?

- а) принцип національного режиму;
- б) принцип режиму найбільшого сприйняття.

44. З появою якого договору процедура видачі патентів стала поділятися на національний і міжнародний етапи?

- а) Договір про патентну кооперацію;
- б) Договір про патентне право.

45. На якому принципі ґрунтується Римська конвенція про охорону суміжних прав?

- б) принцип національного режиму;
- а) принцип автоматичної охорони.

46. Яка група виключних прав ІВ, що витікають із структури НМА відповідно до МСФЗ 38, не названа?

- а) виключні права, пов'язані з інтелектуальною власністю;
- б) виключні права, пов'язані з управлінням частками ринку;
- в) ?

47. Які досягнення телекомунікаційної галузі складають основу її нововведень?

- а) НДДКР;
- б) маркетингу;
- в) обидві відповіді вірні.

48. *Що лежить в основі інноваційної діяльності?*

- а) інновації;
- б) інноваційний процес.

49. *Який ще чинник впливає на формування ВСНП?*

- а) інтелектуалізація населення;
- б) ?

50. *Що є кінцевим результатом інноваційного процесу?*

- а) інноваційний продукт;
- б) інноваційна продукція;
- в) обидві відповіді вірні.

51. *Яка з економічних категорій в інтелектуальній інноваційній діяльності розглядається з позиції авансованої ІВ, що у процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості?*

- а) інтелектуальний капітал;
- б) інтелектуальний потенціал.

52. *На якому етапі інноваційного процесу ВСНП відбувається трансформація ІВ?*

- а) на початковому етапі;
- б) на завершальному етапі.

53. *Який етап завершає підхід до оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку?*

- а) аналіз структури інтелектуального потенціалу;
- б) оцінка впливу ІК на фінансові результати діяльності;
- в) оцінка виробничого потенціалу з урахуванням впливу інтелектуального потенціалу;
- г) ?

54. *Який з показників вимірювання ІК є узагальнюючим для оцінки ефективності його використання в інноваційній діяльності?*

- а) рентабельність використання ІК;
- б) прибуток від використання ІК;
- г) продуктивність праці від використання ІК.

55. *Чому рівнозначно зростання нормативу економічної ефективності (W), який визначає інноваційний характер галузі телекомунікацій?*

- а) зниженню терміну окупності інвестицій;
- б) збільшенню терміну окупності інвестицій.

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
„ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ”**
(для студентів напряму підготовки 6.030504 „Економіка підприємства”)

Модуль 2 – „Основи інтелектуальної власності”

СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО МОДУЛЯ

№ з/п	Змістовий модуль	Лекції (год.)	Заняття практ.	Самостійна робота лаб.	Індивідуальна робота	
Модуль 2: <i>Основи інтелектуальної власності (3 кредити, 108 год.);</i>						
1.	Інтелектуальна діяльність та інтелектуальний капітал як економічна основа інформаційного суспільства	2	2	–	3	2
2.	Інтелектуальна власність в Україні: соціально-економічні, правові й організаційні аспекти застосування	16			27	21
3.	Інтелектуальна власність у міжнародному співробітництві	2	2	–	4	2
4.	Інтелектуальна власність як невід’ємна складова ефективного функціонування телекомунікаційної сфери в умовах інноваційного розвитку економіки	4	4	–	6	3
	Разом модуль 2, год.	24	16	–	40	28

Зміст змістових модулів (лекційних годин):

1.1. Інтелектуальна діяльність та інтелектуальний капітал як економічна основа інформаційного суспільства (2 год.). Розглядаються концепції інформаційного суспільства й економіки знань. Визначаються інформаційно-інтелектуальні фактори постіндустріального розвитку. Висвітлюється роль інтелектуальної діяльності в умовах постіндустріального суспільства та сутнісний зміст його системоутворюючої категорії „інтелектуальний капітал”.

1.2.-2.2. Інтелектуальна власність в Україні: соціально-економічні, правові й організаційні аспекти застосування (16 год.). Досліджується зміст інтелектуальної власності як економіко-правової категорії, її еволюція та роль у соціально-економічному розвитку держави. Детально вивчаються питання з визначення об’єктів і суб’єктів права інтелектуальної власності, а також формування національної системи у цій сфері. Розглядається процес набуття прав на об’єкти інтелектуальної власності, визначається сутність і мета її правової охорони. Висвітлюються питання важливішого для інноваційної діяльності наукового напряму „економіка інтелектуальної власності”:

приділено значну увагу аналізу сутності і механізму комерціалізації інтелектуальної власності, вартісному оцінюванню її об'єктів, методам економічного аналізу нематеріальних активів як невід'ємної складової національного високотехнологічного бізнесу. Досліджується процес створення ефективної системи управління інтелектуальною власністю на державному і корпоративному рівнях, позначається її місце у забезпеченні конкурентоспроможності виробництва. Розглядається система захисту прав інтелектуальної власності в Україні, визначаються форми, порядки, способи і необхідність захисту прав інтелектуальної власності у підприємницькій діяльності.

2.3. Інтелектуальна власність у міжнародному співробітництві (2 год.). Вивчаються проблеми розвитку інтелектуальної власності в умовах глобалізації економіки, у т.ч. питання формування глобального ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності та міжнародного співробітництва у цій сфері. Приділено увагу проблемам і суперечностям інтелектуалізації економіки в епоху Інтернет, а також особливостям використання інструменту виключних прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів міжнародних високотехнологічних компаній.

2.4. Інтелектуальна власність як невід'ємна складова ефективного функціонування телекомунікаційної сфери в умовах інноваційного розвитку економіки (4 год.). Аналізуються особливості і специфіка функціонування наукоємної високотехнологічної галузі зв'язку. Досліджуються теоретичні основи і принципи організації корпоративної інтелектуальної інноваційної діяльності та вивчається методологія оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку телекомунікаційної компанії за рахунок ефективного використання інтелектуальної власності.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ

№ тижня	Місяць, числа тижня	Тема та зміст двогодинної лекції; додатковий матеріал самостійного вивчення; питання, що розглядаються	Год. лекцій	Година самостійного вивчення	№№ семінарів, практик, занять	Література по темі
1	2	3	4	5	6	7
МОДУЛЬ № 4.2. Найменування: Основи інтелектуальної власності						
Навчальний час: лек – 24 год., практик. зан. – 16 год., лб – 0 г., IP – 28 г.; СРС – 40 г., кредитів ЕCTS – 3.						
1.	08.11	Тема 1. Інформація і знання як фактори розвитку інформаційного суспільства та інтелектуальної економіки: 1.1. Еволюція теорії постіндустріального суспільства. 1.2. Інформаційно-інтелектуальні чинники постіндустріального суспільства. 1.3. Інтелектуальна діяльність: сутність, види та результати. 1.4. Інтелектуальний капітал: сутність та економічний зміст	4	3	№ 1	2, 4, 5, 13-15
	14.11	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В УКРАЇНІ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНО-МІЧНІ, ПРАВОВІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ. Тема 2. Інтелектуальна власність як право на результат інтелектуальної творчої діяльності людини: 2.1. Правовий та економічний зміст інтелектуальної власності. 2.2. Еволюція інтелектуальної власності. 2.3. Місце і роль інтелектуальної власності у в економічному та соціальному розвитку держави.		4	№ 1	1, 8, 9, 12-15
2.	15.11 – 21.11	Тема 3. Національна система інтелектуальної власності: 3.1. Об'єкти права інтелектуальної власності. 3.2. Суб'єкти права інтелектуальної власності. 3.3. Система законодавства в Україні про інтелектуальну власність. 3.4. Державна система правової охорони інтелектуальної власності.	2	3	№ 2	1, 6, 8, 9, 13, 14
3.	22.11 – 28.11	Тема 4. Охорона прав на об'єкти інтелектуальної власності: 4.1. Мета і сутність правової охорони інтелектуальної власності. 4.2. Охорона прав на об'єкти промислової власності. 4.3. Охорона прав на наукові відкриття, комерційну таємницю, недобросовісну конкуренцію. 4.4. Охорона об'єктів авторського і суміжного права.	4	3	№ 3	1, 6, 8, 9, 13, 14
		Тема 5. Економіка інтелектуальної власності: 5.1. Права на об'єкти інтелектуальної власності як товар. 5.2. Комерціалізація прав на об'єкти інтелектуальної власності.		4	№ 3	1, 2, 6-8, 11, 13, 14
4.	29.11 – 05.12	Тема 5. Економіка інтелектуальної власності: 5.3. Оцінка вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності. 5.4. Методи оцінки ризиків при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної	2	3	№ 4	1, 2, 6-8, 11, 13, 14

1	2	3	4	5	6	7
		власності.				
	06.12	Тема 5. Економіка інтелектуальної власності: 5.5. Аспекти застосування інтелектуальної складової нематеріальних активів у національному наукоємному бізнесі. 5.6. Економічний аналіз та прогнозування нематеріальних активів в системі господарської діяльності.		4	№ 4	2, 7, 8, 11, 14, 15
5.	12.12	Тема 6. Управління інтелектуальною власністю: 6.1. Концептуальні підходи до управління інтелектуальною власністю. 6.2. Корпоративне управління інтелектуальною власністю. 6.3. Життєвий цикл об'єкта інтелектуальної власності. 6.4. Управління об'єктом інтелектуальної власності на етапах життєвого циклу. 6.5. Інтелектуальна власність як засіб конкурентних стратегій.	4	3		1, 6, 8, 10, 14, 15
6.	13.12 19.12	Тема 7. Захист прав інтелектуальної власності: 7.1. Порушення прав інтелектуальної власності. 7.2. Законодавчий порядок захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності 7.3. Необхідність захисту інтелектуальної власності у процесі підприємницької діяльності.	2	3	№ 5	1, 3, 8, 9, 13, 14
7.	20.12 26.12	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ У МІЖНАРОДНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ Тема 8. Інтелектуальна власність в умовах глобалізації економіки: 8.1. Міжнародна система інтелектуальної власності. 8.2. Інтелектуальна власність у глобальній інформаційній мережі. 8.3. Особливості використання інструменту виключних прав інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів міжнародних високотехнологічних компаній.	4	4	№ 5	1, 8, 9, 13, 15
8.	27.12 31.12	ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК НЕВІДСІМНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ О ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ Тема 9. Інтелектуальна власність як фактор інноваційного розвитку телекомунікаційної галузі: 9.1. Особливості та специфіка функціонування телекомунікаційної галузі Тема 9. Інтелектуальна власність як фактор інноваційного розвитку телекомунікаційної галузі: 9.2. Ефективність інноваційного способу розвитку оператора зв'язку на основі використання інтелектуальної власності.	2	3	№ 5	15 2, 15

ПЕРЕЛІК ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Теми практичних занять модуля 2

№ з/п	Теми	Годин
Модуль 2		
1.	Інтелектуальний капітал та інтелектуальна власність: сутність, структура та закономірності розвитку.	2
2.	Національна система відносин інтелектуальної власності	2
3.	Охорона прав інтелектуальної власності	2
4.	Інтелектуальна власність як товар: способи її комерціалізації, методологія оцінювання вартості об'єктів права інтелектуальної власності	2
5.	Інтелектуальна власність як нематеріальний актив: аспекти застосування у наукоємному бізнесі, методи економічного аналізу	2
6.	Інтелектуальна власність як об'єкт управління та захисту	2
7.	Міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності.	2
8.	Побудова і реалізація інноваційної моделі перетворення оператора зв'язку	2

ПЕРЕЛІК ЗНАТЬ І ВМІНЬ, ЯКІ ПОВИНЕН НАБУТИ СТУДЕНТ В ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ МАТЕРІАЛУ ДАНОГО МОДУЛЯ

Вихідні знання та вміння модуля 2

№ з/п	Зміст знань	Шифр
1	2	3
1	Особливості формування постіндустріального суспільства та інформаційно-інтелектуальні фактори його розвитку	ЗН.1
2	Сутність інтелектуальної власності як економіко-правової категорії, історію її розвитку	ЗН.2
3	Класифікація об'єктів, характеристика суб'єктів права інтелектуальної власності згідно національного законодавства. Структурні особливості державної системи правової охорони інтелектуальної власності.	ЗН.3
4	Сутність і призначення правової охорони та процес набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності.	ЗН.4
5	Особливості інтелектуальної власності як товару, способи її ефективної комерціалізації.	ЗН.5
6	Методичні підходи до оцінювання вартості прав на об'єкти інтелектуальної власності та ризиків, пов'язаних з такою оцінкою.	ЗН.6
7	Сутність нематеріальних активів і особливості застосування у високотехнологічному бізнесі. Напрями економічного аналізу нематеріальних активів і методологія прогнозування.	ЗН.7
8	Особливості створення ефективної системи управління інтелектуальної власності на державному і корпоративному рівнях.	ЗН.8
9.	Види порушень прав інтелектуальної власності, форми і способи її захисту.	ЗН.9
10.	Структура міжнародної системи інтелектуальної власності. Принципи включення нематеріальних активів у міжнародну фінансову звітність.	ЗН.10
11.	Особливості функціонування наукоємної телекомунікаційної галузі. Принципи організації інноваційної діяльності, методологія оцінки можливостей і перспектив створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку.	ЗН.11
Зміст вмінь		
1.	Визначати основні категорії інформаційного суспільства й економіки знань..	УМ.1
2.	Відрізнати права на нематеріальні і матеріальні об'єкти, права власника на	УМ.2

	економічну і творчу складову об'єкта інтелектуальної власності.	
1	2	3
3.	Свідомо використовувати законодавчу базу України про інтелектуальну власність для трансформації в економічні активи через механізми її системи.	УМ.3
4.	Оформляти необхідну документацію задля отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності.	УМ.4
5.	Аналізувати інформацію щодо застосування об'єктів права інтелектуальної власності у господарському обігу та отримувати економічні переваги від їх використання.	УМ.5
6.	Здійснювати оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням напрямів її комерціалізації, проводити оцінку ризиків за такої оцінки.	УМ.6
7.	Оцінювати процеси формування і реалізації нематеріальних активів для подальшого прогнозування щодо ефективного використання у господарській діяльності.	УМ.7
8.	Свідомо управляти об'єктом інтелектуальної власності на етапах життєвого циклу. Застосовувати стратегії патентної боротьби для до-сягнення конкурентоспроможності виробництва	УМ.8
9.	Запобігати порушенням прав власників на об'єкти інтелектуальної власності та отримувати відповідну компенсацію.	УМ.9
10.	Свідомо застосовувати міжнародну законодавчу базу у сфері інтелектуальної власності для отримання відповідних охоронних документів та принципи використання виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності в умовах вступу України до СОТ.	УМ.10
11.	Оцінювати можливості і перспективи створення інноваційної моделі розвитку оператора зв'язку з використанням відповідної методології.	УМ.11

ПЕРЕЛІК МАТЕРІАЛІВ НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

№ з/п	Найменування	№ модуля	Забезпеченість, %
1	2	3	4
1.	Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П.М. Цибульов. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2005. – 108 с.	2	5
2.	Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності / О.Б. Бутнік-Сіверський. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2004. – 296 с.	2	5
3.	Жаров В.О. Захист права інтелектуальної власності: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.О. Жаров. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2003. – 64 с.	2	5
4.	Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми та закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. 2002. – № 11, 12. – С. 48-55, 66-67.	2	5
5.	Кендехов А. Гносеологія інтелектуального капіталу / А. Кендехов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 29-34.	2	5
6.	Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: монографія / П.П. Крайнев. – К.: Вид. дім „Ін Юре”, 2004. – 448 с.	2	5
7.	Потапова-Синько Н.Е. Влияние нематериальных активов на результаты деятельности оператора связи / Н.Е. Потапова-	2	5

1	2	3	4
8.	Грицуленко С.И. Интеллектуальная собственность. Модуль 2: Основы интеллектуальной собственности: консп. лекций [для студ. высш. учеб. зав.] / С.И. Грицуленко, Н.Е. Потапова-Синько. – Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2006. – 92 с.	2	100
9.	Дроб'язко В.С. Право інтелектуальної власності: навч. посіб. / В.С. Дроб'язко, Р.В. Дроб'язко. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с.	2	5
10.	Цыбулев П.Н. Маркетинг интеллектуальной собственности: учеб. пос. [для студ высш. учеб. зав.] / П.Н. Цыбулев. – К: Ин-т интел. собств. и права, 2004. –184 с.	2	5
11.	Потапова-Синько Н.Е. Нематериальные ресурсы в деятельности предприятия на современном этапе / Н.Е. Потапова-Синько, С.И. Грицуленко // Современные проблемы телекоммуникаций: 6-я междунар. науч.-техн. конф., 19-22 авг. 2003 г.: тезисы докл. – Одесса, 2003. – Ч. 2. – С. 122-124.	2	5
12.	Потапова-Синько Н.Е. Образование, наука и технология – основа экономического роста Украины / Н.Е. Потапова-Синько, С.И. Грицуленко // Проблеми підготовки фахівців з інтелектуальної власності в Україні: 5-я всеукр. науч.-практ. конф., 27-28 апр. 2005 г.: тезисы докл. – К., 2005. – С.138-141.	2	5
13.	Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність / В.Д. Базилевич: [підручник]; 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.	2	5
14.	Грицуленко С.І. Интеллектуальна власність. Модуль 2: Основы інтелектуальної власності: навч. посіб. [для практ. занят.] / С.І. Грицуленко, Н.Ю. Потапова-Синько, К.М. Гарбера. – Одесса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2008. – 86 с.	2	100
15.	Грицуленко С.І. Интеллектуальный потенциал в инновационной модели розвитку оператора зв'язку: монографія / С.І. Грицуленко, Н.Ю. Потапова-Синько, К.М. Гарбера. – Одеса: Фенікс, 2009. – 256 с.	2	100

ТЕСТИ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ОДЕРЖАНИХ ЗНАНЬ І ВМІНЬ

Види тестів

Нумерація питань

Завдання – тести для перевірки знань і вмінь для обов'язкової частини програми модуля 2, 4, 6, 7-9, 11-13, 15-31, 35-37, 39, 41, 42, 45-47, 49, 51, 53, 54.

Завдання – тести для перевірки знань та вмінь більш поглибленого вивчення програми 1, 3, 5, 10, 14, 32-34, 38, 40, 43, 44, 48, 52, 55.

Завдання – тести для ректорської та галузевих перевірок 2, 4, 6, 7, 9, 11-13, 15, 17, 21-23, 25-28, 31, 35, 41, 47, 50, 51, 54.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Bell D. The coming of Post-Industrial society / D. Bell. – N.Y.: Basic Books, 1974. – PP. IX, LIV-CLIX, CXX-CXXI.
2. Toffler A. The Third Wave / A. Toffler. – N.Y., 1980.
3. Bell D. Notes on Post – Industrial Society / D. Bell // The Public Interest. – 1967/ – № 7. – P. 102.
4. Machlup F. The Production and Distribution of knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton. 1962.
5. Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement / M. Porat, M. Rubin. – Wash., 1978.
6. Martin W.I. The Global Information Society / W.I. Martin. – Aldershot: Aslib Gower; Brookfield. VT, USA: Gower, 1995.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУВШЭ, 2000. – С. 27, 81.
8. Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність / В.Д. Базилевич: [підручник]; 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
9. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Т. Сакайя; [под ред. В.Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 1999. – С. 337-371.
10. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания стоимости / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 34-38.
11. Stehr N. Knowledge Societies / N. Stehr. – L.: Thousand Oaks, 1994. – P. 101.
12. Drucer P.F. The Age of Discontinuity. Guidelines to Our Changing Society. New Brunswick (US) / P.F. Drucer. – London, 1994. – P. 264.
13. Стеклов В.К. Нові інформаційні технології: Транспортні мережі телекомунікацій / В.К. Стеклов, Л.Н. Беркман. – К.: Техніка, 2004. – 488 с.
14. Кушеречь В.І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В.І. Кушеречь. – К.: Знання України, 2002. – 248 с.
15. Чернавский Д.С. Синергетика и информация / Д.С. Чернавский. – М.: Наука, 2001. – 252 с.
16. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 11-13.
17. Wiig K. Knowledge Management / R. Wiig. – Arlington: Schema Press, 1993.
18. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Т. Стюарт; [под ред. В. Иноземцева]. – М.: Академия, 1999. – 1372 с.
19. Интеллектуальные права: Понятия. Система. Задачи кодификации: сб. статей. – М.: Статут, 2003. – С. 13, 58, 59.
20. Эдвинсон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология /

Л. Эдвинсон, М. Меллоун; [под ред. В. Иноземцева]. – М.: Академия, 1999. – 1067 с.

21. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э Брукинг. – С.Пб.: Питер, 2001. – 288 с.

22. Журавльова І. Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу / І. Журавльова // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 103-109.

23. Кендюхов А. Гносеология интеллектуального капитала / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2003. – № 4. – С. 29-34.

24. Грицуленко С.И. Интеллектуальный капитал: некоторые вопросы сущности и формирования / С.И. Грицуленко // Інноваційні технології в науці, підготовці та перепідготовці фахівців: міжнар. наук.-практ. конф, 17-18 трав. 2007 р.: тези допов. – Одеса, 2007. – С. 80-83.

25. Гальперин Л.Б. Интеллектуальная собственность: сущность и правовая природа / Л.Б. Гальперин, Л.А. Михайлова // Советское государство и право. – 1991. – № 12. – С. 10-13.

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

27. Жуков В. Ринок інтелектуальної власності і новий Цивільний кодекс України / В. Жуков // Інтелектуальна власність. – 2000. – № 3. – С. 43-45.

28. Макаров В. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования / В. Макаров, А. Козырев, Г. Микерин // Российский экономический журнал. – 2003. – № 5-6. – С. 14-36.

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

30. Дроб'язко В.С. Право інтелектуальної власності: навч. посіб. / В.С. Дроб'язко, Р.В. Дроб'язко. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с.

31. Грицуленко С.И. Интеллектуальная собственность. Модуль 2: Основы интеллектуальной собственности: консп. лекций [для студ. высш. учеб. зав.] / С.И. Грицуленко, Н.Е. Потапова-Синько. – Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2006. – 92 с.

32. Богуславский М.М. Международное частное право / М.М. Богуславский. – М., 1994. – С. 258-259.

33. Економіка підприємства: підручник [за заг. ред. С.Ф. Покропивного]; Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

34. Клявін В. Інтелектуальна власність у статутних фондах та балансах промислових підприємств / В. Клявін // Інтелектуальна власність. – 1999. – № 1. – С. 35-40.

35. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: монографія / П.П. Крайнев. – К.: Вид. дім „Ін Юре”, 2004. – 448 с.

36. Фейгельсон В.М. Интеллектуальная собственность, недобросовестная конкуренция и ноу-хау / В.М. Фейгельсон; Изд. 2-е доп. – М.: ИНИЦ Роспатента, 1999. – 113 с.

37. Серебровский В.И. Вопросы советского авторского права / В.И. Серебровский. – М., 1956. – С. 94-95.
38. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью / В.Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – С. 81.
39. Overview of contractual arguments. – <http://www.wipo.int/ru/sme>.
40. Борохович Л. Ваша интеллектуальная собственность / Л. Борохович, А. Монастырская, М. Торохова. – СПб.: Питер, 2001. – С. 75, 83.
41. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности. – М., 2002. – <http://www.appraiser.ru/info/method/met44htm>.
42. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособ. / Е.В. Шипова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 122 с.
43. Новосельцев А.В. Методы расчета цены лицензии / А.В. Новосельцев // Материалы ВОИС: WIPO/LIC/ICYI/98/4. – Р. 5-9.
44. Козырев А. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / А. Козырев. – М.: ЦЭМИ РАН, 2002. – 54 с.
45. Козырев А. Оценка интеллектуальной собственности / А. Козырев – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289 с.
46. Зинов В. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности / В. Зинов, С. Шамшин // Интеллектуальна власність. – 2002. – № 8. – С. 38.
47. Smith G.V. Valuation of intellectual property and intangible assets / G.V. Smith, R.L. Puss. – 2-nd ed. – N.Y.: John Wiley & Sons, 1994.
48. Алдошин В.М. Методические основы оценки эффективности наукоемкого бизнеса высокотехнологических компаний / В.М. Алдошин, В.В. Мокрышев, С.В. Мокрышев. – М.: ПАТЕНТ, – 2006.
49. Алдошин В.М. Методология обоснования оценки бизнеса корпораций в технологиях управления исключительными правами / В.М. Алдошин, В.В. Мокрышев, А.И. Семенихин – М.: ИНИЦ Роспатента, – 2003.
50. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 „Нематеріальні активи” / Затв. нар. М-ва фін. України від 18.10.1999 р. № 242.
51. Инновационная деятельность высокотехнологических предприятий / [под ред. Шатракова А.Ю., Алдошина В.М., Колганова С.К., Юрченко Е.Н.]. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», – 2007. – 174 с.
52. Инновационно-технологическое развитие экономики России / [под ред. В.В. Ивантера]. – М.: Изд-во «МаксПресс», 2005.
53. Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності / О.Б. Бутнік-Сіверський. – К.: Ін-т інтел. власн. і права, 2004. – 296 с.
54. Потапова-Синько Н.Е. Влияние нематериальных активов на результаты деятельности оператора связи / Н.Е. Потапова-Синько, С.И. Грицуленко // Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова: зб. наук. праць. – Одеса, 2003. – С. 52-54.
55. Потапова-Синько Н.Е. Нематериальные ресурсы в деятельности предприятия на современном этапе / Н.Е. Потапова-Синько, С.И. Грицуленко //

Современные проблемы телекоммуникаций: 6-я междунар. науч.-техн. конф., 19-22 авг. 2003 г.: тезисы докл. – Одесса, 2003. – Ч. 2. – С. 122-124.

56. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: дис. ...канд. екон. наук: 08.00.04 / С.І. Грицуленко. – Одеса, 2008. – 228 с.

57. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: монографія / С.І. Грицуленко, Н.Ю. Потапова-Сінько, К.М. Гарбера. – Одеса: Фенікс, 2009. – 256 с.

58. Економіка галузі зв'язку: підруч. для вузів і фах. зв'язку: у 2 т. / Держком. зв'язку та інформ. України, Українська держ. акад. зв'язку; [за заг. ред. В.М. Орлова, Ф.З. Мардаровського, Н.Ю. Потапової-Сінько]. – Одеса: УДАЗ, 1999. – Т. 1-2.

59. Економіка поштового зв'язку: навч. посіб. / М-во тр-ту та зв'язку України, ОНАЗ ім. О.С.Попова; [за заг. ред. В.М. Орлова, Н.Ю. Потапової-Сінько, О.С.Редькіна]. – Одеса: Вид. „ВМВ”, 2006. – 468 с.

60. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учеб. пособ. / Н.П. Любушин. – М.: Финансы, 1999. – 471 с.

61. Бабосюк А.Л. Про деякі підходи до питань стратегічного керування інтелектуальною власністю в галузі телекомунікацій / А.Л. Бабосюк, В.В. Сікорський // Зв'язок. – 2005. – № 8. – С. 56-58.

62. Вачевський М. Організаційна структура системи управління інтелектуальною власністю / М. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4(34). – С. 155-162.

63. Пантюхина А. Стратегическое управление интеллектуальной собственностью / А. Пантюхина // Интеллектуальна власність. – 1998. – № 1. – С. 28-32.

64. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

65. Вачевський М. Конкуренція і конкурентоздатність товарів при використанні об'єктами інтелектуальної власності / М. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1(19). – С. 38-45.

66. Ковалев М. Интеллектуальная собственность в экономике / М. Ковалев // Экономист. – 2003. – № 1. – С. 37-44.

67. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

68. Торшина С. Остались ли в Украине умные люди? / С. Торшина // Аргументы и факты в Украине. – 2009. – № 43. – С. 37.

69. Ковелло Дж. Бизнес-план. Полное справочное руководство; [пер. с англ.] / Дж. Ковелло, Б. Хейзелгрэн. – М.: *БИНОМ*, 1998. – 352 с.

70. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / [под ред. В.М. Попова]; 2-е изд., пере раб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 488 с.

71. Фатькин Л.П. Финансово-кредитный механизм стимулирования инновационной деятельности: учеб. пособ. / Л.П. Фатькин, А.Я. Бутыркин, А.Ю. Фатькин. – М.: ИНИЦ, 1998. – 61 с.

72. www.ukrstat.ua.
73. Кодекс України про адміністративні правопорушення, від 07.12. 1984 р. за № 8073-Х.
74. Закон України „Про авторське право і суміжні права”, від 23.12.1993 р. за № 3687-ХІІ.
75. Цивільний кодекс України, від 16.01. 2003 р. за № 435-ІV.
76. Закон України „Про охорону прав на сорти рослин”, від 21.04.1993 р. за № 3116-ХІІ.
77. Митний кодекс України, від 11.07.2002 р. за № 92- ІV.
78. Кримінальний кодекс України, від 05.04.2001 р. за № 2341-ІІІ.
79. Закон України „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі”, від 15.12.1993 р. за № 3687-ХІІ.
80. Закон України „Про охорону прав на промислові зразки”, від 15.12.1993 р. за № 3688-ХІІ.
81. Закон України „Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем”, від 05.11.1997 р. за № 621/97-ВР.
82. Закон України „Про охорону прав на знаки для товарів і послуг”, від 15.12.1993 р. за № 3689-ХІІ.
83. Закон України „Про охорону прав на зазначення походження товарів”, від 16.06.1999 р. за № 752-ХІV.
84. Закон України „Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп’ютерних програм, баз даних”, від 23.03.2000 р. за № 1587-ІІІ.
85. Закон України „Про особливості державного регулювання діяльності суб’єктів господарювання, пов’язаної з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування”, від 17.01.2002 р. за № 2953-ІІІ.
86. Expanding Global Economica: The Benefits of Reducing Software Piracy. – <http://global.bsa.org/sdcstudy>.
87. www.wipo.int.
88. Перший всесвітній конгрес по боротьбі з підробкою товарів і торговельних марок. Заява // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 8. – С. 24-26.
89. Хаустов В.К. Розвиток ринку об’єктів промислової власності / В.К. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 112-113.
90. За матеріалами <http://www.wipo.int/eng/pressrel/200/h222.htm>.
91. Двухзначный рост знаменует рекордный год для международной системы товарных знаков: Пресс-коммюнике ВОИС/PR/2005/402/ (R). – Женева, 15 февраля 2005 г. – <http://www.wipo.int>.
92. http://ru.wikipedia.org/wiki/Бернская_конвенция_1886_года.
93. Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Парижский акт от 24 июля 1971 г., измененный 2 октября 1979 г. – ВОИС. – Женева. – 1990. – С. 8.
94. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика / [наук.-практ. вид. у 4-х т.; Т. 1: Право інтелектуальної власності]. – К.: Видавничий Дім „Ін Юре”, 1999. – С. 171.

95. www.stc.gov.ua. – Державна адміністрація зв'язку України.
96. Druker P.E. The Age of Discontinuity: Guide lines to Our Changing Society. – New Brunswick (US); L., 1994. – P. 317.
97. Boyle I. Shamana, Software and Spllens: Law and the Construction of the Information Society. – Cambridge (Ma); L., 1996. – P. 18.
98. Антонов В.М. Интеллектуальна власність і комп'ютерне авторське право / В.М. Антонов. – К.: КНТ, 2005. – С. 512, 513, 518.
99. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери-АССА, 1999. – 1135 с.
100. Инновационная деятельность высокотехнологичных предприятий / [под ред. Шатракова А.Ю., Алдошина В.М., Колганова С.К., Юрченко Е.Н.]. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», – 2007. – 174 с.
101. Довгань В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса / В. Довгань. – Тольятти: ДОКА-ПРЕСС, – 1994.
102. Эллууд А. Основы брэндинга: 100 приемов повышения ценности торговой марки / А. Эллууд; [пер. с англ. Т. Новиковой]. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.
103. Королькова И.Г., Особенности и специфика функционирования телекоммуникационной отрасли / И.Г. Королькова // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2008. – №2. – С. 98-101.
104. www.ukrtelecom.ua.
105. www.BIZ.liga.net.
106. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4.07.2002 р. № 40-IV. – Газ. Урядовий кур'єр, – 2002. – 7 серпня.
107. Рубан В. Инновационная модель стратегического развития Украины: методология и опыт / В. Рубан, О. Чубукова, В. Некрасов // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 14-19.
108. Геец В. Характер переходных процессов к экономике знаний / В. Геец // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 7-9.
109. Підпригора О. Проблеми системи законодавства України про інтелектуальну власність / О. Підпригора // Интеллектуальна власність. – 2000. – № 3. – С. 7.
110. Оберемчук В.Ф. Маркетинг інноваційної діяльності / В.Ф. Оберемчук // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 191-197.
111. Бутник-Сиверский А.Б. Теоретические принципы интеллектуальной инновационной деятельности на предприятии / А.Б. Бутник-Сиверский // Экономика Украины. – 2004. – № 12. – С. 31-37.
112. Амоша О. Инновационный шлях розвитку України: Проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28-32.
113. Гончарова Н.П. Инновационный тип развития как фактор сбалансированности экономики / Н.П. Гончарова // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 125-132.
114. Зінов В. Проблеми комерціалізації результатів досліджень і розробок / В. Зінов // Интеллектуальна власність. – 2000. – № 3. – С. 35-42.

115. Безтелесна Л. Предпринимательство в контексте человеческого развития / Л. Безтелесна // Экономика Украины. – 2003. – № 12. – С. 62-67.

116. Рубан В. Инновационная модель стратегического развития Украины: методология и опыт / В. Рубан, О. Чубукова, В. Некрасов // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 14-19.

117. Черевко В. Про розвиток інноваційної діяльності в Україні / В. Черевко // Інтелектуальна власність. – 2001. – № 12. – С. 11.

118. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4-14.

119. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 20-24.

120. Олейко В. Інтелектуальний капітал: методологічні аспекти / В. Олейко // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 6. – С. 44-46.

121. Рач В. Інтелектуальна власність як базове поняття нової економіки / В. Рач, С. Чугуєвць // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 6. – С. 41-43.

122. Мартынов Л. Инновационный характер управления развитием предприятий инфокоммуникационной сферы / Л. Мартынов // Электросвязь. – 2005. – № 2. – С. 48-50.

123. Мартынов Л. Теория инноватики и коммерциализирующий менеджмент / Л. Мартынов // Вестник связи International. – 2000. – № 3. – С. 28-33.

124. Мартынов Л. Инновационная политика в области телекоммуникаций / Л. Мартынов, Н. Хабаров // Вестник связи International. – 2000. – № 3. – С. 21-27.

125. Мартынов Л. Инновационная политика в области телекоммуникаций / Л. Мартынов, Н. Хабаров // Вестник связи International. – 2000. – № 3. – С. 21-27.

126. Олійник О. Інноваційна діяльність та охорона інтелектуальної власності в Україні / О. Олійник // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 2. – С. 60-74.

СПИСОК ДОДАТКОВО РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Авторське право і суміжні права. Європейський досвід: у 2 кн. / [за ред. А.С. Довгерта]. – К.: Видавничий дім „Ін Юре”, 2001.
2. Азгользов Г. Оценка интеллектуальной собственности предприятия в современных условиях / Г. Азгользов, Н. Карпова // Вопросы оценки. – 1999. – № 2. – С. 6-25.
3. Андрошук Г. Інноваційна діяльність в Україні: економічний механізм стимулювання / Г. Андрошук // Інтелектуальна власність. – 2000. – № 12. – С. 23-30.
4. Астахов В. Нематериальные активы / В. Астахов. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 416 с.
5. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
6. Балясникова Є.В. Передумови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / Є.В. Балясникова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 127-134.
7. Баранчєєв В.П. Механізм інноваційного розвитку підприємства / В.П. Баранчєєв, Л.М. Мартынов, А.Д. Рузанин [и др.] // Изобретательство. – 2002. – № 7. – Т. 2.
8. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: учеб. пособ. [для вузов] / С.В. Валдайцев. – М.: ИНТИ-ДАНА, – 2001.
9. Варакин Л.Е. Электросвязь и экономика: информационно-экономический закон / Л.Е. Варакин // Электросвязь. – 1992. – № 12. – С. 5-10.
10. Варгатюк А. Винахідницька творчість та патентна активність як передумова трансфера технологій та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності / А. Варгатюк // Проблеми науки. – 2004. – № 4. – С. 41-51.
11. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов. – С-Пб.: Питер, 2003. – 528 с.
12. Голов С. Облік нематеріальних активів за МСБО / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 7-8. – С. 42-50.
13. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин: монографія / О.М. Головінов. – Донецьк: Дон дует, 2004. – 227 с.
14. Грицуленко С.И. Интеллектуальная собственность в деятельности оператора связи / С.И. Грицуленко // Радиоэлектроника и молодежь в XXI веке: 10-й юбил. междунар. молодежный форум, 10-12 апр. 2006 г.: тезисы докл. – Х., 2006. – С. 664.
15. Грицуленко С.И. Интеллектуальный капитал как фактор повышения производительности труда оператора связи / С.И. Грицуленко // Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова: зб. наук. праць. – Одеса, 2006. – С. 114-120.
16. Довгань Л.Є. Ефективна модель корпоративного управління в умовах становлення економіки знань / Л.Є. Довгань // Проблеми науки. – 2006. – № 10. – С. 23-29.

17. Елисеев А.Н. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: учеб. пособ. / А.Н. Елисеев, И.Е. Шульга. – М.: ИНФРА-М, 2005.

18. Ерегин Е.Ю. Управление развитием потенциала наукоемкого предприятия (на примере электронной промышленности РФ): автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / Е.Ю. Ерегин // Всерос. заочн. фин.-экон. ин-т. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.vzfei.ru>.

19. Зинов В. Интеллектуальный капитал на базовой характеристике стоимости бизнеса / В. Зинов, К. Сафарун // Интеллектуальна власність. – 2001. – № 5. – С. 23-35.

20. Калятин В.О. Промышленная собственность / В.О. Калятин. – М., 2000.

21. Козик В.В. Можливості та проблеми формування інноваційних структур / В.В. Козик // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 195-202.

22. Копосов Г.А. Использование современных информационных технологий в прогнозировании результатов инновационной деятельности / Г.А. Копосов, Ю.В. Колесник, Р.С. Наяндина [и др.] // Проблемы науки. – 2007. – № 8. – С. 2-10.

23. Лапко О.О. Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою України / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 55-62.

24. Минков А. Международная охрана интеллектуальной собственности / А. Минков. – СПб.: Питер, 2001.

25. Мокрышев В.В. Управление исключительными правами (интеллектуальной собственностью, нематериальными активами) в конкурентной борьбе / В.В. Мокрышев, В.М. Алдошин. – М.: ИНИЦ Роспатента, – 2002.

26. Мокрышев В.В. Нематериальные активы и брэнды в технологиях повышения конкуренции предприятий / В.В. Мокрышев, С.В. Мокрышев // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. – 2001. – № 8.

27. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учеб. пособ. / [под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели]. – С-Пб: Наука, 1997. – 367 с.

28. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35-39.

29. Петти В. Классика экономической мысли: Сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо [и др.]. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.

30. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 496 с.

31. Потапова-Синько Н.Е. Предприятие связи как интеллектуальная производственная система / Н.Е. Потапова-Синько, С.И. Грицуленко // Rəhbərlik və informasiya texnologiyalar nazirliyi: Azərbaycan Respublikasının Rəhbərliyinə gəlməsinin 37-ci il dönümünə həsr olunmuş Beynəlxalq elmi-praktik konfrans. – Mingəçevir, 2006. – С. 257-266.

32. Судариков С.А. Экономика и интеллектуальная собственность / С.А. Судариков. – М.: Изд-во деловой и учеб. лит., 2005.
33. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика / Л. Федулова. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2004.
34. Федулова Л.І. Концепція інтелектуального капіталу в системі економіки знань / Л.І. Федулова // Проблеми науки. 2006. – № 3. – С. 34-38.
35. Федулова Л.І. Корпоративні структури в інноваційній діяльності: світовий досвід і можливості для України / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 9-27.
36. Федулова Л.І. Методичні аспекти оцінки інтелектуального капіталу компанії / Л.І. Федулова // Проблеми науки. 2006. – № 9. – С. 17-21.
37. Федулова Л. Напрямки підвищення результативності наукової сфери в Україні / Л. Федулова // Економіст. – 2005. – № 5. – С. 58-61.
38. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4-14.
39. Чубукова О.Ю. Економіка інформації: ринок продуктів та послуг / О.Ю. Чубукова. – К., 2001. – 343 с.
40. Щелкунов В. Процеси інтеграції та науково-технічний розвиток України за умов світової глобалізації / В. Щелкунов // Вісник Київського національного торгово-економічного Університету. – 2004. – № 5. – С. 81-86.
41. Шнейдеман Л.З. Учет новых видов имущества и операций / Л.З. Шнейдеман. – М.: Бух. учет, 1993. – 283 с.
42. Шовкун І. Інституційне підґрунтя інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки транзитивних економік / І. Шовкун // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 60-74.
43. Шульц Т. Создание капитала образованием / Т. Шульц. – М.: Академия, 1997. – 453 с.
44. Boer P. The Valuation of Technology: Business and Financial Issues in R&D / P. Boer. – Wiley@Sons, 1999. – 232 с.
45. Chen Kim W. Strategy. Value Innovation, and the Knowledge Economy / W. Chen Kim, R. Mauborgne // Engineering Management Renew IEEE. – 1999. – № 3. – Vol. 27.
46. Eccles R. The performance measurement manifesto? / R. Eccles // Harvard Business Review. – 1991, – Vol. 69, No. 1. – P. 131-137.
47. European Valuation Standards 2000 // The European Group of Valour's Associations. The Estate gazette, 2000. – 460 p.
48. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey / Z. Griliches // Journal of Economic Literature. – Vol. XXVIII, December 1990. – P. 1661-1707.
49. International Valuation Standards (Международные стандарты оценки). – London, IVSC, 2000. – 357 p.
50. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 1997.

Навчальне видання

**Грицуленко С.І.
Потапова-Сінько Н.Ю.
Гарбера К.М.**

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту
України як навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів*

Видавництво ОНАЗ ім. О. С. Попова
(свідоцтво ДК № 3633 від 27. 11. 2009 р.)

Здано в набір 20.10.2011 Підписано до друку 28.10.2011.
Формат 60х90/16 Зам. № 46
Наклад 300 прим. Обсяг 24,5 друк. арк.
Віддруковано на видавничому устаткуванні фірми RISO
у друкарні редакційно-видавничого центру ОНАЗ ім. О.С. Попова
м. Одеса, вул. Ковалевського, 5
Тел. 720-78-94
ОНАЗ, 2011