

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ



Науково-практичний журнал

3 (17) ' 2004

Журнал засновано у лютому 2002 року

УДК 347.(77+78)

Зміст

Сучасність і перспективи

- О. Святоцький** Місце і роль інтелектуальної діяльності в економічному і соціальному розвитку країни 3
- О. Підпригора** Перспективи розвитку законодавства України про інтелектуальну власність 7
- В. Щелкунов** Стратегічні аспекти у сфері інтелектуальної власності 14

Право та економіка

- П. Крайнів** Стратегічне управління активами інтелектуальної власності 18
- О. Орлюк** Проблеми фінансування і кредитування у сфері інноваційної діяльності 25
- Л. Федченко** Інтелектуальна власність — потенційний ресурс підприємства 31

Захист прав

- Т. Захарченко** Правовий режим майнових прав інтелектуальної власності 38
- Патентування програмного забезпечення 43

	Досвід країн світу	
І. Поляков	Франчайзинг за кордоном	46
	Пірати ХХІ століття	
О. Швець	Піратство у сфері авторського права і суміжних прав (погляд на проблему)	53
	До відома	
	Про проведення Міжнародної науково-практичної конференції "Інтелектуальна власність — ключ до економічного успіху"	57
	Привітання з 3-ьою річницею заснування НДІ інтелектуальної власності АПрН України	58
	Інтелектуальний капітал організацій — ключ до розвитку і зростання економіки	60

Ш А Н О В Н І Ч И Т А Ч І !

У 2004 році науково-практичний журнал Інтелектуальний капітал виходитиме один раз на два місяці. Для зручності читачів нашого видання журнал має єдиний індекс передплати як для фізичних, так і для юридичних осіб. Передплату нашого журналу ви зможете здійснити у будь-якому поштовому відділенні України.

Сподіваємося, що наш журнал стане корисним помічником у вашій справі!

Вартість передплати на 2004 рік					
	Індекс	2 міс/грн	4 міс/грн	6 міс/грн	12 міс/грн
Фізичні та юридичні особи	28504	6	12,10	17,95	35,40

З глибокою повагою
редакційна колегія



МІСЦЕ І РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ І СОЦІАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Олександр Святоцький,
директор НДІ інтелектуальної власності, доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент АПрН України

Одним з головних показників цивілізованості суспільства в усі часи була і залишається увага, яка приділяється в ньому розвитку науки, культури і техніки. Від того, наскільки значним є інтелектуальний потенціал суспільства і рівень його культурного розвитку, залежить, зрештою, успіх розв'язання поставлених перед ним економічних проблем. Технологічно провідні країни світу останніми роками в основу своєї економічної (а в ряді випадків і політичної) стратегії на перші позиції поставили науку та її результати як основу основ базису високих технологій. Цілком очевидно, що за сьогоденних умов ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес загалом, нарешті, добробут суспільства значною мірою залежать від рівня освіти та обсягу нагромаджених суспільством знань, від рівня і ефективності творчої діяльності в цьому суспільстві. Не буде перебільшенням твердження, що однією з найпотужніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча діяльність людей. Людина за своєю природою схильна до творчості, вона завжди перебуває в процесі пошуку кращих умов життя, способів його поліпшення, своєї безпеки тощо. Однак унаслідок тих чи інших причин рівень

інтелектуальної діяльності в різних країнах неоднаковий. Передусім він визначається рівнем усвідомлення значення цієї діяльності для розвитку суспільства, створенням сприятливих умов для цього виду творчості та іншими чинниками, які певною мірою їй сприяють.

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

Прогрес суспільства неможливий також без налагодженої системи освіти. Отже, сучасна цивілізація тримається на трьох "китах" — освіті, науці, культурі. Якщо занепадає один з цих "китів", країна переходить до групи слаборозвинених. Світовий досвід свідчить, що там, де глибоко усвідомлюють значення і роль цих трьох чинників для суспільного розвитку і приділяють їм



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

належну увагу, країна прирівнюється до числа держав з високорозвинутою економікою. При цьому не сам по собі ринок зумовлює перехід цих країн до груп високорозвинених, а саме рівень розвитку освіти, науки, культури. Ця теза простежується на досвіді Південної Кореї та інших країн Східної і Південної Азії — так званих "маленьких дракончиків", що не мають ні своєї сировини, ні власних енергоносіїв. Не так давно Південна Корея належала до групи слаборозвинених країн, однак там добре усвідомлювали, які саме чинники сприяють переходу держави до розряду країн з високорозвинутою ринковою економікою. Державною політикою стала, коли всі наявні засоби як у сім'ї, так і в державі у цілому було спрямовано на розвиток освіти, науки і культури. Культуру тут потрібно тлумачити в широкому сенсі цього слова — як рівень розвитку творчості та виробництва, виробничої інфраструктури і матеріально-технічного забезпечення побуту тощо. Саме ці чинники сприяли швидкому розвитку економіки, створенню і раціональному використанню досягнень науки і техніки, що, в свою чергу, вивело зазначені вище країни на передові позиції.

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

Творчість — це цілеспрямована пошукова діяльність людини, результатом якої є щось якісно нове, з притаманною йому неповторністю,

оригінальністю та суспільно-історичною унікальністю. Творчість властива людині, оскільки передбачає творця — суб'єкта творчої діяльності, яким може бути тільки людина.

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

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

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

Першу групу за видами творчості ми називаємо духовною. При цьому уточнимо, що поняття "результати духовної творчості", як, проте, і саме поняття "духовна творчість", у



вітчизняній спеціальній літературі не вживалося. Донедавна термін "духовність" мав інший зміст — релігійний, але згодом зміст цього терміна трансформувався, і за наших часів духовність слід розуміти як відповідність певного роду мислення, діяльності і, головним чином, їхнього змісту загальнолюдським цінностям — нормам моралі, поведінки, світогляду, світовідчуття тощо. Однак треба мати на увазі, що передусім духовність сучасного суспільства зумовлюється саме змістом, спрямованістю, емоційним впливом літератури, мистецтва, науки. Отже, творчість гуманітарного характеру, спрямовану на збагачення внутрішнього світу людини, на формування її світогляду, якостей, можна вважати духовною творчістю. Вона охоплює літературну, наукову, художню творчість, виконавську майстерність артистів, звукозапис, радіомовлення і телебачення, а також інші види творчої діяльності гуманітарного характеру.

Творчість відіграє значну роль у соціально-корисній діяльності суспільства загалом, і ця роль постійно зростає. Межі творчості неухильно розширюються, виникають усе нові її форми і види. У свою чергу, це зумовлює зростання кількості позитивних результатів творчої діяльності, які стають досить вигідним товаром як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, і попит на цей вид товару постійно зростає.

Такий товар містить широкий спектр результатів творчої діяльності. Це передусім різноманітна друкована продукція, що тематично представляє науку, художню літературу, музику, мистецтво тощо. Це величезний ринок аудіовізуальної продукції, фонограм, програм організацій мовлення. Дедалі більшого

поширення набувають різноманітні способи фіксації виконання, яке користується значним попитом. Усі знають, якого величезного поширення набули аудіо- і відеозаписи виконавської майстерності. Архітектура і мистецтво містобудування, фотографічні твори і твори, отримані способами, аналогічними фотографії, скульптура, графіка, дизайн, картини і твори прикладного мистецтва, науки, літератури — все це товар. У більшості випадків людина творить не заради власного задоволення, а для створення товару вищої якості і завдяки його продажу прагне поліпшити власне життя і життя своїх близьких.

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

Науково-технічний прогрес не слід розглядати як відокремлене явище. Сучасне виробництво не може розвиватися без його належного забезпечення. Тому науково-технічні досягнення і виробництво розглядаються як єдиний процес розвитку науки, техніки і виробництва. Ці три стадії єдиного процесу є взаємообумовленими, безперервними і нескінченними. Виробництво буде вимагати від науки і науково-технічних досліджень нових і нових рішень, тобто винаходів та інших досягнень, які б постійно підвищу-



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

вали ефективність суспільного виробництва. Цього потребують закони ринкової економіки, здорова конкуренція виробників, коли виникає питання: як виробити товар, який би мав попит і знайшов свого споживача.

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

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

Найбільш поширеним способом використання результатів інтелектуальної діяльності є використання їх для задоволення власних потреб у різноманітних речах, знаряддях праці, обладнанні, естетичних і духовних запитів суспільства тощо. Впровадження науково-технічних досягнень у виробництво підвищує його технічний рівень, продуктивність,

ефективність, поліпшує безпеку праці. Суспільне виробництво перебуває у постійній динаміці, безперервно потребує удосконалення, оскільки інакше воно не розвиватиметься.

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

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

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

Україна мала і досі ще має досить потужний інтелектуальний потенціал. Але чимало досягнень світового рівня за великим рахунком не було раціонально спрямовано на користь нашого народу. ♦



ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ПРО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНУ ВЛАСНІСТЬ

Опанас Підопригора,
*провідний науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності, доктор юридичних наук, професор, академік
АПРН України*

Розвиток інтелектуальної діяльності та її результатів — інтелектуальної власності в цілому світі засвідчив їх, безперечно, чи не найвагоміше значення для соціально-економічного зростання будь-якої країни, в тому числі і для України. Проте, пріоритетне значення цих факторів має бути визнано не на словах, а на ділі. У міжнародному вжитку мандрівною є фраза: "Там, де шанують науку, там люди живуть краще".

Пріоритетність інтелектуальної діяльності та її результатів — інтелектуальної власності має бути офіційно визнаною на вищому державному рівні з відповідним матеріально-фінансовим забезпеченням. Слід глибоко усвідомити тезу, що без належного інтелектуального забезпечення в сучасних умовах жодна соціально-корисна діяльність успішно розвиватися не може. Інтелектуалізації підлягають усі види діяльності. Інтелектуальна діяльність за сучасних умов є об'єктивно необхідним процесом, і будь-яка держава, суспільство обминути його не зможе. Світовий досвід показує, що там, де вищий рівень інтелектуальної діяльності, там більш успішно розвивається виробництво та інші види соціально-економічної діяль-

ності. Високий рівень інтелектуальної діяльності — це суверенітет держави, її політична, економічна, територіальна та будь-яка інша незалежність. Це авторитет держави в міжнародних відносинах, її престиж. Нарешті, високий рівень інтелектуальної діяльності — це високий рівень добробуту народу, заради чого, власне кажучи, здійснюється ця діяльність.

Саме на цьому наголошував Президент України у своєму Посланні до Верховної Ради України [1].

Стрімке зростання ролі і значення інтелектуальної діяльності для соціально-економічного розвитку країни зумовлює необхідність створення надійної і ефективної системи охорони прав інтелектуальної власності. Чинна нині в Україні система охорони прав інтелектуальної власності, хоча в основному і відповідає міжнародним стандартам, не може забезпечити в умовах України успішний розвиток інтелектуальної діяльності. Чинне законодавство України про інтелектуальну власність, у тому числі новий Цивільний кодекс України (далі — ЦК), попри його формальну новизну, вочевидь й істотно відстає від потреб суспільного розвитку. Воно не враховує останніх досягнень правової науки, в



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

тому числі науки взагалі. Вибухом у наше життя увірвався Інтернет, а розробники проекту Цивільного кодексу зробили вигляд, що не помітили цього явища. У цьому законодавстві не враховано окремі види інтелектуальної, творчої діяльності, а деякі враховано занадто поверхово. Так, вищим науковим досягненням — науковим відкриттям ЦК присвятив всього дві Статті за умови, що ніякого іншого законодавства про наукові відкриття в Україні немає. Недостатньо врегульовано селекційну діяльність у сфері тваринництва, проблеми архітектури, містобудування та садово-паркового мистецтва, комп'ютерних програм тощо.

Серйозним недоліком чинного законодавства України про інтелектуальну власність є те, що воно не становить єдиної і цільної системи охорони прав. Це законодавство розпорошено в понад десяти законодавчих актів, в десятках підзаконних актів. Новий Цивільний кодекс не лише не упорядкував цього законодавства, а й вніс до нього ще більшу плутанину. Наявність Цивільного кодексу, багатьох законодавчих актів та великого числа підзаконних актів не становить єдиної і цільної системи охорони прав інтелектуальної власності. Чинні закони України про інтелектуальну власність, неузгоджені між собою, містять суперечливі положення. Поки що вони не узгоджені і з новим Цивільним кодексом України.

До всього, істотним недоліком законодавства України про інтелектуальну власність є його побудова на цивільно-правових засадах минулих років. Його методологія не зазнала принципових змін. Як за авторським свідоцтвом винахідника визна-

вали автором, а решта прав належали державі, так і за патентом. До набуття чинності новим Цивільним кодексом України винахідник наділявся лише особистими немайновими правами, а майнові права залишалися роботодавцю. Різниця полягала лише в тому, що за авторським свідоцтвом майнові права на винахід належали державі, а за патентом — олігархам. Чинне законодавство України про інтелектуальну власність, у тому числі і новий Цивільний кодекс України, спрямовано на захист прав та інтересів роботодавців, а не творців інтелектуальної власності. Така спрямованість особливо відчувається стосовно промислової власності, тобто науково-технічних досягнень. Новий ЦК мало поліпшив зазначену ситуацію, визнавши право спільної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору.

Не вигримує критики і сама норма "у зв'язку з виконанням трудового договору". Що означає цей вислів, — ЦК не розтлумачує. А тим часом, він означає, що право спільної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, можна тлумачити як виконання будь-якого трудового договору, в тому числі й того, в умови якого не входило створення об'єктів інтелектуальної власності. Позаяк винахідник працює, право на все створене ним має належати за ЦК роботодавцеві і творцеві спільно. Якщо винахідник (інший творець) є рядовим працівником, йому важко буде домогтися справедливого поділу цього права між ним і роботодавцем. На боці роботодавця штат досвідчених правників, економістів, фінансистів, менеджерів тощо, які будь-кому доведуть права роботодав-



ця. Нічого цього не має творець. То на чийому боці законодавство про інтелектуальну власність. Це один, але далеко не єдиний приклад ставлення закону до творця. Як можна розцінити право роботодавця оголосити науково-технічне досягнення, створене його працівником, конфіденційною інформацією на чотири роки? Можна було б наводити інші приклади такого ставлення закону до особистості творця, але наше завдання полягає не в цьому.

За умов об'єктивного процесу інтелектуалізації будь-якого суспільства творець об'єкта права інтелектуальної власності стає основною постаттю цього процесу, а оскільки процес інтелектуалізації є пріоритетним, то й творець стає головною фігурою суспільства, адже від неї залежить прогрес суспільства. Точніше було б сказати, не творець, а творчість як така. Наведену тезу спростувати в сучасних умовах просто неможливо. Якщо це так, то творчість і творця слід визнати головними чинниками розвитку суспільства, і ці чинники повинні стати головними об'єктами турботи і піклування держави та суспільства в цілому.

Інтелектуальна, творча діяльність має бути забезпеченою усім необхідним для її успішного здійснення, такі самі умови необхідно створити і для творця об'єктів права інтелектуальної власності. Творця тих досягнень науки, культури, техніки, які є рушійною силою розвитку, передусім, виробництва та іншої суспільно-корисної діяльності або, точніше сказати, розвитку суспільства в цілому.

В умовах України творець усього нового таких умов не має. Йому не надано найнеобхідніших умов для успішної діяльності. Більше того,

його обділено майновими правами, тобто тим, заради чого він творить. За такого ставлення закону до творця і його правового статусу навряд чи можна розраховувати на успішний розвиток інтелектуальної, творчої діяльності. Передусім необхідно визнати творця єдиним власником створеного ним результату інтелектуальної, творчої діяльності незалежно від умов його створення, в тому числі і на результати, досягнуті у зв'язку з виконанням трудового договору. Така методологія розв'язання цієї проблеми буде в найкращий спосіб сприяти розвитку творчості.

В Україні необхідно створити такі сприятливі для творця умови, які спонукали б кожного брати участь в інтелектуальній, творчій діяльності. Проте, визнання єдиним суб'єктом права інтелектуальної власності творця це ще не розв'язання проблеми успішного розвитку творчості. Мало створити об'єкт промислової власності, треба організувати його використання в суспільно-корисній діяльності людини. На тепер в Україні різко зменшилася кількість раціоналізаторів і винахідників — у двадцять разів супроти 1990 року [2]. Ще значніше зменшилося використання зареєстрованих об'єктів промислової власності. Якщо твори літератури і мистецтва та об'єкти суміжних прав використовуються більш-менш активно, то об'єкти промислової власності — в дуже обмеженій кількості і так само споживачами. Мають місце випадки, коли за кордоном закупаються ліцензії на технічні рішення, які є в Україні і за своїм науково-технічним рівнем не поступаються зарубіжним.

В Україні немає якого-небудь органу, який би займався організацією



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

використання об'єктів права інтелектуальної власності в суспільно-корисній діяльності. Кращі науково-технічні досягнення не рекламуються, не пропагуються. Необхідним є державне стимулювання щодо використання об'єктів промислової власності. Нині цю проблему покладено на самих патентовласників. Практика свідчить про доцільність створення органу чи організації, які б розв'язували наведені проблеми. Відсутність належної організації використання об'єктів права інтелектуальної власності (особливо об'єктів промислової власності) істотно впливає на творчу активність працівників.

Об'єкти права інтелектуальної власності у переважній більшості створюються заради тієї вигоди, на яку розраховує творець. Це є один з вигідних способів одержання пристойного доходу. У цьому інтереси творця і суспільства збігаються.

Однією з найбільш поширених форм одержання майнової вигоди від використання об'єкта права інтелектуальної власності є плата за будь-яке його використання і тільки за використання. За загальним правилом, за створення об'єкта права інтелектуальної власності чинним законодавством плата не передбачається, за винятком випадків, передбачених законом. Наприклад, Закон Україна "Про авторське право і суміжні права" містить таку норму в ч.5 Ст 15: "*Розмір і порядок виплати авторської винагороди за створення і використання твору встановлюються в авторському договорі або у договорах, що укладаються за дорученням суб'єктів авторського права організаціями колективного управління з особами, які використовують твори*" (підкреслено авто-

ром). Така сама норма повторюється в ч.3 Ст.16 цього Закону: "*За створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода ...*". Чи слід розуміти наведені норми як встановлення авторської винагороди окремо за створення і окремо за використання твору? Думається, що підстав для такого висновку немає.

Новий Цивільний кодекс України майнове право винагороди за використання об'єкта права інтелектуальної власності відносить до інших другорядних прав, про які в Главах про промислову власність навіть не згадується. Лише Ст.445 ЦК говорить про право на плату за використання твору. Цікаво сформульовано Статтю 1112 "Договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності". Частина перша цієї Статті проголошує: "За договором про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності одна сторона (творець — письменник, художник тощо) зобов'язується створити об'єкт права інтелектуальної власності відповідно до вимог другої сторони (замовника) та в установленний строк". У цих Статті і Главі про плату за створення і використання такого твору не йдеться. Це така собі "дрібничка", про яку говорити не варто.

Чинне законодавство України про інтелектуальну власність, у тому числі і новий ЦК, встановили нібито демократичний принцип визначення розміру плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності. Насправді цей "демократичний" порядок визначення розміру плати за використання об'єкта права інтелектуальної власності за домовленістю творця і роботодавця



на користь тільки роботодавцям. Творець і в цьому разі перебуває в повній залежності від роботодавця. Останній зі своїм штатом фахівців легко доведе свою правоту при вирішенні питання про оплату за використання того чи іншого об'єкта.

Система пільг та інших стимулів також малоефективна і не досягає поставленої мети. Багато різних форм державного та громадського стимулювання (як матеріального, так і морального) не використовуються повною мірою. Наприклад, серед численних номінацій Людини року немає винахідників та інших творців об'єктів права інтелектуальної власності. Не практикуються конкурси на звання "винахідник району", "винахідник міста", "винахідник області", "винахідник України" тощо та чимало інших форм заохочення і стимулювання творчості.

Гадається, що було б не дуже обтяжливо для суб'єкта господарювання кращому раціоналізатору року чи кращому винахіднику року надати безплатну путівку до будинку відпочинку чи санаторію, знайти інші форми матеріального стимулювання. Автору особливо цінного для підприємства винаходу чи іншого науково-технічного досягнення можна було б купити квартиру або, скажімо, автомашину тощо. Але творці мають бути впевненими в тому, що їхній творчий внесок буде належним чином оцінено, і їм не доведеться ходити роками по судах і доводити своє право. Творець не повинен ходити з простягнутою рукою і випрошувати йому належне, він повинен творити.

Досвід показує, що потрібен певний механізм визначення розміру плати за використання об'єктів права інтелектуальної власності. Сам

творець не завжди може правильно оцінити дійсну вартість свого творіння.

Істотною є проблема оформлення прав на об'єкти промислової власності. Інколи розгляд заявок на винаходи в Установі розтягується на довгі роки — до 4-5 років, на торговельні марки — до двох років. Новий Цивільний кодекс України поділив майнові права інтелектуальної власності на дві групи: виключні і невиключні. Виключні майнові права на винахід, корисну модель, промисловий зразок набувають чинності з моменту подання заявки. Моральний вік переважної більшості винаходів за сучасних умов становить 8-10 років.

Якщо при сучасних інформаційних технологіях заявка на винахід розглядається понад два роки, то це завдає великої шкоди державі. Якщо ж заявка на винахід розглядається 4-5 років, то це вже не просто службовий проступок. Проблема термінів розгляду заявки не є чисто цивільно-правовою, але вона дуже тісно пов'язана з майновими правами творців об'єктів права інтелектуальної власності. Визнання чинними виключних майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки з моменту подання заявки не просто скорочує термін правової охорони окремих об'єктів інтелектуальної власності, а робить ці права до фактичної видачі охоронного документа нікчемними, і ними скористатися фактично неможливо.

Видається, що немає жодих перешкод для того, аби датою набуття чинності майновими правами інтелектуальної власності визнати дату фактичної видачі патенту (свідоцтва). Цю дату має бути зафіксовано в патенті (свідоцтві) із зазначенням



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

дати вичерпання терміну правової охорони цього об'єкта права інтелектуальної власності. Такий порядок визначення дати набуття чинності правами інтелектуальної власності має бути встановлено для усіх видів об'єктів права інтелектуальної власності. Встановлення такої єдиної дати дало б можливість уникнути багатьох непорозумінь з цього приводу. Потребує уточнення і дата подання заявки до Установи.

Гострою є проблема захисту права інтелектуальної власності в Україні. Нині чинне законодавство про інтелектуальну власність, у тому числі і ЦК, не забезпечують надійного і ефективного захисту цих прав. Кожний закон про той чи інший об'єкт права інтелектуальної власності передбачав свою окрему систему захисту права на цей об'єкт. Ці системи захисту не узгоджені між собою, суперечливі і не створюють єдиної системи захисту права інтелектуальної власності.

Не створив цієї системи і новий ЦК. Ст.432 Кодексу лише перераховує, які рішення може прийняти суд у разі порушення права інтелектуальної власності. ЦК не визначає поняття порушення у сфері інтелектуальної власності. Відповідальність порушника зводиться лише до разового грошового стягнення замість відшкодування збитків. При цьому ЦК підкреслює: розмір стягнення не повинен перевищувати розміру завданої шкоди. Одним словом, відповідальність порушника обмежується поверненням вкраденого. Цивільно-правова відповідальність має, як відомо, компенсаційний характер.

За умов ринкових відносин в Україні цивільно-правова відповідальність не може забезпечити надійний і ефективний захист права інтелек-

туальної власності. Потрібен новий методологічний підхід у розв'язанні проблеми захисту права інтелектуальної власності. Відповідальність порушника повинна мати каральний майновий характер. Порушник залежно від характеру порушення має нести кратну майнову відповідальність за завдані збитки — вчинив порушення права інтелектуальної власності, яким завдано збитків на суму 1000 грн., відповідальність має бути встановлено в розмірі 5 — 10 тисяч гривень та ще й з конфіскацією всього майна порушника. Відповідальність за порушення права інтелектуальної власності має бути такою жорсткою, щоб відбивала бажання порушувати право інтелектуальної власності, в тому числі будь-яке інше право, назавжди. Безперечно, потерпілому має бути відшкодовано завдані збитки, а різниця — надходити до Державного бюджету.

Не може бути визнано задовільною систему законодавства України про інтелектуальну власність. Не відзначається чіткістю і четвєрта Книга Цивільного кодексу України, яка, принаймні, не уникла численних повторів, суперечливих положень.

Очевидно, що чинні Закони України про інтелектуальну власність мають бути приведеними у відповідність з новим ЦК. Але постає запитання: в якій формі це слід робити? Можливі два шляхи. Кожний окремий закон привести у відповідність до ЦК або, може, прийняти один законодавчий акт про інтелектуальну власність. За першого варіанту не уникнути тих помилок, які властиві цим законам, — численних повторів, суперечливих положень, розбіжностей і нестикування окремих норм тощо. Прийняття од-



ного законодавчого акта унеможливило б повторення зазначених прорахунків.

Однак звертає на себе увагу такий факт. 22 травня 2003 р. Верховна Рада України прийняла Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань інтелектуальної власності". Цей Закон було ухвалено майже через півроку після прийняття нового Цивільного кодексу України. Проте розробники проекту цього Закону зробили вигляд, що Цивільного ко-

дексу не існує. Отже, може статися так, що приведення законів України про інтелектуальну власність у відповідність до нового Цивільного кодексу України буде здійснено без урахування самого Цивільного кодексу. ♦

Література:

1. *Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році"*. — К., 2002. — С. 64 і наступні.
2. *Шидловський А.К. Досвід та проблеми винахідництва і підтримки творчої діяльності в науці // Інтелектуальний капітал. — 2003. — № 3. — С. 5.*

ЦІКАВО ЗНАТИ

СУД НА БОЦІ ВІНАХІДНИКА

Токійський окружний суд на початку року виніс сенсаційне рішення у справі про патентні права між японською хімічною компанією "Нітіа" та одним з колишніх її співробітників — 49-тирічним професором Каліфорнійського університету в Санта-Барбарі Сюдзі Накамуре. Згідно з цим рішенням, компанія повинна виплатити винахіднику близько 188 млн. \$ USA за комерційне використання його винаходу.

В аналогічній ситуації опинилася електротехнічна компанія "Хітаті", яка за судовим рішенням має виплатити 65-ти річному інженеру Сендзі Іонедзаве 1,53 млн. \$ USA за технологію лазерного зчитування інформації з компакт-дисків.

Зазначені судові рішення є досить неприємним прецедентом для інших японських компаній, що також мають судові процеси зі своїми співробітниками за аналогічними справами.

За матеріалами Deutsche Welle та сайту <http://www.sostav.ru>



СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Володимир Щелкунов,
*Президент Українського Національного Комітету
Міжнародної Торгової Палати, професор, доктор
економічних наук*

Ринкова економіка — економіка угод і договорів між рівноправними партнерами (контрагентами) у сфері інтелектуальної власності, обсяг правоздатності якої поширюється на об'єкти промислової власності та об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами. Це визнано Конвенцією, що заснувала Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), в основу якої покладено ідею широкого співробітництва і взаємодопомоги держав-членів ВОІВ при збереженні незалежності національних систем охорони інтелектуальної власності на території цих держав.

16 березня 2004 р. Міжнародна Торгова Палата представила свою Стратегію у сфері інтелектуальної власності на 2004 рік на Конференції з питань політики у сфері інтелектуальної власності, що проходила 12-18 березня 2004 р. у Нью-Делфі.

Аналіз ситуації, яка склалася у сфері інтелектуальної власності, констатує, що в Україні створено відповідне законодавче поле. Воно достатньою мірою гармонізоване з міжнародними вимогами і дає можливість власнику прав на об'єкти права інтелектуальної власності за-

хищати свої права в адміністративному або судовому порядку, звертатися до відповідних правоохоронних органів. Та головною проблемою є відсутність дієвого захисту майнових (економічна складова) прав на об'єкти права інтелектуальної власності. Її існування є однією з дуже **серйозних перешкод на шляху інвестицій** в економіку України, **гальмує інноваційний розвиток нашої держави**. Інвестори бажають захистити від несанкціонованого використання нові технології, нові продукти, свої інтелектуальні здобутки, з якими вони виходять на український ринок, вкладати в них кошти і мати гарантію свого економічного зростання. Відсутність надійних гарантій стримує їхні дії.

Розв'язанню названій проблемі великого значення надає Світова організація торгівлі (СОТ), яка ініціювала необхідність підписання і дотримання кожною країною, що приєднується до неї, Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (Угода TRIPS).

Це вимагає від України як майбутнього члена СОТ не лише мати досконалу законодавчу базу у сфері інтелектуальної власності, але й забезпечувати (і на сьогодні — це го-



ловне) наявність та ефективне функціонування виконавської інфраструктури для реалізації цього законодавства на всіх етапах — від створення до кінцевого використання об'єктів права інтелектуальної власності (винаходи, промислові зразки, інші нові технічні, дизайнерські рішення, мистецькі твори тощо). І потребує, зокрема, прийняття політичних рішень щодо таких завдань:

- стимулювання створення нових об'єктів інтелектуальної власності та швидкого введення їх до господарського обігу, використання у власному виробництві;
- створення системи запобігання та виявлення несанкціонованого використання об'єктів інтелектуальної власності;
- забезпечення прозорості і взаємовигідності передачі іншим особам прав на використання об'єктів інтелектуальної власності;
- здійснення реального відшкодування власникам прав на об'єкти інтелектуальної власності втраченої економічної вигоди, завданої матеріальної шкоди в разі їх несанкціонованого використання та запровадження відчутних покарань щодо правопорушників, адекватних розмірам заподіяної шкоди;
- сприяння громадським ініціативам правовласників, зацікавлених у захисті своїх прав, щодо створення недержавної інфраструктури, яка б на засадах матеріально-фінансового самозабезпечення взяла на себе левову частку функцій захисту.

На сучасному етапі технологічного розвитку суспільства діяльність

підприємств, установ, організацій з питань інтелектуальної власності повинна перетворитися з механізму адміністративного керівництва винахідницькою роботою на механізм цілеспрямованого регулювання соціально-економічної, екологічної і технологічної політики держави. Головними критеріями новацій, зокрема, мають виступати можливість їх комерційної реалізації, окупності витрачених на їх створення коштів, набуття правового статусу, одержання гарантованих прибутків власниками майнових прав на них.

Ключова проблема у сфері інтелектуальної власності, яку має розв'язати держава, — стимулювання творців об'єктів інтелектуальної власності та осіб, яким належать та передаються майнові права на ці об'єкти.

Указом Президента України від 27 квітня 2001 р. № 285 "Про заходи щодо охорони інтелектуальної власності в Україні" визначено практичні заходи щодо удосконалення національного законодавства у різних сферах права: авторського, патентного, цивільного, господарського, адміністративного та кримінального. Головним інтересом держави у цій сфері є отримання максимальних податкових надходжень до бюджету від використання об'єктів інтелектуальної власності, що досягається шляхом стимулювання виробництва нових конкурентоспроможних товарів і технологій із застосуванням таких об'єктів.

Проблема ефективного використання об'єктів, створених за рахунок бюджетних коштів і які фактично є власністю держави, завжди була актуальною. Майнові права на



СУЧАСНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

них творчими особами делегуються установам, організаціям, які є головними розпорядниками бюджетних коштів та замовником цих об'єктів, а замовником вони можуть передаватися у використання та розпорядження державним установам, підприємствам та організаціям, акціонерним товариствам, більша частина акцій яких належить державі. Саме про законодавчі зміни у визначенні права державної власності на об'єкти, створені за рахунок коштів державного бюджету, порядку їх використання та виплати винагороди суб'єктам майнових та немайнових прав на них йшлося у проекті Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про власність", але законопроект направлено на доопрацювання до Верховної Ради України.

Створювати і виробляти конкурентоспроможну продукцію неможливо, не визначивши її патентно-правовий статус, не проаналізувавши діяльність конкурентів стосовно досліджуваного об'єкта, ситуацію, що склалася на ринку щодо нього. Потрібно нормативно визначити порядок проведення аналізу цієї ситуації, тому що без вчинення зазначених дій неможливо визначити фактичну вартість продукції, суспільну потребу у ній, можливість її пристосування до вимог конкретних споживачів, забезпечити її реалізацію.

Одним з питань бухгалтерського обліку, оподаткування прибутків від використання об'єктів інтелектуальної власності, що потребують доопрацювання, є питання правильного їх відображення в документації з обліку та своєчасне здійснення вартісної оцінки прав на ці об'єкти.

Надходження та оприбуткування будь-якого нематеріального активу на підприємствах, на жаль, не завжди супроводжується їх первинною вартісною оцінкою та встановленням терміну корисного використання.

Україна прагне стати повноправним членом Світової організації торгівлі, тому їй необхідно адаптувати норми права інтелектуальної власності на всі без винятку сфери і форми використання винаходів, промислових зразків, знаків для товарів і послуг, творів науки, літератури і мистецтва, селекційних досягнень до міжнародних вимог, трансформувати національну систему охорони інтелектуальної власності з урахуванням розвитку міжнародних договорів у цій сфері.

Верховною Радою України опрацьовується проект Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" на виконання Указу Президента України від 20 серпня 2001 р. № 640 "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 3 липня 2001 р. "Про невідкладні заходи щодо виведення з кризового стану науково-технічної сфери України і створення реальних умов до переходу економіки на інноваційну модель розвитку". Основною його метою є забезпечення технологічного розвитку вітчизняного виробництва, запобігання ввезенню в Україну морально застарілих технологій задля економічного розвитку нашої держави, контролю за вивезенням за межі нашої держави вітчизняних об'єктів технологій, зокрема, об'єктів права інтелектуальної власності, які належать до сфери



економічних і технологічних інтересів держави та суспільства.

Концепцією розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності, яку затверджено Урядом України у червні 2002 р., передбачено вирішення питань удосконалення науково-методичного і нормативно-правового забезпечення ідентифікації та оцінки об'єктів права інтелектуальної власності, розробки комплексних заходів щодо виявлення та фіксації порушень прав на них, підвищення відповідальності осіб, винних у порушенні цих прав, удосконалення системи взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій щодо правового захисту інтелектуальної власності, своєчасне здійснення процедурних дій для запобігання і припинення порушень у цій сфері.

Експертами профільної Комісії Українського Національного Комітету Міжнародної Торгової Палати з питань інтелектуальної власності та трансферу технологій у поточному році було запропоновано та проведено декілька семінарів і засідань "круглих столів" з актуальних питань і практичних рекомендацій щодо просування об'єктів інтелектуальної власності на ринок інтелектуального капіталу, а також підготовлено конкретні пропозиції для Уряду України. Підсумки нашої роботи за 2003-2004 рр. плануємо підбити на Міжнародній науково-практичній конференції, організатором якої є також Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності АПрН України, що пройде під гаслом "Інтелектуальна власність — ключ до економічного успіху". За узгоджен-

ням з керівництвом Ради Міністрів АР Крим, конференція відбудеться з 13 по 17 вересня цього року в Алушті.

Насамкінець звертаю увагу на те, що багато питань, пов'язаних із захистом прав та економічних інтересів громадян і суспільства, створенням правових та соціально-економічних умов для формування і розвитку цивілізованого ринку інтелектуальної власності, ще не вирішено. Ефективний і збалансований захист інтелектуальної власності в умовах розвитку міжнародних відносин з питань інтелектуальної власності забезпеченням трансферу сучасних технологій, міжнародного обміну технологічними знаннями та досвідом є критичним для розвитку всіх суспільств, тому ці питання потрібно серйозно опрацювати в національному законодавстві. ♦



СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Петро Крайнев,
*заступник директора НДІ інтелектуальної власності,
кандидат економічних наук*

Визначення правильної стратегії стосовно активів інтелектуальної власності (надалі — ІВ) є одним з дієвих важелів управління сучасними бізнесовими процесами.

Для здійснення підприємницької діяльності необхідно сполучити три складові: *капітал, силу й мудрість*. Без фінансового капіталу жодний вид діяльності є неможливим. Для цього у суб'єкта господарської діяльності [фірми, концерну, корпорації (надалі — підприємство)] є акціонери, чиї акції і становлять його капітал. Окрім цього, для управління підприємством необхідні сила і міць. Найбільше підприємство може мати величезний капітал, але без сили воно працювати не зможе. Більше того, навіть за наявності *сили і капіталу* підприємство може збанкрутувати у разі відсутності *мудрості*, тобто відповідного способу управління.

Управління активами ІВ підприємства — це щось більше, ніж просто придбання формальних прав на об'єкти ІВ. Права на винахід чи товарний знак варті небагато, якщо вони адекватно не експлуатуються. Крім того, частина цінної ІВ підприємства може обходитися без офіційної реєстрації, але може потребувати інших заходів охорони,

приміром, угод про конфіденційність. Підприємства, які прагнуть діставати максимальну вигоду від своїх ноу-хау і підприємливості, повинні вжити належних заходів для розробки стратегії використання ІВ у сфері свого бізнесу і намагатися включати її до своєї загальної ділової стратегії. Це, у свою чергу, означає врахування перспектив ІВ під час складання бізнес-плану і стратегії маркетингу. Організаційно-функціональна структура управління ІВ має бути максимально адекватною до наявної структури управління підприємством.

Базова стратегія управління у сфері ІВ має містити, принаймні, такі компоненти.

Політика придбання ІВ. Один і той самий продукт чи послуга можуть охоронятися різними формами прав ІВ, які охоплюють різноманітні властивості цих продукту чи послуги. Підприємства повинні розглянути питання про найкращий пакет охоронних заходів і досягти успіху щодо оперативного придбання всіх формальних прав на ІВ. Підприємства також мають враховувати, що створення всебічного портфеля ІВ може виявитися вагомим капіталовкладенням. Це є особливо важливим для патентів. Саме тому



підприємствам необхідно уважно і ретельно оцінювати видатки і зиск від патентування в кожному окремому випадку і розробити стратегію/політику з придбання патентів, якомога придатнішу для їхніх бюджетів і ринкових можливостей.

Політика експлуатації ІВ. Активи ІВ можна експлуатувати найрізноманітнішим чином. Це можуть бути: комерціалізація продуктів і послуг, які охороняються правами ІВ; укладання угод на ліцензії і франшизи; продаж активів ІВ іншим фірмам; створення спільних підприємств; використання ІВ для доступу до технологій інших фірм через угоди про перехресне ліцензування і, нарешті, використання ІВ для забезпечення фінансування бізнесу.

Підприємства мають вирішувати в кожному окремому випадку, яким чином найефективніше експлуатувати свої активи ІВ як всередині країни, так і на міжнародному ринку.

Політика моніторингу ІВ. Регулярне звернення до баз даних з патентів і товарних знаків є важливим для: виявлення останніх технічних досягнень, нової технології; ідентифікації нових партнерів по ліцензіях або постачальників; нових ринкових можливостей; контролю діяльності конкурентів.

Політика захисту ІВ. Чітка політика щодо захисту ІВ є винятково важливою для уникнення тих збитків, яких підприємство може зазнати через наявність на ринку контрафактних товарів, а також значних затрат на врегулювання спорів у сфері ІВ.

Філософія управління має бути суголосною потребам ринку, і в разі її невідповідності запитам часу вона стає радше пасивом, ніж активом.

Один із способів, за допомоги якого підприємство може дістати кращі можливості для перетворення в капітал потенціальні переваги своїх активів ІВ і здобуття з них усяляких можливих вигод, — проведення аудиту (інвентаризації, ревізії) ІВ. В ідеалі це має бути здійснено висококласними фахівцями, котрі володіють необхідними навичками. Непогано було б мати таких професіоналів на підприємстві, але можна скористатися і послугами сторонніх консультантів. Для здійснення аудиту будуть потрібними фахівці з корпоративної стратегії, фінансові експерти, аналітики в галузі знань, експерти у сфері ІВ, фахівці з маркетингу.

Під загальним аудитом мається на увазі розгляд нематеріальних активів підприємства, їх документального оформлення, фіксація стану на поточний момент і, по можливості, підрахунок їхньої вартості.

До методів аудиту належить аналіз: ринкового попиту; конкурентоспроможності; загального коефіцієнта окупності інвестицій; досягнутих угод; наявних знань і умінь; платежів, що надходять.

Аудит треба розпочинати з виявлення на підприємстві об'єктів ІВ, а саме:

- розробок та інновацій, які, на вашу думку, можуть бути патентоздатними винаходами (корисними моделями);
- усього, що, на ваш погляд, належить до сфери авторського права, у тому числі і проектів; документації чи технічних записів; структурних описів програмного забезпечення; матеріалів інтерфейсу користувача; схем; творів мистецтва; дизайнів продукції; музичних творів;



фотознімків тощо. Пам'ятайте, що охорона авторського права діє автоматично і не потребує реєстрації (хоча реєстрація авторського права, якщо це можливо, зазвичай є бажаною);

- розрізняльних знаків або назв як зареєстрованих, так і незареєстрованих, які використовує підприємство. Такі позначення користуються охороною як товарні знаки після реєстрації. До їх числа можуть належати назви продуктів, якщо ця назва не є простим описом продукту (наприклад, сіль, тканина), емблеми, ділові назви тощо;
- будь-яких комерційних секретів, які є на підприємстві, а також інформації, що мають для вас комерційну вартість. Це формули, продукти, списки клієнтів, ділова стратегія, плани технічного обладнання для випуску продукції, бізнес-плани тощо;
- будь-яких інформаційних відомостей, які не належать до очевидних об'єктів ІВ, але які, як на вас, можуть бути, хоч і не матеріальними, але цінними: всілякі аналітичні програми; маркетингові технології; різноманітні рейтингові системи, використовувані в управлінні бізнесом, що забезпечують солідні доходи;
- і, нарешті, будь-яких контрактів, які, як ви вважаєте, можуть вплинути на активи ІВ, (приміром, контракт щодо консультацій з дизайнерською фірмою, що розробила вам Web-сайт; угоди про розробки з іншими підприємствами; дозволи на самостійну діяльність від вашого колишнього роботодавця; угоди

про нерозголошення інформації; угоди зі співробітниками тощо).

Здійснивши аудит ІВ, керівництво підприємства матиме змогу прийняти зважене рішення, якщо постане питання щодо придбання активів ІВ, їх реструктуризації, ліцензування, застави, захисту, скорочення витрат і списання застарілих.

Поінформованість про ІВ підприємства та про її вартість допоможе у разі прийняття рішень про те, який вид прав на ІВ необхідно придбати і зберігати, і як найкраще управляти активами ІВ підприємства. Інформація про те, які активи ІВ належать підприємству, може призвести до істотного підвищення його вартості. Це зумовлюється тим, що інвестори будуть оцінювати підприємство з урахуванням очікуваного прибутку, який значною мірою може ґрунтуватися на використанні прав на ІВ. Підприємство може збільшити приплив доходів, надаючи ліцензії на свої права ІВ третій стороні.

Аудит ІВ також допоможе підприємству визначити вартість своєї ІВ для того, аби одержати максимальну користь від ліцензійних договорів. Одержуваний при цьому дохід має потенційні можливості підвищити ринкову вартість підприємства. Вдало організований портфель ІВ можна також використати як заставу. У такому разі кредитори через активи ІВ визначатимуть платоспроможність підприємства.

Інформація про вартість активів ІВ допоможе підприємству прийняти рішення щодо доцільності судового переслідування порушників і дій, які визначаються в кожному конкретному випадку. Правильно ведений облік допоможе виявити не-



ефективну ІВ, даючи тим самим можливість скоротити видатки на її утримання, уникнути порушення прав ІВ інших суб'єктів, тощо.

Формуючи культуру сертифікації та вдосконалення активів ІВ, а також стратегічно використовуючи їх, підприємство може збільшити свої доходи, дістати перевагу над своїми конкурентами і посісти міцні позиції на ринку.

Як відомо, в підґрунті успішної роботи підприємств лежать новаторські та творчі ідеї. Проте самі по собі ідеї не становлять великої цінності. Їх треба втілити в новий продукт чи послугу та успішно вийти з ними на ринок, аби підприємство могло мати зиск з новаторської і творчої діяльності. Охоронювана правами ІВ може бути вагомим чинником для перетворення новаторських ідей на конкурентоспроможну продукцію, яка істотно збільшить чистий прибуток підприємства.

Підприємство може також використати ІВ для одержання доходу у вигляді роялті після її ліцензування від інших фірм, які володіють потенціалом для її комерціалізації. Це може не лише зекономити гроші підприємства, а й забезпечити приплив доходів за рахунок ІВ без необхідності інвестувати кошти в її комерціалізацію.

Ось чому керівництву підприємства потрібно вбачати в ІВ не лише правовий актив, а й фінансовий інструмент.

Активи ІВ можуть допомогти зміцнити позиції підприємства для одержання фінансових ресурсів від інвесторів/кредиторів. Інвестор/кредитор (незалежно, хто це — банк, фінансова установа, венчурний капіталіст чи спонсор), здійснюючи оцінку запиту про допомогу у ви-

гляді капіталів чи позики, вивчають, чи охороняються нові або новаторські продукт/послуга, пропонувані підприємством, патентом на винахід, корисну модель, промисловий зразок або товарний знак. Така охорона часто-густо є добрим показником потенціалу підприємства з точки зору операцій на ринку.

Отже, право власності на ІВ має неабияке значення ще й для того, аби переконати інвесторів/кредиторів щодо відкритих для підприємства можливостей в аспекті комерціалізації пропонуваного продукту чи послуги. Подеколи один-єдиний вагомий патент може відчинити двері для цілої низки фінансових можливостей.

Володіння правами ІВ стосовно творчого результату або інновацій, пов'язаних з продуктами чи послугами, які підприємство має намір випустити на ринок, гарантує певний ступінь ексклюзивності і тим самим значну ринкову пайку, якщо продукт чи послуга завоює успіх у споживачів.

Різноманітні інвестори/кредитори можуть по-різному оцінювати активи ІВ і міру вагомості прав ІВ на ринку. Проте тенденції, що нині простежуються, свідчать про все ширше використання активів ІВ як джерела порівняльних вигод для підприємств. Таким чином, інвестори/кредитори все частіше зосереджують свою увагу на підприємствах, які володіють добре керованим портфелем ІВ, навіть у разі зіткнення з багатьма новими проблемами і задачами за спроб забезпечити свої інтереси щодо ІВ.

Керівництво підприємства має здійснити необхідні кроки для того, щоб визначити комерційну цінність своїх активів ІВ, забезпечити їхню



вартісну оцінку і збагнути всі вимоги, необхідні для їх належного обліку. Насамперед, слід долучити активи ІВ до бізнес-плану, коли він презентується потенційним інвесторам/кредиторам.

Варто зауважити, що повне чи часткове кредитування під активи ІВ — досить нове явище навіть у розвинених країнах. Водночас, забезпечення заставою комерційних кредитів і банківського фінансування через надання права на володіння часткою ІВ набирає все ширшого практичного застосування, надто у сфері музичного бізнесу, серед малих і середніх підприємств та у секторі високих технологій. З огляду на збільшення масштабів такого виду фінансування можна дійти висновку, що його розповсюдження є лише питанням часу.

Основними задачами в стратегічному управлінні активами ІВ є: систематизація і аналіз використання ІВ; виявлення надмірних і необхідних її об'єктів; визначення домінантного об'єкта ІВ; комерціалізація ІВ; припинення порушень виключних прав.

Слід відзначити такі основні фактори, які визначають стратегію управління активами ІВ підприємства. Це маркетингова стратегія, обсяги виробництва, місткість ринку збуту як наявного, так і потенційного, наявність чи відсутність конкурентів і сфера діяльності.

Деякі важливі заходи, які необхідно продумати, розробляючи стратегію в сфері ІВ, можуть бути такими:

- перевірити бази даних з товарних знаків, аби уникнути використання вже наявного товарного знака і забезпечити охорону своїх товарних знаків до випус-

ку нових продукту чи послуги з новою торговельною маркою. При цьому варто подумати про експортні ринки і уникнути використання торговельних марок, які можуть мати небажане значення на якій-небудь іноземній мові;

- виявити патентоздатний об'єкт і пересвідчитися, що його запатентовано достатньо оперативно, аби уникнути втрати винаходу на користь конкурентів;
- пересвідчитися, що патентоздатні винаходи не належать також іншим людям і не є опублікованими до подання вашої патентної заявки. Передчасне розкриття винаходу (наприклад, через публікацію) істотно знизить шанс, що винахід буде вважатися новим і тому патентоздатним;
- пересвідчитися, що комерційні секрети на підприємстві забезпечено охороною, і підготувати, у разі необхідності, угоду про конфіденційність при проведенні переговорів та обміні інформацією з бізнес-партнерами для забезпечення правової охорони комерційної таємниці;
- у разі орієнтації підприємства на експорт своєї продукції необхідно пересвідчитися, що ІВ охороняється на всіх потенційних експортних ринках. Патентуючи винаходи за кордоном, слід зважати на те, що заявник, як правило, має 12 місяців від дати подачі національної заявки для подачі такої самої патентної заявки в інших країнах;
- використати портфель ІВ як важіль у пошуку джерел фінансування бізнесу (скажімо, внести активи ІВ, особливо патенти, оригінальні моделі і промислові зраз-



ки, до бізнес-плану), оскільки він може допомогти переконати інвестора в ринкових можливостях підприємства;

- використати патентну інформацію, наявну в базах даних щодо патентів, для розробки стратегії у сфері бізнесу;
- використати спільні дослідження з іншими підприємствами (партнерами); переконайтеся, що вам достатньо ясно, кому буде належати потенційна ІВ, створена в результаті дослідного проекту;
- проконтролювати ринок і пересвідчитися, що активи ІВ підприємства не порушуються. Якщо ви виявили порушення ваших прав на ІВ, необхідно негайно вжити відповідних заходів;
- якщо немає впевненості щодо того, як найкращим чином охороняти активи підприємства, проведення аудиту може стати першим правильним кроком для виявлення всього обсягу цінної інформації підприємства і розробки стратегії у сфері ІВ. Подеколи підприємства просто не мають уявлення про цінність активів, якими вони володіють у вигляді інформації, творчих ідей та ноу-хау, і через це, ймовірно, не вживають належних заходів для їхнього захисту.

Наявність прав на ІВ може сприяти здійсненню і маркетингової стратегії. Вона має встановити чіткий зв'язок між продукцією чи послугами і підприємством як виробником або продавцем цих продукції чи послуг. Інакше кажучи, споживачі повинні мати можливість з першого погляду зрозуміти різницю між вашими продукцією чи послуга-

ми і продукцією чи послугами ваших конкурентів, а також асоціювати їх з певною бажаною якістю.

ІВ у разі ефективного використання є вагомим інструментом для створення іміджу бізнесу в уявленні ваших теперішніх і потенційних клієнтів або для локалізації бізнесу на ринку. Права на ІВ у сполученні з іншими інструментами маркетингу, такими як реклама та інші заходи для просування товарів, мають неабияке значення, аби розрізнити вашу продукцію чи послуги, робити їх легко впізнаваними, просувати вашу продукцію чи послуги і придбавати постійну клієнтуру, диверсифікувати вашу ринкову стратегію з урахуванням різноманітних цільових груп, реалізовувати вашу продукцію чи послуги в інших країнах.

Аби переконатися в тому, що програма маркетингу ефективно застосовує ваші права на ІВ, варто потурбуватися, щоб зареєструвати активи ІВ або якомога швидше одержати їхню охорону, аби повною мірою використати права на ІВ при здійсненні реклами та іншої діяльності з просування продукції.

Також слід ретельно перевірити і пересвідчитися, що підприємство не порушує права на ІВ інших осіб. У цьому сенсі можна рекомендувати провести пошук у фондах товарних знаків і патентів. А ще необхідно убезпечитися від порушення чийсь-небудь авторських прав. Це варто зробити до того, як ви розпочнете збут на ринку продукції чи послуг, які можуть вступити в колізію з правами на ІВ інших осіб. Використовуйте права на ІВ або посилайтесь на них у вашій рекламі та в інших заходах з просування товарів, аби довести до відома теперішніх і потенційних клієнтів, що ваша ІВ охо-



роняється. Стежте за станом справ на ринку і зберігайте готовність звернутися до фахівців у сфері ІВ, якщо виявите порушення своїх прав, здатне завдати шкоди прибутку чи репутації вашого підприємства.

За умов новітньої економіки Інтернет відкрив безліч можливостей для маркетингу ІВ, але він так само може створити цілу низку проблем ефективній охороні і захисту прав на ІВ в цілому, а також авторським і суміжним правам, товарним знакам і патентам зокрема. Охорона авторських і суміжних прав у цифровому просторі; можливість охорони за допомогою патентів і ділових методів у сфері електронної торгівлі; використання товарних знаків як

"ярличків" та ключових слів; порушення прав товарного знака через використання його в Інтернеті; сфера охорони загальновідомих знаків і недобросовісна конкуренція в електронній торгівлі — ось лише деякі спірні питання і проблеми, на які може наразитися підприємство.

Таким чином, стратегічне системне управління активами ІВ, яке має єдине методологічне, організаційне, нормативно-методичне та інформаційне підґрунтя, є засобом реалізації економічного потенціалу підприємства, а інтелектуальна власність — корпоративним вкладенням капіталу. ♦

ЦІКАВО ЗНАТИ

ЩЕДРИЙ УРОЖАЙ ПАТЕНТІВ

Компанія Philips Electronics повідомила про отримання свого 100-тисячного патенту. Таке досягнення ставить компанію на один рівень з незмінним протягом 11-ти років лідером сфери інновацій — корпорацією ІВМ. Одним з критеріїв лідерства вважається кількість патентів, отриманих за рік, а саме: 3000. Якщо корпорація ІВМ досягла цього показника 2000-го року, то компанія Philips Electronics спромоглася досягти цього показника лише 2003-го р.

Діяльність науково-дослідних підрозділів корпорації ІВМ спрямована радше на задоволення потреб конкретних замовників, ніж на науку в її чистому вигляді. Тому майже 40 % від загальної кількості отриманих патентів належать до сфер програмного забезпечення, підвищення самокерованості та автоматизації комп'ютерних систем, "всепроникної комп'ютеризації", біоінформатики тощо.

Неабияка користь полягає не лише у використанні винаходів, а й у продажу прав на них. З таких продажів Philips Electronics щорічно отримує сотні мільйонів євро. Так, завдяки спільній з компанією SONY розробці компакт-диску Philips Electronics щорічно отримує \$ 0,03 USA з кожного проданого носія CD-Audio.

За матеріалами Reuters



ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ І КРЕДИТУВАННЯ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Олена Орлюк,
*заступник директора з наукової роботи НДІ
інтелектуальної власності, доктор юридичних наук*

Сьогодні політичні та урядові кола держави розуміють, що найефективнішим напрямком розвитку економіки України на сучасному етапі є інноваційна діяльність. Очевидними є переваги стратегії інноваційного та інвестиційного відродження і підтримки власного виробництва, а також розвитку наукомістких конкурентоспроможних вітчизняних технологій. Водночас поряд із загальним розумінням у державній політиці відсутні дієві механізми підтримки впровадження вітчизняних високотехнологічних розробок, а ті, що існують, є малоефективними.

Слід зазначити, що Господарський кодекс України, який набрав чинності з 1 січня 2004 року, закріплює шляхи регулювання державою інноваційної діяльності (Ст. 328). Проте визначені норми мають досить-таки декларативний характер.

Зокрема, проблеми вибору інноваційного шляху розвитку національної економіки пов'язано як з фінансуванням, так і зі стимулюванням інноваційної діяльності. При цьому вкрай мізерними супроти розвинених країн світу є обсяги фінансування інновацій коштом державного сектору. Останніми роками фінансування інноваційної діяль-

ності в національній промисловості здійснюється за залишковим принципом, що як мінімум є недалекоглядним. Окрім того, стало узвичаєним правилом недофінансування з бюджету навіть запланованих видатків. Статистика 2001 — 2003 рр. свідчить, що бюджетні кошти, закладені на інновації у промислову сферу, виділяються не більше 40 — 45 % від запланованих, а на створення промислових технологій — взагалі близько 25 % від тих самих запланованих. Показовим прикладом непередбачливої політики може слугувати і норма, закладена в Законі “Про Державний бюджет України на 2003 рік”, яка закріплює принцип фінансування капіталовкладень за рахунок коштів від приватизації державного майна, одержаних понад обсяги, встановлені цим Законом (а це 2 млрд. грн.).

Усім відомо, що в розвинених країнах фінансування інноваційної діяльності коштом бізнес-сектору становить у середньому 2 % від ВВП, коштом приватного сектору — значно більше. проте неабияку роль у цьому процесі відіграє держава. Але говорити про створені стимули в Україні поки що зарано.

Зокрема, за даними Національного інституту стратегічних дослід-



жень, 2001-го року на фінансування науки було виділено 0,26 % ВВП, 2002-го р. — близько 0,3 %, 2003-го — не набагато більше. Хоча, як свідчить світовий досвід, помітний результат з'являється тоді, коли в науку інвестують не менше 3 — 4 % ВВП. Разом з тим за 130-ма цільовими програмами, що фінансувалися 2002-го року, на 7 % з них виділено лише третину необхідного фінансування, а на 33 % — менше половини. До того ж, чимало проєктів так і не буде затверджено, оскільки вони встигли морально застаріти. Не кращим чином виглядає і ситуація 2003-го року. Усе це вказує на усталену тенденцію, коли чисельність програм державної підтримки зростає, а грошей на них виділяється все менше.

Звісно, можна відзначити Закон “Про інноваційну діяльність”, який набрав чинності з 1 січня 2003 року, покликаний визначити порядок і механізми державного стимулювання інновацій. Варто сказати, що перерозподіл інвестиційних ресурсів ефективного бізнесу на користь венчурних проєктів, — а саме це становить суть державного стимулювання, — зачепить інтереси багатьох. Зокрема, це зумовлено тим, що національні платники податків поступово починають цікавитися питаннями розподілу стягнутих з них податкових коштів. Окрім того, зачислення підприємства до рангу інноваційних спричиняє податкові пільги. Хоча неточність і розпливчатість формулювань цього Закону, а також невизначеність державної політики у сфері інновацій, дають змогу претендувати на доступ до пільг безлічі охочих.

Так, Верховна Рада ухвалила низку законів про підтримку деяких

галузей — літакобудування, сільськогосподарського машинобудування, танкобудування, суднобудування, електроніки. Однак податкові пільги, надані цим галузям, послабили доходну базу бюджету і, водночас, не сприяли економічному зростанню країни. Як зазначають фахівці, певного ефекту було досягнуто лише в гірничо-металургійному комплексі, позаяк пільги з оподаткування було надано під час вигідного зигзагу зовнішньоекономічної кон'юнктури. На реалізацію державної “Програми прискореного технічного переозброєння перспективних шахт України очисними комплексами, прохідницьким і транспортним обладнанням у 2003 — 2004 рр.” з держбюджету 2003-го року було виділено 600 млн. грн., а 2004-го року галузь сподівається одержати 1,4 млрд. грн. Заплановані показники видобутку вугілля в поточному році вперше наближаються до показників, які були в галузі за часів СРСР. На думку експертів галузі, такі показники країни є першим результатом масштабної програми модернізації гірничо-шахового обладнання. З огляду на викладене вище передбачають, що Україна зможе підготувати вугільну промисловість до вступу до Світової організації торгівлі (далі — СОТ), яка вимагає від нашої країни з 2005-го р. припинити дотування цієї галузі.

Дефіцит коштів, що виділяються на розвиток науки, впливає на визначення стратегічних пріоритетів. Зокрема, їх проголошено в Посланні Президента України до Верховної Ради. Це — літакобудування, суднобудування, танкобудування, ракетно-космічна галузь, деякі галузі машинобудування (приладобудування,



виробництво енергетичного обладнання, важке машинобудування), окремі галузі кольорової металургії. Фахівці вважають, що концентрація ресурсів на вказаних напрямках має забезпечити ефективність інноваційної моделі розвитку, підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів і поліпшення загального економічного стану в Україні, оскільки в сучасному світі конкурентні переваги забезпечуються здебільшого за рахунок розвитку таких чинників виробництва, як новітні техніка і технологія; високий рівень інтелектуального наукового потенціалу, знань, інноваційних менеджменту та маркетингу; розвинена інфраструктура.

У цьому контексті варто звернути увагу на ухвалений 9 квітня 2004 року парламентом Закон "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукомістких технологій". Виконати програму передбачається за два етапи в період 2004 — 2013 рр. Перший — реалізація інноваційних проектів з найбільшим ступенем готовності до впровадження; масштабні наукові дослідження і розробки зі створення високих наукомістких технологій і продукції.

Другий етап — впровадження таких технологій у всі галузі економіки. Передбачається, що за рахунок інтенсивного інвестування високотехнологічного виробництва буде удосконалено структуру основного капіталу наших підприємств.

Окрім цього, Президент України підписав Закон "Про державні цільові програми", ухвалений Верховною Радою України 18 березня 2004 року. Відповідно до цього Закону, державною цільовою програмою вважається комплекс заходів, спрямо-

ваних на розв'язання проблем розвитку держави, однієї зі сфер економіки або адміністративно-територіальних одиниць. Зазначені заходи здійснюються з використанням коштів держбюджету і мають бути узгодженими за термінами виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

Але поки що на рівні загальнодержавної політики відсутні програми, які визначають пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні на якнайближчі роки. Крім того, почалися розмови про необхідність скорочення пріоритетних інноваційних напрямків, що підвищить ефективність витрачання бюджетних коштів.

Згідно з чинним фінансовим законодавством, зокрема, Бюджетним кодексом України (далі — БКУ), коштом Державного бюджету України мають фінансуватися витрати, пов'язані з проведенням фундаментальних і прикладних досліджень, зі сприянням науково-технічному прогресу державної ваги, міжнародними науковими та інформаційними зв'язками державного значення (п. 4, ч. 1 Ст.87 БКУ), а також державні інноваційні проекти (п. 16 Ст. 87 БКУ).

У витратах місцевих бюджетів відповідних статей видатків на забезпечення інноваційної діяльності чи охорону інтелектуальної власності не передбачено.

Проте, зазвичай, на практиці виділення коштів з місцевих бюджетів відбувається, хоч і в незначних обсягах. Наприклад, у Донецькій області коштами місцевих бюджетів і позабюджетних фондів 2002-го року було профінансовано лише по одному інноваційному проекту на двох підприємствах.



Певним винятком може бути передача субвенцій з Державного бюджету України на виконання інвестиційних проектів бюджетами Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя з подальшим їх перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування (ч. 1 Ст. 105 БКУ). При цьому субвенції на виконання інвестиційних проектів розподіляються на засадах конкурентоспроможності між бюджетами місцевого самоврядування і передбачають фінансову участь одержувача субвенції у здійсненні програми або проекту. Органи місцевого самоврядування, у яких середньорічний фактичний обсяг видатків на утримання бюджетних установ є меншим від обсягу, визначеного згідно з фінансовими нормативами бюджетного забезпечення, мають право на одержання субвенції для виконання бюджетних проектів.

Базові підстави для одержання субвенцій визначаються окремим законом, порядок і умови їх надання визначаються Кабінетом Міністрів України, а обсяг субвенцій на наступний бюджетний період визначається Законом про Державний бюджет України. У свою чергу, субвенції на виконання інвестиційних проектів передаються з одного місцевого бюджету іншому на підставі двостороннього договору (ч.1 Ст.107 БКУ).

Кошти, одержані від розпорядження належними державі правами на результати науково-дослідних, конструкторських і технологічних робіт, повинні обчислюватися в повному обсязі в доходах бюджету і скеровуватися на фінансування заходів, пов'язаних з реалізацією цільових програм, а також видатків на забезпечення правової охорони і

захисту об'єктів інтелектуальної власності. Порядок формування, розподілу і використання таких коштів визначає уряд. Практична реалізація цієї пропозиції потребує розробки і затвердження порядку застосування бюджетної класифікації, оскільки виникає новий різновид неоподатковуваних доходів від розпорядження належними Україні правами на результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Аналіз державної політики і чинного законодавства дає змогу дійти висновку, що Україна дотепер не має чіткої інноваційної політики. А це зумовлює нераціональне і неефективне використання бюджетних коштів, які виділяються на виконання владних інноваційних ініціатив.

Практика свідчить, що в більшості країн світу банки продовжують домінувати на фінансових ринках, бо є універсальними і залишаються найбільшими акціонерами компаній. Повсюдно (крім Північної Америки) переважає боргова форма фінансування господарства. Однак відомо, що українські банки не поспішають надавати інноваційним проектам особливі умови кредитування. Основним джерелом фінансування інновацій були і є власні кошти підприємств, питома вага яких становить у середньому 80 — 85 %.

Чимало комерційних банків в Україні розробили для себе головні критерії відбору інвестиційних проектів. Зокрема, до таких критеріїв належать: частка підприємства на ринку, річний обіг; беззбиткова робота підприємства за певний термін; наявність працездатної команди менеджерів; конкретна і зрозуміла бізнес-ідея, що ґрунтується на динамі-



ці ринкової кон'юнктури; прозора фінансова ситуація; постійна ліквідність інвестицій; термін фінансування та обсяг інвестицій тощо. Не останню роль при виборі інвестиційного проекту відіграють і стосунки потенційного позичальника з місцевими владними структурами, які в ідеалі мають бути партнерськими. Зокрема, такі критерії використовуються "УкрСиббанком", який інвестує в один проект від двох до п'яти мільйонів гривень (враховуючи всі форми інвестування — участь в акціонерному капіталі, боргове і лізингове інвестування) терміном від одного до п'яти років.

На ринку інвестування можна відзначити і ВАБанк, уповноважений ЄБРР здійснювати кредитування за програмою інвестицій в розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. АКБ "Ажіо" і собі співробітничав з ЄБРР від 1996-го р. за програмою кредитування малих і середніх підприємств, яка передбачає фінансування інвестиційних проектів, а також поповнення обігового капіталу. Банк спільно з Центром розвитку інновацій Міжнародного інституту менеджменту розробив і розпочав реалізацію програми кредитування інноваційних проектів (від \$ 5 тис. до \$ 60 тис., терміном до 18 місяців), спрямованої на підтримку розвитку малого і середнього бізнесу. Реалізуються в Україні і програми мікрокредитування. Тобто можна вести мову про певну частку кредитних ресурсів у фінансуванні інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, хоча в цілому ця частка є вкрай незначною.

Саме тому пропонуються найрізноманітніші заходи для стимулювання кредитно-фінансової сфери збільшувати обсяги фінансування

інновацій. Скажімо, експерти Національного інституту стратегічних досліджень пропонують запровадити механізм державного страхування інноваційних кредитів; надавати державні гарантії комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; застосовувати методика цілковитої або часткової компенсації відсотків, виплачених підприємствами за кредити, одержані на реалізацію інноваційних проектів (модель, застосована при кредитуванні сільського господарства).

Окрім цього, все частіше подекують про необхідність повернутися від банків до венчурних компаній, оскільки через низку обставин (та і свою специфіку) банки неохоче займаються інноваціями. Відтак варто усвідомлювати, що інновації розвиваються лише в тому разі, якщо вони є запотребованими ринком і бодай частково ним фінансуються.

Довгострокове залучення коштів є найвагомішою платформою для успішного розвитку будь-якої компанії. Отож, принциповим рішенням для неї залишається питання — на яких засадах залучати фінансування: боргових (кредити, облигації), пайових (акції) чи використовувати якусь гібридну форму. При цьому вибір рішення щодо залучення фінансування на пайовій чи борговій основі зумовлюється декількома факторами. Зокрема, це рівень відсоткових ставок за акціями. Від того, якими є на цей момент відсоткові ставки на фінансовому ринку, залежать умови залучення боргового фінансування. Що меншими є ставки, то привабливішим стає боргове фінансування.

Впливає на цей вибір і поточний стан ринку, позаяк за сприятливої



кон'юнктури можна розмістити свої акції за вищими цінами, ніж у період спаду фондового ринку. Проте слід врахувати, що рівень цін на акції взаємно пов'язується з рівнем відсоткових ставок в економіці, бо чим вищі відсоткові ставки, тим нижче оцінюють інвестори майбутні доходи за акціями, і тим нижчими мають бути ціни на акції. Хоча на практиці цей зв'язок не завжди є лінійним.

Істотним моментом залишаються і кандидатури, і коло інвесторів загалом, оскільки за певних обставин для підприємства важливо, хто буде джерелом залучених коштів.

Можливість використання того чи іншого інструменту значною мірою залежить від теперішнього стану компанії, а також питомої ваги нових інвестицій у сукупному капіталі компанії, співвідносності їхнього обсягу з масштабами поточного бізнесу. Безумовно, від рівня успішності компанії (в тому числі від частки ринку, якою вона володіє, позитивної динаміки розвитку, прибутковості, популярності), а також її ліквідності, залежить привабливість для інвестора купівлі цінних паперів, емітованих компанією.

Якщо нові інвестиції мають незначну питому вагу в наявному капіталі, і масштаби вже сформованого бізнесу переважають інвестиційні потреби, для інвестора привабливішим буде придбання акцій, оскільки ризики інвестора компенсуються наявністю у компанії додаткових джерел для цілості капіталу інвестора.

Тому для успішної і прибуткової компанії найкращою формою є кредитування, бо в такому разі вона зберігає контроль над бізнесом попе-

редніх акціонерів і залучає капітал за середньою ринковою вартістю, залишаючи за собою можливі надприбутки від реалізації нових проектів, а також прибуток від наявного бізнесу. Таким чином, розміщувати акції вигідно менш успішним компаніям, інноваційність яких є надто високою супроти наявного у них бізнесу. І залучення капіталу через емісії акцій часто-густо є одним єдиним ймовірним варіантом залучення капіталу на довгочасній основі. Наріжним каменем у цьому питанні залишається забезпечення безперервності процесу впровадження фінансових інновацій. Зокрема, йдеться про створення масштабної іпотечної системи, максимальне використання механізмів лізингу, активного кредитування населення.

Загалом варто зазначити, що в Україні залишаються актуальними проблеми, пов'язані з визначенням на державному рівні пріоритетних напрямків інноваційної діяльності, розробкою правового підґрунтя для неї, впровадженням економічних і організаційних заходів щодо стимулювання розвитку високих технологій. ♦



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ — ПОТЕНЦІЙНИЙ РЕСУРС ПІДПРИЄМСТВА

Людмила Федченко,
*старший науковий співробітник НДІ інтелектуальної
власності, кандидат технічних наук*

Сьогодні в цілому світі основними наслідками технологічних змін у виробництві, розповсюдження інформаційних технологій, тобто зростання ролі інноваційних процесів, є все більша значущість так званих нематеріальних активів підприємств, і особливо їх основної складової — *інтелектуальної власності*.

Інтелектуальна власність — це досить специфічний вид власності.

Згідно з Конвенцією, що засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), укладеною у Стокгольмі 14.07.1967, *"інтелектуальна власність включає права, які стосуються:*

- *літературних, художніх і наукових творів;*
- *виступів виконавців фонограм і програм ефірного мовлення;*
- *винаходів в усіх галузях людської діяльності;*
- *наукових відкриттів;*
- *промислових зразків;*
- *товарних знаків, знаків обслуговування та торгових найменувань і позначень;*
- *припинення недобросовісної конкуренції і всіх інших прав на результати інтелектуальної діяльності в промисловості, науковій, літературній або художній сферах" [1].*

Підвищення важливості інтелектуальної власності (далі — ІВ) як нематеріальних активів (далі — НА) підприємств відбувається у двох формах — *абсолютній та відносній*.

Абсолютне зростання ролі ІВ простежується через збільшення її ринкової вартості та розмірів збитків від порушення прав її власників. Так, обсяг реалізованої на міжнародному ринку наукоємної продукції, створеної з використанням об'єктів інтелектуальної власності (далі — ОІВ), за даними російських експертів, вже 1999-го р. сягнув \$ 2,3 трильйонів на рік (з них на США припадає близько \$ 700 млрд., на Німеччину — \$530 млрд., на Японію — \$ 400 млрд.)! При цьому загальна вартість ліцензій на право використання ОІВ сягнула у світі \$ 50 млрд. на рік (з них на США припало \$ 20 млрд.) [2].

Загальну тенденцію зростання абсолютних розмірів вартості інтелектуальної власності можна простежити також через діяльність окремих фірм. Наприклад, відома фірма "Дженерал Електрик" отримує від продажу прав на ОІВ, що не використовуються нею у власному виробництві, понад 11 % прибутку.

Що стосується товарних знаків (знаків для товарів і послуг, торго-



вельних марок), яких у світі використовується понад 5 мільйонів, то зазначимо: за даними деяких спеціалістів, ринкова вартість підприємства з урахуванням вартості товарного знака може у 4-5 разів перевищувати його балансову вартість, що зазвичай визначається великою вартістю саме товарного знака.

Вартість товарного знака значною мірою визначає і фінансові розміри угод про поєднання чи продаж фірм. Наприклад, автомобілебудівну фірму "Додж" свого часу було продано за \$ 146 млн., при цьому половину цієї суми (\$ 74 млн.) становила вартість її товарного знака, тобто майже по \$ 15 млн. за кожен літеру!

За різними джерелами, відомий товарний знак "Coca-Cola" має просто фантастичну вартість — від \$ 3,5 до \$ 36 млрд., а вартість товарного знака тютюнової фірми "Кемел" становить \$10 млрд. Відомо також, що фірма "Американ Брендс Інк." заплатила за сім брендів алкогольних напоїв фірмі "Сіграм Компані" \$371,2 млн. [3], а вартість російського товарного знака "Столичная водка" дорівнює \$400 млн. — вартості 10-річного обсягу її реалізації за кордоном.

Величезні кошти витрачаються й на придбання інших видів ІВ. Так, німецька інформаційна фірма "Кірш" уклала договір про придбання прав на показ фільмів у американських компаній "Уорнер бразерс" и "Ем-Сі-Ей" вартістю понад \$ 3 млрд.

Що стосується збитків від порушення прав власників ОІВ, то зауважимо, що Управління з науки і техніки при Адміністрації Президента США оцінює їх у \$ 100 млрд. на рік. Лише за даними BSA (Міжнародної організації з боротьби з комп'ютерним піратством), компа-

нії, що виробляють програмне забезпечення, втрачають від нелегального тиражування їхніх програм до \$ 13-15 млрд. на рік (лише вартість компакт-дисків, що випускаються "піратським" способом у Китаї, становить близько \$ 1 млрд. на рік). Водночас, за даними Міжнародної торгової палати, збитки власників товарних знаків від порушення їхніх прав через продаж продукції, маркованої неправдивими товарними знаками, становлять \$ 80-100 млрд. на рік. Аналогічних збитків зазнає і наша країна. Втрати України від передачі за кордон неліцензованої інтелектуальної продукції, за деякими оцінками, становлять понад \$ 1 млрд. на рік.

Відносне підвищення значущості ІВ простежується головним чином через збільшення частки інтелектуальної власності у загальній вартості всіх активів окремих підприємств. Так, вже 1996 р. ринкова вартість компанії "Майкрософт" становила \$ 70,9 млрд., незважаючи на те, що, за даними балансу, вартість її чистих активів дорівнювала лише \$ 5,7 млрд. [4]. Звичною стала також співмірність вартості матеріальних і нематеріальних активів великих зарубіжних телефонних компаній. Сьогодні, за експертними оцінками, частка ІВ загалом становить до 35 % всіх активів підприємств [5].

Поступово суспільну свідомість багатьох країн опановує переконання, що їхня майбутня доля все менше залежить від традиційних галузей матеріального виробництва, оскільки вони не приносять високих прибутків порівняно з прибутками, які можуть надходити від використання інтелектуальної власності. Інформація, що її несуть у собі ОІВ,



вкупі із землею, працею та капіталом за сучасних умов постає одним з важливих факторів виробництва і потребує все більшої уваги від керівників підприємств.

На жаль, в Україні справи стоять зовсім інакше. Попри те, що майже кожне підприємство у своїй діяльності використовує ОІВ, інтелектуальна власність поки що не є повноправним учасником господарського обігу. Широкий загальний економістів, інженерів та управлінців у нашій країні дотепер ще недооцінює роль інтелектуальної власності у сучасному господарстві, а керівники підприємств навіть не уявляють, що вартість НА (ІВ) на їхніх підприємствах може становити більше вартості всіх інших активів. Вартість НА (ІВ) в балансах підприємств становить не більше 1 % або й зовсім не відображається.

Доцільність (а іноді й пряма необхідність) оцінки вартості ІВ та врахування її у господарській діяльності підприємства виникає у випадках —

1. зміни форми та суб'єкта власності:

- *реорганізації (в тому числі приватизації), ліквідації, банкрутства підприємства* — неможливо отримати вичерпну інформацію про будь-яке підприємство без урахування вартості його НА (ІВ), в тому числі "ноу-хау", тобто інформації, що стосується його діяльності та має дійсну і (або) потенційну комерційну чи технологічну цінність для третіх осіб, і яка не є загальновідомою; необхідно оцінити і врахувати вартість НА (ІВ) під час переоцінки майна підприємства, аби у подальшому підприємство могло використовувати їх на пра-

вах власника;

- *аукціонного чи конкурсного продажу підприємства (в тому числі в порядку виконання рішень судових органів)* — у деяких випадках вартість продажу підприємства порівняно з балансовою вартістю його матеріальних активів може бути збільшено у 4-5 разів і не лише за рахунок вартості товарних знаків, а й інших ОІВ, наприклад, винаходів, комп'ютерних програм, баз даних тощо;

2. бажання збільшити прибутки від використання НА (ІВ), а саме:

- *визначення розміру бази оподаткування* — віднесення витрат на створення та використання ОІВ, в тому числі й "ноу-хау", на собівартість продукції (робіт, послуг) через амортизацію вартості ІВ дасть можливість зменшити базу оподаткування підприємства;
- *фінансового забезпечення оновлення виробничих фондів* — нарахування амортизації на основні фонди, до яких можуть бути віднесеними НА (ІВ), є підставою для збільшення фінансової бази щодо зміни застарілих технологій новими;
- *вибору оптимального варіанта використання ОІВ* — використання ОІВ у конкретних економічних і (або) технологічних умовах може бути найбільш доцільним: (1) у власному виробництві, (2) через передачу права на його використання іншим особам чи (3) комбінацією зазначених варіантів;
- *укладення договорів купівлі-продажу прав на ОІВ* — укладення договорів передачі прав на ОІВ або ліцензійних договорів



на їх використання, а також договорів про створення науково-технічної продукції (в тому числі "ноу-хау"), аби уникнути невикористаних затрат, завжди передбачає попередню оцінку вартості ІВ, що передається;

- *використання ОІВ як складової договорів лізингу, франшизи* — ці види договорів часто передбачають і передачу прав на ОІВ;
- *використання ОІВ як застави* — така практика поступово набирає сили, при цьому застава може носити ординарний характер (тобто містити лише ІВ) або змішаний характер (тобто містити як матеріальні, так і нематеріальні активи);
- *зменшення втрат від неправомірного використання ОІВ та вивезення їх за кордон* — величина відшкодування за неправомірне використання ОІВ і (або) штрафних санкцій за незаконне переміщення через митний кордон може залежати від вартості об'єкта;

3. аналізу економічної ефективності використання і (або) обліку ІВ:

- *аналізу впливу створення та використання ОІВ на ефективність роботи підприємства* — врахування вартості ІВ надає можливість визначити ефективність вкладення капіталу у створення відповідних об'єктів;
- *оцінки інвестиційних проектів* — ефективність інвестиційних проектів визначається абсолютною та відносною частками ефективності, зумовленої використовуваними у цих проектах ОІВ;
- *визначення прибутку від використання ОІВ у власному вироб-*

ництві — іноді важливо знати величину прибутку від використання ОІВ у власному виробництві, зокрема, під час планування створення ОІВ на підприємстві;

- *обліку вартості ОІВ у балансі підприємства* — віднесення вартості ОІВ на ті чи інші рахунки бухгалтерського балансу залежатиме від того, у який спосіб з'явився на підприємстві той чи інший об'єкт — за рахунок власних коштів, за рахунок замовника або придбаний у третіх осіб;
- *відображення вартості ІВ на собівартості продукції (робіт, послуг)* — здійснюється згідно з правилами бухгалтерського обліку;
- *встановлення ціни на продукцію, що виробляється* — з'являється можливість не лише визначити нижню межу ціни як собівартість виробленої з використанням ОІВ продукції, а й верхню її межу, що залежатиме від використання, наприклад, привабливого і такого, що запам'ятовується, товарного знака, промислового зразка, добре відомого фірмового найменування тощо;
- *страхування майна* — майно може містити ІВ;
- *розрахунку винагороди авторів ОІВ;*

4. урахування вартості ІВ у статутному капіталі новостворюваних підприємств, зокрема, за участі іноземного капіталу:

- *правильного врахування вкладу засновників* — власників ІВ та визначення частки кожного з них, зокрема, іноземного інвестора, у статутному капіталі;
- *випуску акцій дійового підпри-*



ємства — збільшення активів підприємства (в тому числі й нематеріальних) є підґрунтям зростання вартості акцій наступних емісій;

- збільшення статутного капіталу з метою збільшення шансів на отримання кредитів — іноземні кредитори звертають увагу, передусім, на величину статутного капіталу;
- переоцінки розміру та структури статутного капіталу — під час акціонування підприємства часто не враховують свою ІВ (як це сталося під час реєстрації АТ "Московская сотовая связь"), що призводить до невиправданих фінансових збитків, а додаткове внесення вартості ІВ до статутного капіталу передбачає переоцінку статутного фонду, організацію додаткової емісії, перерозподіл часток засновників статутного фонду.

5. рішення організаційно-правових питань, пов'язаних з ІВ:

- обґрунтування вартості ІВ під час розгляду судових спорів, пов'язаних з неправомірним використанням ОІВ — позов до суду має містити вартісне обґрунтування;
- обґрунтування вартості ІВ під час розгляду судових спорів, пов'язаних з неправильною виплатою авторської винагороди.

Підприємство повинно вміти оцінити вартість своїх НА (ІВ) і вдало їх використовувати. Недооцінка ролі ІВ і пов'язаної з нею управлінської діяльності погіршує фінансовий стан підприємства, в тому числі через втрату конкурентоздатності продукції (робіт, послуг), що виробляється. І, навпаки, використання ІВ як НА у господарській діяльності

підприємств, перетворення їх на конкретний механізм *комерційної оцінки результатів інтелектуальної праці, інтелектуальної власності* надасть підприємствам можливість економічно ефективно та раціонально використовувати незадіяні НА, змінити структуру свого виробничого капіталу і підвищити наукоємність нової продукції (робіт, послуг), що зазвичай відіграє певну роль у підвищенні її конкурентоздатності.

Урахування вартості ІВ як НА у господарській діяльності та відображення у бухгалтерському обліку операції з такими об'єктами дає підприємству можливість:

1. документально підтверджуючи довгострокові майнові права підприємства, створювати фонди амортизаційних відрахувань;
2. забезпечити відповідний рівень цін на продукцію (роботи, послуги) підприємства, отримуючи додаткові доходи від передачі прав на використання ОІВ;
3. сплачувати авторську винагороду фізичним особам — авторам ОІВ шляхом віднесення цих витрат на собівартість продукції підприємства, а не з фонду заробітної платні, тобто без традиційних відрахувань до страхових та інших фондів.

Для успішного використання ОІВ учасники господарської діяльності, насамперед, мають усвідомлювати класифікацію, суттєві характеристики та особливості правового режиму використання того чи іншого об'єкта.

До об'єктів права інтелектуальної власності Цивільний кодекс України, що набрав чинності з 01.01.2004 р., зачисляє: *"літературні і художні твори; комп'ютер-*



ні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці". Суттєві характеристики та правовий режим кожного з цих об'єктів регулюються спеціальним законодавством.

Окрім цього, ОІВ розрізняються за своїм складом, за характером використання та за ступенем їхнього впливу на фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства, тому їх аналіз слід здійснювати диференційовано за такими критеріями:

- за термінами корисного використання:
 - *функціональні* (такі, що працюють) — об'єкти, використання яких приносить підприємству дохід на даному етапі;
 - *нефункціональні* (такі, що не працюють) — об'єкти, які за якихось причин не використовуються, але можуть бути використаними у майбутньому.
- за довготривалістю використання:
 - *поточні* — об'єкти, які використовуються у діяльності підприємства не більше року, оскільки швидко втрачають свою споживчу вартість — їхня вартість зараховується до поточних витрат підприємства;
 - *довгострокові* — об'єкти, які використовуються у діяльності

підприємства більше року — їхня вартість амортизується, тобто враховується у собівартості продукції, що виробляється.

- за ступенем відчужуваності:
 - *відчужувані* — об'єкти, які здатні бути повністю переданими у разі їхнього продажу, передачі, оренди;
 - *невідчужувані* — об'єкти, які залишаються власністю підприємства-володільця у разі часткової передачі прав на їх використання.
- за ступенем впливу на фінансові результати підприємства:
 - об'єкти, які *принносять дохід безпосередньо* через їх використання у виробництві;
 - об'єкти, які *впливають на фінансові результати підприємства опосередковано*.
- за ступенем правового захисту:
 - *захищені охоронними документами* об'єкти ;
 - *незахищені охоронними документами* об'єкти.
- за ступенем внеску індивідуальної праці працівниками даного підприємства:
 - *власні* — об'єкти, створені особисто працівниками чи засновниками підприємства;
 - *пайові* — об'єкти, розроблені з іншими (фізичними чи юридичними) особами на пайових умовах;
 - *придбані* — об'єкти, отримані від інших осіб за винагороду або безоплатно.

Таким чином, практичне використання ОІВ у господарській діяльності необхідно умовно розбити на три етапи:

- класифікацію ОІВ;
- уведення вартості прав на ОІВ



до складу майна підприємств, що амортизується, — тобто відноситься на собівартість продукції (робіт, послуг) та

- комерціалізацію НА — тобто вихід підприємства на ринок наукомісткої продукції, пошуки покупців такої продукції, вміння її пропагувати тощо.

Насамкінці зауважимо, що проблема введення до господарського обігу та комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, інтелектуальної власності назріла вже давно — кожне підприємство має здійснити інвентаризацію всіх

об'єктів, які можуть стати НА, класифікувати ці об'єкти, визначивши їхні суттєві характеристики, проаналізувати їхню господарську ефективність і забезпечити їм відповідний правовий захист, після чого запровадити адекватні методи оцінки і переоцінки їхньої вартості та принципи бухгалтерського обліку. ♦

Література:

1. *Основи інтелектуальної власності.* — К.: Юридичне видавництво "Ін Юре", 1999. — 578 с.
2. *Азгользов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка интеллектуальной собственности предприятий в современных условиях // Вопросы оценки.* — 1999. — № 2. — С. 6-25.
3. *Пантюхина А. Стратегическое управление интеллектуальной собственностью // ИС.* — 1998. — № 1. — С.28-32.
4. *Glenn De Souza. Royalty Methods for Intellectual Property. ABI/INFORM National Association of Business Economists.* — 1997.
5. *Там само.*

Д О В І Д О М А

У Науково-дослідному інституті інтелектуальної власності АПрН України розпочалася робота з підготовки матеріалів до енциклопедії "Інтелектуальна власність".

Визначено тематичний напрямок та розроблено концепцію створення енциклопедії, окреслено перелік термінів, обсяг тематичних статей, відповідальних виконавців.

Для збору, аналізу і систематизації матеріалів створено Науково-методичну раду в складі: голова ради — О.Святоцький; заступники голови: О.Орлюк, П.Крайнев; члени ради: О.Бутнік-Сіверський, В.Дроб'язко, О.Дорошенко, В.Нежиборець, Б.Прахов, С.Ревуцький.

Для координації дій по відборі матеріалів, їх аналізу та систематизації щотижня проводиться засідання ради.



ПРАВОВИЙ РЕЖИМ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Тетяна Захарченко,

Голова колегії з розгляду зовнішньоекономічних спорів у сфері інтелектуальної власності Міжнародного комерційного арбітражного суду при ТПП України, заслужений юрист України

Право інтелектуальної власності, як і право власності, можна розглядати в об'єктивному і суб'єктивному розумінні.

В об'єктивному розумінні право інтелектуальної власності складають норми права, покликані регулювати відносини, які виникають у зв'язку із створенням, володінням, користуванням та розпорядженням об'єктами інтелектуальної власності. Правом інтелектуальної власності у суб'єктивному розумінні є правомочності суб'єкта права інтелектуальної власності щодо володіння, користування і розпорядження об'єктами інтелектуальної власності.

Одним з елементів змісту права інтелектуальної власності в його суб'єктивному розумінні є майнові права та особисті немайнові права інтелектуальної власності.

Правовий режим майнових прав інтелектуальної власності визначено у Книзі четвертій Цивільного кодексу України [1] (далі — ЦК) "Інтелектуальна власність". Відповідно до Ст. 424 ЦК, майновими правами інтелектуальної власності є право на використання об'єкта права інтелектуальної власності, виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності, виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в

тому числі забороняти таке використання, та інші майнові права, встановлені законом. Таким чином, можемо сказати, що майновими правами інтелектуальної власності як різновиду елементів цивільних правовідносин є законодавчо закріплена можливість суб'єктів права інтелектуальної власності визначати юридичну та фактичну долю об'єкта інтелектуальної власності з метою отримання певних матеріальних благ.

Аналіз змісту Книги четвертої ЦК України дає підстави для проведення класифікації майнових прав інтелектуальної власності за такими ознаками.

1. За ступенем виключності майнових прав інтелектуальної власності вони поділяються на:

- виключні майнові права інтелектуальної власності (право дозволяти використання об'єкта інтелектуальної власності та право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта інтелектуальної власності або забороняти таке використання);
- невиключні (звичайні) майнові права інтелектуальної власності (право на використання об'єкта інтелектуальної власності та інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом).



2. У залежності від об'єкта права інтелектуальної власності майнові права інтелектуальної власності диференціюються на:

- майнові права інтелектуальної власності на твір (Ст. 440 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на об'єкти суміжних прав — виконання, фонограми, відеограми та програми (передачі) організацій мовлення (Ст. 452 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок (Ст. 464 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на компоновання інтегральної мікросхеми (Ст. 474 ЦК);
- майнові права на раціоналізаторську пропозицію (Ст. 484 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на сорти рослин, породи тварин, засвідчені патентом, (Ст. 487 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на комерційне найменування (Ст. 490 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на торговельну марку (Ст. 495 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на географічне зазначення (Ст. 503 ЦК);
- майнові права інтелектуальної власності на комерційну таємницю (Ст. 506 ЦК).

Порядок та способи реалізації майнових прав інтелектуальної власності визначаються у відповідності до ЦК та інших законів України. Так, суб'єкт права інтелектуальної власності може особисто використовувати об'єкт права інтелектуальної власності, надавати дозвіл (ліцензію) на його використання або передавати повністю чи частково іншим особам

з дотриманням вимог чинного законодавства.

Певний інтерес, на нашу думку, викликає таке майнове право інтелектуальної власності суб'єкта інтелектуальної власності, як передача майнового права інтелектуальної власності як вкладу до статутного капіталу юридичної особи.

Слід звернути увагу на те, що прийняття основних кодифікованих актів — ЦК та ГК України не розв'язало проблеми щодо існування таких економіко-правових категорій, як статутний фонд та статутний капітал, а навпаки, "укорінило" її шляхом закріплення у ГК терміна "статутний фонд", а в ЦК — "статутний капітал". Так, у Ст. 87 ГК України, яка має назву "Фонди господарського товариства", зазначено, що сума вкладів засновників та учасників господарського товариства становить статутний фонд, а у Ст.Ст. 144, 155 ЦК України зазначено, що статутний капітал:

- а) товариства з обмеженою відповідальністю складається з вартості вкладів його учасників, а
- б) акціонерного товариства — утворюється з вартості вкладів акціонерів, внесених внаслідок придбання ними акцій.

Крім того, відповідно до Постанови Національного банку України "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків" від 14.04.1998 р., № 141, статутним капіталом є кошти, внесені акціонером (пайовиком, засновником) банку шляхом придбання його акцій. Згідно з Програмою завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України від 19.12.2000 р., статутний капітал підприємства визначається як сукупність паю (частки) в майні споживспілок та вступних і додаткових



ЗАХИСТ ПРАВ

пайових внесків членів споживчих товариств, які стали співвласниками підприємства.

Поняття статутного фонду, наведене в економічній енциклопедії, визначається як сума грошових коштів і вартість матеріальних та нематеріальних активів, що надаються засновниками створюваному підприємству для формування власних коштів (ресурсів) [2].

До прийняття і введення в дію Закону України від 16.07.1999 р. "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" під статутним фондом маляся на увазі сукупність вкладів (у грошовому вираженні) учасників (власників) у майно при створенні підприємства для забезпечення його діяльності в розмірах, визначених установчими документами [3].

У Законі про банки і банківську діяльність вживається такий термін, як "капітал статутний", яким є сплачений та зареєстрований підписний капітал — величина капіталу, на яку отримано письмові зобов'язання акціонерів (пайовиків) банку на внесення коштів за підпискою на акції (паї) [4].

На нашу ж думку, статутний фонд — це встановлений законом та установчими документами суб'єкта господарювання мінімальний розмір майна, необхідний для його створення та функціонування; статутним капіталом є фактично сплачений засновниками і учасниками суб'єкта господарювання розмір передбачуваного статутного фонду. У зв'язку з цим вважаємо, що ЦК та ГК України в цій частині потребують узгодження та уніфікації положень, які стосуються названих вище економіко-правових категорій.

Як ми вже зазначали, чинним на сьогодні законодавством України — ЦК, ГК, Законами України "Про авторські і суміжні права" від

23.12.1993 р., "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" від 15.12.1993 р., "Про охорону прав на сорти рослин" від 21.04.2003 р. дозволено формування статутного фонду за рахунок майнових прав інтелектуальної власності. При цьому, відповідно до абзацу 2 ч. 2 Ст. 115 ЦК України, грошова оцінка вкладу учасника господарського товариства здійснюється за згодою учасників товариства, а у випадках, встановлених законом, вона підлягає незалежній експертній перевірці.

Надання права учасникам господарського товариства здійснювати самостійно за згодою грошову оцінку майнових прав інтелектуальної власності потребує, на нашу думку, встановлення певних вимог, таких як об'єктивність і ліквідність. Це пов'язано з тим, що, відповідно до законодавства, юридичні особи, за винятком повних та командитних товариств, несуть за своїми зобов'язаннями відповідальність усім своїм майном. При цьому статутний фонд відіграє гарантійну роль, оскільки за відсутності будь-якого іншого майна у суб'єкта господарювання на нього може бути звернено стягнення.

Важливою умовою при здійсненні грошової оцінки майнових прав інтелектуальної власності учасниками господарського товариства чи будь-якого іншого суб'єкта господарювання є наявність взаємної згоди. Виникає запитання: яким чином проводитиметься оцінка майнових прав при формуванні статутного фонду за умови відсутності згоди учасників суб'єкта господарювання? У зв'язку з цим доцільно було б абзац 2 ч. 2 Ст. 115 ЦК викласти таким чином: "Грошова оцінка вкладу учасника господарського товариства здійснюється за згодою учасників товариства, а у випадках,



встановлених законом, вона підлягає незалежній експертній перевірці. У разі відсутності згоди учасників товариства щодо проведення грошової оцінки вартості вкладу її може бути здійснено спеціально уповноваженим на те органом чи у судовому порядку".

Правовою підставою для проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності є такі спеціальні нормативно-правові акти, як Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність" від 12.07.2001 р., № 2658-III, наказ Фонду державного майна України, Державного комітету з питань науки і технологій від 27.07.1995 р., № 969/97 "Про затвердження Порядку експертної оцінки нематеріальних активів" та Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р., № 1440 "Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав".

Наказ Фонду застосовується до об'єктів приватизації незалежно від галузі господарства, до якої вони належать, у разі створення на їх основі акціонерних товариств. При цьому об'єктом оцінки виступають нематеріальні активи, якими є об'єкти права інтелектуальної власності, інші об'єкти права власності та користування. Нематеріальними активами-об'єктами права інтелектуальної власності є право власності на винахід, на корисну модель, на промисловий зразок, на знаки для товарів і послуг, на сорти рослин, на фірмове найменування, на програми для ЕОМ, на бази даних та науково-технічну інформацію.

Серед способів експертної оцінки нематеріальних активів виділяють такі: шляхом визначення сучасної вартості відтворення щодо нематеріальних активів, поставлених на

облік в результаті проведеної інвентаризації на дату приватизації; шляхом капіталізації прибутків для визначення сумарної вартості нематеріальних активів, не відображених в бухгалтерському балансі на дату приватизації; поєднанням цих двох способів.

На підставі Постанови Кабінету Міністрів від 10.09.2003 р., № 1440 передбачено здійснення оцінки об'єктів у нематеріальній формі, тобто таких, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду [частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їхні похідні, векселі, дебіторська та кредиторська заборгованість тощо], а також інші майнові права.

Відповідно до п.4 Національного стандарту №1, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів від 10.09.2003 р., № 1440, оцінка майна (майна та майнових прав) проводиться з дотриманням принципів:

1. *корисності* — майно має вартість тільки за умови корисності (здатності задовольняти потреби) його для потенційного власника або користувача;
2. *попиту і пропозиції* — відображає співвідношення пропозиції і попиту на подібне майно;
3. *заміщення* — передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої самої корисності, яке продається на ринку;
4. *очікування* — передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування та розпорядження ним;
5. *внеску (граничної продуктив-*



ЗАХИСТ ПРАВ

ності) — передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їхньому внеску у загальний дохід:

6. *найбільш ефективного використання* — полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання.

Крім того, оцінка майна здійснюється на основі:

- методичних підходів — витратного, дохідного та порівняльного;
- дотримання загальних вимог до незалежної оцінки майна, а саме: необхідного підготовчого етапу, який включає в себе ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди, для укладення якої проводиться оцінка, визначення бази оцінки та подання замовнику пропозицій стосовно суттєвих умов договору на проведення оцінки, і здійснення незалежної оцінки майна у такій послідовності: укладення договору на проведення оцінки; ознайомлення з об'єктом оцінки; збирання та оброблення висхідних даних та іншої інформації, необхідної для про-

ведення оцінки; ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав; аналіз можливих обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки та використання її результатів; вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній базі, визначеним у договорі на проведення оцінки, та їх застосування; узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів; складання звіту про оцінку майна і висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки та доопрацювання (актуалізація) звіту і висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату.

Отже, передача як внеску до статутного фонду суб'єкта господарювання майнових прав інтелектуальної власності та їх грошова оцінка за згодою учасників суб'єктів господарювання має здійснюватись у відповідності до вимог, встановлених чинним законодавством України. ♦

Література:

1. *Цивільний кодекс України: Офіційний текст: Прийнятий Верхов. Радою України 16 січ. 2003 р.: Набирає чинності з 1 січ. 2004 р.* — К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2003. — 432 с.
2. *Экономическая энциклопедия / Науч. ред. совет издательства "Экономика", Ин-т экономики РАН; Главный ред. Л.И. Абалкин.* — М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1999. — 1055 с. — С. 904.
3. *Постанова КМ України "Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні" від 03.04.1993 р., № 250 (втратила чинність).*
4. *Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р., № 2121-III // Урядовий кур'єр.* — 17.01.2001. — № 8. — Ст. 2.



ПАТЕНТУВАННЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ¹

Сучасне суспільство залежить від комп'ютерних технологій. Комп'ютер не може працювати без програмного забезпечення. Програми і обладнання в сучасному інформаційному суспільстві функціонують сукупно. Тому не дивно, що захист інтелектуальної власності має велике значення не лише для індустрії програмного забезпечення, але й для інших різновидів бізнесу.

Захист інтелектуальної власності стосовно комп'ютерних програм широко дебатуються на національному і міжнародному рівнях. Так, проект Директиви ЄС щодо патентоздатності винаходів, які базуються на використанні комп'ютерів, у тому числі бізнес-методів, обговорювався в сенсі гармонізації національних вимог до їх патентоспроможності. Результати дискусії свідчать про наявність різних аспектів у країнах ЄС, а також в їхніх національних законах, щодо патентів.

Ця стаття не претендує на з'ясування всіх проблем з патентування комп'ютерних програм, але дає 5 загальних порад, які можуть бути корисними під час прийняття рішення про патентування винаходів, які стосуються комп'ютерних програм (далі — КП).

Порада 1. *Чи дійсно вам потрібен патент на КП?* Подумайте двічі перш ніж подати заявку.

У більшості країн комп'ютерні програми в об'єктному чи вихідному колі захищено авторським правом

(copyright), головною перевагою якого є простота. Copyright не потребує багатьох формальностей (таких як, наприклад, реєстрація або надсилання копій до 151-єї країни) згідно з Бернською Конвенцією щодо захисту літературних і художніх творів. Власник авторського права користується захистом порівняно тривалий період — впродовж усього життя плюс (залежно від країни) 50 або 70 років по смерті.

На противагу цьому, винахід має патентуватися в кожній країні, де потрібен захист, окремо. Заявка на винахід є досить складною в технічному і юридичному оформленні, має відповідати певним вимогам, а також потребує оцінки експерта. Період захисту патенту значно коротший — 20 років з дня подання заявки.

У чому полягають причини зацікавленості багатьох людей в отриманні патенту на КП? Відповіді можуть бути різними. Та найвагомішою причиною є те, що авторське право поширюється тільки на втілення, а не на ідею, процедури, методи дій або математичні ідеї як такі. Авторське право захищає "літературне втілення" комп'ютерної програми, але не захищає ідею, на якій базується ця програма, і яка часто-густо може мати неабияку комерційну цінність.

Попри значні витрати на патентування КП, воно може мати сенс у разі, якщо вам потрібен захист вашого продукту (виробу). Проте варто

¹ За матеріалами офіційного сайту Всесвітньої організації інтелектуальної власності http://wipo.int/sme/en/documents/software_patents.html станом на 18.02.2004 року.



варто звернути увагу і на можливість використання інших видів інтелектуальної власності, а саме: торгова марка, корисна модель, захист комерційної таємниці.

Порада 2. Що ви хочете захистити від конкурентів? Визначте головну частину вашого винаходу.

Програма використовується в комп'ютері або апараті, але подеколи може створюватися, відтворюватися і розповсюджуватися окремо від обладнання (на дискетах, CD-ROM, через мережі). Залежно від того, як КП використовується — з обладнанням чи ні, і способи захисту від конкурентів можуть бути різними. Суттєва частина вашої КП може полягати в апаратурі, системі, алгоритмі, методи, мережі, обробці даних або програмі як такий. Відповідне рішення може допомогти при отриманні патенту, як це описано у Пораді 3.

Порада 3. Чи є ваш винахід патентоздатним? Не всі типи КП можуть отримати патентний захист.

Щоб отримати патентний захист, винахід має відповідати декільком критеріям, серед яких найбільш значущими є такі:

- 1) винахід має включати патентоздатний об'єкт винаходу;
- 2) винахід має бути придатним для промислового впровадження (в деяких країнах — бути корисним);
- 3) має бути новим;
- 4) винахідницький рівень має бути неочевидним;
- 5) розкриття суті винаходу в заявці має відповідати певним критеріям і вимогам.

Оскільки патентне законодавство застосовується до будь-яких техно-

логій без винятків, КП мають відповідати цим вимогам, аби бути патентоздатними.

Стосовно КП особливу увагу слід приділяти таким вимогам патентоздатності, як об'єкт винаходу та винахідницький рівень.

По-перше, патент видається на "винахід", який описується загалом як розв'язання технічної проблеми. Оскільки визначення терміна "винахід" у законах різних країн має відмінності, слід чітко проаналізувати, чи відповідає ваша КП вимогам до об'єкта винаходу у відповідному патентному законодавстві.

По-друге, для отримання патенту винахід має бути неочевидним для спеціаліста. Недостатньо, щоб опис у формулі винаходу був новим, тобто виявляв різницю між ним і загальним науковим рівнем, хоча і це, безумовно, важливо. Не є патентоздатною КП, яка просто заміняє наявне технічне або фізичне рішення з використанням комп'ютерної програми і комп'ютера, бо таке рішення буде очевидним для інженера відповідної галузі.

Це ускладнює отримання патенту, але його можна отримати, якщо залучити фахівця у сфері інтелектуальної власності.

Порада 4. Чи потрібно вам захищати винахід за кордоном? Патентоздатність у різних країнах не є однаковою.

Патентування в кожній країні має здійснюватись окремо, і патент є дійсним лише в конкретній країні.

Наприклад, з об'єктів винаходу в Європейському патентному відомстві вилучається комп'ютерна програма як така. Водночас управління виробничим процесом, обробка даних фізичних процесів (температу-



ра, розмір, форма тощо) і внутрішні функції комп'ютера мають технічний характер.

З іншого боку, в США не існує спеціальних винятків щодо КП. Відповідно до визначення Верховного Суду США, об'єктом винаходу "може бути все під сонцем, що створено людиною", в тому числі корисні процеси, машини тощо, за винятком законів природи, природних феноменів і абстрактних ідей. Скажімо, комп'ютерна програма (математичний алгоритм), якщо вона дає можливість дістати "корисний, конкретний" результат.

З огляду на складність цього питання, слід звертатися за роз'ясненнями щодо патентування до РСТ на сайті WIPO.

Порада 5. *Проконсультуйтеся у експерта з інтелектуальної власності, який добре знає національне (регіональне) патентне законодавство і має практику у відповідній галузі.*

Винахід і подання заявки на винахід — це не те саме, і воно потребує особливих практичних знань. Надто це стосується такої нової сфери патентування, як КП, які розповсюджуються та використовуються окремо від конкретного обладнання (фізичного носія), а відповідне законодавство в різних країнах має певні відмінності. Видатки на такого експерта будуть виправданими, якщо ви хочете випередити конкурентів або захиститися від них.

Додаткова корисна інформація розташована на:

1. <http://www.wipo.int/news/en/links/index.htm> *Ця сторінка містить адреси національних/регіональних органів з інтелектуальної власності та адреси їхніх веб-сайтів.*
2. <http://ecommerce.wipo.int/survey/index.html> *"Інтелектуальна власність в Інтернет: служба видань" (WIPO).*
3. <http://www.uspto.gov/web/menu/pbmethod/> *"Патенти на бізнес-методи" (United States Patents and Trademarks Office).*
4. http://www.jpo.go.jp/quick_e/index_tokkyo.htm *"Політика стосовно патентів на бізнес-методи" (Japan Patent Office).*
5. http://db1.european-patent-office.org/dwl/legal/case_law/clr_all_en.pdf *"Прецедентне право Апеляційної Ради Європейського патентного відомства" (European Patent Office).*
6. http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/indprop/comp/index.htm *Інформація стосовно проекту Директиви ЄС з патентоздатності винаходів на базі комп'ютерів (European Commission).*
7. ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-smes/docs/brochure_ipr_software_protection_en.pdf *"Ваше програмне забезпечення, та як його захистити".*
8. Daniel J. M. Arridge *Challenging Claims! Patenting Computer programs in Europe and the USA* // *Intellectual Property Quarterly*. — 2001. — №1. — P.22-35.
9. Daehwan Koo *"Patent and Copyright protection of Computer programs"* // *Intellectual Property Quarterly*. — 2002. — №2. — P.188-211.



ФРАНЧАЙЗИНГ ЗА КОРДОНОМ

Іван Поляков,
завідувач лабораторії захисту прав НДІ інтелектуальної власності, завідувач кафедри економіко-правового факультету Одеської Національної юридичної Академії, кандидат юридичних наук

У Конституції України [1] визначено, що кожна людина має право володіти, користуватись і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності (Ст. 141).

На всіх етапах існування людства власність і право на неї постійно перебували і перебувають у центрі уваги суспільства. Етап, який сьогодні переживає держава Україна, традиційно називають “перехідним”, оскільки з набуттям Україною незалежності виникло безліч проблем, пов’язаних з перерозподілом власності та її захистом.

Поява на ринку нових об’єктів, у тому числі виключних (ексклюзивних) прав на об’єкти інтелектуальної власності, призвела до виникнення в договірній практиці низки нових відносин. До них належить і договір франчайзинга, який у зарубіжній практиці використовується давно і має своє законодавче закріплення. Але в Україні для законодавчого регулювання комерційних справ, відомих у міжнародній практиці як “франчайзинг” і “франшиза”, застосовується термінологія “комерційна концесія” [2, С. 279].

Правовідносини сторін у договорі комерційної концесії регулюються

Цивільним Кодексом України (Статті 1115 — 1129), який набрав чинності з 1 січня 2004 року.

Франчайзинг — це не лише і не просто новітній різновид договірних зобов’язальних відносин; у зарубіжній літературі він розглядається як особлива філософія підприємництва, що відповідає потребам сучасного ринку, як новітня система організації бізнесу та етики ділових стосунків.

Для економіки України франчайзинг на сьогодні є порівняно новим явищем, але він швидко поширюється завдяки його гнучкості, пластичності, зумовлених здатністю дрібного і середнього підприємців, які володіють сучасними методами провадження бізнесу, технологіями та інфраструктурою, пристосовуватися до стрімких змін у ринкових умовах.

Позаяк система франчайзинга у нашій країні лише формується, звернемося до світового досвіду щодо використання цієї інституції.

Законодавство США першим надало право використання франчайзинга приватному бізнесу у таких царинах, як банки і залізниці. Одержане від уряду ексклюзивне (виключне) право (*франшиза*) стимулює



вало приватний бізнес інвестувати значні капітали в розвиток цих підприємств, попри те, що за роботою залізниць і банків зберігався відповідний державний контроль.

У свою чергу, тим приватним бізнесменам, котрі могли забезпечити належні послуги, надавалися певні привілеї, а саме: передача прав на землекористування особі, яка забезпечить постачання армії, або передача повноважень певній особі на збір податку від імені уряду. Завдяки цьому приватний бізнес зміг порівняно швидко і якісно розвивати підприємства різноманітних сфер послуг без залучення державних коштів.

Ще більший інтерес викликають приклади використання франчайзинга приватним бізнесом, що мали місце в 50-х роках XIX сторіччя, коли у США було надано виключні права виробникам. Саме тоді низка великих підприємств, наприклад, компанія “Зінгер”, мали право франчайзинга на продаж своїх виробів (швейних машин) по всій території США.

Купівля таких механізмів у магазинах на той час не була узвичаєною, і домогосподарки скептично ставилися до механічного обладнання. До того ж, чоловіки мали б викласти кругленьку суму за непотрібну в їхньому розумінні річ, єдиним достоїнством якої було полегшення праці їхнім дружинам.

“Єдиний спосіб продати такий товар — це “агресивний” продавець, спроможний доставити товар прямо до покупця і продемонструвати дива, які ця машина здатна творити. Оскільки грошей, аби найняти продавців, у компанії бракувало, мо-

лодій Зінгер вигадав систему, за якої незалежні продавці (дилери) могли купити право на продаж швейних машин на певній території. Дилери платили \$ 60 за машину, а продавали її за \$ 125. За кілька років сотні дилерів таким чином розбагатіли” [3, С. 113].

Одну з перших успішних франчайзингових систем застосувала компанія General Motors. 1898-го року молода компанія, не маючи достатнього готівкового капіталу, необхідного для відкриття магазинів, почала здійснювати продаж парових двигунів через систему дилерів. Ця система дотепер залишається основним способом продажу автомобілів.

Одними з перших франчайзерів виявилися власники магазинів з продажу велосипедів і промислових товарів.

На середину XX сторіччя франчайзинг посідав уже досить значне місце в американській економіці. Але справжній бум у його розвитку розпочався наприкінці 70-х років XX ст., коли антитрестове законодавство США скасувало найістотніші бар'єри, які стояли перед ним.

Поштовхом до стрімкого зростання найбільш популярних і поширених форм франчайзинга в США стали масова автомобілізація населення, будівництво густої мережі високоякісних автомагістралей між штатами, виникнення міграційних і туристських потоків, що потребувало створення дорожнього господарства, автомобільних і заправних систем, організації індустрії відпочинку, побуту, обслуговування десятків мільйонів людей “на колесах”.

“Саме в 50-х роках виникли все-світньо відомі “імперії” громадсько-



ДОСВІД КРАЇН СВІТУ

го харчування, об'єднані такими потужними франчайзерами, як "Макдональдс", "Кентаккі Фрайд Гікенс", "Піца-Хат", а також інші мережі та "ланцюжки" ресторанів, кафе, закусочних швидкісного обслуговування. У готельному бізнесі стали широко відомими такі "кити" франчайзинга, як "Хілтон", "Шератон", "Холідей-ІН" [4, С. 25].

Одним з найбільш наочних і переконливих прикладів розвитку і утвердження франчайзингової системи є діяльність всесвітньо відомої фірми "Макдональдс", яку на тепер можна вважати безперечним лідером в індустрії швидкісного обслуговування.

Пік у розвитку франчайзинга тривав впродовж наступних десятиріч аж до кінця 80-х років. 1988-го року в США налічувалося 3000 компаній-франчайзерів приблизно в 45-ти галузях економіки, що об'єднували 416878 "одиниць" — франчайзі.

Серед "одиниць" — бензозаправні станції, автомайстерні, автошколи, універсальні та спеціалізовані магазини, ремонтно-будівельні підприємства, центри профорієнтації і перепідготовки робочої сили, охоронні бюро тощо. Усі вони здійснюють діяльність під фірмовим найменуванням і комерційним позначенням одного з флагманів своєї галузі, який виступає в ролі центру франчайзингового співтовариства ("мережі", "центри"). За оцінкою Комітету палати з малого бізнесу Палати представників Конгресу США, 1980-го року франчайзинг давав приблизно третину обсягу роздрібною торгівлі в США (близько \$ 500 млрд.).

Франчайзинг створює 13 % національного багатства у валовому

національному продукті — це втричі більше, ніж торгівля автомобілями. Як роботодавець франчайзинг надає понад 7 млн. робочих місць.

Американський франчайзинг, набувши величезного досвіду всередині країни, перемістився за кордон для освоєння інших регіонів. "Кока-Кола", "Пепсіко", "Фанта", ті самі "Макдональдс" і "Піца-Хат", а також інші американські корпорації-франчайзери, відбирають за кордоном місцевих підприємців — франчайзі, забезпечують передовими технологіями, навчають сучасним засобам провадження бізнесу, тим самим сприяючи становленню місцевого, національного підприємництва і завойовуючи прихильне ставлення владних структур.

"Згодом у ролі франчайзерів починають виступати і місцеві, національні великі компанії, які, в свою чергу, теж переростають у своїй діяльності державні кордони" [4, С. 27].

Нині понад 35 % американських фірм та їхні франчайзі володіють приблизно 32000 торговельних підприємств інших країн.

Важливою складовою успіху є вичерпне і чітке усвідомлення підприємцем сутності франчайзинга, його різновидів, структури, переваг і можливих ризиків у разі його використання.

Отже, термін "франчайзинг" можна визначити як спосіб доставки продукції або послуг споживачеві, як спосіб розвитку бізнесу і завоювання ринку на засадах кооперації матеріальних і фінансових коштів та зусиль різних підприємств.

Окрім того, франчайзинг можна трактувати як угоду, за якої вироб-



ник або одноосібний розповсюджувач продукту чи послуги, захищених торговельною маркою, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції/послуг незалежним підприємцем (роздрібним торговцем) в обмін на одержання платежів (роялті) за умови дотримання технологій виробничих операцій і операцій обслуговування.

Як уже зазначалось, у франчайзингу беруть участь дві групи бізнесменів. При цьому той, хто надає це право (франшизу), зветься **франчайзером**. Зазвичай він має багаторічний досвід у виробництві певного продукту, розвинув систему, присвоїв їй своє ім'я чи товарний знак і володіє достатніми знаннями щодо того, що може зумовити успіх, а що — ні. **Франчайзі** — це та особа, котра купує право на ведення бізнесу (франшизу) під іменем чи торговельною маркою франчайзера.

“Основна сфера зосередження франчайзинга — розподіл товарів і послуг. Деяко умовно можна говорити про три різновиди франчайзинга: товарний, виробничий і діловий” [5, С. 32].

У США перші франчайзинги стали популярними як спосіб продажу машин і бензину. На той час франчайзинги створювалися на рівні розподільчачів (дистриб'юторів). Такий підхід гарантував виробникам, що їхні товари потраплять до покупців саме в тому вигляді, в якому вони були створеними. При цьому ім'я і торговельна марка мали широке розповсюдження і приносили вигоди, необхідні споживачам.

На тепер автомобільні компанії і компанії-виробники бензину, згідно з американськими законами, не вва-

жаються франчайзерами, тоді як безліч інших компаній у великому обсязі користуються франчайзингом як способом розповсюдження і розподілу своїх товарів. У США такий спосіб провадження бізнесу, за якого франчайзі купують у провідної компанії право на продаж товарів з її торговельною маркою, називається **товарним франчайзингом**.

Виробничий франчайзинг широко застосовується у виробництві безалкогольних напоїв. Він може бути двох видів:

- а) коли франчайзі випускають продукцію, аналогічну продукції франчайзера, за ліцензією останнього або під його торговельною маркою;
- б) коли франчайзі здійснюють прикінцеву технологічну обробку товару, виробленого франчайзером (скажімо, розливають у пляшки концентрати напоїв), або передпродажне “доведення” технічно складних виробів (автомобілів, сільгосптехніки тощо), а потому продають їх первинному споживачеві.

Кожен з місцевих чи регіональних заводів з розливання чи упакування продукту є франчайзі від основної компанії. Певна річ, що товар у Нью-Йорку не повинен відрізнятися від того самого товару у Сан-Франціско.

Діловий франчайзинг є найпопулярнішим різновидом франчайзинга. При ньому франчайзер продає ліцензію приватним особам або іншим компаніям на право відкриття магазинів, кіосків чи цілої мережі магазинів для продажу покупцям певного асортименту продуктів і послуг під ім'ям франчайзера.



ДОСВІД КРАЇН СВІТУ

У подальшому класична модель франчайзинга трансформувалася в напрямку забезпечення франчайзера додатковими можливостями швидкісного розвитку з найменшими видатками. Попри



Рис. 1 Класична модель франчайзинга



те, що існує чимало варіантів класичного франчайзинга, три з них використовуються найчастіше. Це:

- регіональний франчайзинг;
- суб-франчайзинг;
- франчайзинг, який наділяється додатковими можливостями з найменшими видатками (дивись Рис. 2).

У кожному з цих варіантів франчайзі дістає всі переваги, які зазвичай випливають з франчайзинга: використання торговельної марки і логотипа франчайзера, системи його

бізнесу, початковий вишкіл, вибір місця, підтримку тощо.

Основні їхні відмінності полягають у таких характеристиках:

- тривалість відносин франчайзера і франчайзі;
- до кого франчайзі може звертатися за підтримкою;
- кому франчайзі сплачує встановлені внески.

Обираючи регіональний франчайзинг, франчайзер вирішує охопити своєю діяльністю якийсь географічний район, яким можуть бути столична область, штат або країна. Усвідомлюючи, що він, ймовірно, не володіє такими коштами чи колективом, аби розширюватися так швидко, як хотілося б, франчайзер спирається на підтримку головного франчайзі. Головному франчайзі, і собі, має право не лише робити підбір нових франчайзі у своєму географічному районі, але й забезпечувати їхній початковий вишкіл та інші послуги, що зазвичай робить сам франчайзер. Проте, головного франчайзі долучають до розподілу платежів і часто-густо внесків до рекламного фонду.

На відміну від інших методів, цей метод є вигідним для всіх сторін, оскільки головний франчайзі — особа виборна, і він має одержувати підтримку впродовж усього періоду співробітництва, що вигідно і для франчайзера.

У разі суб-франчайзинга суб-франчайзер теж освоює якусь певну територію і забезпечує початковий вишкіл, вибір приміщення тощо. Різниця полягає в тому, що франчайзі співпрацює безпосередньо із суб-франчайзером на довгочасній основі і має дуже обмежений контакт

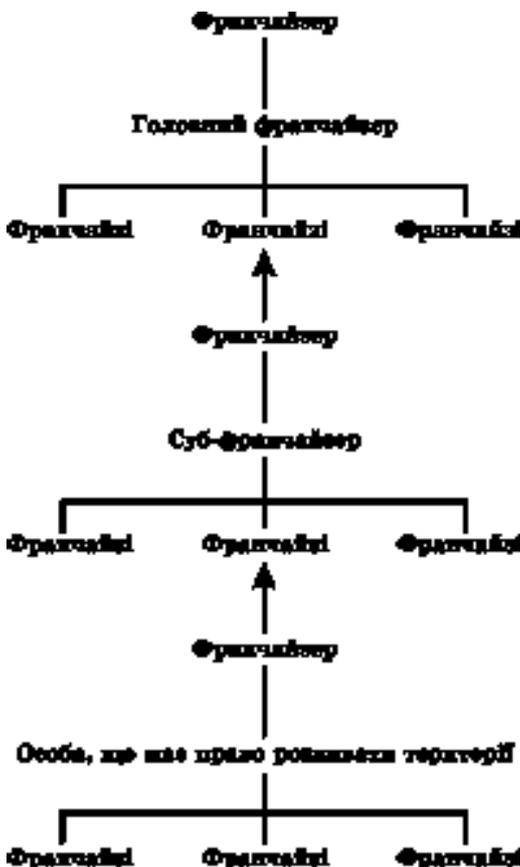


Рис. 2 Франчайзинг, який наділяється додатковими можливостями з найменшими видатками



з франчайзером. Він сплачує роялті і рекламні внески суб-франчайзеру, який, у свою чергу, частину цих грошей виплачує франчайзеру.

Таким чином суб-франчайзер стає франчайзером на своїй території і франчайзі залежить від його довгочасної підтримки.

В угоді щодо розвитку території франчайзер передає ексклюзивні права на розвиток якого-небудь географічного району групі суб-франчайзерів. Інвестори, у свою чергу, або розвивають власні франчайзинги, якими володіють на цій території, або підбирають франчайзі. В останньому разі становище інвестора як власника істотно обмежується.

За ексклюзивне право розвитку території особа, яка одержала це право, сплачує франчайзеру внески і зобов'язана відкрити певне число торговельних точок у визначений термін.

“Власники відкритих франчайзі сплачують і роялті, і рекламні внески безпосередньо франчайзеру. Особа, яка володіє ексклюзивними правами, не має своєї пайки в цих внесках, її пайка є лише в рентабельності індивідуальних франчайзі, які вона відкрила” [6, С. 132].

З огляду на викладене, можна припустити, що найближчим часом міжнародний франчайзинг буде поширюватися ще швидшими темпами. Франчайзери продовжують пошук потенційних франчайзі в зарубіжжі, а чимало фізичних і юридичних осіб активно шукають франчайзерів з інших країн, аби придбати їхню ліцензію і права, а потім за їхньої фінансової і матеріальної підтримки, на їхній технології виробництва і обслуговування здійснювати свій прибутковий бізнес. ♦

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Стаття 141 від 23.07.1996.
2. Гражданское право Украины. Академический курс, т.2, Особенная часть. Под общей редакцией Я. М. Шевченко. — К., 2003. — 406 с.
3. Евдокимова В. Франшиза и договор коммерческой концессии в Гражданском кодексе Российской Федерации // Хозяйство и право. — 1997. — № 12.
4. Сосна С. А. Новое в гражданском праве: франчайзинг // Государство и право. — 1997. — № 7.
5. Довгань В. В. Франчайзинг — путь к расширению бизнеса. — М.: Просвещение, 1997.
6. Мендельсон М. Руководство по франчайзингу. — М.: Высшая школа, 1995.
7. Гражданский кодекс Украины: Комментарий т. 2. — Х.: ООО "Одиссей", 2003. — 1024 с.
8. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, часть 2. — Для предпринимателей. — М.: Проспект, 1996.
9. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ. Часть 2. — М.: ИНФА — М., 1997.



ПІРАТСТВО У СФЕРІ АВТОРСЬКОГО ПРАВА І СУМІЖНИХ ПРАВ (погляд на проблему)

Олександр Швець,
провідний фахівець НДІ інтелектуальної власності

Незаконне присвоєння прав на оригінальні звукозаписи особами, зайнятими виготовленням, тиражуванням і розповсюдженням копій без відповідного дозволу правовласника (ліцензійної угоди), інакше кажучи, "піратство" становить велику загрозу для економіки та культури будь-якої країни.

На думку фахівців IFPI, Міжнародної федерації виробників фонограм, до складу якої входить понад 1000 звукозаписувальних компаній з понад 72-ох країн світу, і яку було створено для просування і захисту у цілому світі інтересів представників індустрії звукозапису, насамперед великої шкоди завдається країнам, що розвиваються. Це пов'язано з тим, що будь-який тимчасовий економічний прибуток значною мірою нівелюється структурним погіршенням, викликаним незаконним використанням, порушенням прав авторів чи виконавців. З цього випливає, що заходи, спрямовані на викорінення піратства в таких країнах, мають для них велике значення.

Дуже важливо усвідомити, що, власне, криється за словом "піратство", і чому індустрії звукозапису та відеозапису вважають його вселенською загрозою.

Існує три специфічні категорії піратства.

1. Найпростіша форма піратства — копіювання оригінального запису для одержання комерційної вигоди. Піратська копія упаковується майже завжди гірше, ніж оригінал. Так само використовується упаковка (поліграфія) має низьку якість — нечіткий розподіл кольорів, недбалий інформативний матеріал. У деяких випадках поліграфія взагалі відсутня, а інформацію записано від руки на іншому боці носія або на аркуші паперу, що заміняє вкладку. Такі копії є дуже дешевими супроти ліцензійної продукції.

2. Більш складна форма піратства — підроблена копія, зроблена без дозволу власника авторського і (або) суміжних прав, максимально наближена до оригіналу за якістю та упаковкою. На ній, як правило, відтворюються торгові знаки і логотипи справжнього виробника, аби перекопати споживачів у придбанні оригінальної продукції. У такому виді піратства різниця між ціною на ліцензійну і піратську продукцію є незначною.

3. Кінцева форма піратства — контрабанда є недозволенним здійсненням записів виступів певних виконавців з подальшим тиражуванням і продажем без дозволу виконавця (автора) або ввезенням без дозволу на територію іншої держави



ПІРАТИ XXI СТОЛІТТЯ

продукції, дозволеної для розповсюдження в інших країнах.

Донедавна всі три форми піратства здебільшого існували у сфері розповсюдження аудіокасет (компакт-касет). На теперішньому етапі розвитку індустрії звуко- та відеозапису піратство все більше поширюється на компакт-диски. Зазвичай, споживач розпізнає піратські записи за низькою ціною, поганою якістю запису та наявністю кількох різних артистів, які виконують свої найпопулярніші пісні, об'єднаних в одному збірнику. Досвідченому споживачеві нескладно розпізнати незаконно відтворені записи на касетах, хоча деякі підробки бувають досить високої якості. Але у випадку з компакт-дисками через використовувані технології, в розвиток яких законні виробники вклали величезні кошти, практично неможливо відрізнити підроблену копію від оригіналу за якістю запису.

Щорічні збитки, що завдаються піратством індустрії звукозапису у цілому світі, оцінюються в мільярди американських доларів. Загроза піратства полягає в тому, що пірати, не вкладаючи коштів у виробництво оригінальних записів, незаконно присвоюють найкращу продукцію, відтворюють її і продають, дістаючи негайний прибуток. Безпосередній виробник, навпаки, повинен вкладати значні кошти у виробництво нових записів: на пошук і підготовку талановитих виконавців, композиторів, артистів витрачається чимало часу та коштів; виробництво запису через технології, що постійно вдосконалюються, є дуже дорогим; виробництво, маркетинг і розповсюдження оригінальних записів у цілому світі потребує неабияких

капіталовкладень і найму кваліфікованого персоналу.

Ризик таких інвестицій дуже великий. Жоден виробник не може заздалегідь мати певність, що його капіталовкладення окупляться за рахунок того чи іншого звукозапису. Випускаючи записи менш популярних жанрів — класичну, народну або етнічну музику — виробник не розраховує на високий рівень окупності, реально він не може навіть повернути повністю вкладені ним кошти, принаймні за короткий термін. Таким чином, лише завдяки прибутку, одержаному від аудіозаписів, що продаються у великій кількості, виробник має можливість, по-перше, піти на ризик і представити нових виконавців і музичні твори, а по-друге, випускати записи музичних творів, що становлять різноманітні пласти культури.

Жодна з цих проблем не хвилює незаконного виробника, який ризикує лише бути затриманим і притягненим до відповідальності за порушення авторських чи суміжних прав відповідно до чинного законодавства — там, де таке існує. Звісно, незаконний виробник лише копіює записи, при цьому він не виплачує гонорарів ні виконавцям, ні композиторам, ні безпосередньому виробникові запису. Кошти, вкладені ним, як правило, незначні, оскільки вони витрачаються, в основному, на обладнання для виробництва і копіювання.

Нині в більшості країн основним способом розповсюдження музичних, аудіовізуальних творів є запис твору на магнітні або оптичні носії інформації. Відтак, якщо законна індустрія звуко- та відеозапису не може функціонувати повною мірою та в належних умовах через високий



рівень піратства, важливий елемент національної культури знищується. Цей процес стає ще загрозливішим, коли піратські записи, виготовлені в одній країні, наповнюють іншу, перешкоджаючи тим самим розвитку справжньої музичної та аудіовізуальної культури останньої.

З огляду на викладене вище заходи по боротьбі з піратством можуть бути поділеними на три основні частини.

1. Законодавство. Загальновизнаним є факт, що звукозапис або відеозапис — під якими мається на увазі закріплення набору звуків або набору кадрів і звуків — є не тільки засобом розповсюдження музичних та відео- творів, а й об'єктом інтелектуальної власності із закріпленням на нього правом. З цієї причини закон про авторське право і суміжні права є найбільш прийнятною формою закону, що регулює використання звукозаписів.

2. Правозастосовна практика. При аналізі законодавчих вимог стає очевидним той факт, що ефективні заходи проти піратства залежать від встановлення наявності карних злочинів у сфері авторського права і суміжних прав та передбачених за них суворих покарань, а також від наявності цивільно-правових засобів судового захисту. Таким чином, за примусове виконання законів у судовому порядку основну відповідальність несе держава, належним чином реагуючи на загрозу суспільству, однак автори і їхні представники мають бути в змозі замінити державні правоохоронні органи або надати їм необхідне сприяння. Неабияку роль в розкритті злочинів проти інтелектуальної власності, в даному разі проти авторських і суміжних прав, віді-

грає незалежна судова експертиза зазначених вище об'єктів. Лише за наявності кваліфікованих фахівців у цій царині можливо встановити відмінності легальної (ліцензійної) аудіо- та відеопродукції від піратських, незаконно тиражованих і випущених в обіг примірників.

3. Технологія. Як використання індустрією звуко- та відеозапису цифрової технології докорінним чином змінило якість записів, пропонованих споживачам, так і технологію може бути використано у боротьбі з піратством. Необхідно підкреслити, що різноманітні чинники у кампанії боротьби з піратством можуть зумовити успіх лише в тому разі, якщо сповідувати принцип, що не існує одного рішення або одного ключа до успіху. Законодавчі, примусові та технічні засоби слід об'єднати для захисту авторських і/або суміжних прав та переглядати і адаптувати до конкретних обставин.

Розглянемо деякі способи технічного захисту від піратства:

- використання голограми кожним виробником. Це тримірна картинка, розташована зазвичай на зворотньому боці звукового чи відеоносія;
- найпростішим і найпоширенішим засобом є система бандеролі. Вона становить собою смужку паперу — у деяких випадках такої самої якості, як грошові банкноти, — обгорнену навколо носія інформації. На неї нанесено необхідну інформацію, подеколи закодовану, яка вказує на те, що ця продукція використовується за дозволом законного виробника;
- порівняно новий засіб винайдено для захисту компакт-дисків. Як результат співробітництва



ПІРАТИ XXI СТОЛІТТЯ

між IFPI і компанією "Філіпс Консьюме Електронікс" було створено систему, відому під назвою "система ідентифікації виробника" ("СІД Код"), яка на тепер все ширше використовується при ідентифікації законних виробників компакт-дисків. На всі компакт-диски наносяться два коди: перший — СІД Код матриці, з якого здійснювалося тиражування, другий — СІД Код прес-форми, що ідентифікує виробника самого компакт-диска. Малоймовірно, що таке кодування допоможе ідентифікувати або виявити місцезнаходження виробника піратських компакт-дисків, проте це дасть змогу ідентифікувати піратські диски на ринку в разі відсутності кодів, використання неправильних кодів або їх комбінацій. Що ширше використовуватиметься ця система, то ефективніше вона діятиме. IFPI активно пропагує використання цієї системи у всьому світі. В Україні таку систему введено з 2003-го року Постановою Кабінету Міністрів України за № 623 від 26.04.2003р. "Про затвердження порядку присвоєння і нанесення на диски для лазерних систем зчитування спеціального ідентифікаційного коду та визнання спеціальних ідентифікаційних кодів, нанесених на диски, що імпортуються";

- як один з можливих варіантів захисту може бути втілена у життя розробка японської корпорації Sony, яка винайшла принципово новий міні-диск (далі — МД) на 40 годин звучання. Новий МД нічим зовні не відрізняється від звичайного ком-

пакт-диска, але забезпечує запис у 30 разів більше аудіоінформації і водночас дає змогу зберігати графічні зображення. Найголовніше нововведення полягає в тому, що, як повідомляють виробники, МД будуть захищеними від копіювання, що може стати великим здобутком для звуко- та відеозаписувальних компаній при захисті авторських і суміжних прав.

Таким чином, широке впровадження в Україні вказаних вище заходів дасть змогу здійснити дієвий поступ стосовно викорінення піратства. Це, безумовно, є ключовим елементом, який свідчитиме про те, що наша держава як країна, що розвивається, прийняла міжнародні стандарти щодо захисту прав на інтелектуальну власність, необхідні для створення умов для іноземних інвестицій у сучасні технології і забезпечення безперервної передачі технології та експертизи.

Це, в свою чергу, сприятиме розвитку і розповсюдженню знань серед населення в галузі інформаційних та комунікаційних технологій, сприяючи тим самим розвитку економіки і необхідної інфраструктури. З огляду на те, як цей процес продовжуватиметься, логіка авторського права і суміжних прав стане ще більш очевидною, оскільки використання іноземної інтелектуальної власності буде зменшуватися і в багатьох випадках набуде зворотного напрямку. ♦



13—17 СЕНТЯБРЯ 2004 года, г. Алушта

Международная научно-практическая конференция, Крым-2004
**"ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ —
КЛЮЧ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ УСПЕХУ"**

Организаторы конференции: Академия правовых наук Украины, Министерство экономики Автономной Республики Крым, Украинский Национальный комитет Международной Торговой Палаты, Научно-исследовательский институт интеллектуальной собственности АПрН Украины.

Научные консультанты: доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент Академии правовых наук Украины А.Д. Святоцкий; доктор экономических наук, профессор А.Б. Бутник-Сиверский.

Цель конференции: Анализ интеллектуальной собственности как делового актива с точки зрения возможностей ее использования в предпринимательской деятельности фирм, компаний, предприятий для повышения их конкурентоспособности.

Основная тематика конференции:

- интеллектуальная собственность как бизнес-актив;
- аудит активов интеллектуальной собственности;
- стратегии в сфере интеллектуальной собственности;
- управление активами интеллектуальной собственности;
- оценка стоимости прав интеллектуальной собственности;
- бухгалтерский учет и налогообложение интеллектуальной собственности;
- финансирование и кредитование в сфере интеллектуальной собственности;
- патентно-правовые споры и порядок их разрешения;
- судебная практика в области защиты прав владельцев интеллектуальной собственности;
- правовые аспекты борьбы с пиратством и контрафактной продукцией;
- механизмы государственного содействия в создании рынка интеллектуальной собственности;
- перспективы совершенствования законодательного регулирования сферы интеллектуальной собственности.

Официальные языки конференции: русский, украинский.

Основные требования к докладам и тезисам:

- объем докладов не должен превышать 4 — 6 полных страниц формата А4, набранных в редакторе Microsoft Word (в формате rtf или doc), шрифт — 14 pt, "Times New Roman", через 1,0 интервал.
- название доклада печатается шрифтом 16 pt с большой буквы; ниже по середине страницы через три интервала печатаются инициалы и фамилия автора, а на следующей строке — название организации докладчика, после чего через три интервала размещается текст доклада;
- доклады и тезисы представляются на электронном (дискета 3,5) и бумажном носителях. Текст доклада может быть предоставлен электронной почтой.

Контактные данные:

Киев: тел.: (044) 295-85-42, тел/факс: (044) 294-99-82
E-mail: letter@i.kiev.ua, <http://www.ndiiv.org.ua>

Симферополь: тел.: (0652) 232-047; 274-300; факс: (0652) 274-300
E-mail: cntei@pop.cris.net, me@ark.gov.ua



ВІТЯЄМО!

Усіх співробітників

*Науково-дослідного інституту
інтелектуальної власності*

з 3-річчям заснування

29 травня 2001 року Постановою Кабінету Міністрів України за № 582 утворено державний спеціалізований науковий заклад у складі Академії правових наук України — Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності.

Інститут — єдина в Україні науково-дослідна установа, яка здійснює фундаментальні та прикладні дослідження у сфері інтелектуальної власності, проводить наукові й судові експертизи, є суб'єктом оціночної діяльності.

За роки існування інститутом здійснено чимало напрацювань у законодавчій сфері, запропоновано численні зміни до чинних законів та нормативно-правових актів у сфері інтелектуальної власності.

Результати проведених досліджень знайшли своє віддзеркалення у 330 наукових працях, у тому числі підручниках та навчальних посібниках, виданих загальним обсягом 450 друкованих аркушів.

Визначною подією в науково-організаційному житті Інституту стало утворення 2001 року Ученої ради, до якої увійшли провідні вчені та фахівці України, що працюють у сфері інтелектуальної власності.

Співробітниками Інституту випущено перший в Україні підручник "Право інтелектуальної власності" для студентів вищих навчальних закладів, автори якого стали лауреатами Премії імені Ярослава Мудрого 2003 року.

Ведеться підготовка молодих наукових кадрів, які працюють над дисертаційними дослідженнями.

Інститут вживає заходів щодо відкриття аспірантури за спеціальностями:



12.00.03 — цивільне право; сімейне право; цивільний процес; міжнародне приватне право;

12.00.07 — теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право;

08.06.01 — економіка, організація, управління підприємством.

Працівники Інституту беруть участь у численних науково-практичних заходах, що стосуються сфери інтелектуальної власності, організованих Міністерством освіти і науки України, Українським центром економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, Вищим господарським судом України, Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти, Міністерством юстиції України, Українським Національним комітетом Міжнародної Торгової Палати тощо.

Проводяться науково-практичні конференції, семінари, круглі столи, у тому числі й міжнародні, для фахівців сфери інтелектуальної власності, суддів, юристів, економістів.

Фахівці інституту входять до методичних та координаційних рад, робочих груп, створених органами державної влади: Міністерством юстиції України, Міністерством освіти і науки України, Вищим господарським судом України тощо.

Важливим набутком Інституту є досягнення плідного співробітництва з низкою наукових центрів зарубіжних країн, що працюють у сфері інтелектуальної власності, зокрема, з Інститутом Макса Планка (Німеччина) із закордонного і міжнародного права в галузі патентів, авторських прав і конкуренції та з Ягеллонським університетом (Польща).

Основну діяльність Інституту спрямовано на ефективний захист прав на створені творчими особистостями України інтелектуальні продукти та їх комерціалізацію.

Плекаємо надію, що, задовольняючи нагальні потреби суспільства, Інститут при цьому збереже традиційну роль бастиону наукових знань.

З побажаннями нових здобутків та подальшого творчого натхнення

Наукова рада та редакційна колегія журналу



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІЗАЦІЙ — КЛЮЧ ДО РОЗВИТКУ І ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІКИ

У сучасному суспільстві інтелектуальний капітал (надалі — ІК) стає підґрунтям багатства і економічного зростання. Саме він є ключовим ресурсом розвитку, що визначає конкурентоспроможність економічних систем. Актуальним питанням сутності ІК організації, процесам його створення, трансформації та ефективного використання було присвячено наукову конференцію "Інтелектуальний капітал організації — ключ до розвитку і зростання економіки", яка відбулася в Москві 15 квітня 2004 року під егідою Російської Академії державної служби при Президенті РФ (РАДС), Російської Академії наук (РАН) і Російської Академії природничих наук (РАПН).

Розпочав роботу конференції Президент — ректор РАДС, академік Єгоров В.К. Свої доповіді представили професори Гапоненко О.Л., завідувач кафедри загального і спеціального менеджменту РАДС, та Козирев А.М., керівник Центру інтелектуального капіталу ЦЕМІ РАН. Потім відбувся Круглий стіл з питань інтелектуального капіталу.

У доповіді Гапоненка Олександра Лукича "Інтелектуальний капітал — стратегічний потенціал організації" було розглянуто сутність ІК, в тому числі такі його компоненти, як знання, інформаційний досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, які можуть бути конвертованими у вартість.

Особливу увагу Гапоненко О.Л. звернув на поняття "знання", розг-

лянувши його як знання, що викладаються у вищих навчальних закладах, як підходи щодо організації виробництва, як звичайні знання людини, а також як нове розуміння — що "знає" організація.

У доповіді також було показано різницю властивостей традиційного і інформаційного ресурсів організації. Традиційний ресурс характеризується матеріальними потоками і запасами, які в процесі використання зменшуються, належать до приватного добра, є обмеженими, тиражуються зі значними затратами і мають тенденції до спадання граничної корисності.

Натомість інформаційні ресурси характеризуються нематеріальними потоками і запасами, які в процесі використання збільшуються, належать до суспільного добра, є необмеженими, тиражуються з незначними затратами, їм властиві мережеві ефекти і зростання граничної корисності.

Структура ІК, як уже заведено, складається з людського капіталу, організаційного капіталу і споживчого капіталу.

Людський капітал розглядається в таких аспектах, як освіта, кваліфікація, уміння, навички і досвід, творчі здібності, ставлення до роботи та до клієнтів, моральні цінності, культура праці.

Організаційний капітал визначається такими факторами:

- патенти, авторські права, товарні знаки;
- технічне і програмне забезпе-



чення;

- комп'ютерні та адміністративні системи;
- концепції;
- оргструктура;
- культура організації.

Споживчий капітал розглядається як стосунки з клієнтами, інформація про клієнтів, взаємодія з клієнтами, імідж організації.

Загалом ІК — це результат синергічної взаємодії всіх його складових. Скажімо, фізичний капітал — це результат складання капіталу у вигляді землі, основних фондів і грошей. А ІК — це результат взаємодії його окремих частин. Інакше кажучи, якщо одна складова відсутня, то в результаті про наявність ІК вже не йдеться.

Доповідач підкреслено наголосив на особливостях ІК: його нематеріальній природі, принциповій оцінці його впливів у майбутньому, неадекватному характері та комбінації вартісних і невартісних оцінок. А ще на тому, що організація володіє ІК лише частково.

Відзначалося, що традиційна економічна теорія і традиційна управлінська практика продовжують працювати з фізичними активами та матеріальними продуктами праці. Наприклад, якщо ІК становить понад 80 % загального капіталу фірми, а управляють на фірмі лише 20 % ІК, то якість управління буде низькою, не із загального обсягу.

У прикінцевому слові доповідач вказав на перспективні напрями досліджень ІК, а саме:

- вимірювання складових ІК;
- розробка збалансованої системи показників ІК;
- бенчмаркінг ІК;
- ІК організацій, країн, регіонів;
- ІК і стратегія управління.

Свою доповідь "*Інтелектуальний капітал — стан проблеми*" Козирев Анатолій Миколайович присвятив аналізу наслідків ейфорії застосування теорії інтелектуального капіталу. Так, автор дуже відомої книги про ІК (Brooking A. (1966 р.), російський переклад — Брукінг Е. (2001 р.) Енн Брукінг на тепер працює за наймом в одній з великих англійських фірм, тоді як її власна фірма "Технологічний брокер", яка пропонувала широкий спектр послуг з аудиту ІК, управління ІК тощо, просто припинила своє існування. Аналізуючи опубліковані звіти про ІК, методичні матеріали та журнальні публікації, можна дійти висновку, що у більшості випадків автори звітів про ІК намагаються створити успішний образ компаній. Інакше кажучи, їхня мета — PR, але аж ніяк не точне визначення вартості компаній.

А.М. Козирев також зазначив, що вичерпний і дуже тверезий огляд методів вимірювання ІК подав Карл-Ерік Свейбі на своєму персональному сайті (Sveiby K.E. (2004). Свейбі виділяє 25 методів вимірювання ІК, згрупованих в 4-ох категоріях.

Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу — Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії належать усі методи, засновані на ідентифікації та оцінці в грошовому вимірі окремих активів і окремих компонентів ІК. З огляду на те, як оцінено окремі компоненти ІК або навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка ІК компанії. При цьому зовсім не обов'язково складати оцінки окремих компонентів. Можуть застосовуватися і більш складні формули.

Методи ринкової капіталізації — Market Capitalization Methods



(MCM). Обчислюється різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Одержана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.

Методи віднесення на активи — Return on Assets methods (ROA). Відношення середнього доходу компанії до стягнення податків за певний період до матеріальних активів компанії (ROA компанії) порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Аби обчислити середній додатковий дохід від ІК, одержана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержуваного грошового потоку можна отримати вартість ІК компанії.

Методи підрахунку очок — Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різноманітні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генеруються і додаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку очок чи як графи. Застосування SC-методів не передбачає одержання грошової оцінки ІК. Ці методи схожі на методи діагностичної інформаційної системи.

Усі відомі методики оцінки ІК легко розподілити на чотири перелічені категорії. При цьому варто відзначити порівняльну схожість DIC і SC-методів, а також MCM і ROA. У перших двох варіантах відштовхуються від ідентифікації окремих компонентів ІК, у других — від інтегрального ефекту. Методи типу ROA і MCM, які пропонують грошові оцінки, будуть корисними у разі злиття компаній, у ситуаціях купівлі-продажу бізнесу. Їх можна застосовувати для порівняння компаній в межах однієї галузі. Вони

також є дуже ефективними для ілюстрації вартості нематеріальних активів. Врешті-решт, вони ґрунтуються на сталих правилах обліку, їх легко надавати професійним бухгалтерам. Їхні недоліки полягають у тому, що вони непотрібні некомерційним організаціям, внутрішнім відділам та організаціям громадського сектору. Особливо це стосується MCM-методів, застосовуваних лише для публічних компаній.

Переваги діагностичної інформаційної системи і SC-методів полягають у тім, що їх можна застосовувати на будь-якому рівні організації. Вони працюють ближче до події, тому одержуване повідомлення може бути точнішим, ніж власне фінансові вимірювання. Вони є дуже корисними для некомерційних організацій, внутрішніх відділів, організацій громадського сектору, а також для екологічних і соціальних цілей. Їхні вади полягають у тому, що індикатори є контекстними і мають бути налаштованими для кожної організації і кожної мети окремо, що дуже утруднює порівняння. Окрім того, ці методи є новими і неохоче сприймаються суспільством та менеджерами, які звикли все розглядати лише у фінансовому аспекті. А комплексні підходи продукують великі масиви даних, які складно аналізувати і сполучати.

Незайве буде зазначити, що в Данії зроблено спробу уніфікувати підходи до звітів про ІК на державному рівні. (Повний текст доповіді можна мати, звернувшись — E-mail: info@patent-ua.com).

З виступів учасників Круглого столу слід відзначити повідомлення Мельникова Олега Миколайовича, доцента МДТУ ім. Баумана, присвячене уточненню термінів, викорис-



товуваних для опису та оцінки ІК, і розгляду ІК як акту творчості, пов'язаного із захисними біоенергетичними процесами індивідуального організму.

Наприклад, аналіз висловлювань сучасних дослідників інтелектуального капіталу дає змогу дійти висновку: діапазон підходів до цього явища є досить розлогим. Але, на жаль (чи на щастя), через "велич" російської мови в публікаціях вітчизняних і зарубіжних дослідників зустрічається сила-силенна термінів, або дуже близьких, або просто тотожних за своєю суттю, які найчастіше досить свавільно сполучають у собі найрізноманітніші характеристики процесу використання інтелектуально-творчих здатностей і можливостей особистості. Зокрема, це стосується таких термінів, як: людський капітал, людський потенціал, людський актив, людські ресурси, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний актив тощо.

Це нашттовхує автора на думку про те, що на сьогодні не існує структурованого і самодостатнього підходу до застосування понять щодо опису можливостей використання інтелектуально-творчих ресурсів особистості в організації, і, якщо не обґрунтувати обмеження використуваної терміналогії, то не вдасться вибудувати їх взаємозв'язок, а отже, й організувати системні дослідження явища, яке розглядається. Необхідно вибудувати модель управління перетворенням творчої енергії особистісних інтелектуально-творчих можливостей співробітників підприємства на інтелектуальні ресурси організації, які вкупі з матеріальними ресурсами утворюють її конкурентно-ринкові ресурси.

Можна також стверджувати, що характер контакту людини з оточенням, а потім і з штучно сформованим або предметним світом визначається захисними біоенергетичними процесами її організму. Реакцією на різноманітні зовнішні (природні, соціальні чи техногенні) явища навколишнього середовища є генерування її творчої енергії, яку можна назвати основним джерелом економічних і соціальних перетворень у суспільстві. Тобто творча енергія — це природна субстанція, що об'єктивно існує і сполучає через суспільно корисну (економічну і соціальну) діяльність людини її біоенергетику з енергетикою довкілля.

Насамкінець конференції академік Єгоров В.К. відзначив важливість, наукову цінність наданих доповідей і повідомлень, але зазначив, що на основне питання — як використовувати ІК організації для розвитку економіки — вичерпних відповідей не одержано. Це потребує подальших напрацювань.

Матеріал підготував О. Меренков

E-mail: info@patent-ua.com
Тел.: (044) 236-56-77

**Наукова рада журналу:**

Святоцький О.Д. (голова наукової ради), Бутнік-Сіверський О.Б., Врублевський В.К., Кремень В.Г., Лавринович О.В., Литвин В.М., Орлюк О.П., Патон Б.Є., Підпригора О.А., Побірченко І.Г., Притика Д.М., Редько В.В., Семчик В.І., Сташис В.В., Табачник Д.В., Тацій В.Я., Шемшученко Ю.С., Ющенко В.А.

Редакційна колегія журналу:

Крайнев П.П. (головний редактор), Андрущук Г.О., Головченко Л.М., Грошевий Ю.М., Дорошенко О.Ф., Дроб'язко В.С., Закалюк А.П., Захарченко Т.Г., Індукаєв В.К., Копиленко О.Л., Крупко П.М., Крупчан О.Д., Кубів С.І., Мельниченко О.І., Москаленко В.С., Нежиборець В.І., Орлюк О.П., Панов М.І., Пасенюк О.М., Підпригора О.А., Підпалов Л.В., Пічкур О.В., Прахов Б.Г., Різун В.Ф., Святоцький О.Д., Сегай М.Я., Теплюк М.О., Худолій Б.М.

Петренко С.А. — відповідальний секретар

Засновник —

**Науково-дослідний інститут
інтелектуальної власності**

Свідоцтво про державну реєстрацію:
Серія КВ № 5664 від 05.12.01

До уваги авторів та читачів

Редакція приймає рукописи статей як на електронних носіях, набраних у програмах MS Office, так і видрукованими на папері.

Авторів просимо разом з матеріалами надсилати свою фотографію та інформацію щодо наукового ступеня, місця роботи, посади, поштової адреси і контактних телефонів.

Редакція залишає за собою право на редагування та скорочення рукописів. За достовірність інформації та статистичних даних, що містяться у рукописах, відповідальність несе автор.

Журнал приймає замовлення на розміщення реклами

Адреса редакції: 01014, м. Київ, вул. Тимірязівська, 66/3

Тел.: 295-85-49

Тел./факс: 294-99-82

www.ndiiv.org.ua

e-mail: icapital@i.com.ua

Комп'ютерна верстка — С. Петренко

Коректор — А. Куниця

Рекомендовано до друку

Ученою радою НДІ інтелектуальної власності, протокол № 4 від 21.05.2004 р.

Здано до набору 24.05.04. Підписано до друку 08.06.04 Формат 70x108/16.

Папір офсетний. Офсетний друк. Наклад 300 примірників. Зам. 4-258

Надруковано з оригінал-макета в Концерні "Видавничий Дім "Ін Юре"
04107, м. Київ, вул. Багговутівська, 17-21