

Бутнік–Сіверський О.Б.
зав. економіко-правовим відділом
НДІ інтелектуальної власності
АПрН України,
доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент
Академії технологічних наук України;
завідувач кафедри економіки, обліку
та фінансів ІПДО НУХТ

Евристика в Інтелектуальній економіці або формування системи інноваційного підприємництва

Теоретичні аспекти інноваційного підприємництва

Ринкова економіка – це система товарно-грошових виробничих відносин і ринкових механізмів її реалізації¹. Вона спирається на принципи: свободи діяльності (економічної, господарської, підприємницької); вільного ціноутворення (за результатами попиту і пропозиції); пріоритету споживача; відкритості економіки; договірних (контрактних) відносин (розвиток горизонтальних зв'язків); державного регулювання ринку та ринкових відносин (податкове, фінансово-кредитне, трудове законодавство, цінові обмеження, антимонопольні заходи). Ринкова економіка – це *господарський механізм*, який забезпечує процес відтворення капіталу на основі пануючих відносин, які безпосередньо впливають на виробничі сили, окреслюють цілі, характер та ефективність їх функціонування. Господарюючі суб'єкти і господарюючі відносини – це основні елементи, які складають структурний каркас господарського механізму. *Господарський або економічний механізм* виступає як сукупність об'єктивних відносин та сфера усвідомлюваного регулювання економічних процесів.

Підприємство – основний господарюючий суб'єкт, який завдяки наявності певної сукупності рис втілює у практику функції підприємництва (творчу, ресурсну, організуючу) і за свою працю отримує підприємницький дохід, мінімум – нормальний прибуток². Виділяють бухгалтерський прибуток, тобто грошова виручка від реалізації продукції мінус витрати виробництва і реалізації, і економічний прибуток як загальну виручку з відрахуванням усіх витрат (зовнішніх і внутрішніх), включаючи в останні нормальний прибуток підприємця.

Підприємництво – самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих

¹ Тут і далі див: Основи экономической теории: Учебник / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Усенко; Под общ. ред. С.В.Мочерного. – К.: О-во «Знання», КОО, 2000. – 607 с.; Бутнік–Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності: Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.000002 «Інтелектуальна власність». – К. Інститут інтелектуальної власності і права, 2003. – 296 с.

² Тут і далі див: Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001.

товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети.

Господарська діяльність – це будь-яка діяльність особи (фізичної, юридичної), направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою³.

Економічна діяльність окремих господарських суб'єктів і країни в цілому характеризується обсягом і формами здійснюваних інвестицій. Термін "*інвестиції*" походить від латинського слова "invest", що означає "вкласти". В більш розширеному трактуванні – інвестиції визначають як вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Джерелом приросту капіталу та рушійним мотивом здійснення інвестицій є отриманий прибуток. В ринкових умовах господарювання приріст обсягів збуту і доходів має місце лише на тих підприємствах або їх об'єднаннях, які вкладають інвестиції в *інноваційну діяльність*, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг.

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

В основу інноваційної діяльності покладена *інноваційна політика*, яка здійснюється на рівні держави (макрорівні) або на рівні підприємства (мікрорівні). Сьогодні головними факторами розвитку будь-якої господарської системи є інновації – системна техніка нового типу, нові технології, нова організація праці і виробництва, нова мотиваційна система, підприємництво.

Інноваційне підприємництво – це використання інтелектуальної власності в господарській діяльності на умовах її комерціалізації з метою отримання прибутку.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку вимагає від національних суб'єктів господарської діяльності перебудови системи управління, створення на основі принципів маркетингу системи оперативного пошуку нових сфер та способів реалізації власного потенціалу, які спирались би на нові товари, нові технології, нові методи організації виробництва і збуту.

Методологія формування інтелектуального капіталу

Інтелектуальний капітал (від лат. Intellectualis capitalis – розумовий, головний або головні пізнання) – це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Як економічна категорія інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок

³ Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" у ред. від 22.05.97 р. № 283/97-ВР.

додаткової вартості⁴. Слід відзначити, що інтелектуальний капітал набуває *авансованої вартості* в процесі господарської діяльності, тобто коли він створюється і використовується самим підприємством чи реалізується іншим підприємствам (суб'єктам господарювання).

Формування інтелектуального капіталу в процесі господарської діяльності здійснюється за рахунок двох складових: людського капіталу та інтелектуальних активів (нематеріальних активів).

Людський капітал – це вартісна оцінка робочої, або інтелектуальної, сили, інтелектуальних зусиль одного чи сукупності працівників вищого рівня кваліфікації, які знаходяться в процесі розробки інтелектуального продукту. Одночасно, *людські ресурси* – це кількість працюючих з вищим рівнем кваліфікації, залучених до процесу розробки інтелектуального продукту.

Інтелектуальний продукт – це результат розумової, інтелектуальної праці. Це продукт творчих розумових зусиль, що має змістовне значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носії.

Як бачимо: людські ресурси – кількість працюючих; інтелектуальний продукт – результат їх розумової діяльності, праці; людський капітал – це вартісна оцінка людських ресурсів, їх інтелектуальних зусиль.

Людські ресурси, що створюють інновації і ті, які можна описати та ідентифікувати, стають *інтелектуальними ресурсами*. Окремі інтелектуальні ресурси, зокрема, ті, що мають великий комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають об'єктами права інтелектуальної власності.

Інтелектуальні ресурси, які приймаються на баланс за відповідною вартістю набувають статусу нематеріальних активів (інтелектуальних активів).

Інтелектуальні активи – це вартість інтелектуальних ресурсів, які в господарському обігу приймають форму нематеріальних активів. Це вартість об'єктів права інтелектуальної власності.

Людські ресурси та інтелектуальні ресурси розглядаються разом як **інтелектуальний потенціал**, який не має вартісної оцінки, а вимірюється кількістю працюючих та кількістю ідентифікованих об'єктів інтелектуальної власності. У вартісному вимірі інтелектуальний потенціал відтворює інтелектуальний капітал.

В умовах господарської діяльності підприємств для створення інтелектуального продукту, насамперед, авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних *факторів виробництва*, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Капітал (або інвестиції) тут виступає як *виробничий капітал*, функцією якого є створення інтелектуального продукту і додаткової вартості. *Постійний капітал* – це частина авансованого капіталу, яка перетворюється на засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї вартості. *Перемінний капітал* – це та частка капіталу, яка перетворюється

⁴ Тут і далі див.: Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // Інтелектуальний капітал, 1/2002, С. 16–27; Бутнік-Сіверський О.Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт // Інтелектуальний капітал, 5/2003, С. 3–12.

на робочу силу (інтелектуальну силу) і в процесі виробництва змінює свою вартість, тобто створює додаткову вартість. *Додаткова вартість* являє собою фонд, за рахунок якого здійснюється розширене відтворення.

Процес виробництва додаткової вартості пов'язаний з накопиченням капіталу, тобто з витратами частки виробленої додаткової вартості (грошової суми) щодо придбання додаткових засобів виробництва та робочої сили або інтелектуальної сили. Накопичення *індивідуального капіталу (підприємницького капіталу)* – це процес його зростання. Визначальну роль в накопиченні капіталу має процес виробництва (створення, використання або продажу інтелектуального продукту), який повинен бути безперервним, тобто періодично повторюватись. Таке періодичне повторення процесу виробництва інтелектуального продукту називається відтворенням інтелектуального продукту. Воно може бути *простим* (повторення процесу виробництва в попередньому масштабі) або *розширеним* (супроводжується накопиченням капіталу).

З позиції формування інтелектуального капіталу для одержання вартості людських ресурсів та інтелектуальних ресурсів і отримання додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу. При цьому інтелектуальний капітал набуває форми *товарного капіталу* (зауважимо, не товарної продукції), головною функцією якого є реалізація інтелектуального продукту і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Таким чином, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу – грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається *кругообігом інтелектуального капіталу*.

З означених позицій в чистому вигляді **інтелектуальний капітал** – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірного одержання прибутку (додаткової вартості). Вартість інтелектуального продукту (товару), що створений за умов застосування найманої праці є сума постійного, перемінного капіталу та додаткової вартості (за відомою формулою К.Маркса $W=C+V+M$). Вартісна оцінка інтелектуальної власності, яка знаходиться в господарському обігу є інтелектуальний капітал, який об'єктивований та ідентифікований з позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту, який набув право інтелектуальної власності.

При використанні створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві, додаткова вартість складається з частини додаткової вартості, що входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді, і з решти додаткової вартості, яка отримана при реалізації продукції з використанням інтелектуального капіталу в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили або інтелектуальної сили.

Узагальнюючи вищезазначене, при цьому розуміючи, що деякі позиції мають ще дискусійний характер, побудуємо загальну схему інноваційного підприємництва (рис. 1), яка дає лише загальне уявлення щодо теоретико-методологічних аспектів отримання додаткової вартості (прибутку) при

комерціалізації продукту інтелектуального капіталу. Без наведеного вище короткого подання теорії і методології інноваційного підприємництва, яке базується на ринкових умовах господарювання і формуванні інтелектуального капіталу, а також без спеціальної підготовки, на нашу думку – неможливо досягти цілісного сприйняття бізнесу в сфері інтелектуальної економіки. На цій основі сьогодні базується практика отримання прибутку за результатами комерціалізації інтелектуальної власності.

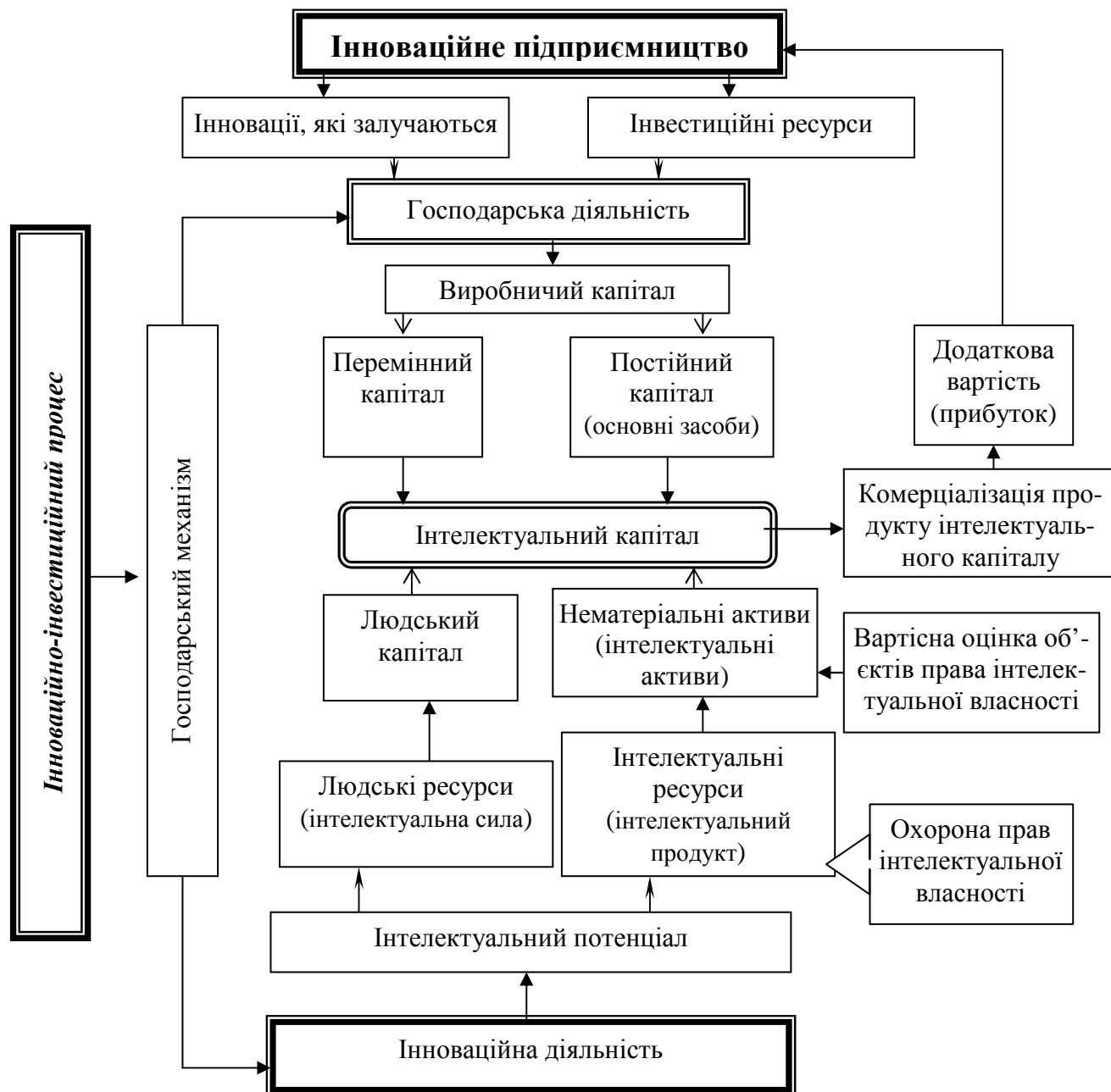


Рис. 1. Загальна схема інноваційного підприємництва

Передумови до розкриття правил ринкової гри

Як вже відмічено, з Інтелектуальною економікою (Creative Economy) пов'язана підприємницька діяльність або бізнес зростання інтелектуального капіталу – це відповідний вид діяльності з метою отримання доходу за результатами комерціалізації інтелектуального продукту.

Механізм комерціалізації інтелектуального продукту багатоходовий і потребує опанування та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо.

В цьому процесі обов'язково є, як мінімум, чотири учасники: автор(и) розробки (винаходу, корисної моделі тощо); стратегічний партнер, менеджер з інтелектуальної власності та інвестор(и). Кожний з учасників процесу комерціалізації має відповідні цілі і завдання, які збалансовуються в ринковому середовищі.

Система інноваційного підприємництва складається з комплексу підсистем, елементів та компонентів, які забезпечують інтегративну цілісність, кінцевим завданням якої є отримання прибутку (винагороди). Така система будується з урахуванням виду та особливостей використання відповідних інноваційних продуктів (результатів творчої діяльності).

Сьогодні в Україні є об'єктивні передумови формування інноваційної стратегії довгострокового економічного розвитку, яка спирається на інноваційну складову та механізм підтримки пріоритетних програм і проєктів. Цьому сприятиме побудова і реалізація інноваційної моделі розвитку (перетворень), що дозволить в короткі строки з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал країни.

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності з позиції інноваційного підприємництва потребує від суб'єктів господарювання відповідних зусиль, інвестиційних та інноваційних ресурсів, організаційних заходів, які спрямовані на отримання кінцевого результату – отримання прибутку (винагороди). Для цього потрібні нові знання, які пов'язані з процесом комерціалізації продукту інтелектуального капіталу.

Практика свідчить, що відсутність певних знань, ігнорування послідовності реалізації інноваційно-інвестиційного процесу, ухилення від податкового законодавства, порушення вимог бухгалтерського та податкового обліку, нехтування змістовним наповненням правочинів тощо призводить до ризикової ситуації, яка пов'язана з втратою інтелектуального капіталу і отриманням збитків і, навіть, призводить в деяких випадках до банкрутства підприємства. Інтелектуальне підприємництво – це складний багатовекторний ризикований вид діяльності. Щоб досягти в цьому виді бізнесу успіху, запобігти негативним наслідкам, на нашу думку, доцільно скористатись ***евристичними алгоритмами побудови систем (моделей) інноваційного підприємництва.***

Взагалі “евристика” (від грецького εὕρισχω – знаходжу) – наука, що вивчає творчу діяльність, метод аналізу економічних явищ і процесів, прийняття рішень та метод навчання, що базується на інтуїції, винахідливості, аналогіях, власному досвіді тощо. Такий підхід до розгляду ситуацій, пов'язаних з інноваційним підприємництвом, дозволяє виявити та змоделювати цільовий алгоритм досягнення певної підприємницької мети і, таким чином, уникнути або передбачити недостатньо обґрунтовані господарські операції. Це, одночасно, дозволяє економічно обґрунтувати підприємницький ризик, знайти

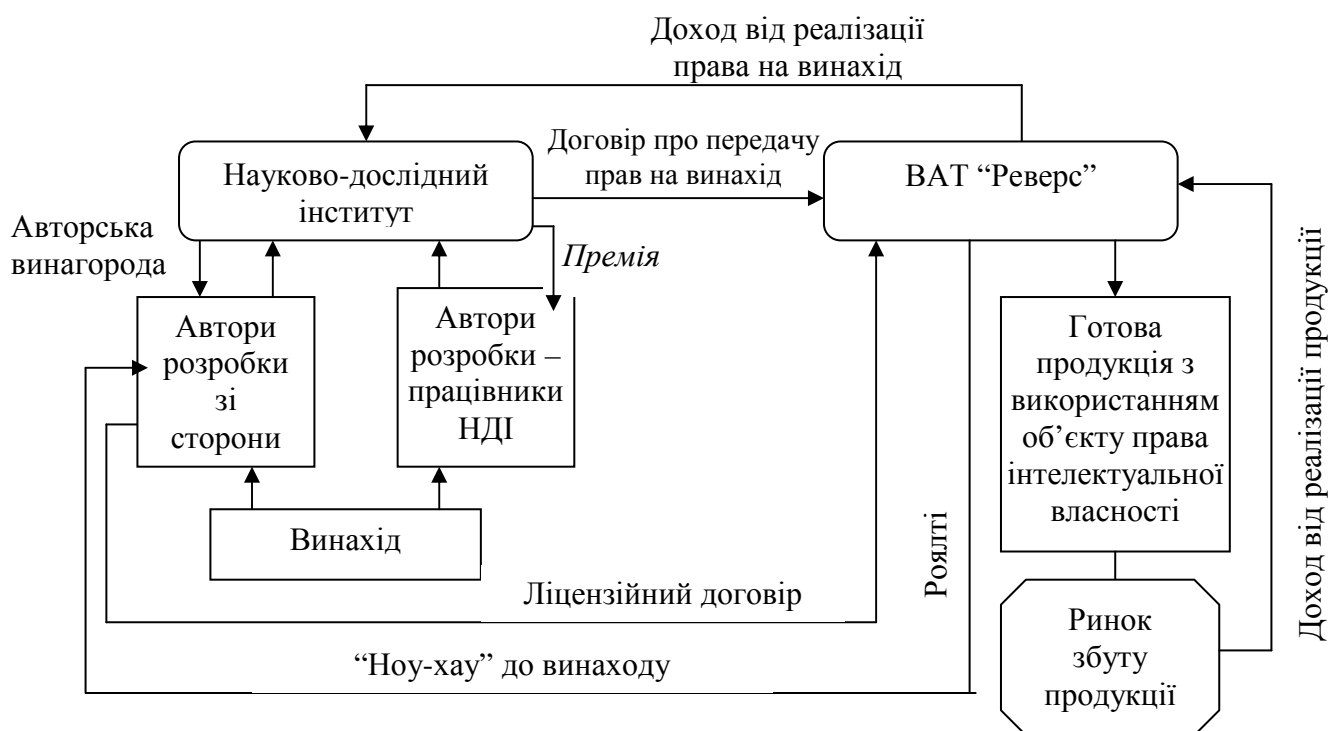
оптимальне управлінське рішення, побудувати логістику дій і організаційних заходів по всьому операційному циклу з урахуванням життєвого циклу нововведень. Такий підхід дозволяє накопичувати досвід технологічного підприємництва з урахуванням відповідного правового поля, побудувати бізнес-план інноваційної діяльності, оцінити можливості інноваційного проекту на прикінцевій стадії з позиції визначення доходів і витрат, розрахунку реальних коштів та їх окупність, а також, на цій основі, ефективність цілісної системи інноваційного підприємництва.

Евристичні підходи до побудови алгоритмів, їх обґрунтування за окремими напрямками інноваційного підприємництва можна зустріти в наступних публікаціях, які нещодавно опубліковані в журналах “Інтелектуальна власність” та “Інтелектуальний капітал”: П.Науменко, Г.Крахмальова “Від ідеї створення нового продукту до реалізації інноваційного проекту” (Інтелектуальна власність, 1/2004, С.33–38); О.Морозов, Ю.Єрмейчикова, Т.Морозов, В.Мікулін “Труднощі обліку об’єктів інтелектуальної власності на підприємствах України” (Інтелектуальна власність, 11/2004, С.23–30); О.Морозов, М.Оберемченко, М.Пашкевич, О.Чмиренко “Напрямки використання інтелектуального капіталу компанії” (Інтелектуальний капітал, 5/2004, С. 27–32); В.Щелкунов, О.Пічкур “Як уникнути помилок у трансфері технологій, науково-технічній, інноваційній діяльності та інтелектуальній власності?” (Інтелектуальний капітал, 8/2004, С. 35–42; 9/2004, С. 23–30; 11/2004, С. 31–41); Є.Дербал “Особливості оподаткування операцій з об’єктами інтелектуальної власності” (Інтелектуальний капітал, 5/2005, С. 24–27) та інші. В кожній публікації відтворюється набутий теоретичний і практичний досвід, який спрямовано на осмислення інноваційного підприємництва.

Враховуючи сучасний стан інноваційного підприємництва, його правове, податкове та бухгалтерське забезпечення, механізм правової охорони інтелектуальної власності, відповідний досвід тощо, розглянемо найбільш типові алгоритми (моделі) інноваційного підприємництва. Евристична побудова алгоритмів підприємництва дозволяє дзеркально відтворити практику господарських ситуацій, що дозволяє підняти завісу комерційної таємниці щодо розкриття інформації по конкретним підприємствам, змоделювати абстрактну помилкову ситуацію та виправити її, економічно скорегувати, обґрунтовуючи доцільність таких кроків.

Евристичні алгоритми побудови систем (моделей) інноваційного підприємництва – це новий напрям практикуму в Інтелектуальній економіці. Кожна модель може оцінюватись з різних сторін і може бути адаптована до конкретної підприємницької діяльності, яка пов’язана зі створенням, використанням або продажем об’єктів права інтелектуальної власності.

Евристичний алгоритм Інноваційного підприємництва № 1



Зі схеми (рис. 2) видно, що господарські операції, які пов'язані з інноваційним підприємництвом, побудовані по принципу формування об'єкта права інтелектуальної власності за рахунок винаходу і "ноу-хау" до винаходу. При використанні об'єкта права інтелектуальної власності при виготовленні готової продукції та її реалізації, отримується дохід, який є джерелом винагороди юридичних осіб та авторів і, одночасно, є джерелом зростання вартості інтелектуальних активів (нематеріальних активів) ВАТ "Реверс" (умовна назва). Проаналізуємо цю схему з різних напрямів досягнення кінцевого результату.

Науково-дослідний інститут, як юридична установа, є власником винаходу тому, що послідуваючою його дією була передача прав на винахід ВАТ "Реверс" відповідно до умов договору про передачу прав на винахід. Іншим підтвердженням права власності на винахід повинно бути отримання рішення Державного департаменту інтелектуальної власності про набуття права на винахід НДІ. При цьому, авторами винаходу є дві групи розробників, а саме: автори розробки – працівники НДІ і автори розробки зі сторони (припустімо, що вони не є працівниками ВАТ "Реверс"). Відносини між НДІ і групами авторів винаходу різні. Автори розробки винаходу, які є працівниками НДІ, могли виконувати розробку на умовах посадової інструкції, за що їм сплачується щомісяця заробітна плата згідно штатного розкладу і кількості відпрацьованих робочих днів. В такому випадку керівництво НДІ може ігнорувати зусилля розробників-працівників НДІ, тому що це є службовий винахід, з метою не сплачувати їм винагороду в разі використання винаходу безпосередньо в НДІ (при розробці технічної документації з технології, промислових зразків, способу виготовлення автоматичних систем тощо).

Безумовно, такий сценарій відносин не стимулює роботу працівників НДІ. За іншим сценарієм – замовником винаходу стає НДІ, яке створює відповідні технічні та організаційні умови, визначає кошторис витрат та покриває їх в процесі розробки винаходу. За цим сценарієм керівництво НДІ видає наказ (розпорядження) про створення відповідної групи працівників інституту для участі в розробці винаходу на умовах договору про розробку винаходу між авторами і керівництвом НДІ.

В такому випадку власником винаходу буде НДІ, яке здійснило відповідні витрати і обумовило закріплення свого права власності на розробку. За цим договором винагородою авторів може бути винагорода в формі премії за результатами прийняття винаходу до впровадження, яка повинна бути передбачена в колективному договорі між працівниками і керівництвом НДІ.

[Надруковано: Інтелектуальна власність.–№ 8.–2005.– с.29–34]

В евристичній моделі інноваційного підприємництва № 1 показано, що авторами винаходу окрім працівників НДІ, були й автори розробки зі сторони, які не є працівниками ВАТ “Реверс”. В цьому випадку правові відносини між авторами розробки зі сторони та НДІ складніші і сама господарська ситуація ускладнюється. По-перше, для працівників НДІ винахід буде службовим, так як відповідає вимогам ст. 1 Закону України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” в редакції від 01.06.2000 р. № 1771–III, та доповнень до неї від 21.12.2000 р. № 2188–III, від 10.01.2002 р. № 2921–III, за якою *службовий винахід (корисна модель)* це “винахід (корисна модель), створений працівником: у зв’язку з виконанням службових обов’язків чи дорученням роботодавця за умови, що трудовим договором (контрактом) не передбачене інше; з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва і обладнання роботодавця; службові обов’язки – зафіксовані в трудових договорах (контрактах), посадових інструкціях функціональні обов’язки працівника, що передбачають виконання робіт, які можуть привести до створення винаходу (корисної моделі); доручення роботодавця – видане працівникові у письмовій формі завдання, яке має безпосереднє відношення до специфіки діяльності підприємства або діяльності роботодавця і може привести до створення винаходу (корисної моделі)”. Згідно цього пункту Закону України роботодавцем (в нашому випадку – НДІ) є “особа, яка найняла працівника за трудовим договором (контрактом)”. По-друге, для авторів розробки зі сторони цей винахід не є службовим. По-третє, сам винахід, як об’єкт інтелектуальної власності авторів, має статус невизначеності з позиції “службовий” або/чи “неслужбовий” винахід. В цьому випадку, відношення між групами авторів розробки і НДІ стосовно права інтелектуальної власності на об’єкт регулюються умовами ст. ст. 428–430 Цивільного кодексу України (ЦКУ), прийнятого Верховною Радою України 16.01.2003 р. ЦКУ передбачає, що право інтелектуальної власності, яке належить кільком особам спільно, може здійснюватися за договором між ними, а в разі відсутності такого договору – здійснюється спільно (ст. 428). Особисті немайнові права інтелектуальної власності на об’єкт, створений у зв’язку з виконанням трудового договору,

належать працівникові(ам), який створив(ли) цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якого він(вони) працює(ють), спільно, якщо інше не встановлено договором (ст. 429). Особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за **замовленням**, належать творцеві цього об'єкта або належать творцеві цього об'єкта та замовникові спільно, якщо інше не встановлено договором (ст. 430).

Виходячи з цих правових узагальнень можна прийти до висновку, що в умовах “невизначеності” НДІ слід укласти спільний договір між обома групами авторів не як Замовнику розробки винаходу, а як Покупцю набуття виключного права використовувати винахід та зареєструвати це право в Державному департаменті інтелектуальної власності з урахуванням вимог патентного права.

В договорі передачі права власності на винахід слід вказати відносини стосовно використання майна НДІ авторами, які працюють в НДІ, або вказати, що таким майном автори, які є працівниками інституту, не користувались, що на мій погляд може бути сумнівним. Безумовно, передують цьому договору отримання патенту обома групами авторів, але за умови, що НДІ не скористається своїм правом роботодавця і не виступить Замовником розробки винаходу, тобто здійснить дії, які передують поданню заявки на отримання патенту групами авторів. До таких дій НДІ можна віднести наказ (розпорядження) на участь в розробці, а також листування, підписання договору на розробку науково-дослідних робіт чи на виготовлення науково-технічної продукції або дослідно-конструкторської документації, які нашоухують на ідею, яка використана в формулі винаходу, з залученням окремих працівників, які входять до складу авторів винаходу, працівників НДІ.

При визначенні стратегії або тактики інноваційного підприємництва всім контрагентам слід враховувати економічні важелі впливу на отримання кінцевого результату – прибутку з мінімальними витратами. Виходячи з цього, сценарій відносин може бути коректнішим і враховувати економічний інтерес всіх учасників інноваційного процесу. З іншого боку, слід керуватися також вимогами бухгалтерського і податкового обліку. На остаточне вирішення заходів реалізації інноваційного підприємництва впливає, головним чином, ставлення НДІ до авторів розробки з позиції партнерства або з позиції відмежування авторів від наслідків використання винаходу у майбутньому.

В евристичній моделі інноваційного підприємництва № 1 показано, що автори розробки зі сторони є власниками “ноу-хау”⁵ до винаходу і мають відносини з ВАТ “Реверс” на умовах Ліцензійного договору про надання права на використання об'єкта інтелектуальної власності. Предметом цього договору є бажання Ліцензіата (ВАТ “Реверс”) придбати виключну ліцензію від Ліцензіара (автори винаходу зі сторони по відношенню до роботодавця–НДІ) на використання “ноу-хау” до винаходу, що захищений патентом (який на правах власності належить НДІ) з метою застосування та іншого введення в господарський обіг продукту за Ліцензією. Ускладнюється ситуація якщо, припустімо, НДІ виступить Замовником розробки патенту і укладе окремі

⁵ Див. Куцевич В. Про “ноу-хау”//Інтелектуальна власність, 2005. – № 4. – С. 32–38

угоди з двома групами авторів. В першому випадку – патент прийме ознаки службового, в другому, де розробники патенту не є співробітниками інституту, – буде неслужбовий патент. Замовник (НДІ) обумовлює витрати і своє право власності на розроблюваний винахід. За результатами цих угод винахід буде мати авторів з усіх груп розробників патенту і право власності буде належати НДІ. В такому випадку НДІ виступить Заявником для видачі йому Державним департаментом інтелектуальної власності патенту на винахід (корисну модель). Такою послідовністю дій НДІ “відмежовує” авторів розробки винаходу від подальших дій з ним та зменшує витрати, пов’язані з придбанням винаходу. Що стосується процедури винагороди авторів, то в цьому випадку застосовується авторське право. Згідно ст. 445 ЦКУ автори мають право на винагороду за будь-яке використання їх твору (в нашому випадку – винаходу). Ця норма права не зобов’язує працедавця (НДІ) виплачувати авторові авторську винагороду, оскільки автори твору (розробки, винаходу) можуть погодитись на безоплатне його використання у будь-який із відомих способів. Лише автори вирішують питання щодо платного чи безоплатного використання твору (розробки, винаходу). Платна форма використання твору (розробки, винаходу) передбачає виплату авторської винагороди відповідно до ст. 441 ЦКУ та ст. 15 Закону України “Про авторське право і суміжні права” в редакції Закону від 11.07.2001 р. № 2627–III. Авторська винагорода може бути у вигляді: одноразового (паушального) платежу; відрахувань за кожний проданий примірник твору чи за кожне використання твору (роялті); комбінованих платежів.

Відповідно до ст. 445 ЦКУ автори мають право на авторську винагороду, яка виплачується за використання твору, а згідно зі ст. 16 Закону України “Про авторське право і суміжні права” їм належить авторська винагорода, яка виплачується за створення і використання твору. Слід відмітити, що за створення і використання службового твору авторам належить авторська винагорода двох видів: за створення твору і за його використання. Коли автори, які перебувають у трудових відносинах з роботодавцем (НДІ), створили неслужбовий твір, вони мають право лише на авторську винагороду, яка виплачується за використання твору. За використання неслужбового твору автори самі визначають спосіб використання твору: платний чи безоплатний. Якщо автори вирішують отримати авторську винагороду за використання твору (розробки, винаходу), роботодавець (НДІ) зобов’язаний буде їм виплатити. А коли автори вирішують, що твір (розробка, винахід) можна використовувати без виплати авторської винагороди, тоді й роботодавець (Замовник) не зобов’язаний виплачувати авторам авторську винагороду.

Слід зазначити, що авторська винагорода за використання твору (розробки, винаходу) може виплачуватися як за договорами цивільно-правового характеру, так і без укладання таких. Якщо майнові права на твір (розробку, винахід) належать автору – найманому працівнику, то використовувати такий твір можна тільки за згодою авторів, уклавши з ними Ліцензійний договір (ст. 1109 ЦКУ) на використання твору (розробки, винаходу), за яким і виплачується авторська винагорода. А коли майнові права належать роботодавцю

(замовнику), то ніяких додаткових договорів для здійснення виплати авторської винагороди за використання службового твору (розробки, винаходу) з авторами укласти не треба. Для виплати авторської винагороди досить мати відповідний(і) запис(и) у трудовому(их) договорі(ах) (п. 3 ст. 16 Закону України “Про авторське право і суміжні права”). Виходячи з цієї ситуації можна змодельовати дії роботодавця (НДІ) як Замовника, який по відношенню до авторів розробки, які є працівниками НДІ на умовах трудових відносин, і які мають записи у трудових договорах про участь у винахідницькій діяльності та отримують заробітну плату і, як стимул, можуть отримати додаткову винагороду у вигляді премії за використання винаходу з ознаками службового твору. З авторами, які не є працівниками інституту, Замовник укладає трудові угоди на розробку винаходу з ознаками неслужбового твору і сплачує їм авторську винагороду за домовленістю сторін. В цьому випадку винагорода може сплачуватись одноразово (бажано) зразу або після використання винаходу в самому НДІ або за його межами. Такий підхід впливає на визначення розміру авторської винагороди та регулюється сторонами без врахування майбутніх вигод. НДІ в такому разі враховує більше свої корисні інтереси. НДІ набувши права власності на винахід та захистив ці права шляхом отримання охоронного документу – патенту на винахід, здійснює дії з об’єктом права інтелектуальної власності (ОПВ) на свій розсуд.

За евристичним алгоритмом інноваційного підприємництва № 1 видно, що НДІ уклав з ВАТ “Реверс” договір про передачу права власності на винахід, що захищений патентом України. За цим договором власником винаходу стає ВАТ “Реверс”. Одночасно ВАТ “Реверс” за Ліцензійним договором набув ліцензію на право використання “ноу-хау” до означеного винаходу. Щодо захисту ОПВ, то Договір про передачу права власності на винахід (корисну модель) та надання ліцензії на право використання “ноу-хау” вважаються дійсними якщо вони укладені у письмовій формі і підписані сторонами угод. Згідно з п. 8 ст. 28 Закону України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” договір про передачу права власності на винахід (корисну модель) вважається дійсним для будь-якої іншої особи з дати публікації відомостей про це в офіційному бюлетені та внесення його до Реєстру. Що стосується Ліцензійних договорів на використання винаходу або “ноу-хау”, то згідно ст.1114 ЦКУ вони не підлягають обов’язковій державній реєстрації. Їх державна реєстрація (за винятком “ноу-хау”) здійснюється на вимогу Ліцензіара або Ліцензіата у порядку, встановленому законом. Відсутність державної реєстрації не впливає на чинність прав, наданих за Ліцензією або Ліцензійним договором.

Згідно з вимогами сучасного бухгалтерського обліку (Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996–XIV) використання інтелектуальної власності в господарській діяльності (див. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” та інші) потребує оприбуткування будь-якого об’єкта нематеріальних активів і підтвердження цього відповідними первинними документами. В первинному документі вказується докладна характеристика об’єкта; первісна

вартість; термін корисного використання і норма зносу (амортизації); підрозділ, в якому буде використовуватись об'єкт; підписи посадових осіб, що прийняли об'єкт; з додаванням документів, у яких описується сам об'єкт нематеріальних активів або порядок його використання.

ОПВ, прийнятий на баланс підприємства або установи, організації, набуває статусу нематеріальних активів. Це є немонетарний актив, який не має матеріальної форми, ідентифікований (відокремлений від підприємства) та повинен утримуватись підприємством з метою його використання протягом періоду більше одного року для виробництва або інших цілей. Слід зазначити, що як об'єкт бухгалтерського обліку та фінансової звітності нематеріальні активи повинні відповідати сьогодні таким ознакам: 1) об'єкт не повинен мати грошової форми за всіма її еквівалентами; 2) об'єкт не повинен мати матеріальної форми; 3) об'єкт не повинен бути дебіторською заборгованістю; 4) об'єкт повинен мати термін використання більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік); 5) об'єкт може бути відокремлений від підприємства (окрім гудвілу, який не може бути відокремлений від підприємства); 6) повинна існувати імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з використанням об'єкта; 7) може бути достовірно визначена вартість об'єкта. Виходячи з цього узагальнення в нашому випадку як НДІ, так і ВАТ "Реверс" повинні мати наказ з облікової політики (ст. 1 Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", п. 3 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"), в якому відтворюється сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності. Наказ стосується активів і, зокрема, нематеріальних активів. Для оприбуткування об'єктів нематеріальних активів на підприємстві використовуються типові форми ведення аналітичного обліку для нематеріальних активів, затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 21.11.2004 р. № 732 "Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів", зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 14.12.2004 р. за № 1580/10179. Для прийняття нематеріальних активів на баланс потрібно визначити їх вартість.

Що стосується визначення вартості ОПВ в НДІ, то первісна вартість права на винахід, що захищений патентом України, визначається згідно П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" витратним методом, тобто первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством (а саме – НДІ), включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням (розробкою) цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, підтримання чинності патенту тощо). За результатами такої оцінки (витратний підхід) власник винаходу оформлює своє право як нематеріальний актив і приймає за рішенням керівника НДІ на бухгалтерський облік. Термін корисного використання ОПВ визначається комісією з спеціалістів НДІ і може бути на строк дії патенту або меншим. З першого числа наступного місяця після прийняття рішення про

організацію обліку ОПІВ нематеріальний актив підлягає амортизації у встановленому порядку в бухгалтерському обліку (згідно облікової політики НДІ) і податковому обліку лінійним методом, за яким нематеріальний актив амортизується рівними частками виходячи з його первісної вартості протягом строку, який визначається платником податку самостійно, виходячи зі строку його корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації (п. 8.3.9 ст. 8 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97–ВР зі змінами і доповненнями). Найчастіше стосовно методу амортизації облікова політика і податковий облік співпадають.

За евристичним алгоритмом НДІ передає своє право на винахід ВАТ “Реверс” за Договором передачі прав на винахід. Ціна купівлі-продажу нематеріального активу визначається тут Покупцем (ВАТ “Реверс”) і Продавцем (НДІ) на умовах знаходження компромісу економічної вигоди. В цьому випадку вартість винаходу можна прийняти на рівні не нижче балансової (залишкової) вартості нематеріального активу або на рівні залишкової вартості плюс прибуток (на рівні середньої рентабельності продукції Покупця). Така ціна ОПІВ може бути узгоджена укладанням протоколу погодження ціни ОПІВ, який стає додатком до Договору передачі прав на винахід. В цьому випадку у ВАТ “Реверс” (Покупець) процедура прийняття на баланс і визначення розміру амортизаційних відрахувань буде аналогічною з НДІ. Зауважимо, якщо сторони купівлі-продажу ОПІВ не погоджуються з таким розміром вартості ОПІВ, то є можливість визначити його ринкову вартість з залученням для цього Суб’єкта оціночної діяльності. При цьому Покупець (ВАТ “Реверс”) приймає на баланс нематеріальний актив за ціною придбання за рахунок прибутку підприємства, що не є витратами в податковому обліку, а Продавець (НДІ) списує з балансу нематеріальні активи по залишковій вартості, а отриманий прибуток оподатковує податком в розмірі 25 відсотків за чинним податковим законодавством.

Визначення вартості ОПІВ за Ліцензійним договором про надання права використання “ноу-хау” здійснюється з урахуванням вимог П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” за справедливою вартістю (ринковою вартістю). Таку оцінку вартості бажано провести Суб’єкту оціночної діяльності з урахуванням вимог Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 12.07.2001 р. № 2658-III. Ліцензіар (автори “ноу-хау”) або Ліцензіат (ВАТ “Реверс”) укладають з Суб’єктом оціночної діяльності Договір на проведення оцінки майнових прав. Краще цей договір з Суб’єктом оціночної діяльності укладати ВАТ “Реверс”, оскільки Ліцензіат одночасно придбав винахід, захищений патентом України, який пов’язаний за своїми технічними та іншими рішеннями з “ноу-хау”. Без цього винаходу оцінювачу важко буде визначити вартість “ноу-хау”, так як в сукупності вони діють впливовіше і вартість кожного з них буде залежати від частки, яку кожний з них займає в сукупності об’єктів права інтелектуальної власності. Значимість кожного ОПІВ в сукупності визначається технічними експертами на

запит Суб'єкта оціночної діяльності при здійсненні оцінки. Незалежність оцінки досягається вимогами Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”, Договором про проведення оцінки, наявністю документів, які підтверджують кваліфікаційне свідоцтво оцінювача(ів), сертифікат Суб'єкта оціночної діяльності, які видані в порядку, встановленому означеним Законом і Фондом державного майна України. За результатами оцінки вартості ліцензії Суб'єктом оціночної діяльності подається Ліцензіару та Ліцензіату Звіт про оцінку майнових прав – права використання “ноу-хау” при виготовленні продукту по ліцензії та Висновок про вартість майнових прав – права використання “ноу-хау” при виготовленні продукту, які погоджуються сторонами Ліцензійного договору і які є підставою для визначення розміру платежів у вигляді роялті, які знаходять відображення в додатку до Ліцензійного договору про надання права на використання об'єкта інтелектуальної власності. Виготовлення продукту по ліцензії у перспективі підтверджується бізнес-довідкою, яка надається оцінювачу Ліцензіатом. Об'єктивність оцінки вартості ОПІВ досягається також виконанням розрахунку економічної ефективності або економічних вигод, який здійснюється самостійно сторонами Ліцензійного договору або безпосередньо Суб'єктом оціночної діяльності. До Звіту про оцінку майнових прав додаються інші документи, зокрема, ідентифікаційний лист про “ноу-хау”, підписаний авторами “ноу-хау”.

Безумовно, можна було б і не залучати до оцінки майнових прав – права використання “ноу-хау” при виготовленні продукту по ліцензії Суб'єкт оціночної діяльності і визначити розмір винагороди (роялті) самостійно, обумовивши це в протоколі узгодження ціни, але така оцінка не гарантує її незалежність, об'єктивність і надійність з позиції дії суб'єктивних факторів впливу. Якщо авторами “ноу-хау” можуть бути і деякі працівники НДІ, і деякі працівники підприємства, то така оцінка повинна бути обов'язково незалежною, так як при цьому слід уникнути пов'язаних осіб, які зацікавлені в оцінці ОПІВ. Слід зазначити, що ВАТ “Реверс” приймає на облік Ліцензійний договір на право використання “ноу-хау”, який зазначається в типових формах № НА–1 “Акт введення в господарський оборот об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів” та в № НА–2 “Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів”. Процедура прийняття до бухгалтерського обліку Ліцензійного договору на право використання “ноу-хау” аналогічна з описаною процедурою прийняття до бухгалтерського обліку винаходу.

З евристичного алгоритму можна бачити, що ВАТ “Реверс” здійснює виробництво готової продукції з використанням сукупності ОПІВ, до складу якої входить право на винахід, що захищений патентом України, та майнове право на використання “ноу-хау”. Передача до бухгалтерського обліку ОПІВ є: акт прийняття об'єкта права інтелектуальної власності (патента) НДІ; потім, акт прийняття об'єкта права інтелектуальної власності (патента) ВАТ “Реверс”; акт прийняття об'єкта права інтелектуальної власності (“ноу-хау”) ВАТ “Реверс”. Підтвердженням використання сукупності ОПІВ в господарському обігу ВАТ

“Реверс” є: внутрішня документація щодо технічної реалізації патента і “ноу-хау” (зміна норм, нормативів, режиму роботи, технічні карти тощо), яка впливає на зміни в процесі виготовлення продукції; різні розпорядження адміністрації підприємства та підрозділів; ведення внутрішнього бухгалтерського обліку (управлінського обліку); акти використання сукупності ОПВ за відповідний термін при виготовленні продукції та її реалізації.

Після реалізації продукції з використанням сукупності ОПВ на ринку збуту ВАТ “Реверс” отримує дохід від реалізації продукції та має змогу розрахуватись з продавцями об’єктів права інтелектуальної власності або компенсувати свої витрати, якщо Покупець розрахувався з Продавцями до використання ОПВ, окрім виплати роялті, яке виплачується після реалізації продукції по ліцензії.

Що стосується оподаткування, то на кожному етапі інноваційного підприємництва нараховуються та сплачуються відповідні податки на підставі Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” в редакції Закону України від 22.05.97 №238/97–ВР (зі змінами та доповненнями), Закону України “Про податок на додану вартість” від 03.04.97 р. № 168/97–ВР (зі змінами та доповненнями, внесеними Законами України, у т.ч. Законом України від 25.03.2005 р. № 2505–IV), Законом України “Про податок з доходів фізичних осіб” від 22.05.2003 р. (зі змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 27.11.2003 р. № 1344–IV) тощо. Так, ВАТ “Реверс” сплачує податок на прибуток в розмірі 25%, який зменшений на суму сплачуваного роялті за право використання продукту по ліцензії (“ноу-хау”). Одночасно, виступаючи податковим агентом Товариство утримує з суми виплачуваного роялті податок з доходів фізичних осіб в розмірі 13% та інформує про отримані доходи і утриманий податок податкові органи за місцем проживання фізичних осіб – авторів розробки “ноу-хау”. При визначенні прибутку, який обкладається податком на прибуток, ВАТ “Реверс” зменшує отриманий валовий дохід на суму витрат на утримання Товариства, суму сплачуваного роялті у відповідному періоді та амортизацію, включаючи амортизаційні нарахування на патент, як власник патенту. ВАТ “Реверс” за продану продукцію з використанням ОПВ має податкове зобов’язання з податку на додану вартість в розмірі 20 %, яке зменшується на суму податкового кредиту з податку на додану вартість при купівлі права на винахід, що захищений патентом України. НДІ, отримавши дохід від продажу права на винахід, сплачує податок на прибуток в розмірі 25% та податок на додану вартість в розмірі 20%. Оподатковуваний прибуток в НДІ за відповідний період буде зменшений на витрати, які пов’язані з витратами на утримання НДІ та з витратами, які мають місце при розробці винаходу та його утриманні, юридичною реєстрацією тощо. Авторам розробки зі сторони НДІ сплачує авторську винагороду, а авторам розробки, які є працівниками НДІ, сплачується заробітна плата і премія, якщо вона передбачена. При цьому НДІ виступає податковим агентом і утримує податок з доходів фізичних осіб в розмірі 13% і здійснює відповідні нарахування на заробітну плату, встановлені чинним законодавством України.

Стосовно бухгалтерських проведення по кожному суб'єкту господарювання слід сказати, що ці бухгалтерські операції здійснюються за типовою схемою, які знайшли відображення в спеціалізованих статтях, надрукованих в журналі “Бухгалтерський облік і аудит” та ін.⁶, тому в цій статті, на думку автора, розглядати це питання недоцільно.

Завершуючи, хотілося звернути увагу на послідовність здійснення етапів інноваційного підприємництва, які розглядались у відповідному правовому полі, з позиції економіки підприємництва, бухгалтерського та податкового обліку. Запропонований евристичний алгоритм інноваційного підприємництва № 1 дозволив посилити практику вивчення використання об'єктів права інтелектуальної власності, розглянути в комплексі всю схему дій при здійсненні підприємницького менеджменту з використанням різних об'єктів інтелектуальної власності, а також розглянути всередині цього процесу окремі варіанти інноваційного підприємництва та доцільність їх здійснення. Обмеження розміру статті не дозволяє зупинитись на окремих деталях, але це не завадило показати здійснення інноваційної підприємницької політики та механізм реалізації її стосовно використання в господарському обігу суб'єктів господарювання об'єктів права інтелектуальної власності.

Сподіваюсь на подальший розгляд інших евристичних алгоритмів інноваційного підприємництва з урахуванням накопиченого досвіду та доповнити їх за бажанням читачів журналу в абстрактному режимі новими елементами, які турбують практиків. Сподіваюсь також на позитивне ставлення читачів до здійснення цієї нелегкої, але, на думку автора, потрібної сьогодні справи.

[Надруковано: Інтелектуальна власність – № 9.– 2005.– с.27–32]

⁶ Див. Зубілевич С. Облік нематеріальних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – № 10. – 2001. – С. 3–12; Сажинець С. Роялті від операцій з нематеріальними активами: нарахування, документування, оподаткування та облік // Бухгалтерський облік і аудит. – № 5. – 2005. – С. 9–12; Моссаковський В. Облік нематеріальних активів // Бухгалтерський облік і аудит. – № 7. – 2005. – С. 8–17; Бондарева О. Нематеріальні активи в бухгалтерському та податковому обліку // Бухгалтерія. – 2004. – 31 травня. – № 22. – С. 33–38; Мороз О., Єрмейчикова Ю., Морозов Т., Мікулін В. Труднощі обліку об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах України // Інтелектуальна власність. – № 11. – 2004. – С. 23–30