



## ІННОВАЦІЙНІ ПРАВОВІДНОСИНИ. ПРОБЛЕМА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ

**Ольга Сімсон,**

*докторант Національної юридичної академії  
ім. Я. Мудрого, старший науковий співробітник НДІ  
інтелектуальної власності НАПрН України, доцент*

В інноваційній сфері економічно розвинених країн, де відносини щодо використання інтелектуальних продуктів й існування ринку інновацій склалися природно, право здійснює в основному формально-юридичну функцію і закріплює вже усталені на практиці категорії та конструкції. У цьому сенсі суспільні економічні відносини, будучи врегульованими нормами права, набувають характеру правовідносин. З цієї точки зору, право опосередковує усталені, об'єктивно існуючі економічні відносини, які потребують юридичного закріплення. У даному випадку право йде слідом за інтересами приватних суб'єктів економічних відносин. Хоча специфіка інноваційної сфери з її нематеріальною, ризиковою природою потребує активної державної підтримки навіть за таких умов.

В умовах економіки, що розвивається, держава, керуючись метою саме інноваційного напрямку розвитку, стає основним ініціатором відповідних економічних процесів і суспільних відносин. Відповідно, право як основний засіб регулювання створює належні умови для формування та активізації інноваційних відносин, розвиток яких зумовлений державним інтересом. Держава на-

чебно активізує недостатній приватний інтерес, стимулює підприємницьку ініціативу в нематеріальній сфері. Такий механізм спрацьовує у тому разі, коли цих відносин у цій державі немає або вони недостатньо розвинуті. Це повною мірою стосується специфіки формування інноваційних правовідносин в Україні.

Звідси постає завдання створення моделі інноваційних правовідносин, де гармонійно поєдналися б приватні і публічні інтереси. **Головні публічні інтереси — це активізація інноваційних перетворень в господарській сфері, модернізація національних виробництв, залучення інтелектуального потенціалу країни, належна оцінка знань як ключового ресурсу інноваційних змін, створення ринку інновацій.**

**Приватні інтереси підприємців-інноваторів полягають у досягненні конкурентних переваг на внутрішньому та міжнародному ринках інтелектуальної продукції та отриманні прибутків від її використання. Таким чином, наявна взаємна заінтересованість держави і суб'єктів приватного права у розвитку інноваційних відносин, а тому й система їх правового регулювання має будуватися на прин-**



### *цилі балансу публічних і приватних інтересів.*

Керуючись публічними інтересами, держава стає активним учасником інноваційних відносин щодо створення «правил гри» для учасників і безпосередніх суб'єктів інноваційної діяльності щодо фінансової підтримки інноваційної сфери за допомогою прямих і непрямих способів державного фінансування, щодо стимулювання інноваційної діяльності за допомогою створення необхідної інфраструктури. До публічних можна віднести також відносини з формування інноваційної політики і державного регулювання інноваційної діяльності (принципи, форми, методи, механізми і органи), реформування відносин власності в інтелектуальній сфері в бік її роздержавлення і приватизації тощо.

*Але все ж таки основними інноваційними відносинами залишаються відносини у сфері приватного права. Це відносини між суб'єктами інноваційної діяльності щодо передачі (використання, реалізації) об'єктів інновацій у підприємницькій сфері з метою одержання прибутку (доходу) на базі цивільно-правових і господарських угод.*

На наявність публічної і приватної складових відносин у сфері інновацій вказують як спеціалісти в галузі цивільного права [1, с. 57-58], так і представники господарської правової науки [2, с. 95].

Дихотомія інноваційних правовідносин (горизонтальних і вертикальних), на думку деяких правників, відбувається з огляду на взаємне становище сторін. Так, суб'єкти горизонтальних відносин є рівноправними, а одним з учасників вертикальних відносин виступає орган управління (в тому числі власник

майна чи уповноважений ним орган), що здійснює управлінсько-контрольні повноваження у сфері інноваційної діяльності [3, с. 302], а тому відносини носять характер влади і підпорядкування. Нам більш імпонує точка зору, за якою вказана дихотомія є породженням поділу права на публічне і приватне [4, с. 148]. Тобто у приватному праві, а значить, в горизонтальних правовідносинах звичайно первинним є суб'єктивне право (що повністю відповідає концепції природного права), а в публічному праві, де домінує публічний інтерес, і відповідно у вертикальних правовідносинах — перевага має надаватися юридичному обов'язку, що відповідає вольовій концепції. У публічних, вертикальних правовідносинах виражається воля держави і відбувається узгодження індивідуальних інтересів в інтересі публічному.

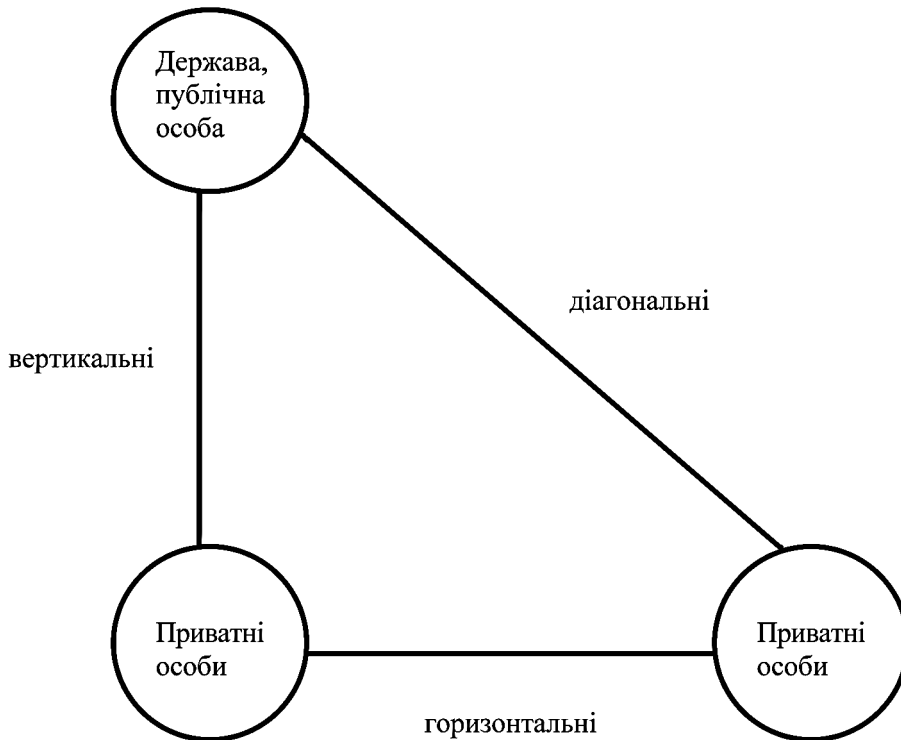
За характером горизонтальні інноваційні правовідносини є майновими. Вертикальні інноваційні відносини носять характер суто організаційних, як наприклад, відбувається при формуванні інноваційної політики і державному регулюванні інноваційної діяльності. Але інноваційні відносини, як і господарські, можуть набувати характеру організаційно-майнових. *Організаційно-майнові відносини часто називають «діагональними правовідносинами», тому що їм притаманні риси як горизонтальних, так і вертикальних правовідносин. Йдеться про відносини з приводу державного трансферу технологій; інноваційної діяльності технопарків як суб'єктів публічного права; діяльності венчурних та інноваційних фондів за участю державного капіталу як заохочувальних механізмів інноваційної інфра-*



## ПРАВО ТА ІННОВАЦІЇ

структури і таке інше. З одного боку, ми стикаємося із суб'єктом публічного права (державою або юридичною особою), а з другого боку, він стає учасником майнових відносин аналогічних тим, що відбуваються у приватній сфері.

вертикалі по суті єдині, хоча між ними існує певна різниця. Ця різниця є видовою, вона існує у межах єдиного родового поняття господарських відносин [6, с. 12]. Тим не менш, вважаємо, що кожна із вказаних груп правовідносин має свої



На можливість сполучення елементів вертикальних і горизонтальних зв'язків у господарських відносинах вказує В. К. Мамотов. Він зазначає, що переважно приватні (горизонтальні) відносини включають певне публічне (вертикальне) начало, так само як переважно публічні (вертикальні) відносини включають приватне начало (приватний інтерес). У цьому випадку поділ відносин на вертикальні і горизонтальні значною мірою умовні [5, с. 16]. В. В. Лаптев стверджує, що господарські відносини по горизонталі і

особливості і регулюється своїм переважним методом правового регулювання. Наявність суб'єкта публічного права висуває на перший план публічні інтереси, у зв'язку з цим обсяг обов'язків порівняно з правами збільшується. Діяльність суб'єкта публічного права суворо регламентована, а його правосуб'єктність реалізується в господарській компетенції, прописаній актами законодавства і підзаконними нормативно-правовими актами. Це, своєю чергою, викликає відповідний контроль за виконанням публічною особою

своїх зобов'язань і адміністративно-правову відповідальність за їх невиконання.

У приватній сфері первинними є суб'єктивні права, сторони правовідносин рівні за обсягом прав і обов'язків, діють за власної ініціативи, керуючись вільним волевиявленням. Відповідальність за невиконання зобов'язань виникає в основному на договірній основі, що є наслідком диспозитивного методу правового регулювання.

Тобто є всі підстави говорити про бінарність інноваційних правовідносин і поділяти їх залежно від преваляючого інтересу на відносини приватні та публічні для їх подальшого гармонійного регулювання і взаємної адаптації.

Так, у публічних правовідносинах як основний суб'єкт виступатиме держава в особі компетентних органів, що матимуть відповідні повноваження. Безпосередня участь держави у інноваційних правовідносинах не означає автоматично, що ці відносини будуть лише організаційного, регулятивного характеру. Так, держава може виступати також інвестором або соінвестором, тобто вступати в майнові відносини, що за характером змісту будуть співпадати з горизонтальними.

Тому автор дослідження пропонує залежно від взаємного положення суб'єктів та характеру взаємовідносин між ними диференціювати інноваційні правовідносини на:

- **вертикальні**, відносини між державою або іншим суб'єктом публічного права і приватною особою, де перший суб'єкт (сторона правовідносин) виступає як володар власних повноважень, управлінець;
- **діагональні**, відносини між дер-

жавою або іншим суб'єктом публічного права і приватною особою, де перший суб'єкт (сторона правовідносин) виступає як господарюючий суб'єкт;

- **горизонтальні**, відносини між рівними приватними суб'єктами.

*За характером змісту відповідних інноваційних правовідносин необхідно поділяти їх на відносини:*

- **організаційного характеру**, відносини щодо регулювання (керування) інноваційної діяльності;
- **організаційно-майнового характеру**, де нерозривно пов'язані управлінські та господарські функції суб'єктів. Маються на увазі відносини з приводу державного трансферу технологій; інноваційної діяльності технопарків як суб'єктів публічного права; діяльності венчурних та інноваційних фондів за участю державного капіталу як заохочувальних механізмів інноваційної інфраструктури і таке інше;
- **майнові**, тобто, відносини стосовно введення об'єктів інновації у комерційний (підприємницький) обіг, що будуть збігатися з приватними інноваційними відносинами.

Як горизонтальні, так і діагональні інноваційні правовідносини мають майновий зміст, а тому при їх реалізації об'єкт цих правовідносин роздвоюватиметься на об'єкти першого і другого роду. Так, об'єктом першого роду виступатиме нематеріальне благо (об'єкт інновації), а об'єктом другого роду — дії щодо введення об'єктів інновації у підприємницький обіг у різних формах, тобто різні форми здійснення інноваційної діяльності. Види об'єктів інновації (об'єктів першого роду) бу-



дуть залежати від видів інноваційної діяльності у різних сферах економіки. Спільні риси у підході до класифікації господарських правовідносин можна простежити у В. В. Лаптева. Проведемо паралелі. Так, вчений стверджує, що об'єктом правовідносин визнаються або дії їх учасників, або поряд з тим — матеріальні і нематеріальні блага. Тому, з точки зору характеру господарських правовідносин, йому вбачається правильним розглядати як об'єкт правовідносин певні види діяльності в соціалістичній економіці — господарську діяльність та діяльність із управління господарською діяльністю. Поряд з цим переліком об'єктів господарських правовідносин В. В. Лаптев пропонує виділення й більш конкретних об'єктів у окремих правовідносинах. Наприклад, діяльність з виробництва матеріальних благ, виконання робіт, здійснення послуг у сфері економіки [6, с. 18-19]. Але нам здається, що наш підхід є більш послідовним, а тому пропонуємо виділити ті сфери діяльності, які формують особливий об'єкт інновації.

Це види діяльності, які одночасно формують великі сегменти ринку інновацій у сфері науки і техніки, виробництві, інформаційній сфері, сфері торгівлі і послуг, а також у галузі культури і шоу-бізнесу, якою так часто нехтують при дослідженні інноваційного процесу. Безумовно, інновації не обмежуються тільки цими сферами діяльності, але вивчення інновацій в таких галузях, як наука і техніка, виробництво, інформація, торгівля і послуги, а також шоу-бізнес дозволить виділити об'єкти, які мають настільки виражені характерні ознаки самого інтелектуального (творчого) продукту,

щоб претендувати на перші місця у переліку об'єктів інноваційної діяльності. Крім того, обрані види діяльності є найбільш поширеними сферами комерціалізації інновацій.

Таким чином, *відштовхуючись від об'єкта першого роду і багатогранності його проявів у різних сферах людської діяльності можна провести предметно-об'єктну класифікацію:*

- 1) *інноваційні правовідносини в сфері науки і техніки (об'єкт знання);*
- 2) *у виробничій сфері (технології);*
- 3) *в інформаційній сфері (інформація);*
- 4) *у сфері торгівлі та послуг (бренди);*
- 5) *у сфері культури, шоу-бізнесу (сценарні ідеї).*

*Спираючись на об'єкт другого роду, залежно від форми інноваційної діяльності, в основі якої лежатиме відповідний цивільно-правовий або господарський договір на розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, слід виділити:*

- 1) *відносини з горизонтальної передачі об'єктів інновації (**горизонтальний трансфер**);*
- 2) *відносини з регулювання державного трансферу об'єктів інновацій (**вертикальний трансфер**).*

Інноваційні правовідносини (див. Схему 1). ♦

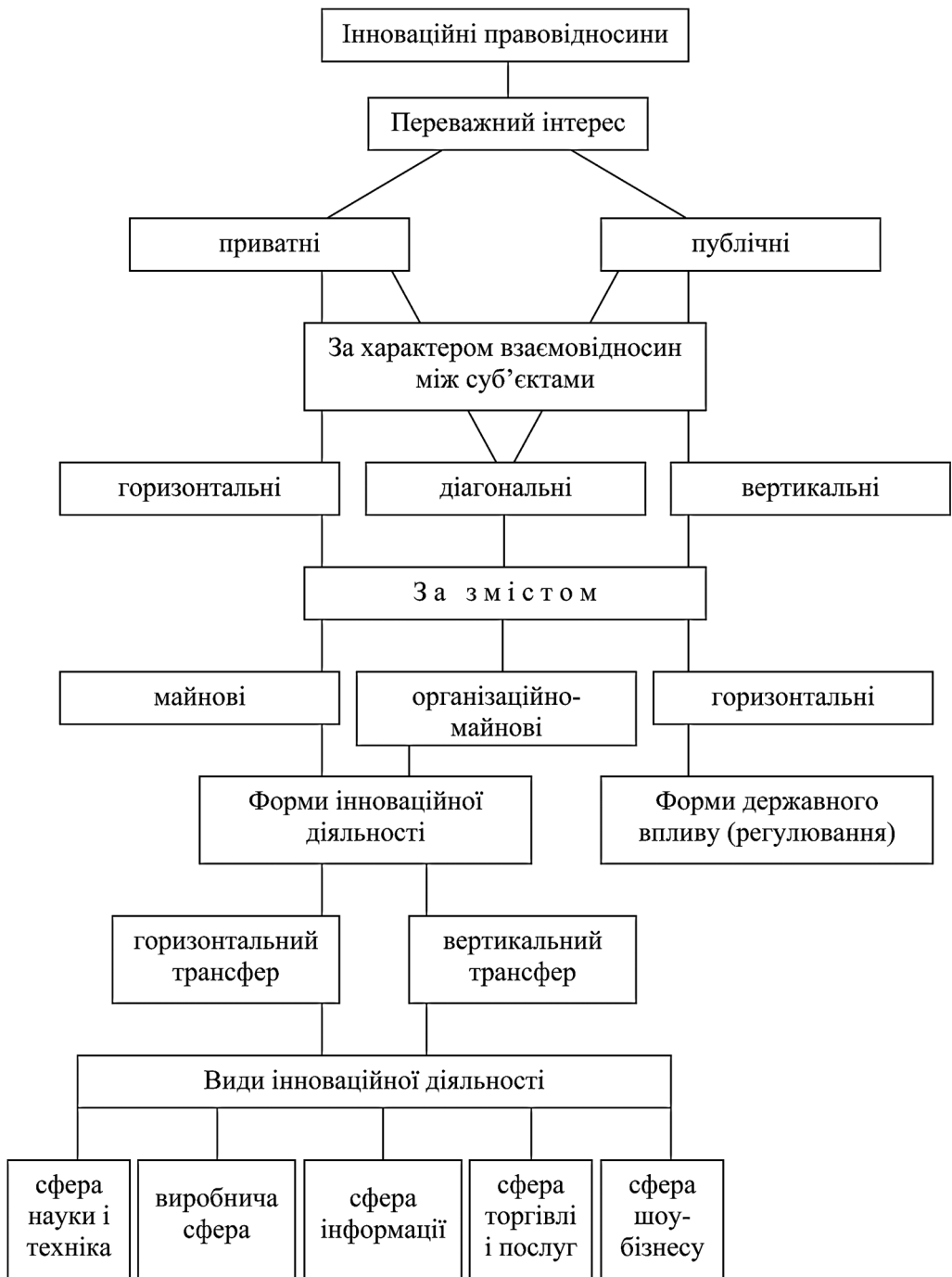


Схема 1

**Список використаних джерел:**

1. Кузнєцова Н. С. Цивільно-правові засоби забезпечення інновацій у сучасному законодавстві України // Інноваційний розвиток України : тези допо-



- відей Всеукр. науково-практ. конференції, 27-28 жовтня 2006 р. / [Упорядники: Петришин О. В., Кизим М. О.] — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — С. 56-60;
2. Мамутов В. К. Правовое обеспечение инновационной деятельности // Інноваційний розвиток України : тези доповідей Всеукр. науково-практ. конференції. 27-28 жовтня 2006 р. / [Упорядники: Петришин О. В., Кизим М. О.] — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — С. 82-96;
  3. Вінник О. М. Інвестиційне право : Навчальний посібник / О. М. Вінник. — К.: Юридична думка, 2005. — 568 с.;
  4. Харитонов О. І., Харитонов О. Є. Приватне і публічне право та деякі аспекти теорії правовідносин // Проблеми законності : респ. міжвідомч. наук. зб. — Х., 2002. — Вип. 53. — С. 142;
  5. Мамутов В. К. Хозяйственное право : учебник / [В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др] ; под ред. Мамутова В. К.— К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.;
  6. Хозяйственное право : учебник / [под ред. В. В. Лантева]. — М. : Юрид. лит., 1983. — 528 с.

### **ЦІКАВО ЗНАТИ**

## **НАЙЦІННІШЕ «ЯБЛУКО»**

Журнал Forbes оприлюднив новий рейтинг 50-ти найдорожчих брендів світу, 30% з яких припадають на частку технологічних компаній.

Цього разу список очолила компанія Apple, яка відтіснила на друге місце свого «вічного» суперника — компанію Microsoft.

Творіння Стіва Джобса, пише Forbes, належить до числа тих стійких брендів, які вистояли, незважаючи на проблеми і труднощі в бізнесі. Для того, щоб бренд потрапив в топ-50, він мав задовольнити низку вимог. Зокрема, бренд повинен бути так чи інакше представлений у США, оскільки, як пише видання, якщо бренд претендує на статус міжнародного, він повинен бути присутнім на американському ринку.

Перша десятка рейтингу виглядає так:

- № 1: Apple (США), комп'ютерна техніка. Вартість бренду: \$ 57,4 млрд;
- № 2: Microsoft (США), комп'ютерна техніка, \$ 56,6 млрд;
- № 3: Coca-Cola (США), безалкогольні напої, \$ 55,4 млрд;
- № 4: IBM (США), комп'ютерне ПЗ та послуги, \$ 43 млрд;
- № 5: Google (США), інтернет-послуги, \$ 39,7 млрд;
- № 6: McDonald's (США), ресторанний бізнес, \$ 35,9 млрд;
- № 7: General Electric (США), диверсифіковані галузі, \$ 33,7 млрд;
- № 8: Marlboro (належить компанії Altria/Philip Morris International (США)), тютюнові вироби, \$ 29,1 млрд;
- № 9: Intel (США), комп'ютерна техніка, \$ 28,6 млрд;
- № 10: Nokia (Фінляндія), телефони, \$ 27,4 млрд.

За матеріалами сайту: <http://www.rbc.ua/rus/digests/show/top-50-samyh-tsennyh-brendov-mira-02082010133700>