УДК 338.24.01

Ю.А.Радченко
пошукач Інституту економіки та прогнозування НАН України

ПРЕДМЕТНА, КОНВЕРГЕНТНА ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: ВВЕДЕННЯ ДО ПРОБЛЕМИ ТА СПРОБА КЛАСИФІКАЦІЇ

Розглянуто розподіл об'єктів власності на "речові" (предметні) і "неречові", запропоновано поділ об'єктів власності за природою (предметна, конвергентна, інтелектуальна власність) та основними умовами користування (пропрієтарна, проміжна, вільна власність) – що дає можливість побудувати чітку типізацію не лише самих об'єктів власності, а й таких похідних елементів, як ліцензії на їхнє використання. Розглянуто характерні риси "конвергентних" товарів як найбільш масового типу продукції на сучасному ринку, а також моделі виводу на ринок товарів з високою часткою інтелектуальної власності.

Аналізуючи економічну складову питання інтелектуальної власності у межах сучасної економіки, необхідно констатувати, що наочною проблемою тут виступає питання обсягів включення об'єктів інтелектуальної власності до економічного обігу.

Загалом для розвинутих країн навіть у ситуації економічної кризи рівень врахування інтелектуальної вартості є дуже високим: про це свідчить хоча б той факт, що акції виробників програмного забезпечення, телекомунікаційних, біотехнологічних компаній, представників Інтернет-бізнесу (як-от Google) оцінюються на біржах світу (зокрема у світових біржових індексах інноваційної й технологічної спрямованості, як NASDAQ (США)[1] або AIM (Велика Британія)[2] на рівні, а то й вище провідних корпорацій "індустріальної" сфери. Хоча фактом є те, що ринкове котирування акцій фірм, що спеціалізуються на розробленні об'єктів інтелектуальної власності, є набагато менш стабільним, ніж компаній, що працюють у сфері власності предметної.

З усієї багатоманітності форм і типів об'єктів інтелектуальної власності в Україні на законодавчому рівні досі закріплено лише один тип власності – "пропрієтарний"[3] – незважаючи на те, що пропозиції щодо коректного врахування альтернативних типів інтелектуальної власності було офіційно висловлено вже доволі давно (2002–2006 роки)[4], і що на міжнарод-

[1] http://www.nasdaq.com/.
[2] http://www.londonstockexchange.com/.
[3] Цивільний Кодекс України: ст. 199 гл. 15; с. 418 – 426. – http://zakon1.rada.gov.ua; див. також Закон України "Про авторське право і суміжні права", зокрема ст. 1, 7, 8. – http://zakon1.rada.gov.ua. Закрита (або ж "пропрієтарна", від "property" – право власності, володіння ще – "приватна", "звичайна") власність" – власність, суб'єкт права якої (автор та (або) власник) зберігає за собою всі немайнові, та всі майнові права (або більшість майнових прав) на об'єкт власності.
[4] Проект Закону України "Про використання Відкритих і Вільних форм інтелектуальної власності, Відкритих форматів даних та Відкритого (Вільного) програмного забезпечення в державних установах і державному секторі економіки". – http://zakon1.rada.gov.ua; http://www.uafoss.org.ua/ru/topics/ley/. Також Висновки і звернення до учасників парламентських слухань учасників "Круглого столу з проблем розповсюдження Відкритого

© Ю.Радченко, 2011

ному рівні найбільш гострі невідповідності в цьому сенсі вирішено аж до рівня публікації практичних посібників для органів державної влади[5]. Анонсована з 1998 року Державним комітетом інформатизації України (далі ДКІ) розробка спеціальної державної програми (відповідну "Концепцію" затверджено КМУ 23 грудня 2009 року)[6] поки що не призвела до якихось реальних кроків (окрім не підтвердженої серйозними розрахунками вимоги бюджетного фінансування обсягом у 45 млн грн, що є цілком типовим для державних "програм інформатизації" ще з середини 1990-х років[7]).

Спеціальної літератури, присвяченої питанням адекватної постіндустріальним реаліям систематизації об'єктів власності, на жаль, небагато: як правило, це праці, які мають загально-філософський або правовий характер[8]. Вітчизняні дослідницькі, навчальні та владні інститути працюють здебільшого в рамках суто індустріальної парадигми,[9] і в кращому разі лише констатують зростаючу кількість проблем та невідповідностей з позицій діючих правових норм[10], а відтак намагаються вирішити проблему збільшенням кількості та жорсткості законодавчих актів. Міжнародні дослідницькі структури також тяжіють до суто індустріального, приватно-корпоративного підходу[11], в рамках якого важко вийти на адекватну систематику об'єктів ІВ.

Процес інтеграції до економіки нових типів ІВ ставить нові виклики. Ми опиняємося в ситуації, коли для цілком прикладних завдань на кшталт бухгалтерського або виробничого обліку, необхідне детальне розрізнення неоднорідних (наприклад складних, складених і т. ін.) об'єктів власності. Отже, ціллю статті є спроба доповнити звичну періодизацію об'єктів власності та ввести таку категорію як "конвергентна власність", яка є базою для подальшого розрізнення "складних" і "складених" об'єктів власності, тощо.

Ціллю даної публікації є також показати специфіку виводу на ринок типового постіндустріального товару (об'єкта інтелектуальної власності) та

(Вільного) програмного забезпечення та інших об'єктів інтелектуальної власності / Матеріали Парламентських слухань з питань розвитку інформаційного суспільства в Україні 12 вересня 2005 р. (Київ) // Київ, 2005, спільне видання ПРООН та Відділу аналітичного і технічного забезпечення роботи Віце-Президента ПАРЄ в Верховній Раді України.

[5] European Commission. Enterprise Directorate General, IDA/GPOSS. Advice Report "Guideline for Public Administrations on Partnering with Free Software Developers" / MERIT, UNISIS, 21.09.2004. Див. також: Dr. Thorstein Wichmann. FLOSS Final Raport – Part1. "Use oif Open Source Software in Firms and Pu blic Institutions Evodence from Germany, Sweden and UK / Берлін, липень 2002, Berlecon Research GmbH.

[6] Концепція Державної цільової науково-технічної програми використання в органах державної влади програмного забезпечення з відкритим кодом. – http://zakon1.rada.gov.ua Документ 1588–2009-р, редакція від 23.12.2009.

[7] Там же, розділ "Очікувані результати виконання Програми, визначення її ефективності"

[8] *Орехов А.М.* Интеллектуальная собственность как объект философского исследования // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. – 1997. – № 1. – С. 31–48. Див. також: *Близнец И.А., Леонтьев К.Б.* Общая теория интеллектуальной собственности. Статья 4. Интеллектуальная собственность и вещная собственность: соотношение правовых категорий. – http://www.copyright.ru/ru/library_old/inside/58/?doc_id=395; *Лессиг Л.* Свободная культура. – М. : Прагматика Культуры. – http://www.artpragmatica.ru/lessig/.

[9] *Дмитришин В.С., Березанська В.І.* Інтелектуальна власність на програмне забезпечення в Україні. – К. : Вірлен, 2005. – 312 с.

[10] *Леанович Е.Б.* Интеллектуальная собственность в Интернет: проблемы выбора применимого права / Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції "Інтелектуальна власність в XXI сторіччі" за тематикою "Інтелектуальна власність та Інтернет". – С. 100–107. – ВПК Політехніка, 2009. Див. також: там же. – *Разгон О.В.* Авторсько-правові проблеми, які викликані появою Інтернет. – С. 158–165; Там же. – *Краснов О.О.* "P2P и закон". – С. 86–93; Там же. – *Лук'янець Н.Є., Кальга О.В.* Інтернет проти авторського права: порівняльно-правовий аспект (Україна і США). – С. 107–114.

[11] Piracy Study. Annual BSA and IDC Global software Piracy Study (2006, 2007). – www.bsa.org/globalstudy.

запропонувати базові формули, які б відбивали зміни, що відбулись при переході від суто індустріальної ситуації виробництва до постіндустріальної, і є суттєвими для розрахунку таких важливих економічних параметрів, як вартість інноваційного товару, обсяг та характеристики ринку для нього.

Для індустріальної епохи інтелектуальна власність (зосереджена, здебільшого, патентах на конкретні технічні пристрої, або, меншою мірою у патентах на право монопольного випуску продукції протягом фіксованого часу), вочевидь не відігравала визначальної ролі, "зливаючись" у єдине ціле з речовою частиною продукту в кінцевому продукті або через безпосереднє "опредмечування"[12] (патент – екземпляр пристрою), або через виробничий процес (у разі патенту на ексклюзивне виробництво). До економічного обігу в кінцевому варіанті все одно потрапляла лише сама річ, і кінцевий споживач практично не зіштовхувався з інтелектуальною власністю як окремим товаром: адже аналіз сутності речей не є обов'язковим для їхнього практичного використання (рис. 1).

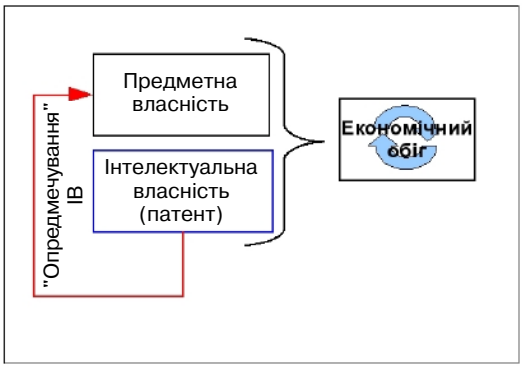

Рисунок 1. "Захоплення" інтелектуальної складової власності предметною складовою на індустріальному і доіндустріальному ринках

Джерело: розроблено автором.

Слід зауважити, що в епоху розвинутого (і особливо мілітаризованого) індустріалізму випадки придбання та перепродажу патентів як таких зовсім не були рідкісним явищем. Вони, проте, ще не становили ***окремої ринкової галузі.*** Причиною цього була не лише відносно невелика частка патентів як власне товару, а й загальна політика мілітаризованих держав, які намагались утримувати всі важливі відкриття в державній власності, поза ринковою сферою. Ситуація почала поступово змінюватися лише з початку 1960-х, коли в умовах необхідності переходу від мілітаризованої економіки до економіки мирного часу в США, а далі і в інших країнах, було дозволено комерціалізувати результати досліджень, зроблених у попередні роки на державне замовлення. Цей процес був значною мірою саме процесом "опредмечування", втілення інтелектуальної власності держави у широкий спектр продуктів для масового ринку. Він призвів до чіткої формалізації окремого класу ринкових продуктів (рис. 2).

У сучасній ситуації ми бачимо суттєво іншу картину взаємодії основних форм власності. Інтелектуальна власність і предметна власність входять

[12] У межах даної статті терміни "предметний" (опредмечування) використовуються у тому ж сенсі, що і терміни "речовий" (оречевлення) через широке використання обох понять як синонімічних в науковій літературі.

до економічного обігу на рівних правах, формуючи при цьому кілька одночасно існуючих ринків: ринок **"старої" ("предметної") власності**, ринок **"чистої" інтелектуальної власності**, і ринок **конвергентної власності** – де інтелектуальна власність у різних пропорціях змішується з "предметною", створюючи складні з точки зору структури об'єкти (рис. 3).

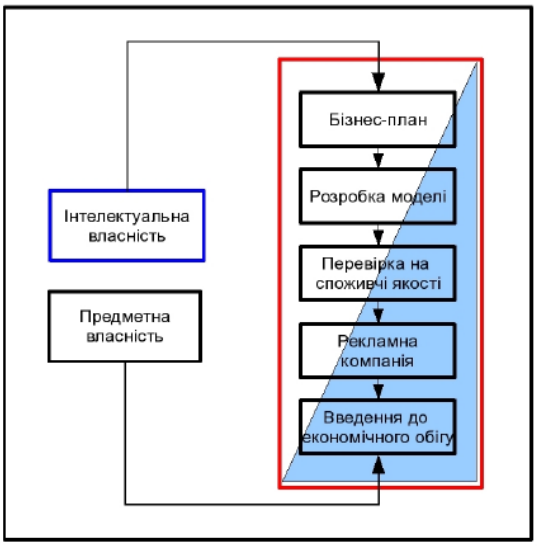

Рисунок 2. Процес опредмечування ІВ в індустріальному виробництві та народження конвергентних форм власності

Джерело: розроблено автором.

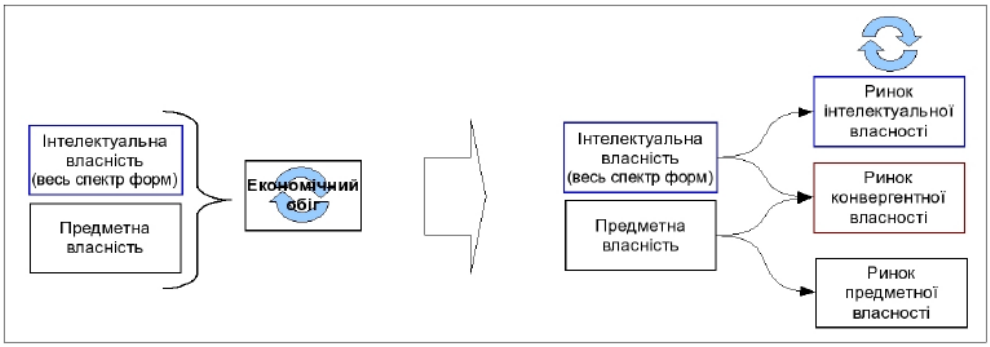

Рисунок 3. Розвиток і диференціація ринку інтелектуальної власності

Джерело: розроблено автором.

Відповідно, доцільним вбачається введення типології об'єктів власності за їхньою природою і складовими (або за фізичним походженням об'єкта). Ми бачимо тут наявність (і суперпозицію за параметром предметності!) ***об'єктів предметної власності*** та ***об'єктів інтелектуальної власності***. Між цими двома "полюсами" лежить світ ***конвергентних об'єктів,*** які є результатом синтезу (в тій або іншій пропорції) предметної та інтелектуальної стихій: до цієї категорії потрапляє широкий спектр продуктів промислового, і (в особливості) інноваційного, високотехнологічного виробництва. Що більше питомий відсоток інновацій (застосованих патентів, авторських прав, організаційних моделей тощо) у складі кінцевого продукту, то ближчим є відповідний об'єкт (продукт) до світу об'єктів "чистої" інтелектуальної власності.

Практично, **конвергентним об'єктом власності** є на сьогодні будь-який високотехнологічний товар: адже і з точки зору "походження", і з точки зору прав власності він має як предметну, так і інтелектуальну складову. Важливо, що **для ряду "конвергентних" об'єктів (як-от комп'ютерна техніка і програмне забезпечення) термін придатності та можливості до оновлення різних складових можуть суттєво відрізнятись; відповідно, майнова складова таких об'єктів у фінансовому вираженні може змінюватись, а самі об'єкти можуть зазнавати суттєвих трансформацій під час терміну експлуатації.** Найпростішим прикладом може бути комп'ютерна система, де апаратна частина (hardware) поступово застаріває та амортизується, в той час як операційна система та прикладні програми (software) постійно оновлюються (наприклад, через Internet), зберігаючи або навіть підвищуючи свою вартість (тут ідеться, звичайно, про "чисту економічну амортизацію", а не про один з умовних або прискорених її видів).

Характерно, що ринок "чистої" предметної власності здебільшого "відповідає" за "наслідувану", "історичну" частину ринку; тоді як за ринком "конвергентних" форм закріплено промислову, високотехнологічну та IT-продукцію. Через це ринок "чистої" ІВ є суттєво відділеним від предметної та конвергентної форм (хоча взагалі без опредмечування тут обійтись неможливо), наближаючись за структурою і суттю процесів до таких опосередкованих ринків, як ринок цінних паперів. Хоча в цих трьох ринках є багато спільного, зрозуміло, що для кожного з них наявний набір специфічних рис, і відповідно свої, специфічні способи формування вартості і виведення продуктів до продажу.

У разі виводу будь-якого об'єкта власності на ринок суттєвими для кінцевого споживача, окрім споживчих якостей, є два аспекти: ціна і умови володіння. Визначення умов володіння (тобто умов, яких кінцевий користувач повинен додержуватись ***додатково*** до факту придбання об'єкта власності, щоб його використання було легальним) є специфічним аспектом ринкового обороту конвергентних об'єктів і об'єктів інтелектуальної власності в сучасну добу. Існує яскраво виражена тенденція до розширення значення цього фактора, цих додаткових умов, якими супроводжується простий зовні процес придбання об'єкта власності на сучасному ринку. Найчастіше, з позиції кінцевого користувача, це означає необхідність згоди з відповідною, більшим чи меншим чином формалізованою ліцензією на продукт, а в специфічних випадках (коли сам продукт, наприклад, є вільно доступним) – до придбання ліцензії замість власне продукту. Отже, процес виводу продуктів інтелектуальної власності на ринок ускладнюється, як це показано на рис. 4.

Зі схеми видно, що **критичну важливість для практики (і правил) ринкового обігу починає відігравати природа (тип) об'єкта власності, відповідно до того, маємо ми справу з об'єктом лише речовим, лише інтелектуальним, або "змішаного" типу,** через те що на умови розповсюдження двох останніх можливе накладання додаткових, і часто суттєвих, обмежень.

З точки зору формальної логіки і традиційного ринку це видається дивним: важко уявити, що продавець одягу чи садового реманенту під час оплати вами грошей за товар буде висувати якісь додаткові умови використання продукту. Або, приміром, вимагати підписання спеціальної юридичної угоди про те, що одяг не буде використовуватись як ганчірка, а садовий реманент – передаватись третім особам... Майже не зустрічаючись (або маючи вкрай редуковану форму) у світі предметів суто речової власності, таке

ускладнення процесу придбання об'єкта власності інтелектуальної (ІВ) або конвергентної є специфічним надбанням розвинутої індустріальної і (особливо) постіндустріальної доби, відповіддю на ускладнення сучасного ринку.

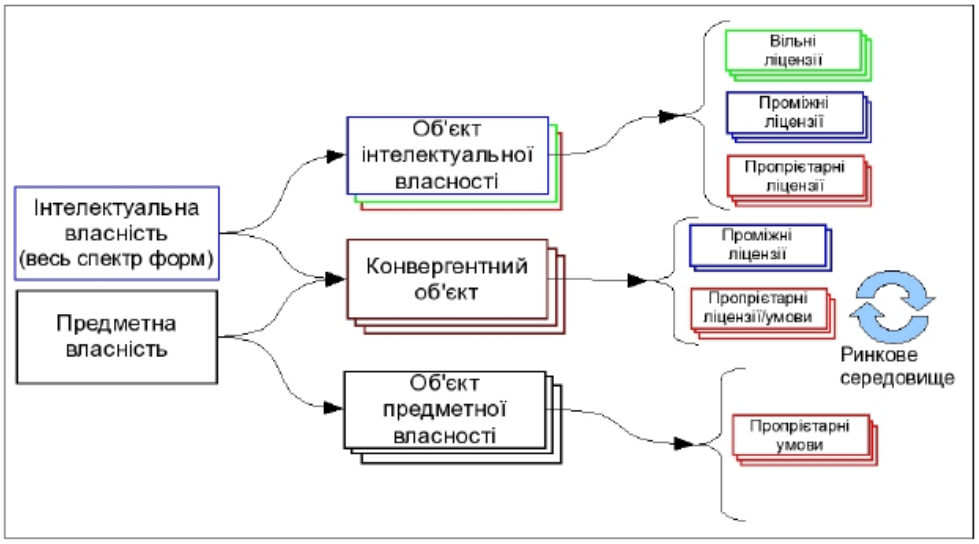

Рисунок 4. Виведення на ринок об'єктів інтелектуальної власності під різними наборами умов економічного використання (ліцензіями)

Джерело: розроблено автором.

У переважній більшості випадків кінцевий користувач, який звик до взаємодії винятково з традиційним, "предметним" ринком, навіть не здогадується, що, здійснюючи процес купівлі або продажу, вступає у значно складніші юридичні й економічні відносини, ніж прості відносини купівлі-продажу, не так з продавцем, як із власником авторських прав на предмет придбання. Проте це так, і ці відносини несуть для класів конвергентних об'єктів і об'єктів ІВ не лише юридичні, а й економічні наслідки. У певних випадках навколо об'єкта власності після його придбання можна "побудувати" бізнес його подальшої комерціалізації (тобто включити цей об'єкт до процесу створення нової доданої вартості); а в інших випадках це є неможливим або вкрай ризикованим з точки зору легальності реалізації новоствореного продукту.

Отже, одні набори умов ("пропрієтарні" ліцензії) є нерелевантними або обмеженими з огляду на подальше включення до процесу виробництва економічних цінностей, інші ("вільні" "відкриті") – навпаки, є такими, що здатні "генерувати" навколо відповідних об'єктів власності своєрідні "екологічні ніші", де відбуваються подальші економічні процеси і перетворення (до цього важливого аспекту ми ще повернемося).

Проаналізуємо тепер процес уведення об'єктів власності до ринкового обігу (як товарів) на конкретній моделі. Припустимо (рис. 5), що виробник (власник) випускає на ринок певний об'єкт власності, супроводжуючи його відповідною ліцензією. Емітентом ліцензії (тобто набору додаткових умов ринкового продажу) може бути як сам виробник, так і зовнішній емітент (спілка виробників, громадська організація тощо): в іншому разі виробник погоджується з умовами тієї або іншої ліцензії, що вже існує на ринку як певний стандарт. Залежно від умов обраної ліцензії,

під якою об'єкт ІВ виведено на ринок, можна безпомилково віднести відповідний об'єкт і до відповідного типу власності.

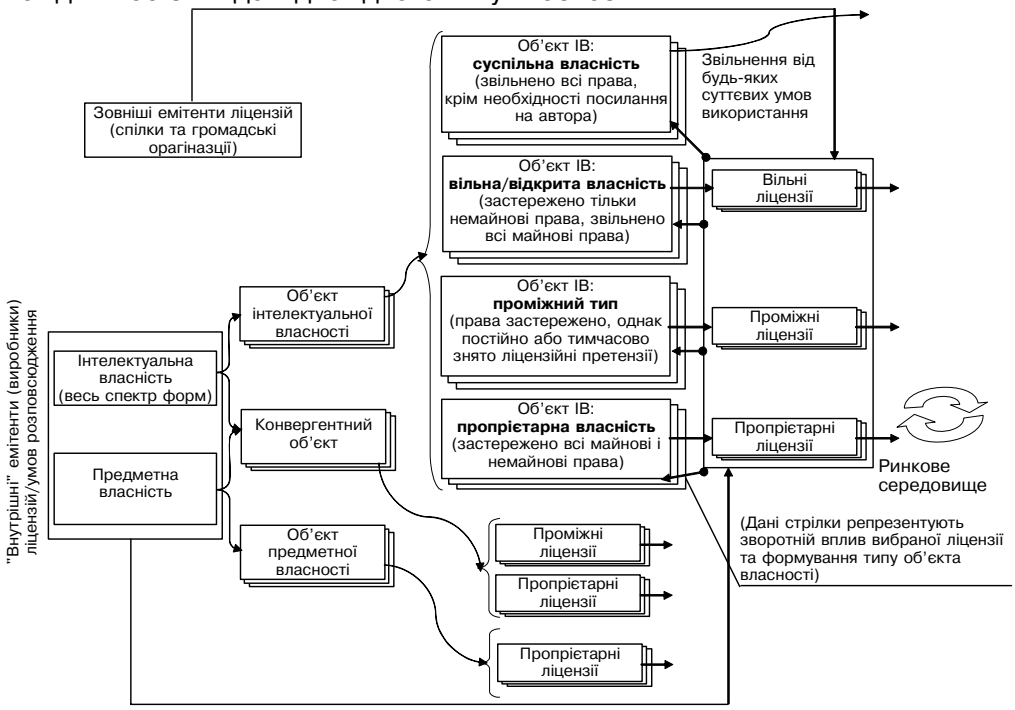

Рисунок 5. Виведення на ринок об'єктів власності та їх диференціація за типом

Джерело: розроблено автором.

Отже, залежно від: а) від структури власне об'єкта і б) від умов обраної ліцензії, під якою об'єкт ІВ виведено на ринок, об'єкт власності може виступати:

– **за типом (природою) власне об'єкта:** як об'єкт предметної, конвергентної або інтелектуальної власності;

– **за економіко-юридичною формою власності:** як об'єкт пропрієтарної, вільної/відкритої та суспільної власності, або як об'єкт проміжного (між вільною і пропрієтарною власністю) типу.

Наведена нами схема ілюструє, що ліцензія як юридичний акт є з точки зору ринкового механізму похідною від акту визначення типу об'єкта власності, що виводиться на ринок.

Легко побачити, що економічний сенс уведення додаткової диференціації є суттєвим лише для двох "верхніх" (за рис. 5) типів об'єктів власності: інтелектуального і (в обмеженому сенсі) конвергентного. Питання форми власності на суто предметні (речові) об'єкти, як правило, не стоїть: це винятково пропрієтарні об'єкти, а нечисленні випадки їхньої передачі без відшкодування майнових прав (акт дарування, акт безоплатної передачі) є неповними (адже в будь-якому разі в ланцюжку власників є суб'єкт, який здійснює акт придбання або створення).

* * *

Виступаючи на ринку проміжною фізичною та економічною формою, "сплавом" речових та інтелектуальних об'єктів, об'єкти конвергентної природи є важливими для дослідження в окремих галузях прикладної

економіки, як-от теорія бухгалтерського обліку або теорія створення виробничих фондів, і несуть у собі ряд досі невирішених суперечностей.

По-перше, сімейство конвергентних об'єктів не є однорідним. В основній масі об'єктів промислового виробництва інтелектуальна складова присутня, але є настільки щільно інтегрованою до "речової" складової, що розділити їх (без "знищення" самого об'єкта) неможливо. Тому у повсякденному економічному обігу такі об'єкти повністю підпорядковані усталеним правилам для об'єктів суто речової природи. Так, ми купуємо навіть досить складні й "перенасичені" патентованими розробками кавоварку або пилосос як цілісні речі, "монолітні" предмети, що мають певний термін користування і чітко визначені споживчі якості (цих якостей у більшості випадків не може бути ні зменшено, ні додано). Такі конвергентні об'єкти (продукти) ми називаємо ***складними конвергентними об'єктами.***

Водночас існує менший за номенклатурою, але такий, що набагато інтенсивніше розвивається, клас конвергентних об'єктів, у складі яких окремі частини (принаймні інтелектуальні складові) можна легко відокремити від речової (предметної) бази. Такі об'єкти, відповідно, тяжіють до більш складного економічного життя, починаючи з можливості повторного введення до обігу або використання їх окремих частин (самостійних та відносно самостійних об'єктів інтелектуальної власності, або знов-таки конвергентних складових нижчого рівня) і закінчуючи можливістю оновлення окремих складових, – що впливає на економічну і практичну актуальність відповідного конвергентного об'єкта. Ми пропонуємо такі об'єкти іменувати ***складеними*** (рис. 6).

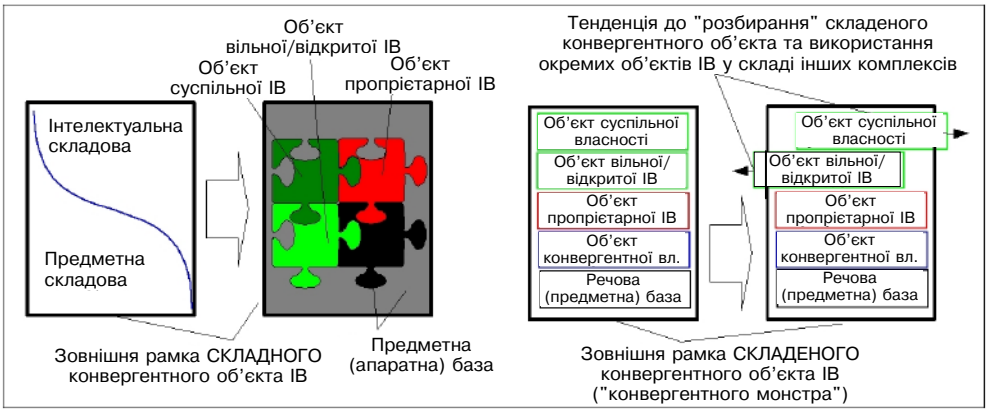

Рисунок 6. Складні та складені конвергентні об'єкти власності

Джерело: розроблено автором.

Якщо "складні" конвергентні об'єкти власності (і продукти на їхній основі) правомірно включаються до економічного обігу за правилами й методиками, які застосовуються до об'єктів предметної власності, то розповсюдження тих самих правил і методик на "складені" об'єкти призводить до виникнення маси невизначеностей і суперечностей.

Класичним прикладом таких невирішених питань може служити придбання комп'ютера з наперед встановленим програмним забезпеченням. У нашому прикладі важливо зрозуміти природу придбаного об'єкта, щоб вийти на явні невідповідності, наприклад, актуального бухгалтерського методу – природним та економічним реаліям. Комп'ютер є речовим об'єктом, частини якого створено із застосуванням патентів (індустріаль-

ний метод "уречевлення" інтелектуальної власності), тобто мають подвійну (інтелектуально-речову) природу; окрім цього, на комп'ютер додатково встановлено кілька "шарів" системного і прикладного програмного забезпечення, кожен з функціонально-закінчених елементів якого є об'єктом "чистої" інтелектуальної власності. Таким чином, ми маємо типового "конвергентного монстра", частини якого, хоча і створюють єдиний функціональний комплекс, однак мають різний термін "життя" і різні варіанти застосування. Зрозуміло, що в інтересах забезпечення максимальної віддачі для економіки підприємства ці специфічні риси збірного (складеного) об'єкта повинні бути детально враховані.

Але на практиці цього не відбувається: комп'ютер ставиться на баланс підприємства як суто предметна "річ" (тобто як об'єкт класичної індустріальної економіки на кшталт механічного верстата або друкарської машинки), що має термін амортизації, порівнянний із терміном експлуатації основних фондів. Це призводить до того, що обчислювальна техніка залишається на балансі підприємств і організацій ще довго (роками) після повного морального застарівання і виведення з експлуатації. До того ж дедалі частіше виникає ситуація, коли апаратна база ("предметна" або "складна конвергентна" частина конвергентного об'єкта вищого рівня) є повністю замортизованою, тоді як існуючий у складі комплексу об'єкт інтелектуальної власності (програмне забезпечення) можна ще довгий час використовувати (особливо з огляду на механізми "самооновлення" програмної частини IT-комплексів, які дедалі частіше вбудовуються в IT-системи). Можлива і зворотна ситуація. Однак ні бухгалтерія, ні пропрієтарна ліцензія на відповідну інтелектуальну складову "конвергентного монстра" не дозволяють представити конвергентний об'єкт інакше, як суто "речовий", "монолітний". У результаті суб'єкти економіки несуть величезні перевитрати на постійне (в середньому щодворічне) оновлення IT-парку в тому режимі, в якому поновлюються, наприклад, меблі або витратні матеріали (суто речові об'єкти обмеженого терміну користування).

Інша проблема зі "складеними" конвергентними об'єктами власності стосується питання формування їхньої вартості й ціни, зокрема, і залишкової вартості. На один і той же за конфігурацією IT-комплекс можна поставити як "пропрієтарне", так і "вільне" програмне забезпечення, що неминуче позначиться на трьох параметрах: 1) на безпосередній вартості комплексу; 2) на вартості послуг, пов'язаних з експлуатацією комплексу; 3) на параметрі TCO (Total Cost of Ownership, "Загальної вартості володіння"). Причому заміну частини об'єктів інтелектуальної власності у складі IT-комплексу фізично можливо виконати не лише в момент виробництва (складання комплексу), тобто на момент формування собівартості та визначення початкової ціни, а й у будь-який момент експлуатації IT-системи. Така заміна не означає обов'язкової зміни функціональності IT-системи: отже, при збереженні функціональності вартість її складових частин може змінюватись.

Ілюстрація до цього прикладу може бути такою: закуплено апаратно-програмний комплекс під керуванням автоматизованої системи управління базами даних (СУБД) "Oracle" вартістю 300 тис. дол. за річну ліцензію (право) експлуатації; прийняте рішення про заміну СУБД "Oracle" адекватною за функціональністю СУБД "DB-2" (IBM), розробник якої розповсюджує свій продукт вільно. Питання: чи можливо повернути ліцен-

зійні витрати і включити цю суму знову до економічного обігу підприємства? Пропрієтарна ліцензія визначає, що "ні", трактуючи програмно-апаратний комплекс як "єдине ціле" (так, наче б ішлося про сокиру, праску або інший продукт суто індустріального виробництва); вільна, або "проміжна" ліцензія в цьому разі визначить, що "так", оскільки в ній немає і не може бути застережень проти "розборки" складеного конвергентного об'єкта власності і подальшої незалежної експлуатації його частин.

Варто навести і ще один цікавий аспект: відносне зниження ролі продавця на сучасному ринку. Роль продавця як повноправного учасника економічних відносин на сьогоднішній день обмежене ринком речової та (вже у значно меншій мірі) "змішаної" власності (конвергентних об'єктів). Так, у сучасних умовах продавець дедалі менше концентрується на обслуговуванні, наданні гарантії і навіть підготовці об'єктів продажу, перекладаючи всі ці питання на регіональні сервіс-центри відповідної фірми-виробника. Основна причина – ускладнення продукту і (відповідно) нестача компетенції і часу. Тобто роль продавця навіть для товарів конвергентної групи звужується лише до елемента логістики.

Стосовно ж інтелектуальної власності, то тут ситуація набагато яскравіша. Практика судових процесів навколо об'єктів інтелектуальної власності (наприклад, процес SantaCruz Operation + Microsoft проти IBM з приводу прав на ядро операційної системи Linux, 2002–2004) показала, що звичайний ринковий дилер (продавець) фізично не в змозі виступити гарантом, наприклад, ліцензійної чистоти продукту: це виходить далеко за межі як його компетенції, так і його технічних можливостей. Часто це виходить за межі компетенції навіть фірми-розробника: так, українським законодавством визначено, що для отримання права на дороблення або дистрибуцію програмного продукту необхідно надати повний (!) набір авторських ліцензій на всі частини продукту. Але ж кількість авторів сучасної ОС доходить до кількох тисяч, причому у багатьох випадках ідеться про розподілені територіально міжнародні (!) колективи...

На сьогодні ці проблеми вирішуються здебільшого ліцензією як універсальною формою майнової угоди, яка передає певні права від власника авторських прав до споживача саме через посередництво дистриб'ютора. Отже, ми є свідками падіння "ваги" продавця на користь значення власника майнових прав.

Легко бачити, що в загальній проблемі є не лише "фізичний" аспект. Якщо тип об'єкта власності за фізичним походженням є заданим, то юридична форма об'єкта (і особливо об'єкта інтелектуальної власності!) не є характеристикою, притаманною конкретному об'єктові ІВ або певному наборові об'єктів ІВ за якимись природними законами. Зрештою, не існує принципово-нездоланних перепон для ліцензування одного і того ж об'єкта ІВ під кількома різними ліцензіями (і, таким чином, присутності одного й то ж за суттю об'єкта власності на ринку в кількох різних економічних формах). **Отже, юридична (а оскільки вона визначає умови ринкового поширення – то економіко-юридична!) форма інтелектуальної власності, обрана власником авторських прав, обумовлює не лише ряд опосередкованих споживчих якостей, а також специфічний механізм поширення і включення відповідного об'єкта або класу об'єктів до економічного обігу.**

* * *

Аналізуючи процес виводу на ринок об'єктів власності різних типів, ми повинні зосередити увагу на суттєвих відмінностях бізнес-моделі і схеми ціноутворення різних форм інтелектуальної власності: ***пропрієтарної***, жорстко-приватновласницької, яка застерігає всі майнові і немайнові права, надаючи користувачеві лише обмежене право тимчасового використання (лізингу) об'єкта ІВ, – ***і вільної/відкритої***, яка застерігає лише немайнові авторські права (а у крайній своїй формі "суспільної ліцензії" ("Creative Common") не застерігає жодних прав взагалі). Для обох типів інтелектуальної власності виробниками постулюється певна ідеальна схема товарного обігу; проте реальна економічна ситуація не збігається з "офіційною" теорією та ідеологічними гаслами; те ж саме стосується і частини ***складених*** конвергентних об'єктів.

Суттєвий аспект полягає в тому, що у сфері пропрієтарної власності ліцензія (юридичний документ на право користування) може виступати (і виступає) окремим товаром, відділяючись у ряді випадків від самого об'єкта інтелектуальної власності. Цього за визначенням не може бути у сфері власності вільної/відкритої через принципову відсутність ціни (не вартості!) у об'єкта вільної/відкритої інтелектуальної власності (далі "ВВІВ"), а також нормативного, а не товарного характеру ліцензії. На ідеальному рівні виробники пропрієтарних об'єктів ІВ репрезентують увесь свій бізнес так, начебто об'єкт ІВ та юридична ліцензія виступають як єдине ціле (як типовий індустріальний товар) і потрапляють винятково до легального економічного сектора, не відрізняючись за механізмом продажу і ціноутворення від будь-якого об'єкта "старої" (речової) власності (рис. 7).

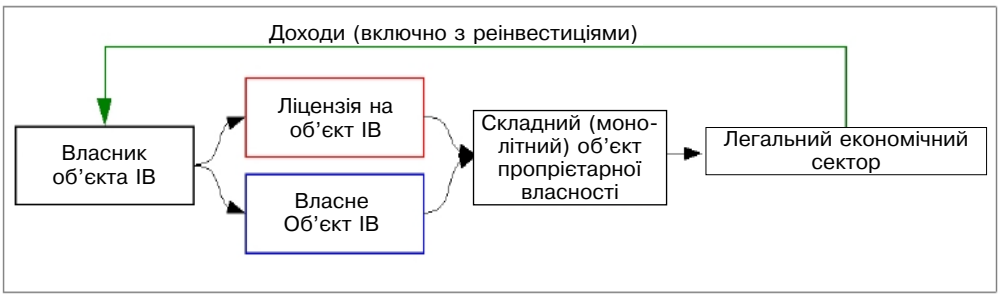

Рисунок 7. Ідеалізована схема виводу об'єктів пропрієтарної інтелектуальної власності на ринок

Джерело: розроблено автором.

Розглянемо цю схему детально на прикладі такого розповсюдженого товару ІВ, як програмне забезпечення. Цілком адекватна для роздрібного продажу, ця схема, однак, є лише окремим випадком. Якщо при продажу "коробкових версій" пропрієтарний об'єкт інтелектуальної власності (далі також "ПОІВ") дійсно виступає "в єднанні" з відповідною ліцензією (тобто ви отримуєте носій з копією інтелектуального продукту та юридично завірену ліцензію на його використання), то при поставках на OEM (Original Equipment Manufacture) ринок, а тим більше у разі великих корпоративних або галузевих поставок, копія об'єкта ІВ та ліцензія дедалі більше виступають ***як окремі товари***. Наприклад, організації передається одна або кілька копій цифрового носія з об'єктом інтелектуальної власності, а в подальшому торгівля ведеться вже тільки ліцензіями (шляхом зміни їхньої кількості в юридичних докумен-

тах), або як виплата додаткових грошей за зміну загальних ліцензійних умов. Зрештою пропрієтарні фірми продають окремо: а) права на об'єкти ІВ (тобто суто нематеріальні об'єкти); б) власне об'єкти ІВ (у цьому разі без достатніх підстав ускладнюючи концепцію продажу розрізненням продукту ІВ та його копії як різних об'єктів); в) звичні для ринку "конвергентні" форми (фізична копія ОІВ + ліцензія). Незважаючи на очевидну природу цього явища (легкість отримання абсолютно адекватної копії об'єкта інтелектуальної власності в цифрову епоху), процес "розгалуження" одного інноваційного продукту на кілька окремих товарів породжує ряд специфічних, і не завжди позитивних для національної економіки, наслідків.

Першим наслідком є створення для компанії-власника авторських прав двох додаткових ринків: ринку "чистих" ліцензій (тобто суто юридичних об'єктів), з одного боку, і невідворотного виходу продукту компанії на "чорний" (нелегальний) ринок – з іншого. Відповідно з'являються два додаткові потоки чистого економічного прибутку (рис. 8).

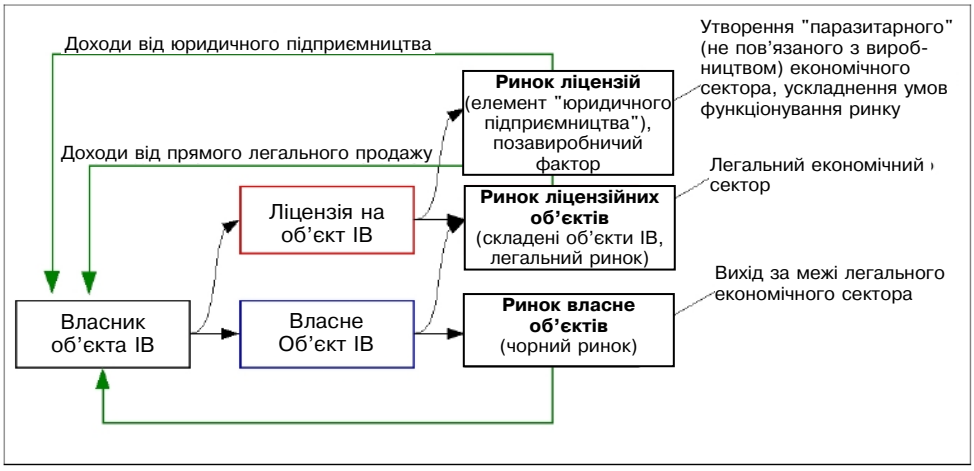

Рисунок 8. Реальна модель розповсюдження пропрієтарних об'єктів інтелектуальної власності. "Відшарування" ліцензії вид об'єкта ІВ як об'єкта окремої вартості, та утворення "паразитних" ринків

Джерело: розроблено автором.

Якщо перший, "паразитний" (в сенсі "невиробничий"), юридичний ринок, утворюється простим шляхом продажу ліцензій окремо від продукту, то другий ("чорний", або "контрафактний") ринок утворюється природним чином, як компенсація зависокої ціни (або самого факту введення ціни як такої) за ліцензію на інтелектуальний продукт для місцевих умов. Формально контрафактний ринок оголошується збитковим для компанії, хоча насправді його негативний вплив є далеко не однозначним. Для пропрієтарної компанії "чорний" ринок служить:

а) безкоштовним, але потужним і дійсно широкодоступним інструментом реклами відповідного інтелектуального продукту (ПОІВ);

б) базою, з якої компанія отримує велику кількість інсталяцій у процесі програм "легалізації" пропрієтарних продуктів інтелектуальної власності (у цьому сенсі "чорний" ринок становить для компанії ту базу, на якій працює її ж власна система продажу офіційних ліцензій);

в) ефективним і безкоштовним механізмом встановлення монопольної позиції на ринку (через прив'язку користувачів до продуктів саме конкретної пропрієтарної компанії).

При цьому ідея про "збитки" на контрафактному ринку навіть сама по собі виступає як контроверсійна: тут радше слід вести мову про недоотримані прибутки (причому розраховані від 100-відсоткового рівня насичення ринку, що фізично неможливо).

Таким чином, ідеальна формула виходу на ринок пропрієтарного продукту ІВ:

$$(\text{ОІВ} + \text{Лп}) = \text{Т}_{\text{складний}} - \text{Г} - \text{Т'},$$

де ОІВ – об'єкт інтелектуальної власності, Лп – ліцензія пропрієтарного типу, Т – товар, Г – гроші, Т' – нова версія товару з урахуванням реінвестування – в загальному випадку перетворюється на формулу:

$$((\text{ОІВ} + \text{Лп}) = \text{Т}_1) + (\text{Лп} = \text{Т}_2) + (\text{ОІВ} = \text{Т}_3)) = \Г_1 + \Г_2 + \Г_3',$$

де Т_1, Т_2, Т_3 є по суті різними товарами, сформованими навколо одного об'єкта інтелектуальної власності (ОІВ), $\Г_1$ та $\Г_2$ є прибутком від легального продажу відповідно об'єкта ІВ та (окремо) ліцензій на використання об'єктів ІВ (зокрема і копій, доступних на "чорному" ринку), а $\Г_3'$ є опосередкованим прибутком, отриманим від реклами об'єкта ІВ на "чорному" ринку та наслідків монополізації відповідного ринку (локального або глобального).

Не все, звичайно, відповідає ідеальним схемам і у світі об'єктів вільної/відкритої інтелектуальної власності. В ідеалі схема створення продукту ВВІВ виглядає так, що автор створює об'єкт ІВ на базі власних інвестицій або з ідеологічних міркувань, і віддає його в суспільне користування безкоштовно, отримуючи лише моральні дивіденди. Ідеалізована формула виводу на ринок об'єкта ВВІВ, таким чином, може бути вираженою як

$$(\text{ОІВ} + \text{Лв}) = 0,$$

де ОІВ – об'єкт інтелектуальної власності, а Лв – рамкова ліцензія вільного типу (рис. 9).

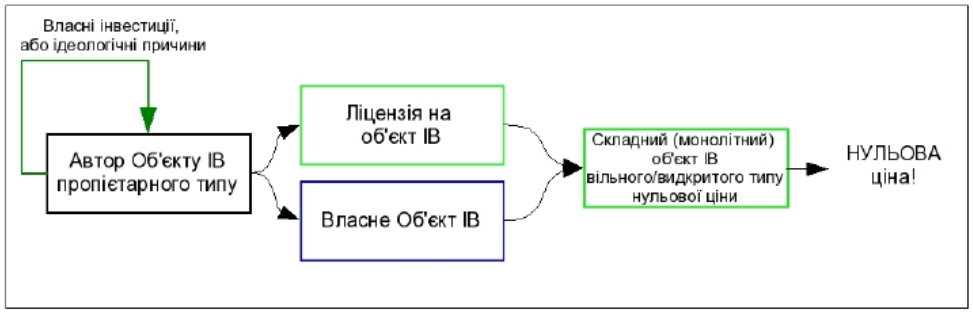

Рисунок 9. Ідеалізована схема виходу вільної/відкритої інтелектуальної власності на ринок

Джерело: розроблено автором.

Ця схема, знову-таки, є коректною лише у вузькому спектрі випадків, де йдеться про відносно прості (посильні для однієї людини або невеликого колективу) завдання. Ситуація з комплексними, складними проектами і розробками, які серйозно претендують на реальну ринкову нішу, виглядає набагато складніше (рис. 10).

По-перше, майже всі серйозні проекти в галузі вільної/відкритої інтелектуальної власності отримують початкове фінансування у вигляді або фінансових інвестицій, або передачі значної частини вже розробленого інтелектуального продукту колективові розробників (іншими словами – через виведення інтелектуального продукту (ядра продукту, або його

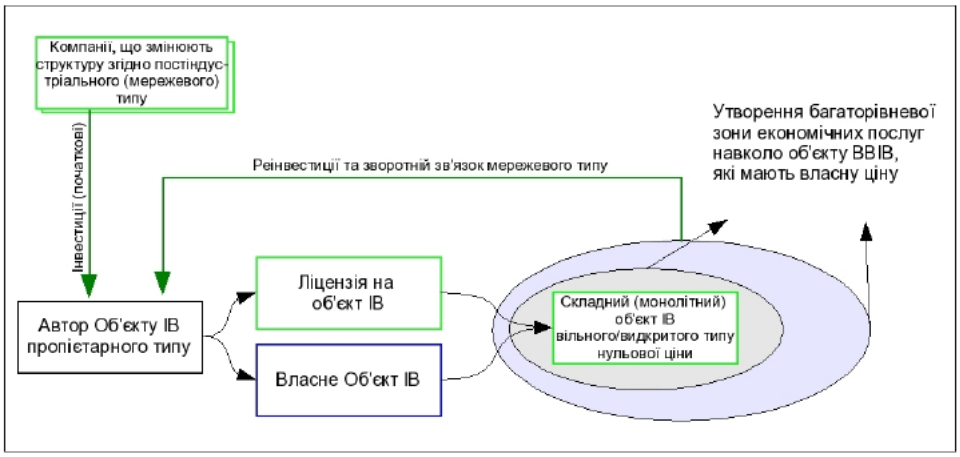

Рисунок 10. Реальна схема організації бізнес-процесу з участю вільної/відкритої інтелектуальної власності. Утворення зони ("хвиль") платних послуг навколо об'єкта ВВІВ, що потрапив до економічного обігу

Джерело: розроблено автором.

"напівфабрикату") власником авторських прав з пропрієтарної сфери і зміну ліцензії на вільну/відкриту). Такі інвестиції найчастіше проводять компанії, які приймають план перебудови власної корпоративної структури з переважно вертикальної на переважно мережеву під тиском вимог постіндустріальних методів виробництва, вплив яких збільшується, і під впливом змін у соціальній структурі суспільства внаслідок глобалізації. В результаті такі компанії отримують нову ***інфраструктуру розробки*** об'єктів інтелектуальної власності, а спільнота розробників отримує початкові інвестиції і (часто) початкову версію продукту для вдосконалення.

По-друге, переданий за нульовою ціною (або за ціною носія чи доставки контенту) об'єкт вільної/відкритої інтелектуальної власності лише в окремих випадках завершує свій економічний шлях власне фактом передачі й застосування. Адже ідеологія руху за вільну/відкриту інтелектуальну власність побудована навколо гасла "Вільне не означає безкоштовне". Важливою тут є не лише вимога загальної доступності, а й ідея гарантування легкості побудови власного бізнесу навколо нового інтелектуального надбання. Адже основною практичною ціллю більшості емітентів вільних/відкритих ліцензій є нівелювання високої соціальної та економічної "сходинки" для бізнесу високих технологій.

Тому більшість вільних/відкритих ліцензій не лише дозволяють, а й заохочують отримання грошей за послуги, організовані навколо формально звільненого від ціни об'єкта інтелектуальної власності, або за доведення споживчих характеристик цього об'єкта до вимог замовника. Щоправда, в цьому разі гроші дійсно сплачуються за виконання реальних послуг, а не за "юридичне повітря".

Таким чином, об'єкт вільної/відкритої інтелектуальної власності, потрапивши до ринкового середовища, породжує навколо себе "хвилі" економічних послуг (логістики, тиражування, впровадження, доробки, модифікації, тощо), що сприяє створенню й розвитку нового бізнесу. Прямий або опосередкований доход із розвитку такого бізнесу (що є, безумовно, позитивним соціально-

економічним фактором!) потрапляє і до авторів відповідного об'єкта інтелектуальної власності. Загальна формула в цьому разі може виглядати як

$$(\text{ОІВ} + \text{Лв}) = (\text{ОІВ}') + (\text{Д}_{\text{ОІВ}'}),$$

де ОІВ – об'єкт інтелектуальної власності, Лв – ліцензія вільного/відкритого типу, ОІВ' – похідний об'єкт інтелектуальної власності, а ПОІВ' – прибуток від бізнесу ("вторинного ринку") послуг навколо об'єкта інтелектуальної власності.

Узагальнено ринкову ситуацію з різними предметами власності (з позиції "уречевлення") показано на рис. 11.

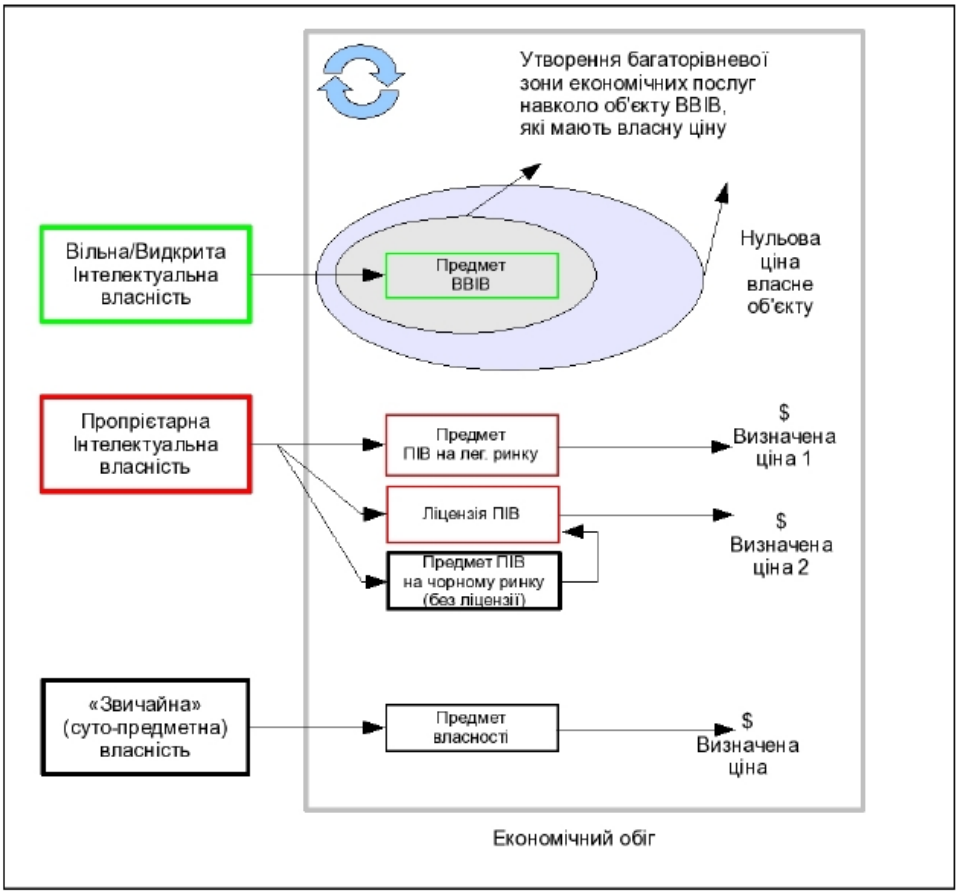

Рисунок 11. Узагальнена схема виводу на ринок для всіх типів власності

Джерело: розроблено автором.

Зі схеми стає наочним ще один цікавий факт: тип власності в певному сенсі залежить від того, "старий" (індустріальний або доіндустріальний) чи "новий" (постіндустріальний) спосіб розповсюдження обрано власником чи колектором авторських прав. Якщо базовий тип розповсюдження для об'єктів інтелектуальної та конвергентної власності є "історичним" (таким, як для предметної власності), ми отримуємо в кінцевому підсумку "пропрієтарну" модель + спектр позитивних та негативних "паразитних моделей" ринкової присутності. Якщо ж за базовий тип розповсюдження взято постіндустріальну модель (розповсюдження продукту в системах з топологією мережі), ми отримуємо тип "вільної/відкритої" інтелектуальної власності. Будучи суто зовнішньою, ця закономірність, поміж тим, надає інструмент для швидкого визначення типу інтелектуальної власності, що

перебуває в товарному обороті, і вказує, хоч і неявно, на значно більш глибокі, "органічні" відмінності між різними типами інтелектуальної власності – **відмінності в структурі виробництва відповідних продуктів** (зокрема й об'єктів інтелектуальної власності).

* * *

Комплексний підхід, який враховує не лише вельми контроверсійний погляд на феномен власності з усталеної точки зору бухгалтерії (матеріальні – нематеріальні активи), а й юридичний і (головне!) філософський аспект "природи речей", приводить нас до необхідності більш тонкого і детального розрізнення форм та типів у рамках феномену "власність". Отже, ми підходимо до необхідності інституалізації такої класифікації об'єктів ІВ, яка б адекватно відбивала їхню складну природу.

Уточнені нами розрізнення 1) за типом (природою) власності (предметна, конвергентна, інтелектуальна) та 2) за формою власності (пропрієтарна, проміжна, вільна), взяті в комплексі, дозволяють не лише зробити більш прозорою загальну класифікацію предметів власності, а й детально проаналізувати такі складні процеси, як-от вивід на ринок різних сучасних продуктів з великим або переважаючим вмістом ІВ, виникнення кількох окремих ринків для специфічних типів продуктів, і навіть підступити до такого важливого завдання, як понятійний та структурний аналіз "чорного" (або "тіньового") ринку, зокрема у сфері комп'ютерних технологій. Цікаво також, що запропонована типізація дозволяє чітко і однозначно охарактеризувати наявні на ринку ліцензії для кожного елемента з тріади об'єктів власності, незважаючи на їх (власне об'єктів) величезну кількість та різноманітність. На нашу думку, запропонований підхід може дати економістам-практикам потужний інструмент детального аналізу сучасного ринку в тій сфері, де до сьогодні застосовувались переважно загальнопрогностичні оцінки.

Об'єкти інтелектуальної власності (як основна товарна група "нової економіки") та "конвергентні об'єкти" (де ми маємо справу з більш або менш "щільним" сплавом суто речових та інтелектуальних складових) існують на ринку за правилами, які суттєво відрізняються від звичних для індустріальної епохи правил ціноутворення, логістики, прибутку і т. п. для суто "речових" об'єктів (або тих промислових конвергентних об'єктів, які виводяться на ринок і розповсюджуються за стандартними для індустріальної економіки правилами).

Врахування цього аспекту і виявлення закономірностей, які відображають реальну ринкову ситуацію, надає нам можливість суттєво скоригувати економічні підходи до об'єктів "нової економіки", оновити відповідний математичний апарат, і актуалізувати для економічної теорії та практики специфічні відмінності постіндустріального ринку.

Ці відмінності базуються не лише на тому, що для груп товарів зі значною інтелектуальною складовою наявна власна специфіка розповсюдження, а й на тому, що для об'єктів інтелектуальної власності постіндустріальна епоха пропонує також специфічні (розподілені в умовах суспільства як мережі) способи виробництва.

Інтенсифікація подальших досліджень у цьому напрямку допоможе нам адаптувати ті звичні економічні інструменти, які за походженням є глибоко індустріальними, до нових реалій.