

Національна академія правових наук України
Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ
СФЕРИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ УКРАЇНИ
ПІД ВПЛИВОМ НОВИХ ВИКЛИКІВ РОЗВИТКУ НЕОЕКОНОМІКИ**

Монографія

КИЇВ
ІНТЕРСЕРВІС
2022

*Рекомендовано до друку вченою радою
НДІ інтелектуальної власності НАПрН України
(протокол № 9 від 28 вересня 2021 р.)*

Рецензенти:

Репіна І. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бізнес-економіки та підприємництва ДВРЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Федоренко В. Л., доктор юридичних наук, професор, заслужений юрист України, директор Науково-дослідного центру судової експертизи з питань інтелектуальної власності Міністерства юстиції України.

Б 93 Економіко-правові проблеми інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф., академіка АТН України та УАН О. Б. Бутнік-Сіверського: кол. авторів: Г. О. Андрощук, Ю. Л. Борко, О. Б. Бутнік-Сіверський, О. П. Орлюк; НДІ інтелектуальної власності НАПрНУ. К.: Інтерсервіс, 2022. С. 470 .

ISBN

У монографії досліджено та узагальнено підходи інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України та формування інноваційно-інтелектуального середовища під впливом динаміки трансформаційних процесів у напрямі просування до нової інтелектуальної економіки країни шляхом розроблення стратегії інтенсивності впровадження результатів інноваційної діяльності, формування методико-економіко-правового механізму становлення та розвитку інноваційно-активних виробничих та інтелектуальних систем, реалізації наукових ідей, технічних рішень у виробничих системах різного рівня правової організації, програмно-цільового, модельного та методичного підходів управління інтелектуальними активами з одночасним забезпеченням їх відповідними важелями і стимулами до оновлення за рахунок упровадження об'єктів права інтелектуальної власності з метою збільшення виробництва інноваційної продукції з урахуванням світового досвіду.

Монографія розрахована на науковців, аспірантів, студентів, викладачів вищих навчальних закладів з юридичних та економічних спеціальностей, які пов'язані з дослідженнями у сфері інноваційної та інтелектуальної власності.

УДК 347.(77+78)

© Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності Національної академії правових наук України, 2022

© Бутнік-Сіверський О. Б., Андрощук Г. О., Борко Ю. Л., Орлюк О. П., 2022

ISBN

Зміст

ВСТУП.....	6
-------------------	----------

РОЗДІЛ 1.

Розвиток теорій у світовій та вітчизняній економіці з позиції викликів самої неоекономіки у сфері інтелектуальної власності

1.1. Теоретичні засади розвитку неоекономіки у світовій та вітчизняній економіці.....	16
1.2. Форми прояву нової економіки у різних секторах економіки та її зв'язок зі сферою інтелектуальної власності.....	24
1.3. Просування неоекономіки України в напрямі розвитку сфери інтелектуальної власності за вектором наближення до розвинених країн світу.....	31
1.4. Пріоритети в напрямі процесів економічної інтенсифікації з урахуванням техніко-технологічного переозброєння виробництва.....	40
1.5. Трансформаційні процеси на шляху до нової інтелектуальної економіки як розвиток інноваційної технологічної реструктуризації та інноваційних проривів.....	63

РОЗДІД 2.

Формування стратегії інтенсивності впровадження результатів інноваційної діяльності та економіко-правових механізмів реалізації наукових ідей, технічних рішень у виробничих системах

2.1. Формування стратегії інтенсивності впровадження результатів інноваційної діяльності у виробничих системах.....	75
2.2. Становлення цілісних наукових та науково-виробничих систем із забезпеченням їх важелями і стимулами до оновлення за рахунок упровадження інтелектуальної власності з метою інтенсивності виробництва інноваційної продукції.....	94
2.3. Теоретичні аспекти капіталізації майнових прав інтелектуальної власності та проблеми розширення процесів капіталізації з позиції домінанти неоекономіки.....	107
2.4. Формування методико-економіко-правового механізму становлення та розвитку інноваційно-активних виробничих та інтелектуальних систем з урахуванням динаміки трансформаційних процесів у їх діяльності.....	124

2.5. Програмно-цільовий підхід управління інтелектуальними активами, людським інтелектуальним потенціалом та людським інтелектуальним капіталом у системі господарювання з урахуванням світового досвіду.....	139
---	-----

РОЗДІЛ 3.

Структура цільових завдань ідентифікації, систематизації, діагностики та пошуку прикладних інструментів господарювання під впливом нових викликів розвитку неоекономіки

3.1. Формування інноваційної інфраструктури як середовища активізації об'єктів права інтелектуальної власності, науково-технічних і технологічних розробок та ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій.....	147
3.2. Структура цільових завдань неоекономіки у вирішенні проблеми ідентифікації, систематизації, діагностики та пошуку сучасних прикладних інструментів управління активами суб'єктів господарювання.....	161
3.3. Використання модельного та методичного підходів до управлінських рішень щодо трансформації інтелектуальних ресурсів в активи підприємств.....	173
3.4. Використання викликів неоекономіки з позиції інноваційних процесів досягнення стандартів і темпів інноваційного розвитку з метою наближення до рівня розвитку економічно розвинених країн світу.....	189
3.5. Інтенсифікація інтелектуального капіталу, людського інтелектуального потенціалу та людського інтелектуального капіталу — складових процесу інтелектуалізації суспільства...	200

РОЗДІЛ 4.

Інтенсифікація інноваційно-інтелектуального середовища в Україні за умови техніко-технологічного розвитку виробництва з урахуванням формування системи фінансового забезпечення та світового досвіду

4.1. Економіко-правові засади організації, функціонування та розвитку інноваційно-інтелектуального середовища в Україні...	217
4.2. Економіко-правові перспективи активізації діяльності науково-технологічних, промислових та наукових парків на шляху до неоекономіки.....	230

4.3. Досвід інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища в США за умови вдосконалення законодавства та можливості його пристосування до України.....	259
4.4. Формування системи фінансового забезпечення інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища з урахуванням залучення фінансових джерел (інноваційних, інвестиційних, венчурних, приватного та іноземного капіталу).....	278
4.5. Розвиток національної системи венчурного інвестування як складова інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища в Україні з урахуванням світового досвіду.....	298

РОЗДІЛ 5.

Проблемні питання розвитку окремих економіко-правових сфер інтелектуальної власності в Україні під впливом нових викликів розвитку неоекономіки

5.1. Проблеми становлення та розвитку державного управління у сфері інтелектуальної власності та організації системи охорони інтелектуальної власності.....	310
5.2. Перспективи державної підтримки комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності в закладах вищої освіти та наукових установах в умовах використання бюджетного фінансування.....	330
5.3. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів під впливом міжнародного досвіду: проблеми становлення та вдосконалення.....	350
5.4. Проблеми деофшоризації: імплементація Плану BEPS в Україні або протидія розмиванню податкової бази і виведення прибутків з-під оподаткування та переміщення за кордон.....	381
5.5. Проблеми в ІТ-сфері та шляхи їх вирішення в сучасних українських реаліях.....	402

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	432
--	------------

ВСТУП

Ринкова економіка постійно перебуває під впливом змін, пов'язаних з поглибленням інноваційних процесів, які все більше відтворюють особливості так званої «нової економіки», однією з яких є розвиток інтелектуального капіталу та його приєднання до решти трьох основних факторів виробництва (робочої сили, землі, капіталу), що суттєво відрізняє її від попередніх економік, які не були пов'язані з інноваційними зрушеннями. Яскравим показником неоекономіки (суперіндустріальної, постматеріальної, інформаційної економіки) є насамперед поява інтелектуального капіталу (знання, наявність нової перспективної інформації) як інноваційно-творчого (креативного) джерела багатства.

У своїй статті «Чому знову настав час починати спочатку?» академік НАН України В. М. Геець, досліджуючи зміни, які відбуваються в економічній політиці, зазначив: «На зламі тисячоліть лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц у монографії «Глобалізація: тривожні тенденції» дав оцінку підсумкам переходу від комунізму до ринкової економіки і наголосив на тому, що цей перехід є чимось більшим, ніж просто економічний експеримент, оскільки це є трансформація суспільного життя в усіх його соціально-політичних структурах. При цьому він був переконаний, що радикали вірили в ринкову революцію, яка мала б відбутись, а знання, які відносяться до інших дисциплін, вважали зовсім непотрібними. Це означало, на нашу думку, вторинність при їх урахуванні в політиці реформ, запропонованих для формування ринкових відносин і економіки в цілому в країнах так званої планової економіки. Зрештою наслідки, які відомо, виявилися катастрофічними. Багато в чому це стосується й України, економіка якої за четверть століття так і не змогла відновитися до рівня 1990 р.» [1, 31]. Тут академік В. М. Геець, розглядаючи погляди Дж. Стігліца, акцентує увагу на значенні знань для формування ринкових відносин і економіки в цілому, що суттєво в умовах тривалої інерційності на інноваційно-інтелектуальному напрямі розвитку інтелектуальної економіки України, яка обезкровлена замалими фінансовими ресурсами під впливом кризових тенденцій у національній економіці. Зміни, які на сьогодні Урядом проводяться завдяки впровадженню ряду структурних інституційних реформ, можуть сприяти інноваційному розвитку та стимулюванню до активного пошуку нових наукових та техніко-технологічних інноваційних рішень.

Нова економічна реальність, або «нова економіка», «неоекономіка», зазначають науковці [2], яка зародилася та утворилася на основі фундаментальних структурних змін в кінці минулого і початку поточного століть, характеризується глибокими потрясіннями, зумовленими розвитком таких явищ і процесів, як глобалізація, інформатизація, екологізація, загальна трансформація існуючих економічних систем тощо. Водночас, на нашу думку, термін «нова економічна реальність» визначає зміни у відповідному часі, тобто відтворення реального стану економіки (статичу), що обмежує розгляд нової економіки як перспективи в напрямі подальшого зростання (динаміки). Науковці на сьогодні вказують на досягнення такого стану реальної економіки України: «Відмінною рисою сучасної соціально-економічної моделі розвитку економіки України є домінування державно-монополістичного і приватно-олігархічного капіталу, націленого на отримання надприбутку на тлі зубожіння більшої частини населення і високої майнової нерівності. Для даної моделі характерними є такі риси: жорстка експлуатація національного багатства; вільний доступ іноземного капіталу до національних стратегічних ресурсів; вплив капіталу і, відповідно, домінування офшорного бізнесу; податковий пресинг виробничої сфери; серйозна залежність грошово-кредитної системи від міжнародних фінансових інститутів; відсутність дешевих внутрішніх кредитних ресурсів; технологічне відставання; падіння промислового виробництва; реальне зниження рівня життя населення» [3, 38–39].

З позиції нової економічної реальності зазначений стан розвитку економіки України згубний, але свідчить про *перспективи просування до нової економіки*. Науковці зауважують: «Відтак, одним з напрямів економічного прориву України, який проявляється в дотриманні верховенства права, незалежності органів контролю і негативного ставлення суспільства до зловживання владою та публічними коштами заради особистої вигоди, є якість державної політики. Крім того, зростання якості функціонування державного сектору сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості економіки країни в глобальному середовищі» [3, 39].

З розвитку зазначеного виникає потреба в дослідженні проблем щодо становлення та підходу до неоекономіки з позиції інноваційно-інтелектуального процесу, де об'єкти права інтелектуальної власності домінують, а економіка інтелектуальної власності у теоретичному розвитку набуває все більше нових змістовних ознак, які у перспективі дадуть змогу отримати пояснення стосовно очікуваних змін в інноваційному середовищі економіки суспільства.

Поєднання сучасної економіки зі сферою інтелектуальної власності сприяє прискоренню просування національної економіки до неоекономіки.

Саме у змісті «нової економіки» з наближенням до інтелектуальної економіки, у який здійснюється трансформація сучасної економіки під впливом інтелектуальної власності, домінують результати зусиль інтелектуального людського капіталу. Форми прояву нової економіки у різних секторах економіки доповнюються її самостійним сектором — сферою інтелектуальної власності, яка обмежується за предметом участі в економіці та одночасно поширює свій вплив на всі сектори економіки через зв'язок зі сферою інтелектуальної власності.

Про це свідчить фундаментальне дослідження великої групи експертів, які внесли відповідний науковий та методологічний набуток у напрямі розвитку сфери інтелектуальної власності, розробивши проект «Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності» (2019 р.) [4] на період 2020–2025 рр. (далі — Стратегія), яка підготовлена спільно з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), відповідно до Програми співробітництва між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та ВОІВ на 2018–2019 рр.

Стратегія визначає візію та перспективи національної системи інтелектуальної власності, стратегічні цілі, шляхи їх досягнення та дії щодо їх реалізації. Стратегія визначає поточний стан та наявні проблеми й має на меті визначення необхідних умов для успішного завершення законодавчої, інституційної та судової реформ у сфері інтелектуальної власності для створення, охорони, управління, комерціалізації інтелектуальної власності, максимального використання потенціалу інтелектуальної власності у сталому інноваційному розвитку, створення ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності, підтримки винахідництва, підвищення рівня освіти й культури та популяризації знань у сфері інтелектуальної власності, які б у цілому сприяли розвитку національної конкурентоспроможної цифрової економіки, заснованої на знаннях, інноваціях та креативності, та підвищували її інвестиційну привабливість.

Стратегія спрямована на розширення міжнародного співробітництва у сфері інтелектуальної власності, розвиток й укріплення зв'язків із Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Міжнародним союзом з охорони нових сортів рослин (УПОВ), Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), європейською економічною комісією Організації

Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН), Європейським патентним відомством (ЄПВ), зі спеціалізованими відомствами з різних країн, у тому числі країн Європейського Союзу (ЄС). У процесі розроблення Стратегії враховувалися прогресивні підходи до прав інтелектуальної власності, закладені у Стратегії «Європа 2020», що визначила цілі та стратегічні пріоритети ЄС, покликані консолідувати європейську конкурентоспроможність на глобальному рівні, зокрема у частині розбудови Інноваційного союзу, Європейського дослідницького простору, а також у процесі реалізації Цифрового порядку денного для Європи. Кроки, передбачені Стратегією, спрямовані на забезпечення інтеграції України у міжнародний та європейський інтелектуальний простір з урахуванням національних інтересів України.

Зазначене свідчить про домінанту системного переходу при дослідженні становлення нового суспільства в Україні, яке цілком пов'язане з розвитком реальної економіки в часі та подоланням інерційності інноваційного розвитку за умови поєднання економіки зі сферою інтелектуальної власності, що сприяє прискоренню просування національної економіки до неоекономіки, де провідними є науково-інформаційні технології, частка яких в економіці розвинутих країн становить 45–65 % [5]. Це і є ознакою перспективи інтенсифікації сфери інтелектуальної власності.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем за інноваційно-інтелектуальними напрямом розвитку країн і механізмів удосконалення інноваційної політики та сфери інтелектуальної власності зробили такі відомі іноземні вчені: Дж. К. Гелбрейт, Пітер Ф. Друкер, Рудігер (Руді) Дорнбуш, Дж. Кендрік, Роберт Г. Купер, Фріц Махлуп, Річард Нельсон, Дж. Ніббе, Амартія Сен, Алвін Тоффлер, Йозеф Алоїз Шумпетер, Фрідріх Август фон Хайек і вітчизняні науковці — Л. Л. Антонюк, А. С. Гальчинський, Л. М. Ганущак-Єфіменко, В. М. Геець, М. М. Єрмошенко, В. М. Кужель, М. Д. Кондратьєв, Т. М. Куценко, В. П. Семиноженко, А. І. Сухоруков, Л. І. Федулова, А. А. Чухно, Ю. В. Яковець та інші.

На цьому напрямі у сфері інтелектуальної власності суттєвого значення набуло поєднання економіки та права як цілісної системи економіки інтелектуальної власності, що науково підсилює розгляд економіко-правових проблем інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки в сучасних умовах розвитку країни.

Науковці у своїх дослідженнях теоретично визначили рушійну силу нових ідей, інновацій та інноваційної діяльності в сучасній динамічній економіці за рахунок упровадження об'єктів права

інтелектуальної власності, що до сприяло безперервному оновленню технічної і технологічної бази матеріального виробництва, освоєнню і випуску нової інноваційної конкурентоздатної продукції, ефективному проникненню на світові ринки інноваційних товарів і послуг. При цьому особливу роль вони віддавали науковим і технологічним знанням у сфері матеріального виробництва та трансформаційним процесам у реальній економіці, що стає на сьогодні підґрунтям подальшого розвитку інноваційної економіки.

Проблеми економічного зростання національної економіки, щодо інноваційного вибору України пов'язані, зокрема, з інерційністю розвитку економіки інтелектуальної власності, що в подальшому стримує участь нашої держави в євроінтеграційних процесах. Принципово важливою закономірністю при розробці стратегії економічного розвитку держави є нерівномірність економічного зростання, кризові явища, нехтування рушійної сили знань, інтеграційних процесів та інтелектуалізації основних факторів виробництва.

Особливу увагу проблемам неоекономіки та розгляду дискусійних питань приділяли такі зарубіжні та вітчизняні науковці: Е. фон Вайцзеккер, Е. Ловінс, Л. Ловінс, У. Дайзарад, Р. Інглегарат, П. Пільцер, А. В. Бузгалін, Г. О. Андрощук, Ю. М. Бажал, В. В. Білоцерківець, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. В. Вірченко, М. П. Войнаренко, А. Г. Жаринова, Г. П. Журавльова, Ю. М. Капіца, О. П. Орлюк, П. Г. Перерва, О. І. Полотай, О. Б. Саліхова, О. М. Собко, В. К. Хаустов та багато інших. У їхніх працях визначено різні підходи до формування фундаментальних процесів неоекономіки: діяльність інноваційного середовища; ефективне просування на світові ринки інноваційних товарів; створення глобального інформаційного простору; формування технічних умов та інституцій функціонування мережевого та інформаційно-комунікаційного середовища; перенесення в електронне середовище різних видів соціально-економічної діяльності; зміна традиційних організацій на мережеві структури [6].

Що стосується проблеми розуміння нової економіки з позиції сфери інтелектуальної власності, то окремі зазначені науковці мають різне сприйняття. Ще не сформувався зрілий підхід, науковці обмежуються констатацією окремих ознак розуміння нової економіки з позиції сфери інтелектуальної власності, що спонукає до її поглибленого дослідження та визначило мету цієї публікації.

Особливого значення в умовах інерційності інноваційної діяльності набуває *інтенсифікація сфери інтелектуальної власності України та формування інноваційно-інтелектуального середовища*, з яким пов'язують непомірне підвищення рухливості дії зако-

нів попиту і пропозицій; помітно розширюється зона ризику, що вимагає від суб'єктів економічної дії гнучкості, оперативності, врахування особливостей ситуації, що швидкоплинно змінюється. Зі змінами економіки тісно пов'язане право, а економічна свідомість розвивається одночасно зі свідомістю правознавчою. Економічний розвиток держави зумовлює прискорену трансформацію правової системи, а право може і сприяти поступальним економічним та соціальним змінам, і гальмувати їх. Саме правова система в інтелектуальній сфері відчутна до змін під впливом завдань, які є викликами трансформаційним процесам у напрямі просування до нової інтелектуальної економіки, зокрема, у першу чергу, під впливом інформаційного суспільства, де інформація вже набула усталеного соціального та інтелектуального статусу, перетворилася на новий різновид цінностей, який має свої вартісні виміри.

Використання поняття «інтенсифікація» до сфери інтелектуальної власності розглядається за ознаками як новий науковий погляд на процеси розширення та поглиблення інноваційної діяльності за рахунок динаміки зростання комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності, найбільш повного використання інтелектуального капіталу, збільшення результативності використання людського капіталу та покращення процесів трансформації інтелектуальної власності в кінцевий інтелектуальний продукт/продукцію.

Виходячи з актуалізації та складності проблеми, зазначимо, що **метою монографії «Економіко-правові проблеми інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки»** стало дослідження та узагальнення підходів інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України та формування інноваційно-інтелектуального середовища під впливом динаміки трансформаційних процесів у напрямі просування до нової інтелектуальної економіки країни шляхом розроблення стратегій інтенсивності впровадження результатів інноваційної діяльності, інтенсивності економіко-правових механізмів реалізації наукових ідей, технічних рішень у виробничих системах різного рівня правової організації, використання модельного та методичного підходів до управлінських рішень щодо трансформації інтелектуальних ресурсів в активи, створення цілісних наукових, науково-виробничих систем з одночасним забезпеченням їх відповідними важелями і стимулами до оновлення за рахунок упровадження об'єктів права інтелектуальної власності з метою збільшення виробництва інноваційної продукції.

Пропонована монографія є результатом дослідження (2017–2021 рр.) у рамках наукової теми економіко-правового відділу в Науково-дослідному інституті інтелектуальної власності Національної академії правових наук України з проблеми: «Дослідження економіко-правових проблем інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки».

У полі зору науковців, які досліджували зазначену проблему, були наукові розробки щодо: стану розвитку теорій неоекономіки та практики її опонування у світовій та вітчизняній економіці з позиції викликів самої неоекономіки в напрямі розвитку економіки та права сфери інтелектуальної власності; процесів економічної інтенсифікації з урахуванням інноваційних проривів та техніко-технологічного переозброєння національних галузей виробництва; процесів капіталізації та забезпечення методико-економіко-правового механізму становлення та розвитку інноваційно-активних виробничих та інтелектуальних систем з урахуванням динаміки трансформаційних процесів у їх діяльності та програмно-цільового управління інтелектуальними активами, людським інтелектуальним потенціалом та людським інтелектуальним капіталом; темпів розвитку інтелектуальної інноваційної інфраструктури з урахуванням нових інформаційних технологій, нових бізнес-процесів, що забезпечують лідерство та конкурентоздатність на рівні досягнень країн ЄС та США, як середовища активації об'єктів права інтелектуальної власності, науково-технічних і технологічних розробок та ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

За методологію цієї монографії прийнято узагальнення наукової думки та обґрунтування модельного і методичних підходів до розгляду інтенсифікації сфери інтелектуальної власності та формування інноваційно-інтелектуального середовища з використанням програмно-цільового підходу, систематизації, діагностики та пошуку сучасних прикладних інструментів управління, методів порівняльного статистичного аналізу та структури цільових завдань.

Структурно зазначена монографія представлена вступом, п'ятьма розділами по п'ять підрозділів у кожному та списком використаних джерел, що дало змогу досягнути цілісного сприйняття складної за різними векторами проблеми.

У першому розділі монографії досліджено розвиток теорій у світовій та вітчизняній економіці з позиції викликів самої неоекономіки у сфері інтелектуальної власності. Розглянуто теоретичні

засади розвитку неоекономіки, форми її прояву у різних секторах економіки та її зв'язок зі сферою інтелектуальної власності, пріоритети в напрямі процесів економічної інтенсифікації та трансформаційні процеси на шляху до нової інтелектуальної економіки як розвиток інноваційної технологічної реструктуризації та інноваційних проривів.

У **другому розділі монографії** досліджено формування стратегії інтенсивності впровадження результатів інноваційної діяльності та економіко-правових механізмів реалізації наукових ідей, технічних рішень у виробничих системах. Розглянуто формування стратегії інтенсивності, становлення цілісних наукових та науково-виробничих систем, теоретичні аспекти капіталізації майнових прав інтелектуальної власності, формування методико-економіко-правового механізму становлення та розвитку інноваційно-активних виробничих та інтелектуальних систем і програмно-цільовий підхід управління інтелектуальними активами, людським інтелектуальним потенціалом та людським інтелектуальним капіталом у системі господарювання з урахуванням світового досвіду.

У **третьому розділі монографії** досліджено структуру цільових завдань ідентифікації, систематизації, діагностики та пошуку прикладних інструментів господарювання під впливом нових викликів розвитку неоекономіки. Розглянуто формування інноваційної інфраструктури як середовища активації об'єктів права інтелектуальної власності, структуру цільових завдань неоекономіки у вирішенні проблеми ідентифікації, систематизації, діагностики та пошуку сучасних прикладних інструментів управління, використання модельного та методичного підходів до управлінських рішень щодо трансформації інтелектуальних ресурсів в активи та інтенсифікацію інтелектуального капіталу, людського інтелектуального потенціалу та людського інтелектуального капіталу, як складових процесу інтелектуалізації суспільства.

У **четвертому розділі монографії** досліджено інтенсифікацію інноваційно-інтелектуального середовища в Україні за умови техніко-технологічного розвитку виробництва з урахуванням пріоритетних наукових видів діяльності. Розглянуто економіко-правові засади організації, функціонування та розвитку інноваційно-інтелектуального середовища в Україні, економіко-правові перспективи активізації діяльності науково-технологічних, промислових та наукових парків, досвід інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища в США за умови вдосконалення законодавства та можливості його пристосування до України,

формування системи фінансового забезпечення інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища та розвиток національної системи венчурного інвестування як складової інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища в Україні з урахуванням світового досвіду.

У п'ятому розділі монографії досліджено проблемні питання розвитку окремих економіко-правових сфер інтелектуальної власності в Україні під впливом нових викликів розвитку неоекономіки. Розглянуто проблеми становлення та розвитку державного управління у сфері інтелектуальної власності та організації системи охорони інтелектуальної власності, перспективи державної підтримки комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності в закладах вищої освіти та наукових установах, оцінку майнових прав інтелектуальної власності, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів під впливом міжнародного досвіду, проблеми деофшоризації: імплементація Плану BEPS в Україні, або протидія розмиванню податкової бази і виведення прибутків з-під оподаткування та переміщення за кордон та проблеми в ІТ-сфері, шляхи їх вирішення в сучасних українських реаліях.

Кожний розділ монографії має цільову спрямованість і поєднується логікою побудови дослідження проблеми в цілому з позиції економіко-правових проблем інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки. Ураховуючи багатовекторність напрямів дослідження інтенсифікації інноваційно-інтелектуального середовища в Україні, кожний підрозділ монографії завершується висновками, що дає змогу акцентувати увагу на пропозиціях вирішення та на перспективних напрямках підходів до розгляду наукової економіко-правової проблеми за відповідними напрямами.

Зазначена монографія забезпечує цілісне сприйняття складної наукової проблеми розвитку теорій неоекономіки та практики її опонування у світовій та вітчизняній економіці з позиції викликів самої неоекономіки в напрямі розвитку економіки та права сфери інтелектуальної власності; процесів економічної інтенсифікації з урахуванням інноваційних проривів та техніко-технологічного переозброєння національних галузей виробництва.

За традицією в монографії збережено індивідуальність викладення авторами їхніх підходів до розв'язання окремих складових проблеми і викладення методичного інструментарію та джерела посилання на дослідників розгляду відповідних проблемних питань.

Автори монографії сподіваються на її корисність для науковців, аспірантів, студентів, викладачів вищих навчальних закладів з юридичних та економічних спеціальностей, які пов'язані з дослідженнями у сфері інноваційної та інтелектуальної власності з урахуванням процесів інтенсифікації сфери інтелектуальної власності України під впливом нових викликів розвитку неоекономіки.

У підготовці монографії брали участь: доктор економічних наук, професор, академік АТН України, академік УАН **Бутнік-Сіверський О. Б.** (вступ, розділи 1–4 та у співавторстві з кандидатом економічних наук Борко Ю. Л. пп. 5.2 розділу 5); кандидат економічних наук, доцент **Андрощук Г. О.** (пп. 5.4 та пп. 5.5 розділу 5); кандидат економічних наук **Борко Ю. Л.** (пп. 5.2 у співавторстві з Бутнік-Сіверським О. Б та пп. 5.3 розділу 5); доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України **Орлюк О. П.** (пп. 5.1 розділу 5).

Розділ 1

РОЗВИТОК ТЕОРІЙ У СВІТОВІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ З ПОЗИЦІЇ ВИКЛИКІВ САМОЇ НЕОЕКОНОМІКИ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

1.1. Теоретичні засади розвитку неоекономіки у світовій та вітчизняній економіці

Наприкінці XX–початку XXI ст. проблеми визначення сутності та особливостей становлення, функціонування й розвитку нової економіки (неоекономіка, *neoeconomika*) на загальному рівні отримали відповідну увагу в працях науковців. Як зазначає О. В. Д'яченко [7, 18], термін «нова економіка» використовується як одна зі стадій і як синонім постіндустріальної, постеконімічної ланки розвитку людської цивілізації, у якій нові елементи інтегруються в традиційний сектор економіки, у результаті чого вся система набуває якісно нового вигляду. Цей перехід в економіці, як зазначають С. Ю. Гончарова та І. В. Буряк [8], дослідники намагаються описати з різних боків, зокрема, як «постіндустріальне суспільство» (Д. Белл) [9], «інформаційне суспільство» (Р. Катц, М. Порат, Й. Масуда та ін.) [10], «технотронне суспільство» (З. Бжезинський) [11], «постмодернізм» (Л. Мейер, Е. Гідденс, Л. Фідлер, С. Крук) [12], «третя хвиля цивілізації» (О. Тоффлер) [13], «посткапіталістичне суспільство» (П. Дракер) [14]. Зазначені підходи в цілому поєднуються в теорію постіндустріального суспільства, авторами якої можна вважати Д. Белла і О. Тоффлера [15]. Ця теорія, як зазначає О. В. Д'яченко [16, 18], починає розвиватися з 1960-х років, відмінними ознаками якої стає масове розповсюдження творчої, інтелектуальної праці, зростання обсягів та значення знання та інформації, розвиток засобів комунікації тощо, що свідчить про зародження і початок впливу економіки інтелектуальної власності на трансформаційні процеси в суспільстві.

Як зазначають у своєму дослідженні «Новая экономика», ее движущие силы и тенденции развития» М. І. Базилев та Н. Л. Грибанова [17], якщо розуміти під «новою економікою» один з господарських секторів, то можна стверджувати, що її основні положення були розроблені в працях Й. Шумпетера, Ф. Хайєка та Ф. Махлуп. Засновником «економіки знань» як специфічної дисципліни вважається Ф. Махлуп, автор книги «Виробництво і розповсюдження знань в США», що вийшла в 1962 р. (адаптована російською в 1966 р.), де Ф. Махлуп свої теоретичні погляди, які стосуються віднесення тих чи інших галузей до сектору економіки знань, засновує на таких положеннях:

- 1) знання — це щось відоме комусь;
- 2) виробництво знань — процес, з якого хтось дізнається про щонебудь, до того йому невідоме, навіть якщо це вже відомо іншим [18].

На нашу думку, такий підхід виділяє сектор економіки знань, де домінує невизначеність, що не конкретизує самі знання, які класифікуються за змістом та предметом застосування і на практиці не обмежуються конкретною галуззю або сектором господарювання, особливо в умовах правового поля, де діють майнові права інтелектуальної власності. У неоекономіці абстрактність визначень ускладнює завдання її розуміння змісту та придатності до практичного застосування з метою прийняття управлінських рішень, з яким пов'язана ефективність напрямів фінансування.

Найбільше приваблює ґрунтовне дослідження В. В. Білоцерківець «Нова економіка: історія та сучасність у дефінітивному вимірі» [19], який з позиції генезису розвитку неоекономіки зазначає, що одним з перших у 1898 р. термін «нова економіка» застосовує Л. Гронлунд у своїй однойменній праці [20]. Нова економіка, на думку цього автора, має виступити доповненням «до науки про виробництво та розподіл, у сенсі їх продовження під знаменом соціальної кооперації» [20, 12]. «Нове століття», як зазначає дослідник, «інаугурує нову еру», під час якої слід провести ряд реформ, що мають сприяти пом'якшенню «соціальних проблем шляхом покращення економічних умов для найманих робітників». У цьому контексті Л. Гронлунд резюмує, що нова економіка ХХ ст. повинна стати економікою домінування колективізму, а не індивідуалізму [20, 353–363]. Пророцтва вченого значною мірою, як зазначає В. В. Білоцерківець, виявилися візіонерськими, справдившись протягом минулого століття. Проте авторське смислове наповнення змісту терміна «нова економіка» значно відрізняється від сучасно-

го, незважаючи на всю плюралістичність його розуміння. Нова економіка за Л. Гронлундом та нова економіка в нинішніх поліальтернативних редакціях, як вказує В. В. Білоцерківець, мають надто мало точок взаємоперетинання, щоб ці два феномени можна було ототожнювати. Сучасна нова економіка, як справедливо вважає В. В. Білоцерківець, не є еволюційним породженням «нової економіки» Л. Гронлунда, вони генетично не пов'язані — це явища цілком різного плану. Радикально іншого змісту термін «нова економіка» набуває з виходом у 1904 році в США праці Р. Флемінга «Нова економіка» [20], у якій остання розглядається автором у вкрай негативному світлі. Нова економіка, на думку дослідника, становить собою економіку, ознаками якої виступають стрімко зростаючі ціни, скорочення реальних доходів найманих робітників та фермерів і збагачення власників великих підприємств. Р. Флемінг звертає увагу на той факт, що незважаючи на швидко зростаючу продуктивність праці, лідируючі позиції США у випуску промислової продукції, заробітна плата робітників залишаються на надто низькому рівні. Нова економіка, за радикальною інтерпретацією автора, — це економіка, у якій капіталісти встановлюють невиправдано високі ціни та привласнюють надзвичайно великі прибутки [21, 11–12]. Подібне трактування феномена «нової економіки» у виключно похмурих тонах, як зазначає В. В. Білоцерківець, різко контрастує із сьогоденнішим дещо ейфорійним його сприйняттям, що вочевидь зрозуміло за врахування кардинальних відмінностей на базисному рівні між тодішнім і нинішнім об'єктами дослідження.

Далі у своїй статті В. В. Білоцерківець вказує, що за кілька десятиліть термін «нова економіка» ґрунтовно переосмислюється, і він стає дескриптивним відповідником уже для цілком іншого феномена. У 1921 р. з'являється фундаментальна праця видатного німецького дослідника В. Ратенау «Нова економіка» [22], у якій учений визначає в якості останньої економіку, що «вже не є більш приватною справою, але є справою суспільства» [22, 5]. Розглядаючи умови, які склалися після завершення Першої світової війни, В. Ратенау констатує, що повернення до попередньої, довоєнної системи господарювання стає цілком неможливим, і за цих нових умов нагальною потребою стає посилення її соціалізації, встановлення «обмежень економічної свободи», які відбудуться в результаті «поглиблення класової ворожнечі» [22, 8–11]. Нова економіка, як резюмує вчений, стає невід'ємною складовою нового національного суспільства і нової держави, що формуються у повоєнній Німеччині

[22, 75–80]. Зрозуміло, як вказує В. В. Білоцерківець, що подібна дефініція нової економіки має дуже мало спільного із сучасним змістовним наповненням цього терміна. Однак при цьому, на нашу думку, слід зазначити, В. Ратенау констатує діалектику подальшого розвитку нової економіки «нагальною потребою посилення її соціалізації».

Розвиваючи далі з позиції історичного зрізу, В. В. Білоцерківець виділяє ознаку, як дещо іншу інтерпретацію, що отримує в економічній теорії поняття «нова економіка» завдяки розробкам американського вченого Г. Мінза [23]. Так, у праці «Сучасна економіка в дії» він протиставляє «нову економіку» та «стару економіку». При цьому відмінності між ними полягають зовсім в іншій площині, ніж це розуміється зараз. Нова економіка, з точки зору дослідника, виступає як економіка домінування великих корпоративних підприємств, економіка недосконалої конкуренції, дрейфу від цін, що встановлюються стихійним ринком, до негнучких цін, що адмініструються корпораціями [23, 22].

Ще одна дефінітивна метаморфоза поняття «нова економіка», як зазначає В. В. Білоцерківець, відбувається наприкінці ХХ століття. Бурхливі технологічні зміни в американській економіці, наочні приклади формування постіндустріального суспільства вимагали адекватного відтиску на вербально-семантичному рівні. Саме в цей час з'являється декілька взаємно нееквівалентних визначень нової економіки. Так, у 1993 р. відомий американський дослідник У. Демінг [24] запропонував використовувати термін «нова економіка» для позначення економіки, що поступово формувалась у США в повоєнні роки, економіки, виживання в якій вимагає від суб'єктів господарювання постійних інновацій. Це економіка, у якій потрібно безперервно підвищувати кваліфікацію робітників, вивчати навколишнє технічне, соціальне та економічне середовище, «аби не впустити час, коли настане потреба в інновації — новому товарі, послугі або методі» [24, 55]. Таке трактування «нової економіки», як вважає В. В. Білоцерківець, уже не перебуває в когнітивному дисонансі з більш сучасним розумінням її феномена, отримуючи певне віддзеркалення у низці майбутніх варіантів її дефініцій. І далі, у 1994 р. [25] до широкого наукового вжитку впроваджується інтерпретація сучасної нової економіки, насамперед уже як високотехнологічної економіки. Офіційне визнання феномена неоекономіки в щорічній доповіді Президента Сполучених Штатів Америки у 1996 р. [26, 4–5] закріплює саме таке смислове наванта-

ження цього терміна, хоча й у досить широкому розумінні, залишаючи значний простір для спроб більш конкретного, змістовного його тлумачення. Лише у 2000-х роках фіксується, що така економіка є «цифровою економікою» [26, 5, 75–78], а її зовнішніми ознаками є «отримання колосального виграшу, а саме: швидке зростання продуктивності, доходів, низьке безробіття та помірна інфляція, що стали наслідком синергічного взаємозв'язку переваг в технологіях, бізнес-практиці та економічній політики». Департамент комерції США додатково зазначав, що це економіка, яка «завдяки інформаційним технологіям і відповідним інвестиціям забезпечує у вищій мірі продуктивне зростання» [27, 242]. У руслі такого сприйняття явища з'являється низка комплементарних визначень основних властивостей нової економіки. Зокрема, Д. Піазоло стверджує, що нова економіка асоціюється з інформаційною та цифровою економікою, «високим зростанням, низькою інфляцією і низьким безробіттям» [28, 3]. Утім, подальша еволюція змістового наповнення цього терміна не припинилася як у напрямі експансії предмету дослідження, розширення його контурів, так і його дрейфу, зміни самої екзистенціальної локалізації. Так, К. Келлі інтерпретує неоекономіку, як зазначає В. В. Білоцерківець, як мережеву економіку. При цьому він акцентує увагу:

- 1) на глобалізаційному контексті змін у технологічній структурі економіки;
- 2) широкому розповсюдженні благ, аперцептивних на матеріальному рівні та стрибкоподібному зростанні їх ролі в економічному житті;
- 3) усе більш глибоких і всеохопних взаємодії та взаємопереплетінні складових частин нової економіки як мережевої структури [29, 2].

Як видно з аналізу історичного погляду В. В. Білоцерківця, нова економіка має окреслені етапи свого розвитку, що підтверджується різноманіттям наукових поглядів, підходів до оцінки її становлення та подальших змін, виходячи з економічних ситуацій, які складаються на відповідному етапі розвитку цивілізації, зокрема в конкретних регіонах та країнах.

У сучасній економічній літературі, як вказує О. І. Полотай [30], поряд з поняттям «економіка знань» існує поняття «нова економіка». Під цими двома поняттями розуміють майже тотожні речі, однак автори-прихильники поняття «нова економіка» так не вважають і висловлюють з цього приводу свою думку. Серед таких

авторів можна виділити Клаудію М. Бух, Еріха Еуцдлаха, Данієля Піацоло, Катаріну Зайлер та інших [31]. Відомий німецький учений, Хеннінг Клодг вважає, що зі структурної точки зору перехід до нової економіки виявляється у проникненні інформаційних благ практично в усі галузі економіки, причому це стосується як затрат, так і випуску продукції. Таким чином, нову економіку можна визначити як економіку, що характеризується виготовленням, обробкою і поширенням інформації.

Саме погляд з позиції історичного зрізу нової економіки В. В. Білоцерківця переконливо свідчить про наближення сприйняття нової економіки в сучасних умовах до сфери інтелектуальної власності (господарювання постійних інновацій та високотехнологічної економіки, зв'язок з інформаційними технологіям, асоціативність інформаційної та цифрової економіки). З розвитку зазначеного виникає потреба в дослідженні проблем щодо становлення та підходу до неоекономіки з позиції інноваційно-інтелектуального процесу, де об'єкти права інтелектуальної власності домінують, а економіка інтелектуальної власності у теоретичному розвитку набуває все більше нових змістовних ознак, які у перспективі дадуть змогу отримати пояснення стосовно очікуваних змін в інноваційному середовищі економіки суспільства.

Перехід до нової економіки пов'язаний зі зміною структури секторів народного господарства, причому набувають ваги ті галузі, які особливо інтенсивно використовують нові інформаційні та комунікаційні технології [32]. Термін «нова економіка», як акцентує увагу О. І. Полотай [30], тісно пов'язаний із поширенням Інтернету. Його виникнення датоване серединою 90-х років, коли на ринок вийшли перші інтернет-компанії (Yahoo, AOL, Amazon.com). Однак хоча Інтернету належить пріоритетна роль у формуванні нової економіки, остання не зводиться до його використання. Істотною рисою нової економіки є розробка і використання нових знань. На думку О. І. Полотай, визначення нової економіки як «економіки знань» є правильним, тобто ці поняття є тотожними. Таке ствердження щодо економіки знань, як нами вже акцентувалося, є загальним, воно ускладнює розуміння в новій економіці майнових прав інтелектуальної власності за економічною (інтелектуальний капітал) та правовою ознаками.

Узагальнення наукових поглядів щодо розуміння терміна та змісту «*нової економіки*» («*неоекономіки*») свідчить про наявність неоднозначних поглядів науковців, що пов'язано з впливом сприйняття різних підходів до трансформаційних процесів у сучасній економіці.

Так, науковці М. І. Базилев та Н. Л. Грибанова [33] зазначають, що термін «неоекономіка» вживається, *по-перше*, як синонім постіндустріального, постекономічного ступеня розвитку, у якому органічно переплітаються традиційний сектор економіки з новими елементами, надаючи всій системі принципово іншу якість. *По-друге*, у вузькому сенсі слова — це характеристика тих нових змін, які виникають у сучасній економіці.

Термін «нова економіка» (неоекономіка) за змістом розглядають як економічну інфраструктуру, яка характеризується головним чином переважанням невлловимих активів (послуг і технологій) і зниженням ролі відчутних активів.

Якщо розуміти під новою економікою, як зазначає Г. П. Журавльова [34], постіндустріальний щабель розвитку людської цивілізації, то тоді стає зрозумілим її історичне місце — після індустріальної економіки. На думку Елвіна і Хейді Тоффлер, нові явища, що виникли у світовій економіці, — це «нова цивілізація, у якій «неоекономіка» є лише однією зі складових» [35].

На думку Г. П. Журавльової [34], на сьогодні ще не сформувалася цілісна теорія нової економіки, яку поділяла б більшість наукової спільноти. Ряд найважливіших питань і досі залишається дискусійними. Серед них особливе місце займають розуміння сутності нової економіки, її історичного місця, виділення її специфічних рис. І далі науковець зазначає, що нова господарська система, яка зароджується і формується, наразі називається по-різному: і постіндустріальною, і неоінформаційною, і постмодерністською, і віртуальною, і економікою знань, освіти, добробуту тощо. Обумовлено це тим, що термін «нова економіка» залишається ще спірним, оскільки не містить у собі якісної характеристики і категоріальної чіткості. Разом з тим цей термін у всьому світі найчастіше трактується як трансформація розвинених ринкових систем господарювання в нову економічну систему, засновану на інформації та знаннях. Щодо науки неоекономіки, то Г. П. Журавльова справедливо зазначає, що нова економічна теорія — це не нова наука, а новий щабель розвитку все тієї ж науки про мистецтво і закони господарювання, але вже в нових умовах (глибокої трансформації сучасних економічних систем, глобалізації, інформатизації, зростаючої ролі знань, науки, творчості, інновацій тощо), що спирається на сукупність досягнень економічної думки минулого, теперішнього і майбутнього з новим світоглядом, світовідчуттям, новою ідеологією.

Водночас, у вузькому сенсі слова, як зазначає Н. А. Стрелець, під новою економікою розуміється сукупність різних змін (у тому числі макроекономічних параметрів), що виникають у сучасній індустріальній економіці під впливом високих технологій на економічне оточення [36, 137].

Дослідник А. Л. Григорян [37] визначає «нову економіку» як перший етап початку нового — «постіндустріального» ладу, а точніше як довгостроковий (за Н. Д. Кондратьєвим — півстолітньої, хоча і з тенденцією поступового скорочення) економічного циклу, що відкриває наддовгосроковий (столітня) цикл постіндустріалізму. У свою чергу, «нова економіка», яка укладає ланку в ланцюзі *інновації* → *високі технології* → *нова економіка (в абстрактне — створення → впровадження → результат)*, стала безпосереднім результатом радикальних змін в інноваційній (з 1950–1960-х рр.) і технологічній (з 1970–1980-х рр.) сферах. «Нова економіка» є прямим наслідком п'ятого технологічного укладу в економіці, основи якого — електроніка, комп'ютерні, космічні та біотехнології, новітні джерела енергії, телекомунікації тощо.

Підсумовуючи історичний та теоретичний погляд появи неоекономіки у світовому та вітчизняному просторі, зазначимо:

- термін «*неоекономіка*» вживається: *по-перше*, як синонім постіндустріального, постеконічного ступеня розвитку, у якому органічно переплітаються традиційний сектор економіки з новими елементами, надаючи всій системі принципово іншу якість; *по-друге*, у вузькому сенсі слова — це характеристика нових змін, які виникають у сучасній економіці;
- в історичному зрізі наближення сприйняття нової економіки в сучасних умовах свідчить про її поглинання сферою інтелектуальної власності (господарювання постійних інновацій та високотехнологічної економіки, зв'язок з інформаційними технологіями, асоціативність інформаційної та цифрової економіки);
- впроваджується інтерпретація сучасної *нової економіки*, як високотехнологічної та такої, яка є «цифровою економікою»;
- нова економіка асоціюється з інформаційною та цифровою економікою, як мережева економіка, що:

- 1) у глобалізаційному контексті змінює технологічну структуру економіки;
- 2) сприяє широкому розповсюдженню благ, аперцептивних на матеріальному рівні та стрибкоподібному зростанні їх ролі в економічному житті;

- 3) усе більш глибоко і всеохопно взаємодіє та переплітається зі складовими частинами нової економіки як мережевої структури;
- узагальнення розуміння терміна та змісту «*нovoї економіки*» («*неоекономіки*») свідчить про наявність неоднозначних поглядів науковців, що пов'язано з впливом сприйняття різних підходів до трансформаційних процесів у сучасній економіці;
 - ще не сформувалася цілісна теорія нової економіки, яку поділяла б більшість наукової спільноти, але вона розглядається як трансформація розвинених ринкових систем господарювання в нову економічну систему, засновану на інформації та знаннях;
 - наближення нової економіки в сучасних умовах до сфери інтелектуальної власності свідчить про спрямоване теоретико-методичне розуміння якісних економічних змін у суспільстві або подальше трансформування ринкових систем господарювання в нову високотехнологічну господарську економічну систему, яка набуває все більше нових змістовних ознак.

1.2. Форми прояву нової економіки у різних секторах економіки та її зв'язок зі сферою інтелектуальної власності

Науковці М. І. Базилев та Н. Л. Грибанова [33], більш детально розглядаючи проблему неоекономіки, зазначають, що в науковій літературі використовуються два терміни: «*knowledge economy*» («економіка знань», або «нова економіка») і «*information economy*» — «інформаційна економіка», що, на наш погляд, мають різну природу походження за економічним змістом та не є тотожними поняттями, але в цьому є і позитивні складові, які є передумовою розуміння нової економіки з позиції сфери інтелектуальної власності, під якою «розуміється середовище з внутрішньою єдністю, в якому здійснюється сукупність різноманітних видів творчої, інтелектуальної діяльності людини, що охоплюють різні сфери економічного та суспільного життя, унаслідок чого створюються об'єкти інтелектуальної власності, права на які охороняються чинним законодавством і за своєю природою є нематеріальними» [38].

Підсумовуючи, вкажемо, що зазначені науковці [33] виділяють *чотири підходи* до визначення поняття та змісту «нова економіка», яке враховує одночасно її структуру та складові.

Відповідно до *першого підходу* під «*новою економікою*» розуміється комплекс наукомістких галузей, зайнятих виробництвом та наданням послуг інформаційно-комунікаційного устаткування,

створенням і розповсюдженням програмних продуктів, розвитком комунікаційних мереж, а також уся система формування, зберігання, поширення і отримання інформації, яка значною мірою побудована в мережі Інтернет. При цьому підході до «нової економіки», як вважають науковці, належить уся підприємницька діяльність, яка використовує сучасні електронні інформаційні та комунікаційні технології, що є, на нашу думку, базовим фундаментом подальшого інноваційного розвитку сфери інтелектуальної власності.

Як зазначалося, у 1990-х роках термін «нова економіка» став вживатися стосовно високотехнологічної економіки в США, тобто «нова економіка» зобов'язана своїм походженням процесу масової інформатизації суспільства, зокрема, появи нових інформаційних технологій, Інтернету, комп'ютерів тощо. Це визначення з'явилося в якості узагальнюючої назви для тих галузей, що пов'язані з виробництвом, передачею та обробкою інформації [39].

Другий підхід включає в поняття «нової економіки» організаційні та інституційні новації в діяльності різних (у тому числі і традиційних) галузей економіки ряду розвинених країн. Таке визначення «нової економіки» подано в концепції Ради економічних консультантів при Президенті США. Відповідно до неї американська економіка останнього десятиліття XX ст. в цілому характеризується як «нова економіка» у зв'язку з екстраординарним приростом її показників, що стало результатом комбінованого ефекту від взаємодії досягнень у технології, діловій практиці та економічній політиці. На наш погляд, другий підхід більше характеризує формування та вплив інноваційного середовища на якісні зміни у сфері інтелектуальної власності.

Прихильники *третього підходу* звертають увагу на фінансову складову «нової економіки». Цей підхід, як зазначають науковці, визначають «нову економіку» як одну з вершин міжнародної фінансової економіки, фінансової моделі господарювання, що символізує широке використання інструментарію інформаційно-технологічних інновацій у валютно-фінансовій системі. Тут доцільно зазначити, що новітні процеси, що відбуваються останнім часом у світовому господарстві, особливо виразно проявилися у фінансовому секторі. Передусім ідеться про те, що фінансові сегменти, які раніше чітко відокремлювалися (фінансові ринки, банківська справа, управління фінансовою діяльністю корпорацій, портфельне інвестування), дедалі більше інтегруються внаслідок уведення нових фінансових інструментів, інноваційної фінансової техніки та бага-

тонаціонального, багатодисциплінарного підходу до прийняття рішень з питань фінансового управління. Суттєвим є те, що світова фінансова система стала практично незалежною від державного контролю і регулювання. Відбулася принципова зміна моделі взаємодії цієї сфери з державними регуляторами. Протягом століть національні фінансові системи функціонували переважно всередині країни і контролювалися державними інститутами. На сьогодні, як зазначають дослідники фінансової сфери, національні фінансові системи безсилі поодиноці регулювати не лише ті чи інші грошові потоки (припливу чи відпливу) у цьому океані, а й контролювати в колишньому обсязі свою внутрішню фінансову сферу. Світовий фінансовий ринок переміщує за місяць понад 3 трлн дол. з країни в країну. З них 2 трлн дол. — гроші, що не контролюються державою чи іншими офіційними інститутами. Приватний капітал має більше ресурсів, ніж центральні банки навіть у США. Головне, що не національні уряди, а приватний капітал визначає на сьогодні ситуацію на світовому фінансовому ринку [40].

Саме в рамках перерахованих підходів у поле зору дослідників, як справедливо вказують науковці М. І. Базилев та Н. Л. Грибанова [33], перебувають важливі елементи нової економічної реальності, створюваної інформаційними технологіями як на секторальному, так і на загальнонаціональному рівнях. Проте у зазначених трактуваннях «нової економіки» недостатньо розкривається динаміка сучасного етапу суспільного прогресу.

Четвертий підхід зазначені вище науковці розглядають «нову економіку» як сукупність галузей, що характеризуються більш значною питомою вагою людського капіталу в порівнянні з матеріальними елементами. У цих галузях технологічна реалізація знань відіграє вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного зростання. У зазначеному трактуванні «нова економіка» включає в себе сферу освіти, інформаційно-комунікаційні ринки, виробництво інновацій, надання інтелектуальних послуг (консультування, інформаційне посередництво, аналітика, маркетинг).

З нашої точки зору (Бутнік-Сіверського О. Б. [41]), окрім четвертого підходу є і *п'ятий підхід*, який розглядає зміст «нової економіки» з позиції інтелектуальної економіки, у якій здійснюється трансформація сучасної економіки під впливом інтелектуальної власності, яка домінує на ринку результатів зусиль людського капіталу та формує інтелектуальний капітал, що є створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та

ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості). Зазначимо, що тільки вкладення грошових засобів та інвестиції на створення або придбання об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА), авансованих інвестором в інноваційний розвиток господарської діяльності, дає змогу отримати прибуток. Сучасний ринок стимулює розвиток творчої інтелектуальної праці, впровадження в суспільне виробництво новітніх технологій, винаходів, корисних моделей, програмних продуктів тощо. Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці — ідеї, управлінські рішення, винаходи, корисні моделі тощо. Тут має значення залучення до виробництва та підготовки кваліфікованих спеціалістів, які належать до інтелектуальної робочої сили, завдяки яким можливий процес трансформації ОПВ у складі НА в інноваційний продукт у науковій сфері або інноваційну продукцію у виробничій сфері. Трансформація ОПВ у складі НА здійснюється завдяки поєднанню капіталу з інтелектуальним капіталом шляхом комплексного поєднання зусиль інтелектуальної робочої сили, інтелектуальних активів та матеріальних виробничих активів за цільовою ознакою з урахуванням інноваційної стратегії діяльності підприємства (суб'єкта господарювання). Саме з цієї позиції ми розглядаємо зміст «нової економіки» з позиції інтелектуальної економіки.

У неоекономіці, на наш погляд, саме інтелектуально розвиненій людині належить приймати нові відповідальні та нестандартні рішення, а інформація і комп'ютери є лише засобами і механізмами їх реалізації. Нові комп'ютерні технології та розробки націлені насамперед на те, щоб створити для появи таких рішень сприятливе середовище, на максимальне розкриття талантів і творчих можливостей людини.

Більш прогресивний погляд щодо змісту нової економіки тут має В. В. Білоцерківець, який з позиції історії та сучасності у дефінітивному вимірі [19], пропонує нову економіку розглядати як найсучаснішу, найбільш просунуту в напрямі майбутнього складову економіки, її частину, що втілює в собі найостанніші досягнення людства в технологічному, консумаційному, організаційному тощо ракурсах. Тож, залежно від динаміки поступу за кожним з них нову економіку в сучасному її вигляді репрезентуватимуть високі технології у виробництві (як, наприклад, елементи інформаційної, тех-

нотронної чи цифрової економік), або нові, незвідані блага (як прояви, наприклад, мережевої чи терціарної економік), або метаморфози у виробничих відносинах (як однієї з основоположних ознак «економіки колективного капіталізму», меритократичної та нетократичної економік) тощо. Проте з появою ще новішого такі утілення відходитимуть на другий план, позбавляючись попереднього статусу. З урахуванням цього, як підсумовує В. В. Білоцерківцев, слід розглядати нову економіку як передову, локомотивну частину економіки, її авангард, розташований на вістрі прогресу, фронт нового, глибина якого може бути різко диференційована за різними видами діяльності. А отже, в цьому контексті нова економіка є дещо відособленою складовою частиною економіки, елементам якої в усьому їх різноманітті та їх цілісності притаманна висока схильність до мінливості, оновлення, поліваріативності, трансформації у свої нові версії, інтенсивного включення компонентів, що починають відповідати критеріям новоекономічного та виключення тих з них, що цим критеріям більше не відповідають.

Нова економіка, з позиції О. В. Дьяченко у статті «До сутності категорії «нова економіка» [39], — це поточні процеси світової інтеграції та глобалізації, які, з одного боку, змінюють функції кожної окремої національної економічної одиниці, з іншого — вимагає інноваційних підходів до визначення використання національної економічної політики та координації політики між країнами. Розвиваючи свою позицію, О. В. Дьяченко узагальнює форми прояву нової економіки у різних секторах економіки. На нашу думку, підтримуючи позицію автора, слід її доповнити самостійним сектором економіки — сферою інтелектуальної власності [42], яка обмежується за предметом участі в економіці та одночасно поширює свій вплив на всі сектори економіки через зв'язок зі сферою інтелектуальної власності, що знайшло відображення у наведеній таблиці 1.1.

Багато дослідників вважають, що відмінною рисою нової економіки, як зазначає Г. П. Журавльова [34], є той факт, що *головним виробничим ресурсом стає економічна інформація* (тобто дані про об'єкти та явища, які впливають на економічну діяльність, їх параметри, властивості та стан, який зменшує невизначеність, неповноту необхідних у господарюванні знань). Інші економісти йдуть далі, стверджуючи, що в новій економіці значення має не будь-яка інформація, а усвідомлена людиною (неіснуюча поза її свідомістю). Саме вона й стає основним ресурсом розвитку нового суспільства.

Таблиця 1.1

**Форми прояву нової економіки та її зв'язок
зі сферою інтелектуальної власності**

Сектор економіки	Процеси	Зв'язок зі сферою інтелектуальної власності
Виробництво та технології	Підвищення продуктивності праці та темпів економічного зростання	Виробництво інтелектуально-інноваційної продукції та новітніх технологій
Міжнародні зв'язки та взаємодійності	Процеси глобалізації та інтеграції, зріст обсягів торгівлі, підвищення мобільності капіталу, зростання конкуренції між країнами на ринках праці та товарів	Упровадження інформаційно-інноваційних технологій зв'язку, що якісно покращує наповненість та прискорення обміну ділової інформації між міжнародними контрагентами ринку
Економіка інформації	Падіння граничних витрат виробництва і позитивна віддача від масштабу, нульові витрати поширення інформації	Економія витрат на інформаційні послуги за рахунок нових інтелектуально-інноваційних технологій обробки та переробки інформації
Мережева економіка	Мережні екстерналії (мережевий ефект), багаторазове зростання обсягу інформації, що передається	Синергізм корпоративної консолідації у сфері інфокомунікацій в умовах використання інтелектуально-інноваційних інформаційних технологій
Економіка знань	Поява нових інститутів і форм освіти	Формування економіки освіти, нової економіки науки, де інтелектуальна рента перетворюється на фундаментальне джерело соціально-економічного розвитку, заміщуючи значну частину природної ренти [34]
Ринок капіталів	Зростання волатильності фінансових ринків, швидкості трансакцій і зниження трансакційних витрат	Широке використання інструментарію інформаційно-технологічних інновацій в валютно-фінансовій системі, введення інноваційної фінансової техніки та багатонаціонального, багатодисциплінарного підходу до прийняття рішень з питань фінансового управління [40]
Менеджмент і технологічні процеси	Зміна бізнес-моделей, розвиток інформаційних технологій та використання комп'ютерів	Інтеграції технологій управління з використанням різних схем: простих і складних, лінійних і розгалужених, строго послідовних і зворотних із застосуванням комп'ютерних технологій, систем мотивації персоналу, регулювання ступеня централізації управління (делегування повноважень)
Сфера інтелектуальної власності	Інтелектуальний капітал дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні стало високого рівня конкурентоспроможності	

Науковець вважає, що в економіці знань велике значення має *ділове знання* — накопичений потенціал для цілеспрямованої координованої дії. Тут, справедливо вважає науковець, особливо важлива підтримка і примноження науково-освітнього потенціалу, прискореного розвитку сфери фундаментальної науки, системи загальної та професійної освіти, відтворення інтелектуальної еліти в цілому, забезпечення її високого соціального статусу. Виділення цієї економічної домінанти дало змогу окремим ученим говорити про формування економіки освіти, нової економіки науки, де інтелектуальна рента перетворюється на фундаментальне джерело соціально-економічного розвитку, заміщуючи значну частину природної ренти.

Підсумовуючи огляд форм прояву нової економіки у різних секторах економіки та її зв'язок зі сферою інтелектуальної власності, зазначимо:

- до «нової економіки» належить уся підприємницька діяльність, яка використовує сучасні електронні інформаційні та комунікаційні технології, що є базовим фундаментом подальшого інноваційного розвитку сфери інтелектуальної власності;
- у змісті «нової економіки» з наближенням до інтелектуальної економіки, у якій здійснюється трансформація сучасної економіки під впливом інтелектуальної власності, домінують результати зусиль інтелектуального людського капіталу;
- виділяють *чотири підходи* до визначення поняття та змісту «нової економіки», що враховує одночасно її структуру та складові, окрім четвертого підходу пропонується *п'ятий підхід*, який розглядає зміст «нової економіки» з позиції інтелектуальної економіки, у якій здійснюється трансформація сучасної економіки під впливом інтелектуальної власності, яка домінує на ринку результатів зусиль людського капіталу та формує інтелектуальний капітал, що є створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивованний та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості);
- форми прояву нової економіки у різних секторах економіки слід доповнити самостійним сектором економіки — сферою інтелектуальної власності, яка обмежується за предметом участі в економіці та одночасно поширює свій вплив на всі сектори економіки через зв'язок зі сферою інтелектуальної власності.

1.3. Просування неоекономіки України в напрямі розвитку сфери інтелектуальної власності за вектором наближення до розвинених країн світу

У науковій літературі все частіше використовується термін «нова економіка», який характеризує перехід до однієї зі стадій економічного розвитку цивілізації, так і її постіндустріальний, постеконOMICНИЙ щабель, на підставі чого вся система набуває нових якісних ознак.

Як результат четвертої промислової революції з'являється феномен нової економіки. Він ґрунтується на широкому впровадженні в практику сучасної господарської діяльності новітніх інформаційних та комунікаційних технологій, становленні мережевої економіки, формуванні економіки високих технологій та економіки знань [43].

З історичного погляду зазначимо, що в 1973 р. побачила світ книжка Д. Белла «Постіндустріальне суспільство, яке наближається» [44]. Він, власне, вперше й вирізняв *три великі епохи людської історії* та обґрунтував існування доіндустріального (аграрного, традиційного), індустріального та постіндустріального станів. Даніел Белл описав риси постіндустріального суспільства: трансформація значення різних економічних секторів, домінування сектору послуг (адміністрація, банки, транспорт, охорона здоров'я, торгівля, освіта, наука, судочинство, мистецтво тощо) при зниженні промислового сектору і обмеженні значення сільськогосподарського сектору; зміна пануючої технології, перехід від енергетичної технології до інформаційної (поява роботів, розвиток комунікацій); зростання значення планування, прогнозування розвитку, контролю технологій; панування прагматичних і технологічних критеріїв при зниженні ролі ідеологічних та етичних критеріїв; розквіт «інтелектуальної технології», тобто цільового використання науки для потреб практики; перетворення класової структури, висунення як панівного класу не власників, а висококваліфікованих фахівців (економістів, інженерів, менеджерів) [45].

Наведені стадії людського розвитку в працях інших соціологів ще були названі «премодерністським, модерністським та пост-модерністським станами» (С. Крук, С. Леш), або «першою, другою і третьою хвилями цивілізації» (О. Тоффлер). Додамо також, що найбільше назв припало на власне третій період (хвилю, стадію, етап), або на розвинуте суспільство останньої чверті ХХ–початку ХХІ ст. з вірогідним спрямуванням його розвитку на найближчу перспективу.

Такими назвами є: *постіндустріальний капіталізм* (Р. Гельбронер); *постбуржуазне суспільство* (Дж. Літхтайм); *посткапіталістичне суспільство* (Р. Дарендорф, П. Дракер); *постспоживацьке суспільство* (Д. Рісман); *постринкове суспільство* (Дж. Рівкін); *технотронне суспільство* (З. Бжезінський); *суперіндустріалізм* (О. Тоффлер) [46].

Означені терміни свідчать про різні особливості *постіндустріального суспільства*, які й знайшли відображення у наведених назвах. Ідеться про такі **характерні та якісно нові прикмети** (ознаки) нового, постіндустріального стану суспільства, як:

- 1) зменшення ролі матеріального виробництва;
- 2) випереджаючий розвиток сектору послуг та інформації;
- 3) кардинально змінений характер людської діяльності;
- 4) якісно змінені типи ресурсів, що залучаються до виробництва;
- 5) суттєва модифікація традиційної соціальної структури.

Отже, загалом *відмінності між трьома стадіями розвитку суспільства* (доіндустріальна, індустріальна, постіндустріальна) можна бачити в наведеній таблиці (табл. 1.2) [46].

Постіндустріальна стадія розвитку базується на теорії постіндустріального суспільства, як зазначає А. А. Чухно, — це узагальнена система знань про розвиток людської цивілізації, «це парадигма, яка визначає методологічні принципи і суттєві риси вищої стадії цивілізаційного прогресу» [47]. Постіндустріальна теорія, як вказують науковці І. В. Кулага та Л. М. Дуброва [48, 11], багато в чому була підтверджена практикою. Як і було передбачено її творцями, суспільство масового споживання породило економіку послуг, у рамках якої найшвидшими темпами почав розвиватися інформаційний сектор економіки. І далі ці науковці звертають увагу на те, що для України складність полягає в тому, що наша країна перебуває на індустріальній стадії розвитку. Треба знайти шляхи і методи поєднання процесів завершення індустріального розвитку і поступового нарощування елементів постіндустріальної стадії суспільно-економічного розвитку. Співвідношенням між використанням можливостей індустріальної стадії, перш за все її високих технологій, і особливо інтенсивним впровадженням інформаційно-телекомунікаційних технологій, властивих новій стадії цивілізації, має динамічний характер і є одним із важливих завдань, яке стоїть перед нашою країною. Україна не тільки залишається на індустріальній стадії — важкою і тривалою кризою її економіку відкинуто на десятиліття назад. Крім того, в Україні, як і в низці інших країн, панувала неефективна адміністративно-командна система.

Таблиця 1.2

Відмінності між трьома стадіями розвитку суспільства

Характеристика стадії			
Назва стадії	Доіндустріальна	Індустріальна	Постіндустріальна
Принцип, який керує розвитком	Традиціоналізм	Економічне зростання	Освіта
Головний аспект соціального зв'язку	Імітація дій інших людей	Засвоєння знань і можливостей минулих поколінь	Комплексні інтерперсональні взаємодії
Характер взаємодій	Взаємодія людини з природою; людина – природа	Взаємодія людини з перетвореною людиною природою; людина – машина	Взаємодія між людьми; людина – людина
Форма людських спільнот	Природна	Технологічна	Соціальна
Основний виробничий ресурс	Сировина	Енергія	Інформація, знання
Головний сектор виробництва	Заготівля сировини	Обробка	Послуги
Головна виробнича ОДИНИЦЯ	Родина, сім'я	Завод, фабрика, підприємство	Дослідний інститут, офіс
Головний контингент робочої сили	Селянин, що освоює природне середовище	Робітник, який виробляє матеріальні блага	Службовець, який працює з інформацією, символами, знаннями
Характер виробничої діяльності	Видобуток	Виготовлення	Обробка
Управлінська група, що об'єднує ресурси	Господарі, власники	Професійні керівники, підприємці	Дослідники, спеціалісти, провідні адміністратори
Технологія	Трудомістка (трудоемна); ручна праця	Капіталомістка (капіталоемна); механізовані технології	Наукомістка (наукоємна); інтелектуальні технології
Метод, який керує рішенням	Здоровий глузд, «метод спроб і помилок», досвід	Дослідження, емпіризм	Модель, теоретична база ухвалення рішень
Вищий рівень потреб	Основні побутові потреби	Соціальні потреби	Потреби у знаннях, самореалізації

Щоб подолати самоізоляцію і долучитися до загальноцивілізаційного прогресу, нашій країні поряд із продовженням ринкових реформ, удосконаленням і посиленням дії ринкового механізму

необхідно здійснювати техніко-технологічне переозброєння економіки. Першочергово слід розвивати V і VI технологічні уклади, щоб забезпечувати раціональне співвідношення розвитку двох типів технологій з переважанням новітньої технології. Усупереч твердженням про неможливість цього для нинішнього стану економіки України А. А. Чухно [49] переконаний, що треба розрізняти системний перехід до нового суспільства і часткове використання його надбань.

Погоджуючись з думкою науковців, акцентуємо увагу на тому, що системний перехід до нового суспільства в Україні цілком пов'язаний з розвитком реальної економіки в часі та подоланням інерційності інноваційного розвитку. Тому поєднання економіки зі сферою інтелектуальної власності сприяє прискоренню просування національної економіки до неоекономіки.

На противагу зазначеному погляду науковець С. В. Смерічевська [50] зазначає, що множинність властивостей сучасної економіки можна подати у вигляді цілком певної послідовності та співвідпорядкованості, оскільки кожна з них сполучена з тією або іншою домінуючою силою економічної системи, що впливає на розвиток у конкретний період часу.

Необхідно виділити, як зазначає С. В. Смерічевська [50, 24], ряд принципових змін в економічному розвитку, які слід урахувати у процесі логістизації. Основними з них, на її погляд, є:

- перехід від домінування виробництва товарів до сервісної економіки;
- висування знань в основний ресурс соціально-економічного розвитку з наступною трансформацією капіталомісткого виробництва в наукомістке;
- системне, стратегічне поєднання в товарах і моделях розвитку передових технологій виробництва та випуску товарів;
- вирівнювання інформаційних можливостей усіх учасників бізнес-процесів;
- зміна ролі дистрибуції та концентрації логістичних каналів;
- посилення впливу наукової та інноваційної діяльності на виробничі процеси.

Період розвитку національної економіки, що характеризується зазначеними особливостями, називають по-різному — залежно від того, яка властивість економічної системи розглядається більш глибоко [50]:

- інформаційна економіка (*information economy*);

- нова економіка (*new economy*);
- економіка знань (*cognitive economy*);
- інтернет-економіка (*Internet economy*);
- мережева економіка (*network economy*).

Ілюстрація цієї взаємопідлеглості й послідовності етапів змін в економіці, за результатами узагальнення поглядів науковців, показана С. В. Смерічевською у вигляді графічної моделі [50, 24] (рис. 1.1). Тобто тут автор відтворює процес послідовного переходу економіки від однієї до іншої стадії розвитку, що, на наш погляд, є також підтвердженням поетапного розвитку інноваційної сфери діяльності, як результат інтенсифікації сфери інтелектуальної власності.



Рис. 1.1. Модель еволюційного розвитку сучасної економіки

Зазначимо, що перехід від індустріальної економіки (традиційної економіки) до інших логічно пов'язаних між собою видів економік, передбачає виконання ними відповідних функцій, які характеризують ознаки та можливості кожної з них, а також потребує порівняльної оцінки традиційної економіки з неоекономікою. Головною умовою трансформації традиційної економіки є перехід до нового стану матеріального виробництва, коли він стає базисом для генерації нових станів та інформаційних моделей, що утворюють єдиний інформаційний простір відображення процесів розвитку.

У вузькому тлумаченні, як зазначає Т. Є. Євтодієва [52], під «інформаційною економікою» розуміється сектор інформаційної індустрії економічної системи. У розширеному розумінні — це еко-

номіка інформаційного або електронно-цифрового суспільства, що володіє істотно новими формами і властивостями постіндустріальної політики на основі великої інформатизації суспільства і практичного впровадження інформаційних і телекомунікаційних механізмів самоорганізації та гармонізації економічної системи. При використанні поняття «мережева економіка» підкреслюється значна роль в постіндустріальному етапі розвитку економічної системи мережових форм управління на основі розвитку прямих телекомунікаційних зв'язків між агентами спільної діяльності. Так, у роботі «Енциклопедія нової економіки», мережева економіка визначається як «середовище, в якій будь-яка компанія або індивід, що знаходиться в будь-якій точці економічної системи, можуть легко і з мінімальними витратами контактувати з будь-якою іншою компанією чи індивідом в процесі роботи або іншого спілкування» [53].

Термін «економіка знань», як зазначає далі Т. Є. Євтодієва, акцентує увагу на тому, що сектори технологічної матеріалізації знань відіграють визначальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного росту. Безсумнівно, всі розглянуті підходи до визначення постіндустріальної економіки мають свої підстави і аргументи. Однак ці точки зору залишають осторонь цілий ряд істотних характеристик, властивих сучасному етапу економічних відносин, або спотворюють, затушовують їх. Крім того, фрагментарний розгляд економічних процесів і явищ, що мають місце в реальній дійсності, не дає змоги ринковим суб'єктам вибудувати стратегічну поведінку в мінливих економічних умовах; визначити бізнес-пріоритети і напрями сфокусованості бізнесу і логістики на науковій основі.

У систематизованому виді відмінні риси традиційної економіки і неоекономіки подані Т. Є. Євтодієвою в наступній таблиці (табл. 1.3) [52].

Зазначимо, що з позиції процесу послідовного переходу до неоекономіки все ж домінує погляд звуження її сфери до розвитку конкретної галузі в протидію органічних змін в економічній системі в цілому, що пов'язано зі специфікою впровадження майнових прав інтелектуальної власності. Так, акцентується увага на тому, що провідними в неоекономіці є науково-інформаційні технології, частка яких в економіці розвинутих країн становить 45–65 %.

У цих системах господарювання домінуючим стає інформаційний ресурс, центральне місце посідає акумульоване в інформації знання.

Таблиця 1.3

Відмінні риси, властиві традиційній економіці та неоекономіці

Ознака	Традиційна економіка	Неоекономіка
Об'єкт присвоєння	Товар	Знання, товар
Фактори виробництва	Праця, капітал, природні ресурси, підприємство	Праця, капітал, природні ресурси, підприємство, інформація, технологія
Джерело економічного зростання	Економічна конкурентоспроможність підприємства	Інформаційно-комунікаційна технологія і метатеchnологія, унікальність пропозиції
Основний економічний ресурс	Матеріальні ресурси	Інформаційний ресурс (знання), технологія
Характер праці	Фізичний	Розумовий
Масштаб конкуренції	Локальний, міжнародний	Глобальний
Динамічність	Середній ступінь мобільності факторів виробництва	Високий ступінь мобільності факторів виробництва
Концентрації зусиль виробника	Споживач	Унікальний споживач
Організація виробництва	Масове, серійне. Організація в країні виробника	Виробництво під замовлення (кастомізація виробництва). Організовується в країні, що споживає товари
Ключові компетенції компанії	Матеріальні активи (основні засоби, оборотні кошти, інвестиції)	Матеріальні та нематеріальні активи (власні технології, репутаційні активи, інтелектуальні активи)
Системи взаємин між суб'єктами економічної діяльності	Переважно вертикальні зв'язки	Переважно горизонтальні зв'язки
Конкурентна перевага	Швидкість реакції	Інновації
Організаційні структури	Ієрархічна	Мережева
Типи підприємства	Підприємства, що пропонують традиційні товари і послуги, орієнтовані на отримання оптимальних результатів	«Інтелектуальне» підприємство, яке включає в себе екстремальні принципи ресурсозберігаючого або мінімалістичного виробництва, що поєднує метод «тотального управління якістю», стратегію своєчасності («точно в строк»)

Саме знання переміщується на вершину економічного багатства, а їх вартісна форма зміщується в його основі. Вартість, яка утворюється знанням, стає дедалі помітнішою в загальній структурі вартості, а інформація стає субстанцією сучасної економіки: новітні прилади, механізми і машини є матеріалізованою інформацією. Інформаційні технології перетворюються на предмет праці свідомості людини, яка володіє інформацією. За таких умов інформація є ключем до сучасної економічної діяльності, базовим ресурсом, який має таке саме значення, яке в минулому мали капітал, земля і робоча сила, а сьогодні, зазначимо, інтелектуальний капітал. У сучасній економіці інформація вже набула усталеного соціального та інтелектуального статусу, перетворилася на новий різновид цінностей, який має свої вартісні виміри. При цьому інформаційний ресурс суспільства активно сприяє його демократизації, адже інформація є насамперед суспільним благом, вона здатна належати всім, на відміну від матеріального продукту, що не завжди справедливо розподіляється. Яскравим показником неоекономіки (суперіндустріальної, постматеріальної, інформаційної економіки) є насамперед поява інтелектуального капіталу (знання, наявність нової перспективної інформації) як інноваційно-творчого (креативного) джерела багатства. Інтелектуальний капітал спричиняє становлення інтелектуальної економіки, головними чинниками якої є працівники розумової праці, для яких інформація і знання є водночас вихідним матеріалом і продуктом діяльності. У США, наприклад, 43 % новоутворених робочих місць належить саме їм. Інформація і знання істотно відрізняються від грошових, природних, трудових і технічних ресурсів [5].

Завершення однієї фази, як зазначає В. В. Білоцерковець у своїй статті «Нова економіка: виклики та засади функціонування в умовах індустріального суспільства», рекурентно викликає початок наступної, обумовлюючи функціонування нової економіки як субмножини, що самооновлюється, перегрупується та відроджується не як конгломерат окремих фрагментів, а як оновлена автопоетична цілісність утворень ризомного характеру [54, 12].

Функціонування нової економіки, як підсумовує далі В. В. Білоцерковець, в умовах становлення та розвитку індустріального суспільства набуває рекурентного характеру: від домінування оновлень у консумаційних атрибутах продуктів до переважання технологічних модернізацій та до збалансованих несиметричних продуктово-процесових змін [54, 16]. Це, на наш погляд, ще

раз підтверджує потребу при формуванні неоекономіки присутності впливу рушійної сили у вигляді інтелектуального капіталу, як авансованої вартості об'єктів права інтелектуальної власності в господарській діяльності суб'єктів підприємництва, який стає основним фактором інтенсифікації сфери інтелектуальної власності за рахунок збільшення капіталу на цьому напрямі, що призводить до суттєвих зміни в економічній системі.

Підсумовуючи погляд просування неоекономіки України в напрямі розвитку сфери інтелектуальної власності за вектором наближення до розвинених країн світу, зазначимо:

- суспільство масового споживання породило економіку послуг, у рамках якої найшвидшими темпами почав розвиватися інформаційний сектор економіки, а для України складність полягає в тому, що вона перебуває на індустріальній стадії розвитку;
- головною умовою трансформації традиційної економіки є перехід до нового стану матеріального виробництва, коли він стає базисом для генерації нових станів та інформаційних моделей, що утворюють єдиний інформаційний простір відображення процесів розвитку;
- результати четвертої промислової революції є напрямом просування економіки України до нової економіки. Він ґрунтується на широкому впровадженні в практику сучасної господарської діяльності новітніх інформаційних та комунікаційних технологій, становленні мережевої економіки, формуванні економіки високих технологій та економіки знань;
- постіндустріальна стадія розвитку базується на теорії постіндустріального суспільства, що є «узагальненою системою знань про розвиток людської цивілізації», «це парадигма, яка визначає методологічні принципи і суттєві риси вищої стадії цивілізаційного прогресу»;
- системний перехід до нового суспільства в Україні цілком пов'язаний з розвитком реальної економіки в часі та подоланням інерційності інноваційного розвитку за умови поєднання економіки зі сферою інтелектуальної власності, що сприяє прискоренню просування національної економіки до неоекономіки, де провідними є науково-інформаційні технології, частка яких в економіці розвинутих країн становить 45–65 %;
- вартість, яка утворюється знанням, стає дедалі помітнішою в загальній структурі вартості, а інформація стає субстанцією сучасної економіки: новітні прилади, механізми і машини є

матеріалізованою інформацією. Інформаційні технології перетворюються на предмет праці свідомості людини, яка володіє інформацією. За таких умов інформація є ключем до сучасної економічної діяльності, базовим ресурсом, який має таке ж значення, яке в минулому мали капітал, земля і робоча сила, а сьогодні, зазначимо, інтелектуальний капітал.

1.4. Пріоритети в напрямі процесів економічної інтенсифікації з урахуванням техніко-технологічного переозброєння виробництва

Зауважимо, що термін «інтенсифікація» (франц. *intensification*, від лат. *intensio* — напруження, зусилля і *facio* — роблю) — посилення, збільшення напруженості, продуктивності, дієвості. У виробничій сфері інтенсифікація — такий розвиток (процес) суспільного виробництва, що ґрунтується на найбільш повному та раціональному використанні технічних, матеріальних, природних, фінансових і трудових ресурсів на базі науково-технічного прогресу. Стосовно процесу суспільного виробництва, то він базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо. Інтенсифікація виробництва суттєво відрізняється від екстенсивного розвитку суспільного виробництва, що базується на кількісному зростанні засобів виробництва і має витратний характер інтенсифікації виробництва, на відміну від нього, має антивитратну спрямованість, оскільки супроводжується зменшенням витрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції. Розрізняють в економіці такі форми інтенсивності виробництва: *фондозберігаючу; працевзберігаючу; матеріало- і ресурсозберігаючу; всебічну*.

За економічною природою *фондозберігаюча інтенсифікація виробництва* зростає завдяки впровадженню нової техніки і технології, що зменшує потреби в робочій силі за одночасного зростання складної праці. Унаслідок цього підвищується продуктивність праці. За *працевзберігаючої форми інтенсифікації виробництва* посилюється завдяки зростанню інтенсивності праці певного незмінного числа працівників або виконанню обсягів робіт меншою кількістю працюючих. *Матеріало- та ресурсозберігаюча форма інтенсифікації виробництва* передбачає застосування найекономічніших предметів праці (композитних матеріалів сплавів різних полімерів тощо)

і більш раціональне використання тих самих предметів праці, а також споживання меншої кількості сировини, електроенергії тощо. *Всебічна форма* її раціонально поєднує всі попередні форми, завдяки чому якісно зростає ефективність суспільного виробництва. З погляду еволюційної структури технологічного способу виробництва найбільшою витратою матеріалів, енергоносіїв, ресурсів, праці характеризувався технологічний спосіб виробництва, що базувався на ручній та машинній праці, їм відповідали старі системи організації виробництва і праці, архаїчні форми управління [55].

З теоретичної точки зору *інтенсифікація* є основою підвищення ефективності виробництва — важливою складовою економічної стратегії кожного підприємства.

Інтенсифікація — це складний економічний процес, який має багатогранний і комплексний характер; це соціально-економічний процес, спрямований на збільшення виробництва продукції, підвищення її якості й зниження собівартості на основі запровадження у виробництво нових засобів, нових технологій, нових форм організації праці й виробництва, підвищення кваліфікації кадрів тощо, що є складовими науково-технічного прогресу. Тільки через інтенсифікацію можна високими темпами підвищувати рівень продуктивності праці, рентабельності підприємства, зменшувати затрати виробництва. Щоб визначити рівень і дати їй економічну оцінку, використовують систему натуральних і вартісних показників [56].

Інтенсифікація — не випадкове, не місцеве, не епізодичне, а загальне явище для всіх цивілізованих країн; воно не залежить від суспільного ладу чи системи економічних відносин. Це безперервний і нескінченний процес, що ґрунтується на впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. Лише ті чинники виробництва можуть бути чинниками інтенсифікації, які є продуктом науково-технічного прогресу та забезпечують необхідне зростання економічної ефективності підприємства. Зупинка цього процесу призводить до екстенсивного розвитку виробництва [57].

Із загальної точки зору під *інтенсифікацією економічного розвитку*, як зазначає П. Т. Бубенко [58], слід розуміти одержання найбільшого корисного результату з одиниці виробничих ресурсів. При цьому існують два напрями інтенсифікації економіки: *інтенсифікація поточної виробничої діяльності та інтенсифікація відтворення*. Фактично обидва зазначені напрями існують одночасно і тісно переплітаються між собою, але все-таки треба підкреслити, що головним в інтенсифікації економічного розвитку, його опорою,

є науково-технічний прогрес [56] як основа інноваційного економічного розвитку в сучасній національній економіці.

Перший напрям інтенсифікації, як вказує П. Т. Бубенко, характеризується тим, що основний наголос робиться на використанні існуючого потенціалу й одержанні максимальної віддачі від уже створених елементів виробництва: від наявних засобів і предметів праці існуючої робочої сили.

В інтелектуальній економіці з цим напрямом пов'язують *формування інноваційного середовища*, яке спрямоване на створення та розвиток майнових прав інтелектуальної власності, що є головною умовою переходу до процесу їх комерціалізації при зацікавленості споживачів здійснювати трансформацію у виробничій сфері об'єктів права інтелектуальної власності в інноваційну продукцію/продукт з метою отримання доданої вартості (прибутку).

З інтенсифікацією формування інноваційного середовища, зокрема і в інтелектуальній економіці, пов'язують непомірне підвищення рухливості дії законів попиту і пропозицій, помітно розширюється зона ризику, що вимагає від суб'єктів економічної дії гнучкості, оперативності, врахування особливостей ситуації, що швидкоплинно змінюється. Зі змінами економіки тісно пов'язане право, а економічна свідомість розвивається одночасно зі свідомістю правознавчою. Економічний розвиток держави зумовлює прискорену трансформацію правової системи, а право може і сприяти поступальним економічним, соціальним змінам, і гальмувати їх. Саме правова система в інтелектуальній сфері відчутна до змін під впливом завдань, які є викликами трансформаційних процесів у напрямі просування до нової інтелектуальної економіки, зокрема, у першу чергу, під впливом інформаційного суспільства, де інформація вже набула усталеного соціального та інтелектуального статусу, перетворилася на новий різновид цінностей, який має свої вартісні виміри. Вона передбачає розв'язання таких завдань, які потребують комп'ютерних розрахунків зі швидкістю 3 млрд операцій за секунду. У США вже почали створювати ЕОМ, здатні здійснювати 1000 трлн операцій щосекунди. Це значно загострює проблему самостійності людського розуму, його здатності оцінити варіативність множини рішень, яку пропонує штучний комп'ютеризований розум [58]. При цьому інформаційний ресурс суспільства активно сприяє його демократизації, адже інформація є насамперед суспільним благом, вона здатна належати всім, на відміну від матеріального продукту, що не завжди справедливо розподіляється.

Другий напрям інтенсифікації, як зазначає П. Т. Бубенко, полягає в тому, що в ході кожного відтворювального циклу повинна відбуватися заміна застарілих елементів продуктивних сил на більш ефективні. У цьому випадку інтенсифікація виробництва обумовлюється і збігається з науково-технічним прогресом, що пов'язано з інноваційним економічним розвитком.

У наш час важливим, дедалі зростаючим за своїм значенням фактором, як вказує П. Т. Бубенко, стає умова ефективної організації взаємодії науки і виробництва в інтересах всебічної інтенсифікації останнього. Це обумовлено тим, що наука стає вихідною позицією інтенсифікації [58].

Загалом, як зазначає П. Т. Бубенко, процес упровадження нового наукового знання у виробництво включає стадію, яка пов'язана з науковою підготовкою до інтенсифікації виробництва та складається з таких етапів: *фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; інженерні розробки (конструкторські, технологічні, експериментальні); освоєння виробництва нової техніки; широке поширення в народному господарстві* [58]. При цьому, на наш погляд, слід урахувувати значні витрати на стадії впровадження. Саме тому найважливішим елементом політики науково-технічного прогресу, зокрема і в інтелектуальній економіці, є необхідність проведення попередньої строгої економічної оцінки кожної ідеї, що запропонована наукою та практикою при впровадженні технічних рішень. Потрібний ретельний добір найефективніших ідей, що суттєво для інноваційно-інтелектуального напрямку діяльності.

Світовий досвід свідчить, що для віднайдення найбільш ефективного науково-технічного варіанта необхідно перебрати і проаналізувати від 100 до 500 наукових ідей. Такий аналіз і відсів варіантів здійснюється на кожному етапі наукової підготовки інтенсифікації того чи іншого науково-технічного інноваційного заходу [56]. Більш ускладняється добір найефективніших ідей з урахуванням отримання охоронних документів з права інтелектуальної власності та здійснення техніко-економічного обґрунтування, з яким пов'язують вартісну оцінку та визначення економічної ефективності науково-технічних рішень до і після впровадження, що стає головною умовою прийняття найбільш доцільних управлінських рішень.

Ураховуючи наведене, слід вказати, що інтенсифікація виробництва можлива лише за умов розширення інноваційної діяльності, яка спирається на результативність у сфері інтелектуальної власності. У сучасних умовах формування неоекономіки можна

акцентувати увагу науковців до віднесення форми інтенсифікації і на процеси у сфері інтелектуальної власності, яка стає вектором розвитку економіки за рахунок комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності в різних галузях національної економіки. На наш погляд, використання поняття «інтенсифікація» до сфери інтелектуальної власності розглядається за ознаками як новий науковий погляд на процеси розширення та поглиблення інноваційної діяльності за рахунок динаміки зростання комерціалізації майнових прав інтелектуальної власності, найбільш повного використання інтелектуального капіталу, збільшення результативності використання людського капіталу та покращення процесів трансформації інтелектуальної власності в кінцевий інтелектуальний продукт/продукцію.

На наш погляд (Бутнік-Сіверський О. Б. [59]), **інтенсифікація процесів у сфері інтелектуальної власності** — це такий розвиток економіки, який ґрунтується на економіко-правовому інноваційно-інтелектуальному напрямі, який охоплює поширення інтелектуальної власності та її вплив на світові економіко-правові інноваційні процеси, пов'язані з розвитком інтелектуального капіталу, його комерціалізації, прискоренням темпів трансформації та капіталізації світової економіки на різних її рівнях та в цілому в цивілізаційному середовищі.

Передумовою впровадження інтенсифікації процесів у сфері інтелектуальної власності є значне зростання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), збільшення інвестицій у нові технології, машини, устаткування, засоби зв'язку, підвищення загальноосвітнього і кваліфікаційного рівнів працівників тощо.

Статистика свідчить (табл. 1.4) [60], що частка кількості інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств надто мала, щоб впливати на інтенсифікацію процесів у сфері інтелектуальної власності. Так, у 2019 р. частка кількості інноваційно-активних підприємств у загальній кількості становила 15,8 % проти 11,9 % у 2005 р., відповідно, 13,8 % у 2010 р., 17,3 % у 2015 р. та дещо збільшилася до 18,9 % у 2016 р., а далі з подальшим щорічним зменшенням. Такий стан динаміки потребує стимулювання в напрямі збільшення кількості інноваційно-активних підприємств в Україні за рахунок посилення інноваційного менеджменту, податкового регулювання, покращення інноваційної інфраструктури.

Таблиця 1.4

Витрати на інновації промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності^{1, 2, 3, 4}

Роки	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %		Витрати на інновації		У тому числі за напрямками										Інші витрати	
					Дослідження і розробки	у тому числі:				Придбання інших зовнішніх знань	придбання машин бланкування та програмного забезпечення					
						внутрішні НДР		зовнішні НДР								
						млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації			млн грн	у % до загального обсягу витрат на інновації	млн грн		
2005	11,9	5751,6	612,3	10,6	... 4	... 4	... 4	... 4	243,4	4,2	3149,6	54,8	1746,3	30,4		
2010	13,8	8045,5	996,4	12,4	818,5	10,2	177,9	2,2	141,6	1,7	5051,7	62,8	1855,8	23,1		
2011	16,2	14333,9	1079,9	7,5	833,3	5,8	246,6	1,7	324,7	2,3	10489,1	73,2	2440,2	17,0		
2012	17,4	11480,6	1196,3	10,4	965,2	8,4	231,1	2,0	47,0	0,4	8051,8	70,1	2185,5	19,1		
2013	16,8	9562,6	1638,5	17,1	1312,1	13,7	326,4	3,4	87,0	0,9	5546,3	58,0	2290,9	4,0		
2014	16,1	7695,9	1754,6	22,8	1221,5	15,9	533,1	6,9	47,2	0,6	5115,3	66,5	778,8	10,1		
2015	17,3	13813,7	2039,5	14,8	1834,1	13,3	205,4	1,5	84,9	0,6	11141,3	80,6	548,0	4,0		
2016	18,9	23229,5	2457,8	10,6	2063,8	8,9	394,0	1,7	64,2	0,3	19829,0	85,3	878,4	3,8		
2017	16,2	9117,5	2169,8	23,8	1941,3	21,3	228,5	2,5	21,8	0,2	5898,8	64,7	1027,1	11,3		
2018	16,4	12180,1	3208,8	26,3	2706,2	22,2	502,6	4,1	46,1	0,4	8291,3	68,1	633,9	5,2		
2019	15,8	14220,9	2918,9	20,5	2449,9	17,2	469,0	3,3	37,5	0,3	10185,1	71,6	1079,4	7,6		

¹ Дані за 2005–2014 роки наведені по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислово діяльність.

² Дані за 2014–2019 роки наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

³ Дані за 2015–2019 роки наведені по юридичних особах, які здійснювали промислово діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

⁴ Розрахунок показника не здійснювався.

Одночасно, особливе значення мають витрати на інновації промислових підприємств, які за напрямками інноваційної діяльності в Україні наведені в табл. 1.4 та становили у 2005 р. 5 751,6 млн грн, у 2010 р. 8045,5 млн грн, у 2015 р. 13 813,7 млн грн, у 2019 р. 14 220,9 млн грн, що по відношенню до 2019 р. у 2,4 раза більше, ніж у 2005 р., відповідно у 1,76 раза більше, ніж у 2010 р., та у 1,02 раза більше, ніж у 2015 р. Це свідчить про поступовий динамічний процес зростання інвестицій в інноваційну діяльність у співвідношенні до відповідного періоду.

На жаль, має місце зменшення витрат на інвестиції промислових підприємств, починаючи з 2016 р. Якщо у 2016 р. витрати на інвестиції становили 23 229,5 млн грн, то відповідно у 2017 р. становили 9 117,5 млн грн, що у 2,54 раза менше; і далі, у 2018 р. — 12 180,1 млн грн, що у 1,9 раза менше та у 2019 р. — 14 220,9 млн грн, що у 1,63 раза менше. Послаблення кількості витрат на інвестиції промислових підприємств у ці роки впливає на розвиток інноваційної діяльності в напрямі укріплення відповідної технічної бази.

Витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення у 2019 р. становили 10 185,1 млн грн, а їх частка до загального обсягу витрат на інновації становила 71,1 %, проти 68,1 % у 2018 р. Найбільше значення частки витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення було у 2016 р. — 85,3 %.

Витрати на виконання внутрішніх НДР становили 2449,9 млн грн, а їх частка в загальних витратах на виконання внутрішніх НДР становила у 2019 р. 17,2 % проти 22,2 % у 2018 р. Водночас витрати на виконання зовнішніх НДР становили 469,0 млн грн, а їх частка в загальних витратах на виконання зовнішніх НДР становила у 2019 р. 3,3 % проти 4,1 % у 2018 р.

Про стан впровадження інновацій на промислових підприємствах свідчать дані, наведені в табл. 1.5. Так, частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), у загальній кількості промислових підприємств у 2019 р. становила 13,8 % проти 15,6 % у 2018 р. За цей період кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів у 2019 р. становила 2318 одиниць, проти 2002 одиниць у 2018 р. З них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів у 2019 р. було 857, проти 926 у 2018 р. Найбільша кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів була у 2016 р. — 3489 оди-

ниць, з них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів становила 748.

Таблиця 1.5
Впровадження інновацій на промислових підприємствах^{1, 2, 3, 4}

Рік	Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	Кількість, упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, одиниць	З них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів	Кількість, упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць	З них нових видів машин, обладнання	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	... 4
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	926	3843	920	0,8
2019	13,8	2318	857	2148	760	1,3

¹ Дані за 2000–2014 роки наведені по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислову діяльність.

² Дані за 2014–2019 роки наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

³ Дані за 2015–2019 роки наведені по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

⁴ Розрахунок показника не здійснювався.

Кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг) у 2019 р. становила 2148 одиниць, з них нових видів машин, обладнання — 760, проти у 2018 р. — 3843 одиниць, з них нових видів машин, обладнання — 920. Найбільша кількість упроваджених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг) була у 2016 р. і становила 4139 одиниць, з них нових видів машин, обладнання — 920.

Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств становила у 2019 р. 1,3 %, проти 0,8 % у 2018 р. Найбільша частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств була у 2005 р. і становила 6,5 % з подальшим щорічним зниженням. Це свідчить про інерційні процеси інноваційної діяльності в країні з 2006 р., які поглиблюються з 2014 р. (2,5 %) по 2018 р. (0,8 %).

Про стан динаміки джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за аналізований період свідчать дані табл. 1.6. Так, основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, які становлять у 2019 р. 12474,9 млн грн, або 87,7 % до загального обсягу витрат на інновації, проти 10742,0 млн грн у 2018 р., або 88,2 % до загального обсягу витрат на інновації. Найбільша частка власних коштів підприємств до загального обсягу витрат на інновації становила у 2015 р. 97,2 % та у 2016 р. — 94,9 %.

Обсяг коштів з державного бюджету 556,5 млн грн у 2019 р., або до загального обсягу витрат на інновації становив 3,9 %, проти 639,1 млн грн у 2018 р., або до загального обсягу витрат на інновації становив 5,2 %, що було найбільшою часткою у загальному обсягу витрат на інновації з 2005 р. по 2019 р.

Фінансування з бюджету вкрай недостатнє, якщо враховувати, що витрати на наукову і науково-технічну діяльність в Україні щороку зростають в абсолютному вимірі, але при цьому їх частка у ВВП залишається меншою від 1 %, проти передбаченого державного фінансування науки у розмірі 1,7 % ВВП у п. 2 ст. 48 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [61].

Кошти інвесторів-нерезидентів у 2019 р. становили 42,5 млн грн та обсяг їх зменшився проти 107,0 млн грн 2018 р. Їхня частка в загальному обсязі витрат на інновації становила у 2019 р. 0,3 % проти 0,9 % у 2018 р. Найбільші вкладення інвесторів-нерезидентів

були у 2010 р. в обсязі 2411,4 млн грн, або до загального обсягу витрат на інновації становило 30,0 %. А також у 2013 р. в обсязі 1253,2 млн грн, або до загального обсягу витрат на інновації становило 13,1 %.

Таблиця 1.6

**Джерела фінансування інноваційної діяльності
промислових підприємств^{1, 2, 3}**

Рік	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі за рахунок							
		власних коштів підприємств		коштів державного бюджету		коштів інвесторів-нерезидентів		коштів інших джерел	
		млн грн	% до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	% до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	% до загального обсягу витрат на інновації	млн грн	% до загального обсягу витрат на інновації
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	94,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2019	14220,9	12474,9	87,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1

Кошти інших джерел на інновації становили у 2019 р. в обсязі 1147,0 млн грн, або до загального обсягу витрат на інновації становило 8,1 %, проти 692,0 млн грн у 2018 р., або до загального обся-

¹ Дані за 2005–2014 роки наведені по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислову діяльність.

² Дані за 2014–2019 роки наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

³ Дані за 2015–2019 роки наведені по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

гу витрат на інновації становило 5,7 %. Найбільші вкладення інших джерел на інновації були у 2011 р. в обсязі 6 542,2 млн грн, або до загального обсягу витрат на інновації становило 45,6 %.

Зазначимо, що витрати на дослідження і розробки у 2019 р. становили 2 918,9 млн грн, джерелами яких були власні кошти підприємств в обсязі 12 474,9 млн грн, або становило 23,4 % власних коштів підприємств. Витрати на дослідження і розробки у 2018 р. становили 3 208,8 млн грн, джерелами яких були власні кошти підприємств в обсязі 10 742,0 млн грн, або це становило 29,8 % власних коштів підприємств, що свідчить про зацікавленість підприємств у наукових дослідженнях, хоча їх замало для здійснення інноваційних зрушень.

Наведена статистика свідчить, що за аналізований період значного зростання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) не сталося; не вдалося досягти збільшення інвестицій у нові технології, машини, устаткування та програмне забезпечення; головними факторами впливу стали економічна криза та агресивні дії Російської Федерації проти України, а також сьогодні довготривала пандемія, пов'язана з COVID-19.

На шляху до нової інтелектуальної економіки **інтенсифікація процесів у сфері інтелектуальної власності** проглядається через темпи та динаміку зростання надходжень заявок на об'єкти промислової власності та динаміку державної реєстрації авторського права в Україні, що є свідченням інтенсифікації науково-технічної думки, покращення інноваційних можливостей економічного зростання за рахунок упровадження об'єктів права інтелектуальної власності. Це також свідчить про віддачу людських інтелектуальних ресурсів на певному етапі розвитку. На підтвердження зазначеного наведемо дані Національного органу інтелектуальної власності та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатент) [62]. При цьому присутність по окремих наведених нижче показниках зменшення надходження заявок на об'єкти промислової власності в окремі роки пов'язане, як суттєвий фактор, з кризовими явищами в реальній економіці у зв'язку з окупацією частини території України та гібридної війни Росії проти України, включаючи пряму російську військову агресію.

У 2016 р. надходження заявок на винаходи (табл. 1.7) становило 4 092 проти 3 183 у 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. цей показник становив 3828 заявок. Надходження заявок на корис-

ні моделі у 2016 р. становило 9560 проти 5 281 у 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. він становив 8307 заявок. Надходження заявок на промислові зразки у 2016 р. становило 2 302 проти 2 026 у 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. він становив 2505 заявок. Надходження заявок на торговельні марки у 2016 р. становило 35 605 проти 35 539 у 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. цей показник становив 35 539 заявок.

Таблиця 1.7

Надходження заявок на об'єкти промислової власності*

Об'єкти промислової власності	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Винаходи	4 092	4 046	3 969	3 852	3 183
Корисні моделі	9 560	9 118	9 120	8 459	5 281
Промислові зразки	2 302	2 480	3 042	2 678	2 026
Торговельні марки за національною процедурою за Мадридською системою	35 605	37 817	38 652	42 194	35 539
	29 600	30 183	30 900	33 736	27 895
	6 005	7 634	7 752	8 458	7 644
Географічні зазначення	-	4	3	6	2

* Дані за попередні роки уточнені

У тому числі надходження заявок на торговельні марки у 2016 р. за національною процедурою у 2016 р. становило 29 600 та за Мадридською системою — 6 005 проти за національною процедурою 27 895 у 2020 р. та, відповідно, за Мадридською системою — 7 644 у 2020 р.

Слід звернути увагу на зростання темпів за 2016–2020 рр. надходження заявок на винаходи, корисні моделі, промислові зразки та торговельні марки через систему їх електронного подання (табл. 1.8) — всього у 2020 р. 21 025 проти 3 668 у 2016 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. цей показник становив 11 552 заявки. У 2020 р. з використанням системи електронного подання подано 21 025 заявок, у тому числі 1 213 (5,8 % від усіх електронних заявок) — на винаходи, 1 060 (5,0 %) — на корисні моделі, 1 045 (5,0 %) — на промислові зразки, 17 707 (84,2 %) — на торговельні марки.

Таблиця 1.8

Надходження заявок через систему електронного подання*

Об'єкти промислової власності	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Винаходи	233	337	635	939	1 213
Корисні моделі	205	337	527	722	1 060
Промислові зразки	-	214	540	771	1 045
Торговельні марки	3 230	6 000	9 478	12 566	17 707
Усього	3 668	6 888	11 180	14 998	21 025
% від загальної кількості поданих заявок	8,1	15,1	23,8	30,8	54,8

* Дані за попередні роки уточнені

Зазначимо, що у 2020 р. надійшло 3 183 заявки на винаходи (табл. 1.9). Порівняно з попереднім роком кількість заявок від національних заявників зменшилася на 35,2 %, від іноземних заявників — зросла на майже 4,0 %. Національними заявниками у 2020 р. подано 1 358 заявок на винаходи (майже 43 % загальної кількості).

Частка заявок на винаходи від іноземних заявників у загальній кількості заявок становила 57,3 %. Майже 87 % заявок від іноземних заявників надійшло за процедурою РСТ — це **процедура** за Договором про патентну кооперацію (Patent Cooperation Treaty). Найбільш активними були заявники із США (516 заявок), Німеччини (220), Швейцарії (203), Китаю (99), Великої Британії (97), Російської Федерації (62), Люксембургу (57), Японії (56) та Франції (55) (рис. 2.4). Кількість заявок, поданих заявниками країн ЄС, становила 35,3 % загальної кількості іноземних заявок.

Водночас слід звернути увагу на вплив економічної кризи на зниження динаміки показника чинності патентів на кінець року, що свідчить про послаблення інтенсивності впровадження патентів у реальну економіку. Так, чинність патентів на кінець року становила у 2016 р. 24 760 проти 21 190 у 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. цей показник становив 23 014.

Про інноваційну інтенсифікацію свідчить також динаміка реєстрації договорів щодо розпорядження майновими правами промислової власності. Якщо у 2016 р. реєстрація договорів щодо розпорядження майновими правами промислової власності становила 27 947, відповідно, 29 671 у 2017 р., 29 267 у 2018 р., цей показник збільшився до 30 590 у 2019 р. та до 30 255 у 2020 р., або на 9,4 % по відношенню до 2019 р. та 8,2 %, по відношенню до 2020 р., а в середньому на рік за 2016–2020 рр. він становив 29 546 договорів.

Таблиця 1.9

Динаміка надходження заявок на винаходи

Показники	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Усього заявок	4 092	4 046	3 969	3 852	3 183
Національна процедура	2 422	2 495	2 356	2 298	1600
національні заявники, у т. ч.	2 230	2 282	2 105	2 097	1358
від юридичних осіб	1 206	1 201	1 162	1 182	762
іноземні заявники	192	213	251	201	242
Процедура РСТ	1 670	1 551	1 613	1 554	1 583
у т. ч. національні заявники	1	4	2	4	3

Інтенсифікація процесів у сфері інтелектуальної власності, наголошуємо, спонукає до пошуку нових методичних оціночних розробок. Так, для підтвердження цієї тези, звернемо увагу на наукову думку О. В. Іваницької у її статті «Детермінанти формування інноваційної економіки в умовах модернізації» [63], яка пропонує в умовах нестійкості, де створюються серйозні загрози для довгострокового розвитку, пошук інструментів, що забезпечують його стабільність. Такими інструментами, на її погляд, може бути модернізація на основі диверсифікації та технології форсайта, які формують стратегію «модернізаційного маршруту» на основі аналізу цільових та інструментальних параметрів динаміки економіки в умовах модернізації. Як зазначає О. В. Іваницька, форсайт (від англ. *foresight* — «передбачення») — це система методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного і інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, які можуть вплинути на економіку та суспільство у середньо- та довгостроковій перспективі. Тобто це інструмент прогнозування (та, відповідно, формування) майбутнього, один з головних інструментів інноваційних економік у Європі, Америці та Азії. У традиційних «великих форсайтах» беруть участь тисячі експертів, а їх розробка потребує кілька років. Відома російська організація «Метавер» створила власний різновид форсайта — методику Rapid Foresight (RF), яка дає змогу отримати зіставні за точністю прогнози за набагато менші терміни та без багатомільйонного бюджету. Основа цієї методики полягає у спільній роботі учасників на карті часу та роботу не з текстами, а з образами і схемами. Отже, відбувається швидке отримання достовірної карти розвитку галузі або проекту, що допомагає виявити основні загрози та можливості відповідного розвитку [64].

Відповідно до концепції форсайта, як зазначає О. В. Іваницька, основним завданням вважається досягнення конкурентоспроможності шляхом реалізації конкурентних переваг. Форсайт — це набір інтерактивних методів, призначених для оцінки довгострокових тенденцій світового економічного і соціального розвитку та виявлення пріоритетних напрямів вітчизняної інноваційної активності. Різноманітність варіантів майбутнього і його ймовірних структур корелює з широким колом методів форсайт-проекування: розробка сценаріїв, опитування Дельфі, побудова дорожніх карт, вибір критичних технологій тощо, а також їх комбінації.

Однією з найважливіших цілей форсайта, на думку О. В. Іваницької, є досягнення консенсусу між основними діячами по найважливіших стратегічних напрямках розвитку шляхом організації їх постійного діалогу в рамках співпраці експертів, робочих груп, семінарів, конференцій тощо. Форсайт дає змогу країні позиціонувати себе на світовому ринку інновацій, тому головним акцентом реалізації технології форсайта при прогнозуванні стратегії економічного розвитку є конкурентоспроможність. Однак це завдання для розвиненої країни або такої, яка вже в певній мірі освоїла найновіші передові технології [64]. Як бачимо, таке завдання у сфері інтелектуальної власності залишається на перспективу.

Зазначена проблема отримала назву передбачення [65]. Можна вважати, як зазначає М. З. Згуровський, що ***передбачення** — це комплекс робіт, які базуються на поєднанні експертних знань людей та потужних інструментів, алгоритмів і методів, які використовуються у певній послідовності зі встановленням чітко визначених взаємозв'язків між ними.* Цей процес формується за допомогою більш універсальної методології, відомої як системна методологія передбачення [66]. На цій основі була запропонована Методика форсайту економіки України на середньостроковому (2015–2020 рр.) і довгостроковому (2020–2030 рр.) часових горизонтах та наведені відповідні розрахунки цього проекту, який здійснено науковцями під керівництвом академіка НАН України М. З. Згуровського [67]. Для сприйняття результатів дослідження наведемо короткий огляд передбачення для України головних складників 6-го технологічного укладу на часовому горизонті 2020–2025 рр. [67, 117–119], яке дає змогу орієнтуватися в напрямі розвитку не тільки економіки країни, а й передбачення у сфері інтелектуальній власності, без якої наведений прорив розвитку малоімовірний.

Для передбачення головних складників 6-го технологічного укладу на часовому горизонті 2020–2025 рр. розробники проекту скористалися експертними висновками таких міжнародних організацій і науково-освітніх центрів: International Council for Science (ICSU) [68], ЮНІДО (UNIDO — United Nations Industrial Development Organization) [69] та провідних вищих навчальних закладів і дослідницьких університетів, таких як University of Oxford, NISTEP (National Institute of Science and Technology Policy, Japan), Institute for Critical Technology and Applied Science (Virginia Tech), Wageningen UR (Дослідницький університет, Нідерланди). Системне узгодження експертних оцінок цих інтелектуальних центрів стосовно головних складників 6-го технологічного укладу виконано із застосуванням методу Делфі. Разом ці міжнародні організації та науково-освітні центри виділяють технології, пов'язані з альтернативною енергетикою, біотехнологіями, інформаційно-комунікаційними технологіями, наукою про життя, новими матеріалами та іншими, які розглядаються не всіма цими організаціями. Зокрема, доволі розширене бачення надає NISTEP, у перелік пріоритетів якого входять: інформація та зв'язок; електроніка; наука про життя; охорона здоров'я, медичне обслуговування та соціальне забезпечення; сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство і продукти; енергетика та ресурси; довкілля; нанотехнології та нові матеріали; виробництво та промислова інфраструктура; соціальна інфраструктура; соціальні технології.

На основі звітів «Глобальна технологічна Революція 2020 року. Поглиблений аналіз», World futures society: «20 найважливіших прогнозів на 2010–2025 роки», «Technology Foresight towards 2020 in China: the Practice and its Impacts», European commission Community research «Scenarios for future scientific and technological development in developing countries 2005–2015» [70, 71, 72, 73] варто було визначити можливий розвиток на 2020–2025 роки таких технологій, як глобальний бездротовий Інтернет; телемедицина; хмарні технології; пошукові сервіси; робототехніка та технології штучного інтелекту; системи безпеки обміну даними та резервування; кремнієва, біо-, молекулярна, органічна та фотонна радіoeлектроніка; технології «цифрового будинку»; медицина мозку; нанобіологія; персоналізована медицина; генетично модифіковані організми; біологічно імітуючі імплантати та протези; стовбурові клітини та регенеративна медицина; дослідження космосу; моніторинг Землі; ядерні енергетичні системи; системи водневої енергетики; системи

рециркуляції; функціональні наноструктури; наноматеріали імітаційного моделювання, нановимірювання та аналізування, технології нанообробки, лиття, виробництва; використання наноструктурованих покриттів; і композиційних матеріалів зі значно підвищеною міцністю, зносостійкістю і стійкістю до корозії; системи керування та виробництва знань; інженерія багатофункціональних тканин; передові виробничі технології для розвитку соціальної інфраструктури; технології модифікації поверхні; технології комплексного керування водними ресурсами; технологія запобігання стихійним лихам; технологія нової транспортної системи та безпеки дорожнього руху.

Експертна робота Статистичного управління США (U.S. Census Bureau) ще у 2000 р. визначила перелік наукомістких технологій та товарів: біотехнологія; медичні технології; оптико-електроніка; комп'ютери та телекомунікації; радіоелектроніка; гнучкі автоматизовані виробничі модулі; робототехніка; автоматичні транспортні пристрої; нові матеріали; аерокосмічні технології; озброєння; атомні технології.

Аналіз біржової діяльності з огляду стратегічного інвестора стосовно інвестиційної привабливості високотехнологічних і наукомістких технологій на квітень 2015 р. дає можливість стверджувати, що найбільш привабливими є технології, пов'язані з такими сферами діяльності: напівпровідникові технології (графічні процесори, напівпровідникові прилади, цифрова та аналогова електроніка, домашня радіоелектронна апаратура); логістичні термінали (великооптові бази, авіаперевезення, контейнери); легка промисловість (текстиль з унікальними характеристиками); медичні технології (високотехнологічні палати, телемедицина); біотехнології (синтетичні речовини, ГМО); машинобудування (автомобілебудування, роботизовані безпілотні транспортні засоби, приладобудування, прилади для друку, лазерні технології, енергетичне обладнання, термальні процеси); хімічна промисловість (гумові вироби, скляні вироби); харчова промисловість (інтернет-магазини, зокрема й доставка за допомогою безпілотників); інформаційно-комунікаційні технології (дистанційний контроль, промисловий контроль, бізнес-додатки, кабельні технології, хмарні технології, супутникові технології). Системне узгодження наведених переліків головних складників 6-го технологічного укладу, виконане експертами групи А (групи експертів високого рівня, які мають цілісне бачення економіки країни в кількості 25–30 осіб) з використанням Делфіметоду, що дало змогу отримати результати передбачення зазначених технологій, які зведено в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Передбачення головних складників 6-го технологічного укладу до 2020–2025 років

Експертна організація (документ)/ технології 6-го укладу	CSU, UNIDO, University of Oxford, NISTEP, Institute for Critical Technology and Applied Science (VirginiaTech), Wageningen UR	«Глобальна технологічна Революція 2020 року. Аналіз», «20 найважливіших прогнозів на 2010–2025 роки», «Scenarios for future scientific and technological development sind eveloping countries 2005–2015»	Експертна робота Статистичного управління США (U.S. Bureau of the Census)	Аналіз біржової діяльності
Нові енергетичні технології	енергетика, альтернативна енергетика та ресурси, ядерні енергетичні системи, системи водневої енергетики		атомні технології	–
Біотехнології та сучасні аграрні технології	біотехнології, генетично модифіковані організми, синтетичні речовини		–	ГМО
Інформаційно-комунікаційні технології нового покоління	хмарні технології, глобальний бездротовий Інтернет, пошукові сервіси, дистанційний контроль, промисловий контроль, бізнес-додатки, кабельні технології, супутникові технології			
Науки про життя	телемедицина, нанобіологія, біологічно імітуючі імпланти, стовбурові клітини		–	телемедицина
Робототехніка	–	робототехніка та технології штучного інтелекту		–
Нанотехнології та нові речовини й матеріали	функціональні наноструктури; нановимірювання та аналізування, композиційні матеріали		–	–
Радіoeлектроніка нового покоління	–	кремнієва, біо-, молекулярна, органічна та фотонна радіoeлектроніка, цифрова та аналогова електроніка		
Новітні промислові технології	цифровий будинок, текстиль з унікальними характеристиками (інженерія багатофункціональних тканин), роботизовані безпілотні транспортні засоби, енергетичне обладнання для НДЕ, харчова промисловість на основі новітніх технологій			
Аерокосмічні технології	–	дослідження космосу, моніторинг Землі, безпілотні аерокосмічні технології		–
Транспортні та логістичні технології	–	технологія нової транспортної системи та безпеки дорожнього руху, автоматичні (безпілотні) транспортні пристрої, логістичні термінали		
Рециркуляційні технології	системи рециркуляції води, повторне використання відходів		–	–
Технології поширення знань	система управління та виробництва знань, резервування масивів даних, запобігання стихійним лихам та їх попередження		–	–
Соціокультурні технології	передові виробничі технології для розвитку соціальної інфраструктури		–	–

Поряд з модернізацією інституційного середовища функціонування бізнесу, як зазначає О. В. Іваницька, спрямованого на зниження загального рівня трансакційних витрат і підвищення ролі інститутів, які забезпечують захист власності і розвиток конкуренції, необхідна модернізація економічної та соціальної політики. Одна з її ключових цілей — диверсифікація економіки з урахуванням відповідної зовнішньоекономічної та промислової політики, політики регіонального розвитку та створення привабливого іміджу країни за кордоном.

По відношенню до інтенсифікації процесів у сфері інтелектуальної власності, з нашої позиції, інструменти диверсифікації та технології форсайту є найбільш придатні для здійснення технічної та технологічної модернізації економіки України з урахуванням результативного впровадження та комерціалізації інтелектуального капіталу. На цьому напрямі повинні бути державні пріоритети щодо перспективи дослідницької та винахідницької діяльності, пов'язаних з такими, наприклад, сегментами оборонної промисловості як авіація, виробництво бронетанкової техніки та двигунобудування, виробництво спеціальних засобів, високоточної зброї та боеприпасів, кораблебудування та ракетобудування, спрямованих на захист національної безпеки країни. Зазначимо, що до найбільш пріоритетних, з погляду інвестування та інновацій, на сьогодні відносять: літакобудування; ракетно-космічну підгалузь; суднобудування; виробництво окремих видів озброєння і військової техніки. Підприємства та організації цих галузей є інноваційними лідерами України.

Щодо застосування методу диверсифікації та технології форсайту, то швидко технологію форсайту, на наш погляд, можливо було б спробувати на різних стадіях розроблення та впровадження національних стратегій *смарт-спеціалізації*, що включають обов'язкову послідовність шести взаємопов'язаних кроків [74] з урахуванням завдань у сфері інтелектуальної власності на перспективу.

1. *Аналіз регіонального контексту та потенціалу інноваційного розвитку*, включаючи аналіз сильних та слабких сторін економіки регіону; оцінка підприємницької інфраструктури; виявлення унікальних конкурентних переваг учасників з особливою увагою до інноваційно спрямованих видів діяльності, що можуть бути розвинені з уже існуючих; визначення місця регіону в міжнародних ланцюгах доданої вартості; ідентифікація потенційних партнерів та конкурентів у реалізації обраних напрямів розвитку.

2. *Створення інклюзивної гнучкої системи управління процесом розроблення та реалізації стратегії* із залученням усіх заці-

кавлених учасників (держави, бізнесу, науки, громадських організацій, професійних асоціацій та експертів), що дає змогу узгодити їхні інтереси у процесі реалізації цілей стратегії. Це досягається шляхом включення представників різних секторів до робочої групи з розроблення стратегії, а також до різноманітних тематичних груп та груп з реалізації конкретних проектів у рамках стратегії.

3. *Вироблення спільного бачення майбутнього регіону* — стратегічних цілей інноваційного розвитку, що інтегруються до національних/наднаціональних цілей розвитку та відповідають на глобальні економічні виклики.

4. *Визначення сфер спеціалізації регіону* — декількох пріоритетних напрямів — на основі проведеного аналізу регіонального контексту та зовнішнього середовища, у яких будуть реалізовуватися проекти із забезпеченням регіональної/державної/наддержавної фінансової та організаційної підтримки.

5. *Обрання комплексу заходів політики, необхідних для реалізації стратегії*, що включає дорожню карту та план дій, у якому мають бути визначені послідовність кроків та інструменти для досягнення запланованих цілей, терміни реалізації кроків, джерела фінансування. Усі складові стратегії повинні бути вимірюваними для легкості оцінювання її ефективності. На початку реалізації стратегії розробляються та впроваджуються пілотні проекти, що дає можливість випробувати й оцінити дієвість заходів стратегії, скорегувати її складові для подальшого використання в усьому регіоні.

6. *Інтегрування системи моніторингу та оцінювання до всіх стадій реалізації стратегії*, що дає змогу оперативного виявляти «вузькі» місця та помилки у процесі реалізації, актуалізовувати пріоритети, корегувати цілі та заходи у відповідь на зміни внутрішньої та зовнішньої кон'юнктури тощо.

З позиції науковців Національного інституту стратегічних досліджень, пріоритети смарт-спеціалізації регіонів повинні поєднувати принаймні два виміри з наступних чотирьох: *сектор/ланцюг доданої вартості (А)* (наприклад, харчова промисловість, хімічне виробництво, легка промисловість, виробництво автомобілів), *технологія/процес (В)* (біотехнології, нові матеріали, фотоніка тощо), *соціальний виклик (С)* (екологічна безпека, демографічні проблеми, безпека громадян тощо), *використання специфічних природних ресурсів або культурної спадщини (D)* (гірська, морська екосистема, історичні цінності тощо).

Політологи та історики, як зазначає О. В. Пилипенко, пов'язують успіх модернізації економіки з необхідними змінами суспільних цін-

ностей, політичного середовища, які зумовлені особливостями розвитку країни [75, 39]. У контексті історичного розвитку розрізняють такі моделі модернізації: *еволюційну* (або хаотичну), через яку пройшла більшість розвинутих країн «Старого світу»; *запізнілу* (або *неорганічну*) — країни Південної Європи, зокрема Іспанія, Португалія; *форсовану*, або *прискорену* — Південна Корея, Сінгапур, Тайвань; «скандинавську» модель [76]. Є й інші підходи.

По відношенню до України, як зазначає О. В. Пилипенко, вивести країну з кризи, забезпечити технічний і технологічний прорив може тільки *випереджальна*, або так звана «*інноваційна*» *модернізація* [75, 39]. Сутність інноваційної моделі модернізації «на випередження» являє собою системне і якісне оновлення продуктових сил, а також приведення наявного стану економіки, існуючої організації та управління національним господарством, законодавчо-правового супроводу виробничих відносин у відповідність з найбільш вагомими цивілізаційними досягненнями. Інноваційна модернізація означає якісний стрибок у цивілізаційному розвитку держави і суспільства [77, 139].

Пилипенко О. В. справедливо зазначає, що модернізаційна модель розвитку на випередження може бути започаткована, якщо держава перестане підтримувати (фактично втрачаючи бюджетні кошти) вразливі сектори промислового виробництва. Натомість, необхідно створити власні інноваційні продукти, що забезпечить конкурентоспроможність національної економіки; побудувати високотехнологічне виробництво («точки зростання», які підтримують дифузії інновацій та формування високотехнологічних кластерів економіки); встановити прозорість у прийнятті інвестиційних рішень та виділенні бюджетних коштів на ті чи інші інноваційні проекти, забезпечити їх обґрунтованість і доцільність; побороти корупцію та задіяти громадський контроль за реалізацією конкурсів (тендерів) і виконанням державних інвестиційних проєктів [75, 40]. Підтвердженням цьому є наведена вище статистика динаміки впровадження інновацій на промислових підприємствах (табл. 1.5) і джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (табл. 1.6).

Прикладом модернізаційної моделі розвитку на випередження на сучасному етапі розвитку з їх ключовими характеристиками є, зокрема, такі [78]:

- *перехід від лінійної моделі створення інновацій* (у послідовності «фундаментальні та прикладні дослідження — НДКР — нові

технології та продукти») до просторової інтерактивної моделі, за якої нові ідеї продукуються та комерціалізуються завдяки нелінійній взаємодії всіх учасників інноваційного процесу, включаючи бізнес, науку, владу та кінцевих споживачів, що дає змогу створювати максимально персоналізовану продукцію. Ця модель, що отримала назву «четверної спіралі» (Quadruple-Helix Model), сприяє потокам неявних знань та незапланованій взаємодії, що є критично важливими елементами інноваційного процесу;

- *стирання меж між секторами та подовження ланцюгів доданої вартості* внаслідок постійного удосконалення та розширення функціоналу кінцевої продукції — збагачення її послугами, додатками, соціальним контентом, інтеграцією з іншими продуктами та системами. Це вимагає від виробників освоєння нових видів діяльності або розширення крос-секторальної мережі постачальників компонентів, програмного забезпечення, послуг тощо;

- *високий рівень цифровізації інноваційних, виробничих, логістичних процесів та процесів взаємодії між учасниками у ланцюгах доданої вартості*, що значно скорочує транзакційні витрати компаній, сприяючи розвитку аутсорсингу, фрагментації виробництва, динамічному розширенню екосистем шляхом залучення нових учасників, а також розвитку зв'язків та обміну інформацією між існуючими;

- *провідна роль великих мультинаціональних компаній*, що мають потужніший інвестиційний, інноваційний, експортний потенціал порівняно з малими та середніми підприємствами (МСП). У свою чергу, великі компанії завдяки аутсорсингу забезпечують розвиток спеціалізованих МСП, що виконують роль постачальників проміжної продукції та послуг. Крім того, розвиток міжнародних зв'язків малих компаній завдяки активному використанню ними інформаційних технологій приводить до виникнення у світовій економіці феномену «мікромultiнаціональних» компаній, значно розширюючи перспективи присутності МСП на світових ринках.

Отже, підсумовуючи позицію науковців Національного інституту стратегічних досліджень, результатом стає еволюція ланцюгів доданої вартості з сукупності відносно ізольованих економічних агентів з обмеженими ресурсами у саморегульовані інноваційні екосистеми — гнучкі, відкриті та інтерактивні структури, що швидко реагують на зміни споживчих запитів та кон'юнктури світових ринків і є позбавленими галузевого принципу організації виробництва та чіткої структурованості процесів створення, виведення на ринок, масового виробництва та обслуговування кінцевої продукції.

Підсумовуючи дослідження пріоритетів у напрямі процесів економічної інтенсифікації з урахуванням техніко-технологічного переозброєння виробництва, зазначимо:

- з теоретичної точки зору *інтенсифікація* є основою підвищення ефективності виробництва; це складний економічний процес, який має багатогранний і комплексний характер; це соціально-економічний процес, спрямований на збільшення виробництва продукції, підвищення її якості та зниження собівартості на основі запровадження у виробництво нових засобів, нових технологій, нових форм організації праці й виробництва, підвищення кваліфікації кадрів тощо;

- *інтенсифікація процесів у сфері інтелектуальної власності* — це такий розвиток економіки, який ґрунтується на економіко-правовий інноваційно-інтелектуальний напрям, пов'язаним з розвитком інтелектуального капіталу, його комерціалізації, прискоренням темпів трансформації та капіталізації світової економіки на різних її рівнях та в цілому у цивілізаційному середовищі;

- впровадження інтенсифікаційних процесів у сфері інтелектуальної власності є значне зростання витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), збільшення інвестицій у нові технології, машини, устаткування, засоби зв'язку, підвищення загальноосвітнього і кваліфікаційного рівнів працівників тощо;

- інтенсифікація процесів у сфері інтелектуальної власності спонукає до пошуку нових методичних оціночних розробок, які могли б задовольнити науковців у прийнятті дієвих рішень щодо покращень в українській економіці, а саме, такими інструментами може бути модернізація на *основі диверсифікації та технології форсайту*, які формують стратегію «модернізаційного маршруту» на основі аналізу цільових та інструментальних параметрів динаміки економіки в умовах модернізації;

- форсайт дає можливість країні позиціонувати себе на світовому ринку інновацій, тому головним акцентом реалізації технології форсайту при прогнозуванні стратегії економічного розвитку є конкурентоспроможність. Таке завдання у сфері інтелектуальної власності залишається на перспективу. У якості можливого запропонована Методика форсайту економіки України на середньостроковому (2015–2020 рр.) і довгостроковому (2020–2030 рр.) часових горизонтах та наведені відповідні розрахунки цього проекту, який здійснено науковцями під керівництвом академіка НАН України М. З. Згуровського та можливо було б спробувати також на різних стадіях розроблення та впровадження національних стратегій *смарт-спеціалізації*.

5.2. Перспективи державної підтримки комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності в закладах вищої освіти та наукових установах в умовах використання бюджетного фінансування

З прийняттям змін та доповнень до Закону України «Про вищу освіту» [320] встановлюються основні правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи вищої освіти, створюються умови для посилення співпраці державних органів і бізнесу із закладами вищої освіти на принципах автономії закладів вищої освіти, поєднання освіти з наукою та виробництвом з метою підготовки конкурентоспроможного людського капіталу для високотехнологічного та інноваційного розвитку країни, самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці та держави у кваліфікованих фахівцях.

Законом України «Про вищу освіту» щодо наукової діяльності передбачено, що *заклад вищої освіти*, який провадить наукову діяльність, що має важливе значення для науки, економіки та виробництва, і хоче отримати відповідну державну підтримку, має право *пройти державну атестацію* (п. 5 ст. 67) відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (ст. 11. Державна атестація наукових установ) [61].

У зазначеному законі у *ст. 69. Права інтелектуальної власності та їх захист*, передбачено:

1. Набуття, охорона та захист прав вищих навчальних закладів та учасників освітнього процесу щодо результатів наукової, науково-технічної та інших видів діяльності забезпечуються відповідно до закону.

2. Заклади вищої освіти мають право розпоряджатися майновими правами інтелектуальної власності на об'єкти права інтелектуальної власності.

3. Витрати державних і комунальних вищих навчальних закладів, понесені у зв'язку із забезпеченням правової охорони на об'єкти права інтелектуальної власності, майнові права на які набути в установленому законом порядку, здійснюються за рахунок власних надходжень вищого навчального закладу.

4. Об'єкти права інтелектуальної власності *підлягають оцінці*. За результатом оцінки їх вартість відображається у бухгалтерському обліку вищого навчального закладу у порядку, передбаченому законом.

5. Заклади вищої освіти здійснюють заходи з упровадження, включаючи *трансфер технологій*, об'єктів права інтелектуальної власності, майнові права на які вони набули.

6. Заклади вищої освіти та наукові установи здійснюють заходи із запобігання академічному плагіату — оприлюдненню (частково або повністю) наукових результатів, отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження та/або відтворенню опублікованих текстів (оприлюднених творів мистецтва) інших авторів без зазначення авторства.

7. Договір про створення об'єкта права інтелектуальної власності за замовленням має визначати способи, умови та порядок здійснення відповідних майнових прав інтелектуальної власності.

Це значно покращує можливості закладів вищої освіти та наукових установ використовувати відповідні майнові права інтелектуальної власності.

Новацією у цьому законі є ст. 70 (а також у Бюджетному кодексі України [320] (далі — БКУ): в п. 7 ст. 43), якою передбачено, що *власні надходження* державних і комунальних закладів вищої освіти, наукових установ, *отримані від плати за послуги*, що надаються згідно з освітньою, науковою та навчально-виробничою діяльністю, *благодійні внески та гранти* відповідно до рішення, прийнятого вченою радою закладу вищої освіти, наукової установи, зараховуються на спеціальні реєстраційні рахунки, відкриті в територіальному органі центрального органу виконавчої влади у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, або на поточні та/або вкладні (депозитні) рахунки установ державних банків.

Водночас зазначимо, що видатки *спеціального фонду* державних і комунальних закладів вищої освіти, наукових установ та закладів культури, що проводяться за рахунок власних надходжень бюджетних установ, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю, *благодійні внески та гранти*, здійснюються у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України (БКУ: п. 8 ст. 43).

Зазначені доходи, а також відсотки, отримані від розміщення коштів закладу вищої освіти, наукової установи на вкладних (депозитних) рахунках в установах державних банків, включаються до фінансового плану (кошторису) закладу вищої освіти, наукової установи і можуть використовуватися на придбання майна і його використання, капітальне будівництво та ремонт приміщень, поліпшення матеріально-технічного, навчально-лабораторного,

навчально-методичного забезпечення освітнього процесу тощо в межах статутної діяльності закладу вищої освіти, наукової установи (абз. 2 п. 2 ст. 70).

При цьому слід враховувати, як контроль, що казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає (БКУ: п. 1 ст. 43):

- 1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;
- 2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;
- 3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України;
- 4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами.

Звернемо увагу, що зазначені положення щодо контролю суперечать п. 7 ст. 43 БКУ та абз. 2 п. 2 ст. 70 БКУ щодо самостійності прийняття рішень надання платних послуг при включенні до фінансового плану (кошторису).

Щодо об'єктів права інтелектуальної власності, то Законом України «Про вищу освіту» [320] передбачено що ЗВО у порядку, визначеному законом, та відповідно до статуту має право (п. 3 ст. 70):

- 1) власності на об'єкти права інтелектуальної власності, створені за власні кошти або кошти державного чи місцевих бюджетів (крім випадків, визначених законом);
- 2) засновувати сталий фонд (ендаумент або фінансові пожертви (англ. *endowment*) — пожертва коштів чи майна певній інституції) закладу вищої освіти та розпоряджатися доходами від його використання відповідно до умов функціонування стало-го фонду, а також отримувати майно, кошти і матеріальні цінності, зокрема будинки, споруди, обладнання, транспортні засоби, від державних органів, органів місцевого самоврядування, юридичних і фізичних осіб, у тому числі як благодійну допомогу;
- 3) провадити фінансово-господарську діяльність в Україні та за кордоном;
- 4) використовувати майно, закріплене за ним на праві господарського відання, у тому числі для провадження господарсь-

- кої діяльності, передавати його в оренду та в користування відповідно до законодавства;
- 5) створювати власні або використовувати за договором інші матеріально-технічні бази для провадження освітньої, наукової, інноваційної або господарської діяльності;
 - 6) створювати та розвивати власну базу соціально-побутових об'єктів, мережу спортивно-оздоровчих, лікувально-профілактичних і культурно-мистецьких структурних підрозділів;
 - 7) здійснювати капітальне будівництво, реконструкцію, проводити капітальний і поточний ремонт основних фондів;
 - 8) спрямовувати кошти на соціальну підтримку науково-педагогічних, наукових, педагогічних та інших працівників закладів вищої освіти та осіб, які навчаються у закладах вищої освіти;
 - 9) відкривати поточні та депозитні рахунки у національній та іноземній валютах відповідно до законодавства, користуватися банківськими кредитами без урахування обмежень на право здійснення запозичень, установлених ст. 16 (здійснення державних (місцевих) запозичень та управління державним (місцевим) боргом) та п. 27 ч. 1 ст. 116 (здійснення бюджетними установами запозичень у будь-якій формі або надання бюджетними установами юридичним чи фізичним особам кредитів з бюджету) Бюджетного кодексу України;
 - 10) брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур і утворених за участю закладів вищої освіти малих підприємств, що розробляють і впроваджують інноваційну продукцію, шляхом внесення до них нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності);
 - 11) засновувати навчальні заклади і наукові установи;
 - 12) засновувати підприємства для провадження інноваційної та/або виробничої діяльності;
 - 13) здійснювати перекази в іноземній валюті внесків за колективне членство у міжнародних освітніх і наукових асоціаціях, а також за передплату на іноземні наукові видання та доступ до світових інформаційних мереж та баз даних;
 - 14) шляхом внесення *нематеріальних активів* (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності) брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур різних типів (наукових, технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо).

Слід враховувати, що власні надходження бюджетних установ є кошти, отримані в установленому порядку бюджетними устано-

вами як плата за надання послуг, виконання робіт, гранти, дарунки та благодійні внески, а також кошти від реалізації в установленому порядку продукції чи майна та іншої діяльності (БКУ: пп. 15 п. 1 ст. 2) .

У БКУ відсутній механізм здійснення операцій з об'єктами права інтелектуальної власності, які слід враховувати при формуванні власних надходжень бюджетних установ.

При цьому зазначимо, що законодавчі обмеження щодо державного фінансування освітньої та наукової сфери дослідиної та господарської діяльності, а саме облік розроблених, завершених та прийнятих науково-дослідних робіт (далі — НДР) та дослідно-конструкторських робіт (далі — ДКР), як об'єктів права інтелектуальної власності, у закладах вищої освіти, що проведені за рахунок коштів державного бюджету, та й у наукових бюджетних установах, створених при закладах вищої освіти, став найбільш невідзначеним в умовах модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі. Тут домінує неузгодженість між правовим змістом об'єктів права інтелектуальної власності та бухгалтерським обліком завершених і прийнятих НДР та ДКР, проведених за рахунок коштів державного бюджету. Зокрема присутність спрощеного, по відношенню до матеріального виробництва, бухгалтерського обліку об'єктів права інтелектуальної власності — розроблених, завершених та прийнятих НДР та ДКР, які належать до нематеріальних активів, з урахуванням відповідних вимог бухгалтерського обліку в ЗВО, та невизначеністю порядку та бухгалтерського обліку комерціалізації цієї наукової продукції. Така неузгодженість є також при регулюванні відносин між бухгалтерським обліком розроблених, завершених та прийнятих НДР та ДКР, здійснених за рахунок коштів державного бюджету, та податкових відносин у процесі їх комерціалізації. Актуалізація узагальнення законодавчих та нормативних актів за цільовим спрямуванням є очевидною, адже відсутність розв'язання зазначеної проблеми стримує інноваційний розвиток наукових установ та ЗВО, які провадять наукову діяльність у державному секторі країни, що детально розглянуто в окремій публікації [387].

Про необхідність реформування цього напрямку свідчать зміни в цивілізованому світі, де Україна не може бути відстороненою від цих глобальних процесів. На що і звернемо увагу.

У другій декаді ХХІ ст. Україна разом з усім світом увійшла в епоху четвертої промислової революції (4ІР): завершується етап

широкого впровадження технологій «епохи ІКТ» та наступає етап освоєння нових передових або проривних (*frontier*) технологій, що використовують переваги цифровізації та взаємодії, таких як штучний інтелект (ШІ), інтернет речей, великі дані, блокчейн, робототехніка, п'яте покоління мобільного зв'язку (5G), 3D-друк, дрони, генна інженерія, нанотехнології. Це супроводжується зрощенням технологій, продуктів, галузей, інфраструктури, зміною економічної структури і може мати суттєві наслідки для збільшення нерівності як між країнами, так і всередині країн за рівнем добробуту та іншими складовими людського розвитку. У цих умовах надзвичайно важливу роль відіграє оцінювання спроможності країн до освоєння передових/проривних технологій та впровадження пов'язаних з ними як технологічних, так і нетехнологічних інновацій. Україна представлена в кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційний потенціал та інноваційну спроможність. Найбільш авторитетними є Глобальний індекс інновацій — ГІІ (Global Innovation Index), Індекс інновацій Агентства Блумберг — ІАБ (Bloomberg Innovation Index), Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів — ГІКТ (Global Talent Competitiveness Index), Європейське інноваційне табло — ЄІТ (European Innovation Scoreboard). Спроможність України до освоєння передових технологій оцінюється Індексом готовності до передових/проривних технологій, запровадженням ЮНКТАД у 2021 р. (A Frontier Technologies Readiness Index).

Остання доповідь «Глобальний інноваційний індекс — 2020» Всесвітньої організації інтелектуальної власності, підготовлена спільно зі школою бізнесу INSEAD та Корнельським університетом, відводить Україні **45** місце серед 131 економіки світу за рівнем їх інноваційної результативності (80 показників у 7 сферах). Очолюють рейтинг провідних країн-новаторів Швейцарія, Швеція та США. Україна посідає **30** місце серед країн регіону Європи та **друге** місце у групі країн з доходом нижче середнього, маючи ВВП на душу населення 8533,5 дол. за ПКС.

У 2020 р. за ГІІ Україна піднялась порівняно з 2019 р. на 2 позиції, а порівняно з 2013 р. на 26 позиції. Основою її інноваційної спроможності є людський капітал і дослідження (**39** місце), а також знання та технологічні результати (**25** місце) [388, 6].

Сильними сторонами України вважаються співпраця університетів і промисловості у дослідженнях (**50** місце), частка жінок з науковими ступенями у % до працюючих (**3** місце), частка експор-

ту ІКТ в обсязі зовнішньої торгівлі (9 місце), створення мобільних додатків на 1 млрд дол. ВВП за ПКС (15 місце), нематеріальні активи (23 місце), торгові марки та патенти за походженням на 1 млрд дол. ВВП за ПКС (відповідно 5 та 20 місця).

Слабкими сторонами України є частка випускників ЗВО у сфері науки та інжинірингу (82 місце), експорт креативних товарів у % до загального обсягу торгівлі (111 місце). За рівнем розвитку інфраструктури Україна посіла 94 місце рейтингу проти 97 місця у 2019 р. При цьому зросло значення показника «екологічна сталість» — 99 місце проти 120 місця у 2019 р. Розвиток ринку вивів Україну на 99 місце в рейтингу (90 — у 2019 р.) (за кредитами — 86 місце, валовими обсягам позик мікрофінансування у % до ВВП — 79, інвестиціями — 121, рівнем торгівлі та конкуренції — 45) [388, 6–7].

В останні роки певні кроки зроблено в напрямі оптимізації мережі ЗВО шляхом скорочення їхньої кількості, але потрібні подальші дії у напрямі вдосконалення підходів до управління, фінансування у сфері вищої освіти, модернізації методів викладання та навчання в університетах відповідно до європейських стандартів з метою надання можливості молоді в Україні отримувати ті навички, які потрібні їй у ХХІ столітті. Підвищенню якості вищої освіти, рівня її відповідності потребам ринку праці може сприяти проект «Удосконалення вищої освіти в Україні заради результатів», затверджений Радою виконавчих директорів Світового банку [389].

Одним із шляхів подолання кризових процесів в освітній галузі вбачається забезпечення інноваційного характеру професійної освіти, не в останню чергу за рахунок створення навчально-науково-виробничих комплексів, об'єднань, інноваційних парків, бізнес-інкубаторів при кожному успішному вищому навчальному закладі, надання таким закладам державної підтримки [390].

Проведені узагальнення [391, 138] дали змогу виокремити п'ять груп елементів інноваційної інфраструктури вищих навчальних закладів, а саме: *центри* (центри трансферу технологій, наукові освітні центри, центри інноваційного консалтингу, бізнес-центри, наукові центри тощо); *відділи* (відділи аспірантури і докторантури, відділи інноваційного розвитку тощо); *інститути* (науково-дослідні інститути, інститути інноваційних технологій тощо); *науково-виробничі комплекси* (лабораторії, технопарки, бізнес-інкубатори, експериментальні майданчики і дослідні вироб-

ництва тощо); *інші елементи* (наукові школи, тимчасові творчі колективи, органи сертифікації, фонди підтримки інноваційних проектів тощо).

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [282] технологічний парк (технопарк) визначено як юридичну особу або групу юридичних осіб (далі — учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції. Деякі дослідники, крім власне технопарків, виділяють також їх підвиди [391]: технологічні інкубатори, наукові/дослідницькі парки, технологічні ареали. Класичні бізнес-інкубатори являють собою структури, що допомагають новим компаніям на етапі їх становлення. Вони надають дрібним фірмам-початківцям приміщення, інфраструктуру і визначений набір послуг, які можуть розширити їх можливості у розгортанні та організації роботи на початковому етапі розвитку. Функціонування центру трансферу технологій має на меті впровадження сучасних комерційно-перспективних наукових, науково-технічних, науково-практичних розробок науково-педагогічного персоналу, аспірантів, докторантів та студентів ВНЗ у виробництво і соціальну сферу на основі ефективного використання наукового потенціалу та отримання прибутку від комерціалізації цих розробок. Науково-дослідні лабораторії — лабораторії для проведення експериментів і наукових досліджень вченими та дослідниками. Основними завданнями діяльності науково-дослідних лабораторій є об'єднання інтелектуальних, фінансових та матеріально-технічних ресурсів при виконанні наукових досліджень; впровадження результатів наукових досліджень у виробництво та в освітній процес; кадрове, матеріально-технічне, правове та інформаційне забезпечення виконання наукових досліджень; оприлюднення результатів наукових досліджень (крім випадків, які пов'язані з дотриманням умов конфіденційності) на конференціях, семінарах та у наукових виданнях; розвиток кадрового потенціалу університету та відповідних наукових шкіл. Науково-дослідний інститут — установа, що провадить дослідження в галузі науки і техніки, розробку науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт.

В умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку *держава стає головним автором*, що виробляє національну стратегію розвитку, що створює основні умови інноваційного розвитку, механізми саморегулювання і становлення ефективних інститутів інноваційного середовища.

Аналізуючи досвід економічно розвинених країн світу, які досягли успіху на шляху інноваційного розвитку, можна виділити основні напрями національної стратегії інноваційного розвитку:

- реалізація державної, законодавчо закріпленої політики сприяння інноваційній діяльності, створення сприятливого інвестиційного клімату;
- розвиток інноваційної інфраструктури, здатної оперативно і гнучко реалізувати необхідні в даний момент інновації, засновані на високих виробничих технологіях;
- розвиток комунікаційної інфраструктури — інформаційних і технологічних мереж, які дають можливість орієнтуватися в сучасному технологічному просторі і привертати інвесторів до фінансування проектів усередині країни;
- стимулювання та підвищення якості освіти на інноваційній основі;
- використання власного науково-технічного потенціалу на основі нагромадження основного капіталу для виробництва наукоємної продукції;
- створення комунікаційної інфраструктури, що є важливою ланкою в інноваційній політиці країни, і, напевно, найбільш важливе — в інноваційній діяльності.

Слід зазначити, що для оцінки спроможності країн щодо впровадження та використання сучасних передових/проривних (*frontier*) технологій у Доповіді ЮНКТАД про технології та інновації 2021 р. під назвою «Вскочити на технологічну хвилю: інновації зі справедливістю» («Catching technological waves: Innovation with equity») представлено «Індекс готовності», що формується з п'яти складових: упровадження ІКТ, кадри (навички), дослідження та розробки (ДіР), використання в промисловості та доступ до фінансів. Україна має досить високий рейтинг за такими складовими як рівень освіченості (навичок) населення та дослідницької активності (кількість патентів та публікацій), частка високих технологій у промисловому виробництві, разом з тим — низький рейтинг за рівнем інфраструктури ІКТ та доступністю приватних компаній до кредитів.

Підготовка наукових кадрів є вкрай важливим і актуальним завданням, реалізація якого безпосередньо пов'язана з успішним

розвитком трансформаційних процесів у сферах науки та освіти країни. В Україні станом на початок 2020/21 навчального року нараховувалося 515 закладів вищої освіти (619 — станом на початок 2019/20 навчального року). Кількість студентів на 10 тис. населення становить 275 осіб (343 особи — станом на 01.01.2020 р.).

У ЗВО України на початок 2020/21 навчального року працювало 135,2 тис. наукових, науково-педагогічних, педагогічних працівників (156,9 тис. — на початок 2019/20 навчального року), з них 44,8 % мають науковий ступінь доктора філософії (кандидата наук), 12,4 % — доктора наук. Інституціональною формою підготовки професійних кадрів вищої кваліфікації в Україні виступає аспірантура, створена на базі закладів вищої освіти і провідних наукових установ [388, 12].

В останні роки певні кроки зроблено в напрямі оптимізації мережі ЗВО шляхом скорочення їхньої кількості, але потрібні подальші дії у напрямі вдосконалення підходів до управління, фінансування у сфері вищої освіти, модернізації методів викладання та навчання в університетах відповідно до європейських стандартів з метою надання можливості молоді в Україні отримувати ті навички, які потрібні їй у XXI столітті.

Чисельність наукових кадрів — один з найважливіших показників, що характеризує не тільки розвиток наукової сфери країни, а й усієї економіки країни в цілому. Наукові кадри визначають так званий «людський фактор» в системі організації науки. Рівень їх професійної кваліфікації та творчої активності належить до категорії основних індикаторів стану науки та інтелектуального потенціалу суспільства. В Україні зберігається тенденція скорочення кількості дослідників (із 133,7 тис. осіб у 2010 р. до 51,4 у 2020 р.), що призводить до поступової деградації наукового потенціалу. Кількість дослідників у розрахунку на 1 тис. осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років) в Україні становила у 2020 р. 3,2 особи (у 2019 р. — 3,1 особи). За даними Євростату, найвищі значення цього показника у 2018–2019 рр. були в Норвегії (23,0), Фінляндії (23,4), Ісландії (20,1), Португалії (21,7); у межах 11–16 осіб — у Словенії, Литві, Угорщині, Іспанії, Польщі, Чехії, Естонії, Словаччині, та найнижчі — у Латвії (8,5), Болгарії (7,4), Північній Македонії (4,6), Румунії (3,3) [392].

Найбільша кількість дослідників зосереджена в організаціях державного сектору (в останні роки ~ 50 %, у 2020 р. — 52,5 %) та припадає на галузі технічних (38,9 %) і природничих наук (30,2 %).

У 2020 р. 45,4 % дослідників становили жінки. Найбільше дослідників-жінок працювало у державному секторі (48,8 %). Вищою за середню була питома вага дослідників-жінок у галузі медичних (64,7 %), суспільних (61,7 %), гуманітарних (58,7 %) та сільськогосподарських (55,1 %) наук, нижчою — у галузі технічних наук (34,3 %) [388, 15].

Збереженню та зміцненню потенціалу наукової сфери сприяє [388, 16]:

- створення дієвого механізму підтримки молодих учених, використовуючи кращий європейський та світовий досвід;
- введення системи активного матеріального стимулювання та підвищення соціального статусу вченого;
- удосконалення інфраструктури фінансування, відповідного сучасним вимогам забезпечення навчальної та матеріально-технічної бази;
- відтворення системи взаємодії науки, освіти та виробництва, орієнтації на практичний результат, враховуючи потреби ринку праці.

Фінансування. Обсяг витрат на виконання ДКР України за рахунок усіх джерел у 2020 р. становив 17 022,42 млн грн. Наукоємність ВВП неухильно зменшується — з 0,70 % у 2013 р. до критичного значення — 0,41 % у 2020 р. За таких її значень наука перестає виконувати економічну функцію. За оцінками фахівців, при наукоємності менше 0,9 % ВВП наука виконує лише пізнавальну функцію

Частка обсягу витрат на ДКР у ВВП у країнах ЄС — 27 (за даними 2019 р.) у середньому становила 2,2 %. Більшою за середню вона була у Швеції — 3,4 %, Австрії — 3,19 %, Німеччині — 3,18 %, Данії — 2,96 %, Бельгії — 2,89 %, Фінляндії — 2,79 %, Франції — 2,19 %; меншою — у Північній Македонії, Румунії, Мальті, Латвії та Кіпрі (від 0,37 % до 0,64 %). Найбільші значення цього показника мають Ізраїль (4,93 %) та Південна Корея (4,64 %), більше 3 % — Японія (3,24 %) та США (3,07 %), більше 2 % — Китай (2,2 %). Отже, вітчизняна наукоємність ВВП уятеро менша середнього значення цього показника за країнами ЄС, не кажучи вже про провідні країни з наукоємністю 3 % і більше. Тобто конкурувати Україна може лише з країнами, що не є постачальниками нових технологій чи продукції з високим ступенем доданої вартості [388, 17].

Аналіз витрат на виконання ДКР за галузями наук та секторами діяльності у 2020 р. свідчить, що якщо у підприємницькому

секторі надають перевагу технічним наукам, частка яких у загальному обсязі витрат на ДКР становить 87,8 %, то у державному секторі та секторі вищої освіти найбільші частки обсягу витрат розподілено на ДКР за технічними та природничими науками [388, 17].

У структурі загального обсягу витрат на виконання вітчизняних ДКР кошти державного бюджету становили у 2020 р. 43,1 %, кошти вітчизняних замовників — близько 20 % [388, 18].

Недостатній попит на результати вітчизняних ДКР з боку реального сектору економіки не дає змоги компенсувати вкрай низький рівень бюджетного фінансування наукової сфери в Україні. Покращення ситуації потребує створення механізмів, які б стимулювали українську промисловість використовувати наявні та замовляти нові вітчизняні розробки, а вчених — більш ефективно співпрацювати з підприємницьким сектором (запровадження систем пільгового оподаткування і корпоративного менеджменту, вдосконалення законодавчого забезпечення венчурної інноваційної діяльності тощо).

На сьогодні бюджетне фінансування науки в Україні є основним інструментом, за допомогою якого здійснюється підтримка діяльності організацій державного сектору науки, регулюється розвиток пріоритетних напрямів науки й інновацій. З огляду на його масштаби (у 2020 р. — 416 організацій, що виконують ДКР), ключовою проблемою фінансової політики держави щодо науки є ефективне витрачання бюджетних коштів на наукові дослідження, які виконуються в державних організаціях. При цьому держава змушена брати на себе фінансування таких напрямів розвитку науки і техніки, які не є привабливими для бізнесу, зокрема: забезпечення процесу відтворення нових фундаментальних знань; організація наукових досліджень, пов'язаних зі зміцненням національної безпеки і оборони країни; реалізація довгострокових масштабних та/або соціальних проектів тощо.

Рівень бюджетного фінансування науки в Україні залишається вкрай низьким, і хоча в останні роки має позитивну динаміку у поточних цінах, але з урахуванням індексу інфляції обсяг витрат загального фонду державного бюджету (далі — загальний фонд) на ДКР у 2020 р. становив лише близько 65 % від рівня 2013 р.

Найбільші частки видатків загального фонду на виконання ДКР у 2020 р. виділено НАН — близько 57 %, МОН — 16,4 % та НАМН і НААН — по 7 % [388, 19–20].

В умовах обмеженості фінансових ресурсів використання програмно-цільового управління науковою сферою стає особливо акту-

альним, що дає можливість підвищити результативність ДКР при одночасному забезпеченні оптимального та ефективного використання бюджетних коштів.

Розвиток програмно-цільової складової державного фінансування потребує збільшення обсягу фінансування державного замовлення, діяльності Національного фонду досліджень та відродження практики (подолання заборони) розроблення і виконання державних цільових наукових і науково-технічних програм. Протягом усього періоду дії чинних пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки частка видатків на виконання ДКР за пріоритетними напрямами у загальному обсязі видатків на ДКР становить 90–95 %, при цьому майже дві третини видатків призначено для виконання наукових (науково-технічних) робіт за пріоритетним напрямом «Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави». Така ситуація свідчить про всеохопність цього пріоритетного напрямку та невинуватеність вибору пріоритетів на основі поєднання різних критеріїв відбору — виду наукових досліджень (для зазначеного пріоритету) та їх тематичної (галузевої) спрямованості (для інших п'яти пріоритетів).

Формування пріоритетних напрямів науково-технологічного розвитку повинно базуватися на таких засадах [388, 22–23]:

- в основі визначення пріоритетів має бути тематичний принцип, що дає змогу більшою мірою реалізувати цільовий принцип фінансування, а не виокремлений вид ДКР (як «Фундаментальні наукові дослідження» — у чинних пріоритетах), що ускладнює керованість та можливість адекватного оцінювання ефективності використання бюджетних коштів;
- спрямованість результатів відповідних досліджень і розробок на впровадження в галузях, що належать до високотехнологічного сектору виробництва, оскільки основною функцією науки є генерування нових знань та забезпечення економічного зростання;
- врахування національних завдань та індикаторів прогресу в досягненні Цілей сталого розвитку (відповідно до Указу Президента України від 30.09.2019 р. № 722 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року»).

Ефективне витрачання бюджетних коштів, вибір конкретних об'єктів і напрямів фінансування передбачає необхідність розроб-

лення системи критеріїв та показників для оцінки ефективності бюджетного фінансування. Перш за все, це стосується критеріїв результативності та запровадження різних форм моніторингу науково-інноваційної діяльності на державному рівні щодо досягнення запланованих результатів.

Забезпечення інноваційного шляху розвитку української економіки потребує проведення виважених змін у підходах до залучення альтернативних джерел фінансування науки, запровадження ефективних механізмів пільгового кредитування, дієвих податкових механізмів стимулювання науково-інноваційної діяльності. Зважаючи на дуже обмежену фінансову та інституційну спроможність держави, доцільно наявні ресурси і науковий потенціал зосередити на підтримці досліджень, які є основою інноваційного розвитку країни. В умовах дефіциту бюджету тільки об'єднання ресурсів та зусиль держави, наукової спільноти та бізнесових структур дадуть можливість провести модернізацію економіки.

Аналіз динаміки протягом 2016–2020 рр. створення наукової (науково-технічної) продукції (далі — НТП) свідчить про збереження тенденції щодо створення за рахунок загального фонду значно більшої частки НТП — близько 70 % (у 2020 р. — 75,4 %). При цьому практично незмінною залишається структура основних видів НТП («Види виробів», «Технології», «Матеріали» становлять 2,5–5 % у загальній кількості створеної НТП, «Методи, теорії» — понад 16 %, «Сорти рослин та породи тварин» — понад 1,5 %). Рівень впровадження НТП у середньому становить близько 55 %.

Значну частку НТП (близько 70 %) віднесено до виду «Інше», серед якої є достатньо серйозні розробки: нормативно-правові, нормативні, науково-методичні та інші документи, аналітичні записки, математичні моделі, бази даних тощо. Однак відсутність у звітній документації даних щодо конкретного характеру цих результатів досліджень унеможливило проведення на належному рівні аналізу ефективності наукової діяльності.

Отже, потребує нагального вирішення питання удосконалення процесу формування тематики наукових (науково-технічних) робіт, оскільки склалася ситуація, коли найважливіші для розвитку виробництва результати ДКР (нові види виробів, технології, матеріали, сорти рослин та породи тварин) становлять менше 15 % у загальній кількості НТП бюджетного фінансування. При формуванні тематики має бути врахована спроможність організації отримати якісний результат, а це, насамперед, наявність висо-

кокваліфікованих фахівців та відповідної матеріально-технічної бази [388, 23–25].

Кількість публікацій країни відображає дослідницьку активність учених. У 2020 р. БД Scopus містила понад 3,5 млн публікацій усіх видів. Лідерами є Китай (763,3 тис. публікацій), США (694,3 тис.), Велика Британія (223,8 тис.), Індія (209,3 тис.) та Німеччина (191,7 тис.). Десятку лідерів замикає Канада з кількістю 120,9 тис. публікацій. Україна посідає 42 місце з результатом 18,7 тис. публікацій (з них — 12,7 тис. наукових статей), значно випереджаючи країни колишнього СРСР — Казахстан (5,6 тис., 67 місце), Литву (4,9 тис., 69), Естонію (понад 4 тис., 73), Латвію (2,7 тис., 79), Білорусь (2,7 тис., 81), Грузію (2,1 тис., 88), Молдову (601 публікація, 121 місце), але й помітно відстаючи від Польщі (понад 55 тис. публікацій, 18 місце).

Частка наукових статей українських авторів у БД Scopus становить менше 9 % у загальній кількості вітчизняних статей у наукових фахових виданнях України у 2020 р. [388, 25].

Українські автори співпрацюють з іноземними колегами за багатьма напрямками наукових досліджень, найбільш плідною міжнародна співпраця у 2020 р. була за такими напрямками «Машинобудування», «Комп'ютерні науки», «Фізика та астрономія» та «Матеріалознавство» [388, 26].

Розроблення і впровадження технологічних інновацій — вирішальний фактор соціального і економічного розвитку, запорука економічної безпеки. Унікальність патентних даних полягає в тому, що вони характеризують одночасно результативність ДКР і потенціал інноваційної діяльності. У 2020 р. видано на ім'я національних заявників 1086 патентів на винаходи, що менше на 13,0 % проти 2019 р.

Найбільшу кількість патентів на винаходи отримано в Україні за такими технічними напрямками як «Медична техніка» — 105 патентів (9,7 %), «Вимірювання» — 85 (7,8 %). «Інші спеціальні машини» — 80 (7,4 %), «Матеріали, металургія» — 71 (6,5 %), «Лікарські препарати» — 61 (5,6 %), «Хімічні технології» — 59 (5,4 %), «Харчова хімія» — 58 патентів (5,3 %).

Динаміка отримання патентів на винаходи національними заявниками за кордоном свідчить про тенденцію погіршення цього показника — кількість отриманих патентів у 2019 р. (останні наявні дані) зменшилася на 26 % проти 2016 р. Найбільшу кількість патентів на винаходи (62 %) отримано в патентних агентствах Росії

(88 патентів) та США (75), решту патентів — у патентних агентствах багатьох країн: Китаї (5), Білорусі (3), Казахстані (3), Чехії (2), Японії (1), Південній Кореї (1) тощо. Тобто українські дослідження і розробки переважно затребувані всередині країни [388, 27–28].

Низький рівень патентування українських винаходів за кордоном пояснюється, головним чином, відсутністю у заявників фінансових коштів. Таким чином, вітчизняні компанії позбавляються можливості захистити свої виключні права на винаходи в інших країнах. Закордонне патентування винаходів стає важливим державним завданням, оскільки дає змогу забезпечити пріоритет країни в досягненнях науки і високотехнологічному виробництві; підвищити міжнародну репутацію України у сфері науки та конкурентоспроможність українських компаній на світовому ринку. Державна підтримка закордонного патентування є вагомим стимулом для здійснення ДКР, забезпечення рівних умов конкуренції для українських компаній на світовому ринку.

У 2020 р. передано 1298 створених за бюджетні кошти технологій, які відповідають стратегічним пріоритетним напрямам інноваційної діяльності, що становить 96,3 % загального обсягу переданих технологій, створених за кошти державного бюджету. Трансфер цих технологій здійснено переважно на внутрішньому ринку (96,8 %) із зменшенням кількості переданих технологій на 19,2 в. п. На зовнішньому ринку відбулося зменшення трансферу на 21,1 в. п.

Обсяг надходжень від передавання технологій у 2020 р. становив 225,8 млн грн, що на 12,2 % більше порівняно з 2019 р. за рахунок зростання надходжень на внутрішньому ринку (на 16,1 %). На зовнішньому ринку відбулося зменшення надходжень у 3,7 раза. На внутрішньому ринку 755 переданих технологій є новими для України; на зовнішньому ринку — усі 41 од. є принципово новими. Отже, у 2020 р. підвищилася вартість переданих технологій на внутрішньому ринку, при цьому рівень їх конкурентоспроможності поки що недостатній для отримання високих фінансових результатів на зовнішньому ринку. Більша частка технологій передана за видом передавання «ноу-хау», угоди на передавання технологій (559 од. або 43,0 %), з яких на внутрішньому ринку — 41,2 %, на зовнішньому — 100,0 %. Таким чином, у 2020 р. відбулася оптимізація передавання технологій, зокрема щодо оформлення прав інтелектуальної власності при трансфері технологій: на зовнішньому ринку — усіх технологій, на внутрішньому — їх переважної кількості [388, 29–30].

Найвищий попит у реальному секторі економіки мали технології з відновлюваних джерел енергії (1-й пріоритет — енергетика), композиційних та функціональноградієнтних матеріалів (3-й — нові матеріали); виробництва, збереження і переробки високоякісної рослинницької продукції (4-й — АПК); діагностики, лікування та профілактики найбільш поширених захворювань людини (5-й — медицина); раціонального надродства та землекористування (6-й — навколишнє середовище) та захисту інформації (7-й — ІКТ). Усі технології, як результат проведених державними науковими установами та закладами вищої освіти ДКР, передано розробниками шляхом договорів їхнім власникам — підприємствам та організаціям, які замовили та профінансували їх створення для безпосереднього впровадження у суспільну практику [388, 31].

Комерціалізацію інтелектуальної власності (ІВ) слід розуміти як реалізацію результатів науково-технічної діяльності, закріплених у вигляді об'єктів інтелектуальної власності, з метою отримання прибутку.

Основними формами комерціалізації результатів ІВ є: укладання ліцензійних та патентних договорів; франчайзинг; лізинг; інжиніринг; промислова кооперація і передача технологій у рамках спільних підприємств; технічна допомога.

З метою отримання доходу також можуть передаватися «ноу-хау» (незапатентовані результати науково-технічної діяльності, що охороняються режимом комерційної таємниці) [393].

Під механізмом комерціалізації результатів інноваційної діяльності розуміють упорядковану сукупність нормативно-законодавчих актів, факторів, принципів і методів формування й функціонування системи управління процесом комерціалізації, спрямованої на отримання прибутку від ринкової реалізації майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням інтересів широкого кола зацікавлених сторін [394].

Для успішного перетворення результатів науково-технічної діяльності на інноваційний продукт необхідним є державне регулювання цього процесу, оскільки ринкова економіка не завжди здатна це здійснити з огляду на високу вартість, довгий термін окупності інноваційних проектів.

Під державним регулюванням комерціалізації ІВ розуміється комплекс дій та заходів, що запроваджуються державою через відповідні органи та нормативне регулювання і державні цільові програми, з метою визначення основних економічних процесів для

отримання доходів від приватних і державних об'єктів інтелектуальної власності.

Таке регулювання фактично передбачає стимулювання створення прав на нематеріальні активи, які відповідатимуть інтересам усіх зацікавлених груп економічних суб'єктів. Такі дії та заходи формують державну стимулюючу регуляторну політику організаційно-економічних відносин із приводу ІВ.

Таким чином, для вирішення цих проблем необхідно визначитися з напрямками вдосконалення політики у сфері регулювання процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

До них, у першу чергу, необхідно віднести:

- 1) удосконалення вітчизняного законодавства у сфері використання інтелектуальної власності, враховуючи світову практику стимулювання інноваційного розвитку та інформатизації економіки;
- 2) створення досконалого механізму захисту прав інтелектуальної власності, враховуючи визнані міжнародно норми і принципи;
- 3) забезпечення умов для функціонування цивілізованого ринку об'єктів права інтелектуальної власності, введення ефективного механізму комерціалізації інтелектуальної власності (зокрема франчайзингу, інжинірингу, передачі об'єктів під заставу, опціонних угод, лізингових і рейтингових договорів тощо);
- 4) державна підтримка інноваційного розвитку підприємств;
- 5) комерціалізація запатентованих науково-технічних досягнень;
- 6) інформаційне забезпечення діяльності у сфері використання та захисту інтелектуальної власності, розвиток патентно-інформаційної бази;
- 7) створення національної системи підготовки та перепідготовки фахівців у сфері розроблення та використання об'єктів інтелектуальної власності.

Обов'язковою умовою для ЗВО, як неприбуткової організації, є використання своїх доходів (прибутків) виключно для фінансування видатків на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами (п.п. 133.4.2 п. 133.4 ст. 133 ПКУ).

Тобто доходи (прибутки), отримані неприбутковою організацією, повинні використовуватися виключно на реалізацію своєї статутної діяльності без розподілу таких доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соці-

ального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб.

Отже, у статуті ЗВО повинні бути прописані принципи створення об'єктів права інтелектуальної власності та можливість укладати ліцензійні угоди для реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами.

Слід враховувати виконання умов договору на розробку НДР та ДКР, у якому потрібно чітко визначати результати творчої роботи та передбачати порядок їх використання після прийняття акта приймання-передачі завершених НДР(ДКР) та їх державної реєстрації. Саме у договорі на розробку НДР(ДКР) повинен чітко акцентуватися порядок використання об'єктів права інтелектуальної власності за результатами творчої діяльності з позиції ознак «дослідження» чи «розробки» у державному секторі, зокрема ЗВО та науки, які здійснюють у державному секторі наукову діяльність, від чого залежить система бухгалтерського обліку фактичних витрат Виконавця та Замовника та можливості здійснення комерціалізації окремих видів ОПІВ, створених за рахунок державного бюджету.

Пісумовуючи дослідження перспективи державної підтримки комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності в закладах вищої освіти та наукових установах в умовах використання бюджетного фінансування, зазначимо:

- на сьогодні залишаються законодавчі обмеження щодо державного фінансування освітньої та наукової сфери дослідної та господарської діяльності, а саме облік розроблених, завершених та прийнятих науково-дослідних робіт та дослідно-конструкторських робіт, як об'єктів права інтелектуальної власності, у закладах вищої освіти, що проведені за рахунок коштів державного бюджету, та й у наукових бюджетних установах, створених при закладах вищої освіти, став найбільш невідзначеним в умовах модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі;
- в умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку *державна стає головним автором*, що виробляє національну стратегію розвитку, що створює основні умови інноваційного розвитку, механізми саморегулювання і становлення ефективних інститутів інноваційного середовища;
- недостатній попит на результати вітчизняних ДКР з боку реального сектору економіки не дає змоги компенсувати вкрай

низький рівень бюджетного фінансування наукової сфери в Україні. Покращення ситуації потребує створення механізмів, які б стимулювали українську промисловість використовувати наявні та замовляти нові вітчизняні розробки, а вчених — більш ефективно співпрацювати з підприємницьким сектором (запровадження систем пільгового оподаткування і корпоративного менеджменту, вдосконалення законодавчого забезпечення венчурної інноваційної діяльності тощо);

- ефективне витрачання бюджетних коштів, вибір конкретних об'єктів і напрямів фінансування передбачає необхідність розроблення системи критеріїв та показників для оцінки ефективності бюджетного фінансування. Перш за все це стосується критеріїв результативності та запровадження різних форм моніторингу науково-інноваційної діяльності на державному рівні щодо досягнення запланованих результатів;
- нагального вирішення питання потребує удосконалення процесу формування тематики наукових (науково-технічних) робіт, оскільки склалася ситуація, коли найважливіші для розвитку виробництва результати ДКР (нові види виробів, технології, матеріали, сорти рослин та породи тварин) становлять менше 15 % у загальній кількості НТП бюджетного фінансування;
- низький рівень патентування українських винаходів за кордоном пояснюється, головним чином, відсутністю у заявників фінансових ресурсів. Таким чином, вітчизняні компанії позбавляються можливості захистити свої виключні права на винаходи в інших країнах. Закордонне патентування винаходів стає важливим державним завданням, оскільки дає змогу забезпечити пріоритет країни в досягненнях науки і високотехнологічному виробництві;
- для успішного перетворення результатів науково-технічної діяльності на інноваційний продукт необхідним є державне регулювання цього процесу, оскільки ринкова економіка не завжди здатна це здійснити з огляду на високу вартість, тривалий термін окупності інноваційних проєктів.

5.3. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів під впливом міжнародного досвіду: проблеми становлення та вдосконалення

Комерціалізація та ефективне використання нематеріальних активів у складі об'єктів права інтелектуальної власності в умовах просування до неоекономіки не може не враховувати здійснення оцінки їх вартості, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів. На цьому напрямі суттєвого значення набуває дослідження проблем становлення та удосконалення здійснення оцінки вартості, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів, вивчення національного та світового досвіду економічно розвинених країн та практики, що й стало предметом розгляду в цьому підрозділі з урахуванням чинності нормативної бази станом на 2021 р.

Наявність політики, що сприяє ОПІВ в Україні, є дія Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [395]. Оцінка в Україні має правові засади стосовно здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання їх результатів. Вона необхідна при укладанні комерційних угод, визначенні вартості ліцензії, розміру авторської винагороди, розрахунку ефективності використання науково-технічних розробок тощо.

Постановою Кабінету Міністрів України у 2007 р. затверджено Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [396] (далі — Національний стандарт 4), який є обов'язковим для застосування суб'єктами оціночної діяльності під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності, а також особами, які здійснюють відповідно до законодавства рецензування звітів про оцінку.

Вибір бази оцінки майнових прав інтелектуальної власності здійснюється відповідно до вимог, установлених Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України [397]. Відповідно до ст. 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та з урахуванням вимог Національного стандарту № 4, затверджено у 2008 р.

Фондом державного майна України (ФДМУ) Методику оцінки майнових прав інтелектуальної власності [398], у якій вживаються терміни у значенні, наведених в національних стандартах оцінки майна та інших нормативно-правових актах з оцінки майна та інтелектуальної власності.

Практика свідчить, що вартісна оцінка прав ОПІВ частіше за все здійснюється шляхом використання вузького кола методів (підходів) загальноновизнаних: *дохідного, витратного та ринкового (порівняльного)*:

- витратного;
- порівняльного або ринкового;
- дохідного.

Кожний з цих підходів має свої методи та особливості застосування, на яких коротко зупинимося.

Витратний підхід. Згідно з витратним підходом вартість активу можна оцінювати по затратах, необхідних для відтворення або його заміни без урахування обґрунтованої поправки на нарахований знос активу. Якщо для матеріальних активів характерні фізичний знос, функціональне та економічне старіння, то для нематеріальних активів — часовий (або терміновий) знос і моральний знос.

Витратний підхід частіше використовується для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участі у формуванні майбутніх доходів і які не приносять прибутку на цей час.

На практиці витратні методи оцінки нематеріальних активів використовуються у випадках, коли ці активи мають соціальне значення або беруть участь у подібних програмах, коли сферою їх застосування є соціальна сфера, космос, оборонні програми, інші програми безпеки державного або регіонального призначення.

Методика визначення початкових витрат.

Вартість активу, яку визначають за цим методом, має назву історичної тому, що вона, насамперед, базується на фактично проведених витратах, вибраних із бухгалтерської звітності підприємств за кілька останніх років. Особливо треба звернути увагу на дві обставини: на їх величину і термін створення активу. Витрати, які були проведені раніше, за потреби повинні бути скориговані в потрібному напрямі, а потім проіндексовані з урахуванням їх строку давності.

Метод вартості заміщення.

При оцінці активу за цим методом використовують принцип заміщення, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку потрібно заплатити при

покупці активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. Ця вартість має назву вартості нового активу, еквівалентного по функціональних можливостях і варіантах його використання, але не обов'язково подібного за зовнішнім виглядом і будовою складових часин.

Метод відновної вартості.

Відновна вартість активу визначає суму витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу. Ці витрати повинні ґрунтуватися на сучасних цінах на сировину, матеріали, енергоносії, комплектуючі вироби, інформацію, а також на середньогалузевій вартості робочої сили відповідної кваліфікації. Метод відновної вартості є найбільш припустимим методом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів.

Порівняльний підхід. Оцінка за методом порівняння продажу ґрунтується на прямому порівнянні оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами права інтелектуальної власності, які були продані у порівняльний час на аналогічному ринку. Вартість інтелектуальної власності в такому випадку визначається ціною, яку платять типові покупці типовому продавцю інтелектуальної власності за аналогічний за якістю та корисністю об'єкт на дату оцінки на цьому ринку.

Застосування порівняльного підходу ґрунтується на тій точці зору, що ринкова ціна, яка формується під впливом попиту і пропозиції, є раціональною ціною (розумною винагородою). Концепція раціональності ринкової ціни базується на умовах досконалої конкуренції і розумінні, що існує конкуренція серед потенційних покупців за доступну пропозицію і конкуренція серед потенційних продавців за задовільний попит. У цих умовах який-небудь конкретний продавець або покупець не може управляти рівнем цін. У продавця є тільки вибір — продавати або не продавати за сталою ринковою ціною, а у покупця — купувати або не купувати.

Обов'язковою умовою застосування порівняльного підходу є наявність активного ринку прав, що можуть бути порівняні з об'єктом договірних відносин по економічному ризику і потенціалу прибутковості їх використовування в господарській діяльності. Отже, порівняльний підхід найбільш ефективний тоді, коли наявна достатня кількість інформації про нещодавні угоди купівлі-продажу аналогічних об'єктів.

Для застосування порівняльного підходу необхідна достовірна інформація щодо цін, якісних показників об'єктів, обсягу прав, що передаються, та інших факторів, які визначають кінцеву ціну угоди.

На сьогодні ринок прав на об'єкти інтелектуальної власності на Україні поки що не отримав достатнього розвитку.

Метод порівняльних продажів.

Суть методу полягає в пошуку даних про ринкову вартість нематеріальних активів, які можна порівнювати по призначенню та корисності з тим об'єктом, який оцінюють. Після чого вноситься поправка на відмінність та визначається вартість, що порівнюється з вартістю аналога.

Цей метод передбачає зіставлення оцінки нематеріального активу по запланованій угоді з угодою, яка аналогічна першій, але вже здійснилася. Обидві ці угоди порівнюються між собою за основними економічними параметрами, які використовуються при розрахунках рентабельності угоди. Зазвичай це буває оборотність капіталу і чистий прибуток від використання винаходу або товарного знака.

Основними умовами застосування цього методу є:

- наявність відомостей про факти продажу нематеріальних активів подібного призначення та корисності;
- вміння оцінювати вплив відмінних особливостей таких об'єктів на їх вартість;
- доступність і достовірність інформації про ціни та умови контрактів по схожих активах.

На українському ринку аналогічні відомості отримати дуже складно.

Дохідний підхід. В останні роки, найбільш широке застосування в оцінці нематеріальних активів набули методи, пов'язані між собою дохідним підходом. Методологія цього підходу базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними, фізичними, техніко-економічними, медичними та іншими властивостями нематеріального активу, який використовується в цій технології, та очікуваними прибутками від використання цього активу в господарській діяльності. Головна передумова цього підходу полягає в тому, що економічна вагомість конкретизованого нематеріальною активу на цей момент обумовлена очікуванням отримання від цього активу доходів у майбутньому. Головними методами, які реалізують цей самостійний методологічний напрям є методи дисконтування та капіталізації.

Дохідний підхід до оцінки ліцензійних угод базується на тій точці зору, що плата за користування правами на результати інтелектуальної діяльності — це частка ліцензіара у прибутку, що отримує ліцензіат від її використання.

Реалізація цього положення можлива двома засобами:

1. На основі дисконтування грошових потоків чистого операційного доходу чи прямої капіталізації чистого операційного доходу до оподаткування на прибуток з прогнозуванням різних сценаріїв.
2. Використання принципу залишку, згідно з яким вартість об'єкта права інтелектуальної власності дорівнює різниці між вартістю підприємства та вартістю матеріальних активів, необхідних для розроблення, промислового виготовлення та реалізації ОПІВ.

Метод дисконтування.

При оцінці нематеріальних активів дохідними методами частіше за інші використовується метод дисконтування. У його основу покладено один з головних фінансових законів, який формулюється так: долар сьогодення коштує дорожче, ніж завтрашній. Співвідношення між поточною і майбутньою вартістю активу зафіксовано формулою нарощення скидки в майбутніх грошових потоках за методом складного проценту. У процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки; по-друге, визначається ставка дисконтування; по-третє, розраховується поточна сумарна вартість майбутніх грошових потоків.

У цьому методі одночасно використовується і другий закон фінансів, який говорить: безризиковий долар коштує дорожче, ніж ризиковий. Тому ставка дисконтування на безризикове вкладання капіталу мінімальна, а на високоризикове вкладання капіталу — максимальна.

Життєвий цикл нематеріального активу складається з двох періодів: період, який прогнозують (приблизно 3–10 років) і період після прогнозу, який спрямований до нескінченності. Якість прибутків з урахуванням факторів ризику характеризується нормою дисконтування, яка визначається на основі аналізу бізнесу. Вартість активу визначається як сума поточних вартостей грошових потоків прогнозованого періоду та періоду після нього.

Метод капіталізації доходів. Під капіталізацією, звичайно, розуміють процес перевodu доходів від якого-небудь майна в його вартість. Розрізняють метод прямої капіталізації та метод по нормі віддачі. Ці методи для оцінки нематеріальних активів використовують досить рідко.

Метод прямої капіталізації використовують частіше для розрахунку залишкової вартості, як експрес-метод, та іноді для оцінки

активів, термін життя яких, практично, невизначений. Процедура цього методу враховує, по-перше, виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, по-друге, виявлення ставки капіталізації, по-третє, визначення вартості активу як частки від поділу чистого прибутку на ставку капіталізації.

Визначення собівартості. Вирішення завдання формування собівартості нематеріальних активів потребує комплексного розгляду аспектів формування собівартості ОПІВ різного рівня складності, виходячи при цьому з:

- науково-технічного рівня розробки ОПІВ;
- рівня новизни;
- вартості самого ОПІВ.

На сьогодні метою створення ОПІВ в основному є бажання отримання майбутньої фінансової вигоди (прибутку).

Собівартість об'єктів права інтелектуальної власності — це категорія, яка нерозривно пов'язана з витратами, враховуючи технічний рівень ОПІВ, залученням матеріальних і людських ресурсів тощо.

Собівартість ОПІВ — це поточні витрати підприємства, на якому розробляється ОПІВ для власного використання або продажу, які виражені в грошовій формі.

Собівартість ОПІВ може складатися з:

- 1) витрат на теоретичні (пошукові) дослідження, виконання розрахункових робіт;
- 2) витрат, пов'язаних з добором та вивченням науково-технічної літератури, проведення досліджень на патентну чистоту;
- 3) витрат на проектування, розроблення робочої документації та виготовлення дослідних зразків;
- 4) витрат на дослідні роботи і випробування;
- 5) витрат на винахідництво та раціоналізацію;
- 6) витрат на розроблення дослідно-технологічного регламенту;
- 7) витрат на передачу самостійно створених науково-технічних досягнень (ОПІВ) іншому підприємству (установі, організації) та надання допомоги щодо впровадження та використання ними цього передового досвіду.

Склад собівартості визначено в п. 138.8 Податкового кодексу України. У податковому обліку витрати складаються з таких елементів:

- 1) прямі матеріальні витрати (пп. 138.8.1, пп. 138.8.3, пп. 138.8.6 ПКУ);
- 2) прямі витрати на оплату праці (пп. 138.8.2 ПКУ і врахування норм ст. 142 ПКУ);

- 3) амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг (ст. 144, ст. 145, ст. 146 ПКУ);
- 4) загальновиробничі витрати, які відносяться на собівартість створених та реалізованих НДР відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі — П(С)БО) (пп. 138.8.5 ПКУ);
- 5) вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- 6) інші прямі витрати. До цього елемента включається також сума ЄСВ, нарахована за рахунок коштів роботодавця з урахуванням норм ст. 143 ПКУ.

Загалом склад елементів витрат у податковому обліку повторює склад елементів у бухгалтерському обліку, за винятком того, що окремими елементами названо амортизацію та вартість послуг, придбаних з виробничою метою.

Отже, ми бачимо, що до собівартості включаються всі витрати, які здійснює підприємство — розробник при створенні ОПВ на всіх стадіях (рис. 5.1).

Зазначимо, що собівартість ОПВ складається так само, як і собівартість матеріальних товарів, але все ж таки інтелектуальна власність є специфічним товаром, до якого безпосередньо не можна доторкнутися руками та виміряти фізично. Тому об'єктами інтелектуальної власності не можна скористатися без деякого мінімуму знань, професійної компетенції або інших навичок.

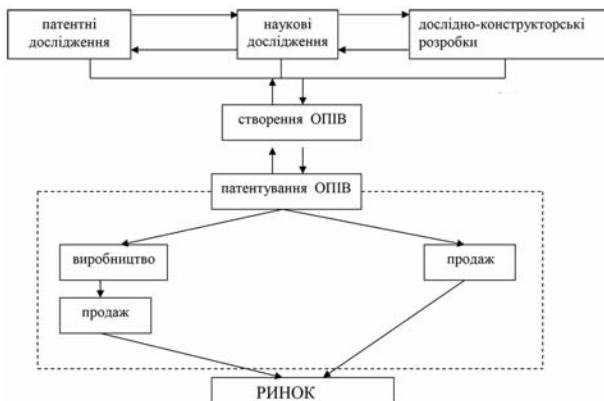


Рис. 5.1. Структурна схема створення об'єктів права інтелектуальної власності (ОПВ)

Отже, можна визначити загальну схему витрат, з яких складається собівартість ОПВ, враховуючи вимоги П(С)БО 16 «Витрати»:

- 1) прямі матеріальні витрати;
- 2) прямі витрати на оплату праці;
- 3) інші прямі витрати;
- 4) загальновиробничі витрати (постійні та змінні);
- 5) наднормативні виробничі витрати;
- 6) нерозподілені постійні загальновиробничі витрати.

Із вищенаведеного можна зробити висновок, що такий спосіб формування собівартості ОПВ застосовується досить часто і є більш прийнятним і реальним на цьому етапі розвитку суспільства.

Такий спосіб визначення собівартості нематеріальних активів досить часто використовується і при оцінці нематеріальних активів та має назву *витратний підхід*.

Отже, оскільки нематеріальні активи за своїми характеристиками унікальні, то застосування того чи іншого підходу до оцінки залежить від того, який саме нематеріальний актив оцінюється або визначається собівартістю. Існує можливість та доцільність оцінювати нематеріальні активи індивідуально, в інших випадках неможливо або недоречно оцінювати нематеріальні активи інакше ніж разом із іншими (матеріальними або) нематеріальними активами.

Слід зазначити, що формування вітчизняної нормативної бази оцінки нематеріальних активів ґрунтується на Міжнародних стандартах оцінки (МСО-1, МСО-2, МСО-3, МСО-4), які містять базові визначення, пов'язані з оцінкою, та основні принципи здійснення оціночної діяльності. Зазначене свідчить про вплив міжнародних стандартів оцінки на формування вітчизняної нормативної бази оцінки. При цьому слід враховувати також досвід економічно розвинутих країн світу при подальшому вдосконаленні національних стандартів оцінки майнових прав інтелектуальної власності.

Операції з нематеріальними активами

Оподаткування операцій з нематеріальними активами у складі ОПВ все ще залишається актуальною проблемою, що потребує постійного дослідження і вдосконалення. Від того, наскільки правильно побудована система оподаткування, зокрема операціями з ОПВ, залежить ефективне функціонування всієї економіки країни, що є важливим у реальній національній економіці на сучасному етапі її розвитку. При здійсненні операцій з ОПВ впроваджується відповідна податкова політика через ПКУ, у якому регулюються відносини, що виникають у сфері справляння податків і збо-

рів, зокрема визначається вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування. Залежно від способу отримання ОПІВ та їх комерціалізації справляються для резидентів та нерезидентів відповідні податки, до яких віднесено: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість (ПДВ) та інші.

Розглянемо окремо кожну з операцій з нематеріальними активами з позиції вимог бухгалтерського обліку та оподаткування, на що хотілось би звернути увагу в умовах практичного застосування.

Операція придбання нематеріальних активів

Надходження нематеріальних активів здійснюється на умовах договору їх купівлі за ціною сторін угоди, яка оформляється протоколом ціни, що є додатком договору купівлі нематеріального активу.

Нематеріальні активи можуть надходити:

- а) на безоплатній основі;
- б) на умовах внесення засновниками господарського товариства, як внесок до статутного фонду;
- в) за рахунок коштів підприємства;
- г) на умовах обміну;
- д) на умовах сумісної діяльності;
- е) створених на підприємстві своїми силами;
- ж) створених на підприємстві із залученням сторонніх виконавців на договірній основі;
- з) на умовах їх подальшої реалізації іншим особам;
- й) на умовах, що не передбачають права власності на таке майно, до якого віднесені нематеріальні активи.

Операції з продажу нематеріальних активів

Продаж нематеріальних активів здійснюється на умовах договору купівлі-продажу за ціною, узгодженою сторонами договору, що оформлюється протоколом погодження договірної ціни, який є додатком до такого договору та невід'ємною його частиною. Операція з продажу (реалізації) нематеріального активу відображатиметься у податковому обліку платника податку як продаж (реалізація) товару. За загальним правилом дохід від продажу (реалізації) товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такі товари (п. 137.1 ст. 137 ПКУ), а витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їх продажу (реалізації) (п. 138.4 ст. 138 ПКУ). При здійсненні операцій продажу нематеріальних активів пов'язаним особам слід враховувати вимоги відповідних статей ПКУ.

Операції з продажу нематеріальних активів виробничого призначення

Згідно з пп. 139.1.5 п. 139.1 ст. 139 ПКУ від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI, зі змінами та доповненнями, не включаються до складу витрат витрати на придбання, виготовлення, будівництво, реконструкцію, модернізацію та інше поліпшення основних засобів та витрати, пов'язані з видобутком корисних копалин, а також з придбанням (виготовленням) нематеріальних активів, які підлягають амортизації згідно зі ст. 144, 148 ПКУ, з урахуванням п. 146.11 і 146.12 ст. 146 та п. 148.5 ст. 148 ПКУ.

Водночас при визначенні об'єкта оподаткування враховуються такі витрати подвійного призначення, як витрати з придбання нематеріальних активів (крім тих, що підлягають амортизації) для їх використання в господарській діяльності платника податку (пп. 140.1.2 п. 140.1 ст. 140 ПКУ).

Оподаткування авторської винагороди та операції з роялті

Одними з найбільш поширених прав на об'єкти інтелектуальної власності на сьогодні є авторські права.

Відповідно до ст. 421 Цивільного кодексу України [276] до переліку суб'єктів права інтелектуальної власності віднесені:

- творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо);
- інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності відповідно до ЦК України, іншого закону чи договору.

Цивільне законодавство України визначило договірні форми розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності. Зокрема майнові права на твір можуть бути предметом таких договорів, передбачених ЦК України:

- 1) ліцензійного договору на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) договору про створення на замовлення і використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 3) договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності;
- 5) іншого договору щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

Розпорядження майновими права на твір може здійснюватися також на підставі:

- авторського договору-замовлення, згідно з яким має бути написано (створено) твір для замовника (ст. 1112 ЦК України);
- авторського договору про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності, згідно з яким замовнику передаються частково або у повному складі такі права (ст. 1113 ЦК України).

Відповідно до законодавства України використання об'єкта права інтелектуальної власності іншою особою здійснюється з дозволу особи, яка має виключне право дозволу на його використання (ст. 427 ЦК України).

Порядок оподаткування авторської винагороди, що виплачується автору, залежатиме від предмета договору, укладеного з ним.

Авторському договору замовлення властиві ознаки договору підряду, визначення якого міститься у ст. 837 ЦК України, оскільки в цьому випадку автор зобов'язується створити в майбутньому твір та передати його замовнику, тобто фактично виконати роботи. Згідно зі ст. 1113 ЦК України за авторським договором про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності замовнику передаються тільки права на користування готовим твором.

Отже, *винагорода за авторським договором замовлення* оподатковується так само, як і винагорода за будь-яким цивільно-правовим договором.

З винагороди за цивільно-правовим договором (далі — ЦПД) треба сплатити лише єдиний соціальний внесок (далі — ЄСВ) та податок на доходи фізичних осіб (далі — ПДФО).

Утримання та нарахування єдиного соціального внеску на винагороду за цивільно-правовим договором (авторським договором замовлення)

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [399] платниками ЄСВ є роботодавці, які, зокрема, використовують працю фізичних осіб на умовах цивільно-правового договору. Базою оподаткування, згідно з ч. 1 п. 1 ст. 7 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» є винагорода за цивільно-правовим договором. Сума ЄСВ, яку треба сплатити до Пенсійного фонду України (далі — ПФ України), складається з двох частин:

1) ЄСВ, який сплачує роботодавець за свій рахунок. Згідно зі ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» роботодавець сплачує до ПФ України суму ЄСВ в розмірі 34,7 % винагороди;

2) ЄСВ, який сплачує роботодавець за рахунок фізичної особи. Згідно з п. 8 ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» фізична особа сплачує ЄСВ за себе 2,6 % винагороди за цивільно-правовим договором. Утримує та перераховує до бюджету цю суму сам роботодавець.

Утримання податку на доходи фізичних осіб з винагороди по цивільно-правовому договору (авторським договором замовлення)

Згідно з пунктами 164.2.2. та 164.2.3 ПК України до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються:

- суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору;
- доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав, зокрема інтелектуальної (промислової) власності, та прирівняні до них права, доходи у вигляді сум авторської винагороди, іншої плати за надання права на користування або розпорядження іншим особам нематеріальним активом (творами науки, мистецтва, літератури або іншими нематеріальними активами), об'єкти права інтелектуальної промислової власності та прирівняні до них права (далі — *роялті*), у тому числі отримані спадкоємцями власника такого нематеріального активу.

Згідно з п. 164.6 ПК України при нарахуванні винагороди за цивільно-правовим договором за виконання робіт (надання послуг) база оподаткування визначається як нарахована сума такої винагороди, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Ставки податку на доходи фізичних осіб встановлені п. 167.1 ПК України і становлять 18 % бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) (крім випадків, визначених у пунктах 167.2–167.5 цієї статті) у тому числі, але не виключно у формі: заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами.

Строки сплати ЄСВ та податку на доходи фізичних осіб, нарахованих на винагороду за цивільно-правовим договором

Строки сплати ЄСВ. Згідно з п. 8 ст. 9 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соці-

альне страхування» єдиний соціальний внесок сплачується до бюджету або у день виплати винагороди, або не пізніше 20 числа місяця, наступного за звітним, якщо винагорода була нарахована, але не виплачена.

Строки сплати податку на доходи фізичних осіб. Згідно з п. 168.1.2 ПК України податок на доходи фізичних осіб сплачується податковим агентом (підприємством) під час виплати доходу. Якщо винагорода за цивільно-правовим договором була нарахована, але не виплачена, то податок на доходи фізичних осіб, відповідно до п. 168.1.5 ПК України сплачується у строки, встановлені для місячного податкового періоду.

Згідно з п. 49.18 ПК України місячна податкова декларація подається протягом 20 календарних днів, наступних за останнім днем місяця. А відповідно до п. 57.1 грошове зобов'язання, визначене у податковій декларації, сплачується протягом 10 календарних днів за останнім днем граничного строку для подання такої декларації.

Авторська винагорода, що виплачується за договором про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності, обкладається тільки податком з доходів фізичних осіб за ставкою 18 % бази оподаткування.

Внески до ПФ України на суму авторської винагороди за договором передачі авторських прав не нараховуються та з неї не утримуються, оскільки відсутній факт виконання робіт, тоді як об'єктом для нарахування та утримання пенсійних внесків є тільки винагорода за цивільно-правовими договорами на виконання робіт.

Внесок до Фонду соціального страхування на випадок безробіття на суму авторської винагороди за договором передачі авторських прав не нараховується та з неї не утримується, оскільки такий договір не є ані договором на виконання робіт, ані договором на надання послуг, винагорода за якими є об'єктом для нарахування внесків до зазначеного фонду.

Внески до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві на суму винагороди за авторськими договорами не нараховуються та з неї не утримуються, оскільки, по-перше, автори не є найманими працівниками підприємства, по-друге, сума авторської винагороди не є об'єктом для обкладення внесками до зазначених соціальних фондів.

Винагорода за цивільно-правовим договором включається до складу витрат платника податку на прибуток на підставі

п. 142.1 ПК України. До витрат також включається нарахований на винагороду єдиний соціальний внесок.

Підприємство (установа, організація) на загальній системі оподаткування має право на витрати на вартість винагороди за цивільно-правовим договором, але тільки в тому разі, якщо винагорода підпадає під визначення витрат операційної діяльності відповідно до пунктів 138.4, 138.6–138.9, 138.10.2–138.10.4, 138.11 ПК України.

Порядок відображення винагороди за цивільно-правовим договором у «Податковому розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку» форма № 1ДФ

Кількість осіб, які працювали за цивільно-правовими договорами, відображається у відповідній графі «Працювало за цивільно-правовими договорами» у верхній частині форми № 1ДФ.

Сума нарахованої винагороди та утриманого податку на доходи фізичних осіб відображається у звіті за формою № 1ДФ з ознакою 102 «Суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору, крім доходів, зазначених в абзаці третьому пункту 4 підрозділу 1 розділу XX ПК України (підпункт 164.2.2 пункту 164.2 статті 164 розділу IV ПК України)».

Будь-який договір про надання послуг, який підприємець на загальній системі оподаткування або на єдиному податку укладає зі своїм замовником, є договором цивільно-правового характеру. При цьому, оподатковується винагорода за такими договорами за загальними правилами, встановленими для підприємців, але тільки в тому разі, коли дотримуються такі умови:

- для підприємців на загальній системі — послуги повинні відповідати видам діяльності, які внесені до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (в іншому випадку винагорода буде оподатковуватися за ставкою 18 % бази оподаткування без права на витрати);
- для підприємців на єдиному податку — послуги повинні відповідати видам діяльності, які вказані у свідоцтві платника єдиного податку (для 1 та 2 групи) та видам діяльності, які вказані у Єдиному реєстрі (для всіх груп).

Згідно з листом ПФ України від 11.07.2011 р. № 14179/03-30 «Щодо обкладення ЄСВ сум авторських винагород» зазначимо, що відповідно до абзацу другого п. 1 ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне

страхування» платниками єдиного внеску є підприємства, установи та організації, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за ЦПД, якщо виконувані роботи (надавані послуги)) відповідають видам діяльності, зазначеним у витягу з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Базою для нарахування ЄСВ для зазначених платників відповідно до п. 1 ст. 7 вищезазначеного закону є сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці» [400], та сума винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

За створення і використання службового твору автору належить авторська винагорода, розмір та порядок виплати якої встановлюються трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем (частина третя ст. 16 Закону України «Про авторське право і суміжні права» [401]).

Порядок нарахування та сплати єдиного внеску визначений Інструкцією про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, яка затверджена постановою правління ПФ України від 27.09.2010 р. № 21-5 та зареєстрована у Міністерстві юстиції України 27 жовтня 2010 р. за № 994/18289.

Згідно з підпунктом 4.3.5 вказаної інструкції визначення видів виплат, що відносяться до основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат, при нарахуванні єдиного внеску передбачене Інструкцією зі статистики заробітної плати, затвердженої наказом Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р. № 5, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 27.01.2004 р. за № 114/8713.

Відповідно до п. 2.1.3 Інструкції зі статистики заробітної плати гонорар штатним працівникам редакцій газет, журналів, інших засобів масової інформації, видавництва, установ мистецтва й (або) оплати їх праці, що нараховується за ставками (розцінками) авторської (постановочної) винагороди, нарахованої на цьому підприємстві, відноситься до фонду основної заробітної плати.

Перелік видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавця, на які не нараховується єдиний внесок, затвердже-

ний постановою Кабінету Міністрів України від 22.12.2010 р. № 1170 [402] (далі — Перелік).

Відповідно до п. 9 розділу 1 Переліку єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування не нараховується на винагороду, що сплачується за авторським договором на створення та використання творів науки, літератури та мистецтва, крім гонорару штатним працівникам редакцій газет, журналів, інших засобів масової інформації, видавництв, установ мистецтва та (або) оплата їх праці, що нараховується за ставками (розцінками) авторської (постановочної) винагороди, нарахованої на відповідному підприємстві.

Отже, якщо гонорар виплачується працівнику згідно з трудовим договором, він є базою для нарахування та утримання єдиного внеску.

Якщо винагорода згідно з цивільно-правовим договором за створення твору виплачується видавництвом автору, який є його працівником, то на таку винагороду єдиний внесок нараховується на загальних підставах.

Договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності на літературний, художній та інший твір (авторське право) регулюється ст. 1113 ЦК України. Відповідно до вказаного договору одна сторона (особа, що має виключні майнові права) передає іншій стороні частково або у повному складі майнові права на визначених договором умовах. Цей договір належить до договорів про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, що становлять окрему групу договорів, яким присвячена глава 75 ЦК України.

Операції за ліцензійним договором

До вказаної групи договорів належить і ліцензійний договір, за яким одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін з урахуванням вимог цього Кодексу та іншого закону (ст. 1109 ЦК України).

За своїми ознаками вказані договори відрізняються від договорів про виконання робіт, надання послуг (глава 61 та 63 Цивільного кодексу України відповідно), тому до винагород, які отримуються за договорами про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності неможливо застосувати правила оподаткування, які діють щодо договорів підрядного типу. Таким

чином, винагороди, отримані згідно з договорами про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності та ліцензійним договором, не є базою для нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Ліцензія — дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності, що надається на підставі ліцензійного договору.

Ліцензійний договір — договір, відповідно до якого надається право на використання об'єкта права інтелектуальної власності. Відоме в цьому напрямі дослідження Герберта Штумпфа [403].

Основними видами *платежів по ліцензійних договорах є паушальний платіж* (першочерговий одноразовий платіж за використання ліцензії) та *роялті* (періодичні платежі за використання об'єкта права інтелектуальної власності або *комбінований платіж* (паушальний платіж та роялті).

Відповідно до правового статусу фізичної особи, якій виплачується роялті, ПКУ України передбачено різні підходи до оподаткування таких виплат.

Особливості оподаткування при виплаті роялті фізичним особам з різним правовим статусом

Відповідно до пп. 14.1.225 ПКУ України роялті — будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торговельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Слід зазначити, що не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів права інтелектуальної власності, що перелічені вище, у володіння або розпорядження чи власність особи або якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності.

Залежно від правового статусу фізичної особи, з якою укладений ліцензійний договір про використання об'єкта права інтелектуальної власності, кардинально змінюється підхід до оподаткування роялті.

Фізична особа-резидент

Підпунктом 162.1.1 ПК України передбачено, що фізична особа-резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи, є платником податку на доходи фізичних осіб.

Відповідно до пп. 164.2.3 ПК України доходи від продажу, користування, розпорядження та отримання у спадщину об'єктів права інтелектуальної власності є базою оподаткування ПДФО (прибутковий податок).

Особливості оподаткування роялті встановлено для фізичних осіб п. 170.3 ПК України, у якому зазначено, що роялті оподатковуються за правилами, визначеними для оподаткування дивідендів (п. 170.5 ПК України) тобто 18 % бази оподаткування.

Юридична особа, яка нараховує роялті, включаючи суб'єктів спрощеної системи оподаткування або звільнених від сплати податків з будь-яких підстав, є податковим агентом під час нарахування роялті (пп. 170.5.2 ПК України) та зобов'язана нарахувати ПДФО та сплатити його у відповідні строки до державного бюджету України.

Фізична особа-підприємець на загальній системі оподаткування

Якщо юридична особа уклала договір про розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності з фізичною особою-підприємцем та виплачує йому роялті, слід керуватися ст. 177 ПК України, якою визначено правила оподаткування доходів, отриманих фізичною особою-підприємцем від провадження господарської діяльності, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування.

Об'єкт оподаткування податку доходів фізичних осіб та ставки податку визначено п. 177.1 ПКУ. Доходи фізичних осіб-підприємців, отримані протягом календарного року від провадження господарської діяльності, оподатковуються за ставками, визначеними в п. 167.1 ПКУ 18 % бази оподаткування.

Об'єктом оподаткування вказаного податку є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та негрошовій формі) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю такої фізичної особи-підприємця.

Пунктом 177.8 ПК України передбачено, що під час нарахування (виплати) фізичній особі-підприємцю доходу від операцій, які здійснюються в межах обраних підприємцем видів діяльності, юридична особа, яка нараховує (виплачує) такий дохід, не утримує податок на доходи у джерела виплати, якщо фізичною особою-підприємцем, який

отримує такий дохід, надано копію документа, що підтверджує його державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності.

Отже, з метою уникнення порушень норм чинного законодавства юридичним особам рекомендується вимагати, окрім копії документа, що підтверджує реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності (витяг або свідоцтво про державну реєстрацію), також витяг з Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб-підприємців, у якому зазначаються обрані види діяльності.

Відповідно до п. 177.5 ПК України доходи, отримані фізичною особою-підприємцем, що є на загальній системі оподаткування, відображаються в Податковій декларації про майновий стан і доходи. Така декларація подається за місцем податкової адреси за результатами календарного року у строки, встановлені ПК України для річного звітного податкового періоду.

Фізична особа-підприємець — платник єдиного податку

З прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 04.11.2011 р. № 4014-VI [404] відбулися суттєві зміни спрощеної системи оподаткування.

Якщо юридична особа має намір укласти договір з фізичною особою-підприємцем, що знаходиться на спрощеній системі оподаткування, слід звернутися до п. 292.1 ПК України. У ньому зазначено, що доходом для фізичної особи-підприємця — платника єдиного податку є дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій), матеріальній або нематеріальній формі, визначеній п. 292.3 ПК України. При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності.

Отже, роялті не включається до суми доходів, які є об'єктом оподаткування єдиним податком. Саме тому доцільно укласти договір про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності з фізичною особою та оподатковувати виплату роялті податком на доходи фізичних осіб відповідно до п. 170.3 ПК України.

Фізична особа-нерезидент

У пп. 162.1.2 ПК України зазначено, що фізична особа-нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні, є

платником податку на доходи фізичних осіб.

Відповідно до п. 170.10 ПК України доходи з джерелом їх походження в Україні, що нараховуються (виплачуються, надаються) на користь нерезидентів, оподатковуються за правилами та ставками, визначеними для резидентів.

Отже, як і для фізичних осіб-резидентів, у такому випадку слід керуватися пп. 170.3.1 ПК України. Роялті оподатковуються за ставками, визначеними п. 167.1 ПК України за ставкою 18 % бази оподаткування. Податковим агентом при цьому є юридична особа, що нараховує та виплачує дохід у вигляді роялті.

Якщо між Україною та країною нерезидента укладено міжнародний договір про уникнення подвійного оподаткування стосовно повного або часткового звільнення від оподаткування доходів нерезидентів із джерелом їх походження з України, то відповідно до п. 3.2 ПК України суб'єкти господарювання зобов'язані застосовувати правила, встановлені в міжнародному договорі.

Відповідно до п. 103.2 ПК України юридична особа (податковий агент) має право самостійно застосувати звільнення від оподаткування або зменшену ставку податку, передбачену відповідним міжнародним договором України на час виплати доходу нерезиденту, якщо такий нерезидент є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) доходу і є резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір України.

Підставою для звільнення (зменшення) від оподаткування доходів із джерелом їх походження з України згідно з п. 103.4 ПК України є подання нерезидентом з урахуванням особливостей, передбачених п. 103.5–103.6 ПК України, юридичній особі (податковому агенту), що виплачує йому доходи, довідки (або її нотаріально засвідченої копії), яка підтверджує, що нерезидент є резидентом країни, з якою укладено міжнародний договір України, а також інших документів, якщо це передбачено міжнародним договором України.

Розглянемо виплату роялті з боку юридичної особи, яка здійснює такі виплати

Згідно з підпунктом 135.5.1 ст. 135 ПК України «роялті» є доходом, що враховується при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств.

Датою отримання доходів у вигляді «роялті» згідно з п. 137.11 ПК України є дата нарахування таких доходів, яка встановлена відповідно до умов укладених договорів. У зв'язку з існуванням цієї

спеціальної норми ПК України доцільно вносити до ліцензійних договорів умову, яка визначає дату нарахування «роялті», наприклад: «дата підписання сторонами звіту про роялті є датою нарахування роялті в сенсі пункту 137.11 ПК України».

Згідно з підпунктом 140.1.2 ПК України при визначенні об'єкта оподаткування враховуються витрати подвійного призначення, зокрема, витрати (крім тих, що підлягають амортизації), пов'язані з науково-технічним забезпеченням господарської діяльності, на винахідництво і раціоналізацію господарських процесів, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю платника податку, витрати з нарахування роялті та придбання нематеріальних активів (крім тих, що підлягають амортизації) для їх використання в господарській діяльності платника податку.

До складу витрат не включаються нарахування роялті у звітному періоді на користь:

1) нерезидента (крім нарахувань на користь постійного представництва нерезидента, нарахувань, що здійснюються суб'єктами господарювання у сфері телебачення і радіомовлення відповідно до Закону України «Про телебачення і радіомовлення» [405], та нарахувань за надання права на користування авторським, суміжним правом на кінематографічні фільми іноземного виробництва, музичні та літературні твори) в обсязі, що перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного податку) за рік, що передує звітному, а також у випадках, якщо виконується будь-яка з умов:

а) особа, на користь якої нараховуються роялті, є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням п. 161.3 ПК України;

б) особа, на користь якої нараховується плата за такі послуги, не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) такої плати за послуги за виключенням випадків, коли бенефіціар (фактичний власник) надав право отримувати таку винагороду іншим особам;

в) роялті виплачуються щодо об'єктів, права інтелектуальної власності щодо яких вперше виникли у резидента України. У разі виникнення розбіжностей між податковим органом та платником податку стосовно визначення особи, у якої вперше виникли (були набуті) права інтелектуальної власності на об'єкт інтелектуальної власності, податківці зобов'язані звернутися до спеціально уповноваженого органу, визначеного Кабінетом Міністрів України, для отримання відповідного висновку;

г) особа, на користь якої нараховуються роялті, не підлягає оподаткуванню у відношенні роялті в державі, резидентом якої вона є;

2) юридичної особи, яка відповідно до ст. 154 ПК України звільнена від сплати податку на прибуток підприємств чи сплачує цей податок за ставкою іншою, ніж встановлено п. 151.1 ПК України;

3) особа, яка сплачує податок у складі інших податків, крім фізичних осіб, які оподатковуються в порядку, встановленому розділом IV ПК України.

Отже, при виплаті роялті фізичним особам-резидентам та фізичним особам-підприємцям юридична особа має право безперешкодно віднести до податкових витрат такі платежі, але тільки якщо вони безпосередньо пов'язані з основною діяльністю юридичної особи. При виплаті роялті фізичній особі-нерезиденту слід керуватися обмеженнями, встановленими пп. 140.1.2 ПК України.

Позиція Державної податкової адміністрації України стосовно оподаткування роялті висловлена у письмовій податковій консультації Державної податкової служби України від 15.02.2012 р. № 122 «Щодо деяких питань з оподаткування податком на прибуток при виплаті роялті».

Згідно з підпунктом 14.1.27 п. 14.1 ст. 14 ПК України витрати — це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, у результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, унаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Відповідно до п. 138.1 ст. 138 ПК України витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток, складаються з витрат операційної діяльності, які визначаються згідно з пунктами 138.4, 138.6–138.9, 138.11 цієї статті, та інших витрат, визначених згідно з пунктами 138.5, 138.10–138.12 цієї статті, п. 140.1 ст. 140 і ст. 141 цього кодексу, крім витрат, визначених у п. 138.3 цієї статті та у ст. 39 ПК України.

Витрати операційної діяльності включають, зокрема, собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Інші витрати беруться для визначення об'єкта оподаткування з урахуванням пунктів 138.2, 138.11 цієї статті, пунктів 140.2–140.5 ст. 140, статей 142 і 143 та інших статей ПК України, які прямо визначають особливості формування витрат платника податку

(пп. 138.1.1 п. 138.1 ст. 138 ПК України).

Витрати, які формують собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визначено п. 138.8 ст. 138 ПК України. До них, зокрема, віднесено: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг; вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг; інші прямі витрати.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат, у тому числі внески на соціальні заходи, визначені ст. 143 ПК України, плата за оренду земельних і майнових паїв (п. 138.9 ст. 138 ПК України).

Перелік витрат, що належать до інших, визначено п. 138.10 ст. 138 ПК України, та визнаються витратами того звітного періоду, у якому їх здійснено (п. 138.5 ст. 138 ПК України).

Витрати, понесені зі сплати роялті, відображаються в Податковій декларації з податку на прибуток підприємств. У якому рядку їх відображати, залежить від ідентифікації. Якщо роялті можна віднести до собівартості придбаних та реалізованих товарів (робіт, послуг), то відобразити їх варто в рядку 05.1 декларації. Якщо ж витрати на роялті віднесено до складу інших витрат, то їх відображають в рядку 06.4.32 з подальшою розшифровкою в додатку ІВ в рядку 06.4.32.

Отже, витрати з нарахування роялті належать до витрат подвійного призначення, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування у складі інших витрат. Водночас, якщо витрати з нарахування роялті можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат, то такі витрати враховуються у складі собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Необхідно також нагадати, що відповідно до п. 176.2 ПК України юридична особа зобов'язана подавати у строки, встановлені ПК України для податкового кварталу, податковий розрахунок за формою № 1 ДФ до органу державної податкової служби за місцем свого розташування.

Роялті та податок на додану вартість (ПДВ)

Згідно з підпунктом 196.1.6. ПК України не є об'єктом оподаткування ПДВ операції з виплат дивідендів, роялті у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом. Цей пункт можна застосовувати лише коли йдеться про ліцензійний договір. У випадку укладання субліцензійного договору звільнення роялті від ПДВ не буде.

Розглянемо тисло облік нематеріальних активів в економічно розвинених країнах: Німеччині, США та Японії.

Облік нематеріальних активів у Німеччині

У Німеччині Торговельний (Комерційний) кодекс є нормативним актом, що містить інформацію про облік нематеріальних активів, натомість закон про бухгалтерський облік відсутній, що дає можливість вибору найдоцільніших умов обліку нематеріальних активів, індивідуального підходу з урахуванням особливостей компанії, пряму діяльності тощо [406, 182]. Тут відсутній єдиний підхід і до класифікації нематеріальних активів. Зокрема, згідно з Комерційним кодексом Німеччини (параграф 266) [407] нематеріальні активи поділяються на 4 групи (самостійно генеровані промислові та аналогічні права і цінності; придбані концесії, промислові та аналогічні права й активи та ліцензії на ці права та активи; ділова репутація; передоплати). До того ж у цій країні частково використовуються підходи, рекомендовані Міжнародними стандартами фінансової звітності, за якими нематеріальні активи розмежовуються на 7 груп (фірмові найменування; друковані видання і видавничі права; програмне забезпечення; ліцензії та франшизи; рецепти, формули, моделі, креслення і дослідні зразки; нематеріальні активи, що розробляються (формуються)). Слід зазначити, що в Німеччині поняття «права на об'єкти інтелектуальної власності» вживається рідко, однак повної їх ідентифікації з нематеріальними активами немає, що створює певні незручності при організації обліку [408].

Згідно з німецькими законами (Комерційний Кодекс) необоротні нематеріальні активи, що не придбані ззовні, капіталізувати не дозволяється, а їх вартість слід списати на витрати періоду. Це положення базується на тому факті, що загалом нематеріальні активи не піддаються кількісному вимірюванню грошовими одиницями з достатньою надійністю, тому підтвердження вартості нематеріального активу, придбаного на ринку, необхідне для виконання умов капіталізації.

У німецькій практиці обліку нематеріальних активів можна зазначити таке [406, 182–183]:

Нормативне регулювання:

1. Торговельний кодекс Німеччини;
2. Нормативні документи Німецького комітету зі стандартів фінансової звітності;
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Критерії визнання в обліку:

1. Визнається, якщо є імовірність отримання економічних вигод його використання та вартість можна достовірно оцінити.
2. Ідентифікація допускається, якщо активи не є відокремленими від компанії, але виникають з договірних та інших юридичних прав.

Первісна оцінка: Первісною вартістю є справедлива вартість на дату отримання з урахуванням понесених витрат.

Нарахування амортизації:

1. Амортизації підлягають лише нематеріальні активи з визначеним терміном служби.
2. Активи, термін служби яких не обмежений, регулярно тестуються на знецінення.

Нарахування амортизації припиняється на найбільш ранню дату з наступних: дата, коли актив включається до *disposal group* або дата остаточного припинення визнання.

Методи амортизації: Законодавчо не передбачені. На практиці найчастіше застосовують прямолінійний метод і метод зменшення залишку.

Розкриття інформації у звітності: У фінансових звітах розкривається інформація про:

- 1) балансову вартість переоцінених нематеріальних активів;
- 2) дату чинності переоцінки;
- 3) балансову вартість, яка була б включена у фінансові звіти, якби переоцінені нематеріальні активи відображалися згідно з базовим підходом.

**Облік нематеріальних активів у США (US GAAP):
загальноприйняті принципи**

Насамперед, як деталізує та конкретизує Сюзанна Шрайбер у своїй статті «Бухгалтерський облік важливих нематеріальних активів у різних галузях економіки: порівняння комерційного кодексу Німеччини (*german commercial code*) та загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку США (Us Gaap) [409, 314–316], нематеріальні активи класифікують як такі, що можна конкретно визначити (наприклад, патенти чи комп'ютерне забез-

печення) і такі, що неможливо точно ідентифікувати (наприклад, прихильність клієнтури)». Інший варіант поділу нематеріальних активів базується на тому, яким способом вони були здобуті. З одного боку, вони можуть бути внутрішньо створені, а з іншого — можуть бути отримані (придбані) із зовнішніх джерел.

Що стосується бухгалтерського обліку придбаних нематеріальних активів, то їх загальне регулювання здійснює Положення про стандарти фінансового обліку (SFAS — Statement of Financial Accounting Standards) № 142, «Гудвіл та інші нематеріальні активи», видане у червні 2001 р., яке замінило Висновок Ради з принципів обліку (APB Opinion — Accounting Principles Board opinion) № 17 «Нематеріальні активи». У цьому стандарті термін «нематеріальні активи» стосується всіх нематеріальних активів, окрім гудвілу. Пункт 9 Положення про стандарти фінансового обліку № 142 передбачає, що нематеріальні активи, набуті індивідуально чи з групою інших активів, за винятком отриманих внаслідок об'єднання компаній, мають бути відразу визнані та оцінені на основі їх справедливої вартості. Більше того, у пункті 9 Положення про стандарти фінансового обліку № 142 зазначено, що вартість групи активів, одержаних у результаті іншої операції, ніж об'єднання компаній, повинно розподілятися між окремими набутими активами на основі їх відносної справедливої вартості та не приводить до визнання гудвілу.

На відміну від цього, нематеріальні активи, набуті в результаті об'єднання компаній, повинні бути неодмінно визнані та оцінені згідно з Положенням про стандарти фінансового обліку № 141, який тлумачить, що нематеріальний актив, отриманий у результаті об'єднання компаній, слід представити як актив окремо від гудвілу тільки у випадку, якщо цей нематеріальний актив є наслідком прав, що впливають з умов контракту, чи інших законних прав, або якщо цей актив можна відокремити від придбаного об'єкта [410, 39]. Згідно з Положенням про стандарти фінансового обліку № 141, нематеріальний актив вважають відокремлюваним від придбаного об'єкта, якщо він може бути проданий, переданий, орендований, запатентований чи обмінаний індивідуально або спільно з пов'язаним контрактом, активом чи зобов'язанням.

Тим не менше, у Положенні про стандарти фінансового обліку № 142 міститься спеціальне правило бухгалтерського обліку для внутрішньо створених нематеріальних активів. Пункт 10 Положення про стандарти фінансового обліку № 142 передбачає,

що витрати, пов'язані з внутрішніми розробками, утриманням чи відновленням нематеріальних активів, які не є чітко розпізнаваними, які мають невизначений термін дії або невіддільні від діючого бізнесу і пов'язані з організацією (об'єктом) загалом, необхідно списувати на витрати в момент їх появи. Як вказано в п. 10 Положення про стандарти фінансового обліку № 142, ця норма була перейнята з Висновку Ради з принципів обліку (APB Opinion) № 17. Відповідно, внутрішньо розроблені нематеріальні активи, які чітко ідентифікуються, мають визначений термін дії та відокремлювані від діючого бізнесу, можуть бути капіталізовані. Таким чином, у цьому випадку Положення про стандарти фінансового обліку № 142 пропонує бухгалтерську альтернативу [411, 551].

Положення про стандарти фінансового обліку № 142 та Положення про стандарти фінансового обліку № 141, як правило, застосовують для обліку патентів, авторських прав, торгових марок та назв фірм. Як передбачено законами, що регулюють юридичні права власника патенту, патент США — це невідновлювальне право, надане Урядом Сполучених Штатів, яке дає реципієнту контроль над виробництвом, продажем чи іншим використанням винаходу протягом 17 років з дати отримання дозволу. Звичайно, патенти можуть бути придбані в інших, або розроблені внутрішньо, як результат науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт. Куплений патент потрібно капіталізувати [412, 20; 411, 557]. Його вартість включає ціну покупки і будь-які пов'язані з цим витрати, такі як оплата послуг юриста. Однак, якщо компанія внутрішньо розробляє нематеріальний актив, такий як патент, лише деякі витрати підлягають капіталізації. Вартість внутрішньо створеного патенту включає юридичні та пов'язані з ними витрати на запровадження прав, які стосуються патенту — наприклад, патентний збір, судовий збір, заявочний збір — проте жодних витрат, пов'язаних із дослідженнями, а також експериментальних та дослідницьких затрат [411, 399]. Оскільки останні витрати належать до науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських затрат, вони повинні бути віднесені до витрат на момент їх здійснення, відповідно до Положення про стандарти фінансового обліку № 2.

Порівняно з цим, авторське право — це дозвіл, виданий федеральним урядом на право відтворення, публікації, продажу чи іншого контролю над літературною та художньою продукцією. На сьогодні термін авторського права у США становить термін життя

автора плюс 50 років. Бухгалтерський облік авторських прав ґрунтується на тих же принципах, що були визначені для патентів. Таким чином, придбані авторські права потрібно капіталізувати. Авторські права, які були розроблені внутрішньо, включають витрати, що підлягають капіталізації, і витрати на оплату послуг юриста, заявочні збори та витрати, здійснені для реєстрування прав, пов'язаних з автором.

Що стосується торговельної марки, то вона є характерним символом, емблемою чи малюнком, що компанія використовує у зв'язку з продуктом чи послугою, а назва фірми ідентифікує організацію. Реєстрація торговельної марки чи назви фірми у Патентному відомстві США встановлює права, які дають можливість реципієнту використовувати ексклюзивний символ, емблему, назву, малюнок чи щось інше для ідентифікації продукту. Бухгалтерський облік торговельних марок і назв фірм вимагає тих же принципів, що були визначені для патентів та авторських прав. Отже, придбані торговельні марки і назви фірм підлягають капіталізації. У випадку, коли торговельна марка чи назва фірми були розроблені внутрішньо, витрати, які підлягають капіталізації, включають, наприклад, реєстраційні збори та юридичні витрати, пов'язані з успішним судовим процесом стосовно торговельної марки чи назви фірми [412, 12].

Облік нематеріальних активів у Японії

Бухгалтерська система Японії одна з найцікавіших у світі. Чільне місце в цій системі посідають і міжнародні стандарти фінансової звітності, у версії для друку (<https://ibuhgalter.net/ru/material/1018/20388>).

Загалом японські лістингові компанії, готуючи консолідовану фінансову звітність, можуть вибирати між трьома наборами стандартів бухгалтерського обліку [413, 829]:

1) стандарти МСФЗ (практично всім компаніям, що готують консолідовані фінансові звіти для цілей лістингу, дозволено використовувати стандарти МСФЗ);

2) загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку Японії (J-GAAP) (малі та середні компанії зазвичай використовують GAAP Японії як основу бухгалтерського обліку);

3) Модифіковані міжнародні стандарти Японії («Japan's Modified International Standards», JMIS) (Модифіковані міжнародні стандарти Японії (JMIS) — це стандарти бухгалтерського обліку, що включають МСФЗ та Модифікації стандартів, виданих Радою зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ));

4) GAAP США (загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США (US GAAP) можуть застосовуватися з дозволу Агентства з фінансових послуг (FSA)) [414].

Японські загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (J-GAAP) видаються Агентством з фінансових послуг (FSA) та Радою зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ).

Принципи бухгалтерського обліку для будь-якої національної компанії ґрунтуються на правдивому звітуванні; впорядкованій системі бухгалтерського обліку; відмінності між профіцитом капіталу та заробленим профіцитом; чіткому розкритті інформації; послідовності; обачності; надійності бухгалтерських записів та фактів [415].

Нині J-GAAP розглядаються як загальні стандарти бухгалтерського обліку в Японії, тоді як упровадження принципів обліку згідно з МСФЗ досить значно виділяється з окресленої перспективи розвитку. Японські компанії, що працюють у міжнародному масштабі, можуть добровільно вибрати використання стандартів МСФЗ, оскільки фіксована дата початку використання МСФЗ у Японії ще не була встановлена.

Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (PMСБО) та Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) працюють щодо конвергенції МСФЗ та GAAP Японії з 2005 р. Ця робота у 2007 р. була оформлена Токійською угодою. У грудні 2009 р. Агентство з фінансових послуг Японії (FSA) дало змогу певним вітчизняним компаніям застосовувати МСФЗ для фіскального року, що починається 31 березня 2010 р. або після нього. Токійською угодою визначено 2008 р. як базовий рік для усунення основних відмінностей між МСФЗ та GAAP Японії з наміром усунути відмінності, що залишилися, до 30 червня 2011 р. У червні 2009 р. Рада з питань бухгалтерського обліку бізнесу (BAC), основний консультативний орган Агентства з фінансових послуг (FSA), затвердила проміжну доповідь, а саме Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Японії. У цій проміжній доповіді BAC пропонувалося дати змогу певним компаніям, акції яких котуються на біржі, якнайшвидше прийняти МСФЗ, після чого затвердити остаточне рішення про обов'язкове прийняття МСФЗ. Проміжна доповідь також рекомендувала ASBJ продовжити та прискорити зближення стандартів фінансової звітності.

У 2013 р. FSA переглянула розпорядження Кабінету Міністрів та скасувала певні вимоги для посилення подальшого застосування стандартів МСФЗ в Японії. Як результат, збільшено кількість

компаній, які мають право застосувати стандарти МСФЗ, і практично всі перелічені компанії та компанії, що не належать до лістингу, мають право використовувати стандарти МСФЗ для консолідованої фінансової звітності [413, 831].

Звернемо увагу, що JMIS включають так звані вилучення та зміни МСФЗ у двох сферах бухгалтерського обліку, які стосуються неамортизації гудвілу та «нерециркуляції», коли коригування перекласифікації (рециклінг) не будуть здійснюватися для статей, раніше визнаних в іншому сукупному доході. ASBJ внесла свої зміни, оскільки МСФЗ відрізняються в цих сферах від фундаментальних уявлень про стандарти бухгалтерського обліку, загально-визнаних у Японії. Про причини, які спонукали ASBJ до таких дій, можна дізнатися в Основах для висновків до модифікацій бухгалтерських стандартів ASBJ № 1 та № 2.

Як вказують В. М. Костюченко та М. В. Степанюк у своїй статті «Досвід Японії у конвергенції обліку та звітування» [413, 828], донедавна спеціальний дорадчий орган до Агентства з фінансових послуг був відповідальним за розвиток стандартів обліку відповідно до Закону про фінансові інструменти та біржі. Цей орган мав назву Дорадчої Ради з питань бухгалтерського обліку бізнесу («Business Accounting Deliberation Council», BADC) і до 2000 р. підпорядковувався Міністерству фінансів. Зараз він має назву Ради з питань бухгалтерського обліку бізнесу («Business Accounting Council», BAC) і є важливим джерелом загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку Японії. Проте важливі зміни в прийнятті стандартів обліку відбулися у 2001 р. із заснуванням Ради зі стандартів бухгалтерського обліку Японії («Accounting Standards Board of Japan», ASBJ) та пов'язаної з нею наглядової установи, а саме Фундації зі стандартів фінансового обліку («Financial Accounting Standards Foundation», FASF). Нині Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) одноосібно несе відповідальність за розвиток стандартів бухгалтерського обліку та запровадження рекомендацій щодо їх застосування в Японії. До складу Ради входять 15 членів, чотири з яких працюють повний робочий день. До складу Ради входять також технічні працівники, які працюють повний день. Фундація зі стандартів фінансового обліку (FASF) відповідає за фінансування та найменування своїх членів. Фінансування надходить від компаній та бухгалтерської професії, а не від уряду. Як незалежна приватна організація Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) є сильнішою та прозо-

рішою за Раду з питань бухгалтерського обліку бізнесу (ВАС).

Приєднуючись до вказаних науковці, зазначимо, що формування національної системи обліку та фінансової звітності Японії має свій індивідуальний характер, що виявляється в такому: безпосередній вплив державних інституцій та їх нормативно-правових актів, чітко сформована та регламентована податкова й правова системи країни, консерватизм облікової практики, наявність чотирьох концептуальних основ ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності, сучасний стан конвергенції бухгалтерського обліку, що зокрема впливає на бухгалтерський облік нематеріальних активів. Усі аспекти формування фінансової звітності є досить організованими, тому питанням вивчення та дослідження є подальша конвергенція фінансової звітності країни відповідно до МСФЗ.

Підсумовуючи дослідження оцінки майнових прав інтелектуальної власності, оподаткування операцій та обліку нематеріальних активів під впливом міжнародного досвіду, зазначимо:

- практика свідчить, що вартісна оцінка прав ОПІВ частіше за все здійснюється шляхом використання вузького кола методів (підходів) загальноновизнаних: *дохідного, витратного та ринкового (порівняльного)*;
- об'єктами інтелектуальної власності не можна скористатися без деякого мінімуму знань, професійної компетенції або інших навичок, оскільки нематеріальні активи за своїми характеристиками унікальні, то застосування того чи іншого підходу до оцінки залежить від того, який саме нематеріальний актив оцінюється або визначається собівартість;
- формування вітчизняної нормативної бази оцінки нематеріальних активів ґрунтується на Міжнародних стандартах оцінки (МСО-1, МСО-2, МСО-3, МСО-4), які містять базові визначення, пов'язані з оцінкою, та основні принципи здійснення оціночної діяльності. Це свідчить про вплив міжнародних стандартів оцінки на формування вітчизняної нормативної бази оцінки.

5.4. Проблеми деофшоризації: імплементація Плану BEPS в Україні або протидія розмиванню податкової бази і виведення прибутків з-під оподаткування та переміщення за кордон