

Я. М. Столярчук,

д.е.н., професор
кафедри міжнародної економіки

В. М. Столярчук,

аспірант кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ КОРПОРАТИВНІ СТРАТЕГІЇ НАРОЩУВАННЯ ПАТЕНТНИХ ПОРТФЕЛІВ ТНК

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито вплив ТНК на процеси інституціоналізації глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності в якості його ключових суб'єктних інститутів. На основі аналізу сучасних корпоративних стратегій нарощування патентних портфелів ТНК визначено їх типові риси і специфічні особливості. Доведено, що корпоративні патентні війни є на сьогодні найбільш агресивною формою нарощування ТНК свого впливу на глобальному ринку об'єктів інтелектуальної власності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ТНК, об'єкти інтелектуальної власності, патентування, патентний портфель, патентна війна, стратегічні альянси.

ANNOTATION. In the article the impact of TNCs on the process of institutionalization of the global IP market as its key subjective institutions has been revealed. On the basis of analysis of current corporate strategies in the field of patent portfolios formation their common features and specific characteristics have been identified. It was grounded, that corporate patent wars remain one of the most aggressive forms of TNC extension of its influence on the global market IPO.

KEY WORDS: TNC, intellectual property objects, patenting, patent portfolios, patent war, strategic alliances.

Актуальність проблеми. В сучасній інституціоналізації глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) провідну роль відіграють процеси системної транснаціоналізації національних економік, які на початку третього тисячоліття набули глобального формату і концентровано виражаються у постійно зростаючих масштабах діяльності ТНК. Саме західні ТНК є нині основними суб'єктами інститутами світового ринку ОІВ, про що свідчить той факт, що в сучасних умовах вони контролюють близько 80 % патентів і ліцензій на винаходи, нових технологій і ноу-хау. Зокрема, у США частка корпоративного патентування становить майже 85 % від загальної кількості виданих у цій країні патентів. При цьому відмінною рисою корпоративного фінансування НДДКР є його висока результативність, оскільки практично усі витрати повністю трансформуються в патенти — форму інтелектуальної промислової вартості, спроможної генерувати інновації. З огляду на це, важливого значення набуває аналіз впливу транснаціоналізаційних чинників на інституціоналізацію глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності;

Аналіз останніх досліджень. З-поміж наукових праць, у яких досліджуються сучасні тенденції транснаціоналізації національних економік, процеси інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, форми та рівні інтернаціоналізації НДДКР, слід відзначити роботи Л. Антонюк, Р. Аумана, О. Білоруса, А. Бранденбургера, В. Будкіна, Г. Бланка, О. Вільямсона, В. Гейця, Дж. Данінга, Я. Жаліла, Р. Коуза, М. Кондратьєва, Т. Кармайкла, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Рокочої, В. Семиноженка, Г. Хамела, Т. Шеллінга, Й. Шумпетера та інших. Разом з тим, дотепер недостатньо розробленими залишаються питання щодо аналізу корпоративних стратегій нарощування патентних портфелів ТНК і визначення їх типових рис і специфічних особливостей. Це і стало метою статті.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досвід передових країн-інноваторів дозволяє стверджувати, що їх лідерст-

во на високотехнологічному сегменті глобального ринку досягнуто, головним чином, завдяки великомасштабним корпоративним дослідженням і розробкам, які створюють потужний потенціал наукових відкриттів і нових технологічних можливостей усталеної міжнародної конкурентоспроможності. Так, у 2009 р. сукупні інноваційні витрати Топ-20 найбільших корпорацій становили майже 129 млрд дол. США або близько 12 % сукупних витрат країн ОЕСР. Зокрема, очолили рейтинг такі «левіафани» глобального інноваційного бізнесу, як «Roche Holdings AG» з витратами понад 9,1 млрд дол., «Microsoft Corp.» (9,0 млрд), «Nokia OYJ» (8,2 млрд), «Toyota Motor Corp.» (7,8 млрд), «Pfizer Inc» (7,8 млрд), «Novartis AG» (7,7 млрд), «Johnson & Johnson» (7,5 млрд), «Sanofi-Aventis SA» (6,9 млрд), «GlaxoSmithKline PLC» (6,4 млрд) [8, с. 4—51].

Підвищена увага, що їй приділяють транснаціональні структури до питань патентування своїх винаходів, обумовлена самою логікою їх технологічної політики, зорієнтованої на утримання лідерських позицій на високотехнологічному сегменті глобального ринку. На підтвердження цієї тези можна навести, зокрема, приклад компаній «Polaroid» і «Kodak». Саме масштабне патентування ними інновацій забезпечило їм лідерство на світовому ринку фототоварів. У цьому зв'язку доцільно згадати той факт, що засновник «Kodak» Дж. Істман одержав свій перший патент на винахід у фотографічній галузі на 60 років раніше Е. Ленда. Ще одна компанія «Qualcomm», яка спеціалізується у сфері телекомунікаційних послуг, ще у 1992 р. запатентувала технологію використання радіоспектру мобільними телефонами та іншими пристроями мобільного зв'язку, відому під назвою CDMA. Як результат — її щорічні доходи від виготовлення власної продукції та надання іншим компаніям ліцензії на використання прав на CDMA оцінюються у 3 млрд дол. США, у тому числі 800 млн дол. надходжень від роялті за ліцензійними договорами [1, с. 197].

Без патентування технологій генної інженерії були б неможливими і нинішні позиції на світовому фармацевтичному ринку такої компанії, як «Biogen». В останні десятиліття вона активно передає права на свої патенти іншим фармацевтичним корпораціям, комерціалізуючи при цьому свої винаходи та отримуючи колосальні доходи у формі роялті. Подібні приклади можна продовжувати.

Як свідчать дані табл. 1, з-поміж транснаціональних корпорацій, які найбільшою мірою представлені сьогодні на глобальному

ринку патентів, світове лідерство утримують такі ТНК, як ZTE Corporation, Panasonic Corporation, Huawei Technologies, Sharp Kabushiki Kaisha, Robert Bosch Corporation, Qualcomm Incorporated та Toyota Jidosha Kabushiki Kaisha. При цьому прикметно відзначити, що вони презентують, головним чином, світову електронну та автомобілебудівну індустрію, а в першу п'ятірку компаній на сьогодні входять дві китайських ТНК, які протягом 2009—2011 рр. демонструють найвищі темпи приросту кількості отриманих патентів.

Таблиця 1

**ТОП-10 КОРПОРАЦІЙ ЗА КІЛЬКІСТЮ ПОДАНИХ ЗАЯВОК
НА ОТРИМАННЯ ПАТЕНТІВ ЗА ПРОЦЕДУРОЮ РСТ
ПРОТЯГОМ 2009—2011 рр. [10, с. 19]**

Рей- тинг	Корпорація- аплікант заявок	Країна походження	Опубліковано заявок на отримання патен- тів за процедурою РСТ			Зміна по відношенню до 2010 р.
			2009	2010	2011	
1	ZTE Corporation	Китай	517	1868	2826	958
2	Panasonic Corpora- tion	Японія	1891	2153	2463	310
3	Huawei Technolo- gies Co., LTD.	Китай	1847	1527	1831	304
4	Sharp Kabushiki Kaisha	Японія	997	1286	1755	469
5	Robert Bosch Cor- poration	Німеччи- на	1588	1301	1518	217
6	Qualcomm Incorpo- rated	США	1280	1675	1494	-181
7	Toyota Jidosha Ka- bushiki Kaisha	Японія	1068	1095	1417	322
8	LG Electronics Inc.	Респ. Ко- рея	1090	1297	1336	39
9	Koninklijke Philips Electronics N.V.	Нідерлан- ди	1295	1433	1148	-285
10	Telefonaktiebolaget LM Ericsson (PUBL)	Швеція	1241	1147	1116	-31

Дещо інша ситуація спостерігається у корпоративному розпо-ділі глобального ринку товарних знаків. Загальновідомо, що Ма-

дридська система дає змогу заявникам реєструвати один і той самий товарний знак у багатьох країнах світу у випадку подання ними міжнародної заявки до національного або регіонального відділу ІВ, який є учасником Мадридської системи. Іншими словами, завдяки уніфікації процедур реєстрації товарних знаків вона суттєво спрощує для ТНК процес багатонаціонального їх реєстрування та проникнення на ринки практично усіх країн світу.

З огляду на це, лідерами у реєстрації товарних знаків на ринку ОІВ є саме фармацевтичні компанії, які мають колосальні науково-дослідні бюджети та комерційна діяльність яких найбільшою мірою носить глобальний характер через вимоги щодо реєстрації своїх торгових марок у приймаючих країнах при одержанні дозволу на продаж медичних препаратів. Серед них, зокрема, швейцарська «Novartis AG», угорська «Richter Gedeon NYRT», німецька «Boehringer Ingelheim Pharma GmbH» та бельгійська «Janssen Pharmaceutica NV», які в сукупності у 2011 р. подали 380 заявок на реєстрацію товарних знаків по всьому світу (табл. 2).

Таблиця 2

**ТОП-10 КОРПОРАЦІЙ ЗА КІЛЬКІСТЮ ПОДАНИХ ЗАЯВОК
НА РЕЄСТРАЦІЮ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ ЗА МАДРИДСЬКОЮ СИСТЕМОЮ
ПРОТЯГОМ 2009—2011 рр. [10, с. 19]**

Рейтинг	Корпорація-аплікант заявок	Країна походження	Подано заявок на реєстрацію товарних знаків			Зміна по відношенню до 2010 р.
			2009	2010	2011	
1	Novartis AG	Швейцарія	136	118	125	7
2	Philip Morris Brands S.A.R.L.	Швейцарія	47	137	110	-27
3	Boehringer Ingelheim Pharma GmbH	Німеччина	52	112	98	-14
4	Koninklijke Philips Electronics N.V.	Нідерланди	38	76	92	16
5	Richter Gedeon NYRT	Угорщина	70	8	89	81
6	Ningbo Ruihua Electronics Plastics CO., LTD.	Китай	85	...
7	Société Des Produits Nestlé S.A.	Швейцарія	51	68	80	12

Рейтинг	Корпорація-аплікант заявок	Країна походження	Подано заявок на реєстрацію товарних знаків			Зміна по відношенню до 2010 р.
			2009	2010	2011	
8	BMW Aktiengesellschaft	Німеччина	...	42	75	33
9	BSH Bosch Und Siemens Hausgeräte GMBH	Німеччина	64	65	74	9
10	Janssen Pharmaceutica NV	Бельгія	61	66	68	2

З метою утримання стійких конкурентних переваг на глобальному ринку об'єктів інтелектуальної власності переважна більшість ТНК активно відслідковує появу нових технологій ще на початковому етапі проведення фундаментальних досліджень. Цим пояснюється домінуюча частка інтелектуального капіталу в показниках сумарної капіталізації середньої високотехнологічної компанії, яка на сьогодні досягає 85 % [4, с. 290].

Крім того, на основі результатів корпоративних інноваційних розробок та експериментальних досліджень на міжнародному рівні формуються відповідні стандарти та правила ліцензування, в рамках яких здійснюється виробництво усієї продукції, яка поступає на відповідний сегмент глобального ринку.

Звичною практикою останніх років стала суттєва активізація процесу оформлення транснаціональними структурами прав на створені технології, завдяки якому кожна ТНК формує свій власний патентний портфель і блокує наукові дослідження і розробки своїх конкурентів. Саме тому більшість ТНК приділяють нині велику увагу питанням патентування нових технологій, і найбільшою мірою це характерно для тих структур, які працюють у сфері комп'ютерних технологій. Прагнучи контролювати якомога більшу кількість винаходів, вони по суті змушують компанії немонополізованого сектору сплачувати високі роялті за користування або навіть відмовлятися від розробки і комерціалізації передових інновацій. Як свідчать дані багатьох експертних опитувань [1, с. 203], основною причиною відмови багатьох малих підприємств від створення та комерціалізації нових винахо-

дів є їхнє бажання уникнути витратних судових процесів з крупними ТНК на предмет використання запатентованих винаходів.

Це явище отримало влучну назву «корпоративні патентні війни», від стратегії ведення яких, на пряму залежить як рівень доходів компаній, так і процес міжнародного науково-технологічного обміну [5—7]. Як засвідчує світова практика, найвищу ефективність у зміцненні глобального патентного лідерства ТНК демонструють сьогодні корпоративні стратегії стримування конкурента, блокуючого патентування та патентного прикриття.

Що стосується стратегії стримування конкурента, то вона спрямована на якнайшвидше патентування нової технології з метою запобігання витрат у випадку комерціалізації винаходу на умовах ліцензії конкурента. Так, подібні стратегії стали звичною практикою формування патентних портфелів такими західними корпораціями, як «Digital Equipment», «IBM», «Texas Instruments», «Wang Laboratories» та ін. Саме ці корпорації створили у своїх структурах патентні бюро, основною функцією яких стало укладання ліцензійних угод і збір роялті від конкурентів. Про високу ефективність таких організаційних змін свідчить, зокрема, той факт, що щорічні доходи «Texas Instruments» від роялті за ліцензійними угодами з конкурентами становлять нині близько 1 млрд дол. США, а в окремі роки вони навіть перевищували прибутки компанії від продажу своєї продукції.

Водночас, стратегія блокуючого патентування зорієнтована на випереджальне патентування власної технологічної розробки до того моменту, як конкурент налагодить виробництво подібного товару. І, нарешті, сутність стратегії патентного прикриття полягає в реєстрації і купівлі ТНК максимальної кількості ключових патентів, необхідних для завоювання нею відповідного сегменту світового ринку.

В останні десятиліття всі ми є свідками суттєвої диверсифікації форм і методів конкурентної боротьби ТНК на глобальному ринку об'єктів інтелектуальної власності. Йдеться, насамперед, про формування якісно нових умов їх діяльності, за яких нарощування корпоративних патентних портфелів стає неможливим без узгодження та гармонізації економічних інтересів транснаціональних структур. Так, ТНК — основні оператори ринку ОІВ в останні роки поступово переходять від політики гострої конкуренції між собою до політики партнерства у сфері патентування.

Стратегічний характер такого партнерства виявляється, зокрема, у дедалі більшому поширенні практики укладення угод про взаємне ліцензування (cross-licensing). Подібні угоди передбачають надання сторонами одна одній прав на використання патентів, якими вони володіють. За умов подібності та однотипності патентних портфелів компаній подібні ліцензійні угоди зазвичай не передбачають грошових зобов'язань сторін, а відтак — є найдієвішим інструментом патентної співпраці ТНК.

Характеризуючи результативність подібного способу нарощування корпоративних патентних портфелів, слід згадати, зокрема, угоду між компаніями «Summit Technology» і «VISX», які першими у світі розробили і запатентували технологію лікування зору методом лазерної хірургії. Побоюючись взаємних звинувачень щодо порушення прав на свої патенти, вони заснували бізнес-структуру, якій і передали їх. Однак у 1998 р. після кваліфікації Федеральною торговельною комісією цієї угоди як антиконкурентних узгоджених дій ці корпорації уклали угоду про взаємне ліцензування, уникнувши відразу усіх колізій та суперечностей.

Ще один яскравий приклад — майже десятирічна патентна війна між компаніями «Lexar Media Inc.» і «Sandisk Corporation», які мали патенти на виробництво дещо однотипних приладів, які стосувались використання флеш-пам'яті. У 1997 р. «Sandisk Corporation» отримала патент на цей винахід, одночасно уклавши угоди про взаємне ліцензування з більшістю великих компаній у цій сфері. Однак переговори щодо укладення такої самої угоди з «Lexar Media Inc.» успіхом не увінчалися з причини її незначного патентного портфеля. У результаті у 1998 р. «Sandisk Corporation» подала позов проти «Lexar Media Inc.» з приводу порушення прав на патент, і лише у 2000 р. суд зобов'язав компанію укласти угоду про взаємне ліцензування.

У червні 2011 р. компанія «Nortel» продала свій патентний портфель за 4,5 млрд дол. США групі компаній «Rockstar Consortium», до якої належать такі глобальні ТНК, як «Apple», «Microsoft», «Rim» та ін. У травні 2011 р. «Google» придбала компанію «Motorola Mobility» з її патентним портфелем за 12,5 млрд дол. [9, с. 3].

І, нарешті, не можна оминати увагою багаторічну патентну війну між компаніями «Samsung» та «Apple» на світовому ринку ринку смартфонів і планшетів. Її результатом стало запровадження у Республіці Корея заборони на продаж таких товарів «Apple», як iPhone 3GS, iPhone 4, iPad 1 і iPad 2, а також Samsung Galaxy S2 і низки інших продуктів. Водночас, «Apple» звинувачує

тила «Samsung» у порушенні десяти патентів, які стосуються технологій виробництва iPhone і iPad, вимагаючи одночасно заборонити продаж на території США кількох продуктів корейської компанії. На думку багатьох експертів [2] єдиним виходом з ситуації, що склалась, стане або укладення угоди про взаємне ліцензування, або нова реєстрація товарного знаку.

Будучи основою сучасної технологічної мікроінтеграції та своєчасно відповідаючи на глобальні виклики, провідні ТНК світу постійно модернізують організаційні форми своєї діяльності, поступово відходячи від жорсткої ієрархії до моделей гнучкої горизонтальної організації виробничо-комерційної і фінансової діяльності. Як свідчить міжнародна бізнес-практика, найвищу ефективність серед них демонструють нині стратегічні альянси, створені у наукомістких галузях економіки, де динамічний розвиток інноваційних процесів суттєво обмежує можливість окремої корпорації на одиниці проводити масштабні наукові дослідження та розробки, не говорячи вже про всебічний розвиток фундаментальної науки.

Про вагомую роль транскордонних стратегічних альянсів у сучасних процесах міжнародного обміну ОІВ свідчить той факт, що на сьогодні загальна кількість цих структур у світі перевищує 3,5 тис., а їх частка у високотехнологічних галузях становить близько 70 % від загальної чисельності створюваних стратегічних альянсів. Так, найуспішнішими прикладами таких об'єднань є, зокрема, стратегічний альянс за участі компаній «Xerox» і «Fuji Xerox» у сфері розробки копіювальних технологій, маркетингу копіювальної техніки в США та азійських країнах, розробки технологій виробництва принтерів і їх продажу на глобальних ринках; «Honeywell» і «Yamatake-Honeywell» — у дослідженнях і розробці контрольного обладнання та розширенні продажів контрольного обладнання в Японії; «Hewlett-Packard» і «Yokogawa-HP» — у розширенні продажів комп'ютерів у Японії та досліджень і розробки обладнання для контролю напівпровідників; «Fujitsu» і «Amdahl» — у продажах сумісних пристроїв у США та розвитку технологій виробництва універсальних комп'ютерів; «IBM» і «Toshiba» — в дослідженні, розробці технологій і виробництві плоских екранів. Подібні приклади можна продовжувати.

Разом з тим, загострення конкуренції на світовому ринку об'єктів інтелектуальної власності в останні роки об'єктивно вимагають від глобальних ТНК суттєвої модернізації технологічної політики. Така модернізація стосується, насамперед, зворотного переведення технологічних процесів в країни базування материнських компаній з одночасною юридичною реєстрацією прав інте-

лектуальної власності. Це є якісно новою формою інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності ТНК. Серед прикладів можна назвати, зокрема, компанії «ET Water Systems», «Nexus Q», «Google», «General Electric», які дедалі більшою мірою переводять розробки радикальних інновацій у рамках галузей і сфер шостого технологічного укладу в США.

3-поміж причин, які обумовили таку ситуацію, головну роль відіграло активне формування у провідних країнах світу галузей шостого технологічного укладу, що на фоні слабкої правової захищеності інтелектуальної власності та поступового зростання трудових, енергетичних і транспортних витрат у країнах базування дочірніх підрозділів ТНК спонукають західні корпорації «замикати» інноваційні розробки в материнських компаніях. На нашу думку, закономірним наслідком такого процесу стане нова хвиля «відпливу умів» у розвинуті країни світу.

Оцінюючи вплив транснаціоналізаційних чинників на інституціоналізацію глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності, слід відзначити також його неоднозначність і суперечливість. Це виявляється, зокрема, у виникненні загроз інноваційній безпеці країн-реципієнтів капіталу західних ТНК, які зазвичай включаються в реалізацію технологічно-інноваційних проектів у таких країнах завдяки активному використанню у своїх корпоративних бізнес-стратегіях механізмів технологічного аутсорсингу.

Однак такий аутсорсинг має один вагомий недолік, який полягає в можливості «консервації» технологічної відсталості тих країн, компанії яких залучені до виконання аутсорсингових «підрядів». Прикладом таких країн є, зокрема, Індія, компаніям якої міжнародний інноваційний бізнес нині масово передає в аутсортинг функції щодо розробки програмного забезпечення для американських фірм. Однак у цілому це не справляє вагomeго впливу на розвиток індійської науки, оскільки в цій країні лише доопрацьовуються та вдосконалюються ті технології, які вже тривалий час є надбанням провідних країн світу.

Ще один приклад режиму інтелектуального аутсорсингу демонструє нині Російська Федерація, на території якої з 2009 р. функціонує інтелектуальне містечко «Сколково». Переслідуючи мету об'єднання зусиль держави та приватного сектору у сфері розробки та комерціалізації передових інновацій, російськими урядовцями ухвалені так звані «сколковські критерії», які визначають можливості компаній щодо отримання пільг і державної підтримки, а також включають обов'язкову умову щодо участі в інноваційних проектах зарубіжних фахівців і вищих навчальних закладів.

З урахуванням того, що запрошення до співпраці вже прийняли дослідницькі підрозділи таких всесвітньо відомих компаній, як «Nokia», «Siemens», «Microsoft» і «Boeing», при недопущенні до преференцій представників російського інноваційного бізнесу, цілком реальною є перспектива спеціалізації фахівців Росії лише на обслуговуванні науково-дослідних і дослідно-конструкторських програм зарубіжних фірм.

Ще однією загрозою національній інноваційній безпеці країн, що розвиваються, з боку транснаціонального капіталу є те, що західні ТНК прагнуть надавати їм, головним чином, капіталомісткі технології. Це забезпечує розвинутих країнам створення нових робочих місць і справляє потужний вплив на розвиток світового ринку праці, що виявляється у загостренні проблем зайнятості у зв'язку зі скороченням потреб транснаціонального капіталу у найманій робочій силі; посиленні соціальної стратифікації на внутрішньокраїновому та регіональному рівнях через наростання розриву у рівнях заробітних плат працівників, які працюють у структурах західних ТНК і працівників національних компаній; а також гальмуванні процесів продукування та комерціалізації інновацій, створених вітчизняними капіталом і фахівцями.

Не слід скидати з рахунків і схильність транснаціональних корпорацій до несумлінної поведінки в країнах, що розвиваються, зокрема щодо придбання вітчизняних підприємств виключно заради «ноу-хау», що призводить до втрати національних пріоритетів економічного розвитку у найбільш технологічно-містких галузях і секторах вітчизняної промисловості на внутрішньому та міжнародному ринках.

Характеризуючи діяльність ТНК на глобальному ринку ОІВ не можна не відзначити і такого негативного фактору, як суттєве обмеження з боку ТНК прав інших конкурентів щодо виходу на товарні ринки, результатом чого є здійснення ними потужної експансії наукомісткої продукції до обраних секторів регіональних ринків і посилення тиску на інших продуцентів наукомісткої продукції. Показовим у цьому відношенні є досвід Російської Федерації, яка внаслідок дій зарубіжних ТНК в останні роки одержала значного удару по своїй авіапромисловості. Так, результатом патентування в Росії 8 технологій у сфері гелікоптеробудування компанією «Eurocopter France», технології обробки сигналів вторинної радіолокаційної системи літаків корпорацією «Thompson» і 8 технологій у галузі побудови двигунів компанією «Yalestown Corporation» відбулася повна патентна монополізація процесу виробництва повітряного гвинта на російському гелікоптері Ка-50

«Чорна Акула» та способу керування ним [3, с. 113]. Іншими словами, для виробництва і продажу даної моделі гелікоптера необхідним є отримання від іноземних компаній відповідної ліцензії.

Обмеження з боку ТНК прав інших конкурентів щодо виходу на товарні ринки стосується і положень ліцензійних угод, які передбачають можливості компаній щодо обміну правами на патенти, а відтак — суттєво гальмують у них мотивацію до інноваційної діяльності. І хоча самі компанії переслідують цілком зрозумілу мету нарощування своїх патентних портфелів, однак небезпека угод про взаємне ліцензування полягає у їх орієнтації на розподіл глобального ринку між конкурентами. Це ще більше посилює монополізацію глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності в інтересах обмеженої кількості ТНК і посилює диспропорції науково-технологічного розвитку країн і регіонів.

І, нарешті, з діяльністю ТНК тісно пов'язані ключові проблеми реформування національних патентних законодавств з огляду на активне лобювання з боку впливових бізнес-структур ухвалення вигідних для себе законів. Це стосується, насамперед, імплементації сприятливого для корпоративного сектору режиму правової охорони ІВ іноді навіть всупереч суспільним інтересам.

В якості прикладу можна навести, зокрема, потужний вплив на реформування патентного законодавства з боку фармацевтичних компаній і бізнес-структур сфери інформаційних технологій. Загальновідомо, що ще з 1970-х років крупні фармацевтичні корпорації, виходячи з колосальних витрат на проведення НДДКР, наполягають на необхідності підвищення рівня патентного захисту своїх розробок. Водночас, компанії сфери інформаційних технологій виступають за зниження рівня охорони або навіть повне її усунення у зв'язку з тим, що їх інноваційна діяльність характеризується високим рівнем кумулятивності, коли патенти суттєво гальмують розробки нових технологій. Іншими словами, залежно від сфери діяльності ТНК їх позиції щодо патентного захисту можуть суттєво відрізнятись, що здатне внести певний дисбаланс у процес конвергенції національних патентних законодавств на глобальному рівні.

Висновки. Резюмуючи наведене, можна стверджувати, що великомасштабна технологічна та патентно-ліцензійна діяльність ТНК надає їм нового статусу на глобальному ринку об'єктів інтелектуальної власності та певною мірою послаблює регуляторну результативність його традиційних інститутів. При цьому вплив ТНК на даний ринок характеризується неоднозначністю та суперечливістю, що виявляється, насамперед, в активному їх викори-

станні механізмів технологічного аутсорсингу, передачі ними за кордон переважно капіталомістких технологій, придбанні зарубіжних підприємств виключно заради «ноу-хау», суттєвому обмеженні з боку ТНК прав інших конкурентів щодо виходу на товарні ринки, активному лобіюванні з боку впливових бізнес-структур ухвалення вигідних для себе законів у сфері захисту ІВ, укладенні міжкорпоративних ліцензійних угод з наданням компаніям-партнерам можливості щодо обміну правами на патенти та ін. Ці процеси накладають на суспільство величезні витрати, пов'язані із загостренням конкуренції між ТНК за найбільш інноваційні розробки, активним їх «полюванням» за новими технологіями ще на початковому етапі їх розробки, штучним стримуванням глобального технологічного прогресу та зростанням кількості прихованих інновацій.

Література

1. *Валле В.* Парадокси права інтелектуальної власності / В. Валле. — К.: Освіта України, 2010. — 420 с.
2. Патентная война между компаниями Apple и Samsung может закончиться мировым соглашением. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://novostiukrainy.ru/biznes/patentnaya-voyna-mezhdu-kompaniyami-apple-i-samsung-mozhet-zakonchitsya-mirovym-soglasheniem>
3. *Савенко В.Г.* Загрози економічній безпеці України у сфері інтелектуальної власності / В. Г. Савенко // Стратегічна панорама. — 2009. — № 4. — С. 109—118.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилаєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. — К.: Парламентське видво, 2009. — 632 с.
5. *Allison J., Lemley M.* Who's patenting what? An empirical exploration of patent prosecution. // *Vanderbilt Law Review.* — 2000.
6. *Gallini N.* The economics of patents: Lessons from recent U.S. patent reform. // *Journal of Economic Perspectives* 16 (2). — 2002.
7. *Jaffe A.* The U.S. patent system in transition: Policy innovation and the innovation process. // *Research Policy* 531.
8. *Science and Engineering Indicators 2012.* — National Science Foundation, 2012.
9. *Thomson Reuters Top 100 Global Innovators 2012. Honoring the World Leaders in Innovation. Findings and Methodology 2012.* — Thomson Reuters, 2012.
10. *WIPO IP in facts and figures 2012. WIPO Economics & Statistics Series, 2012.*

Стаття надійшла до редакції 10.04.2012