

здійснюється в межах договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності (ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності, ліцензійний договір). Застосування ліцензування пояснюється тим, що навіть великі суб'єкти господарювання не можуть створити повного фронту НДДКТР, а для малих – ліцензування може бути підтримуючою стратегією, оскільки їм важко вирішувати впровадження великих інновацій.

Безумовно, вибір стратегії залежить від ринкового положення суб'єкта господарювання – виробника тієї чи іншої продукції, його конкурентного статусу, стадії життєвого циклу галузі, а також характеру портфеля стратегічних зон інвестування (для диверсифікованих суб'єктів господарювання, тобто таких, які випускають продукцію, що знаходиться на різних стадіях своїх життєвих циклів і ринкові позиції яких теж різні).

Уважаємо, що саме застосування ліцензування суб'єктом господарювання перетворює інноваційний цикл із повного на неповний, оскільки етап розробки об'єкта права інтелектуальної власності залишається поза його межами.

#### **4.2. Договір на створення (передачу) інноваційного продукту**

При повному інноваційному циклі створення інноваційних об'єктів (інноваційного продукту або інноваційної розробки) опосередковується такими договорами: договором на виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт (далі – договір НДДКТР); не врегульованим на рівні закону, але тим, що пропонується нами, – договором на створення інноваційного продукту (інноваційної розробки); договорами про розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, невичерпний перелік яких закріплено в ст. 1107 ЦК України, договорами про надання різноманітних послуг у сфері патентно-ліцензійної діяльності, зокрема, послуг з інформаційного пошуку, експертизи, реєстрації, маркетингу, а також договором про передачу «ноу-хау».

Як слушно зазначається в наукових джерелах, об'єкти права інтелектуальної власності, зокрема винаходи, знаходяться на різних стадіях придатності до практичного впровадження, мають різну економічну ефективність та неоднаковий інноваційний потенціал. Окрім того, перелік запатентованих винаходів – це лише перелік потенційно здійснених технічних проектів, який не містить інформації про доцільність виробництва та комерційного застосування нового пристрою<sup>620</sup>. Тому, щоб у подальшому трансформувати існуючий об'єкт права інтелектуальної власності в інноваційний об'єкт, придатний для впровадження, необхідним є певне його доопрацювання до рівня інноваційного об'єкта, що потребує проведення на цій стадії певного комплексу робіт. Але це неможливо в рамках конструкції договору НДДКТР. Проте, навіть якщо припустити таку можливість, слід було б констатувати, що договір НДДКТР із допоміжного перетвориться на договір інноваційного типу.

Постає логічне питання: чи передбачена в чинному законодавстві така договірна форма, яка б могла використовуватися контрагентами з метою опосередкування відносин із трансформації об'єкта права інтелектуальної власності в інноваційний об'єкт (передусім інноваційний продукт) з урахуванням усіх особливостей останніх як комплексних об'єктів? Уважаємо, що ні, оскільки навіть договір на створення і передачу науково-технічної продукції, який запроваджувався законодавцем як такий, що спрямований на опосередкування діяльності, пов'язаної з розробкою інноваційного об'єкта, містить певні недоліки (зокрема, узгодженість положень договору на створення і передачу науково-технічної продукції з іншими нормативно-правовими актами інноваційної сфери, а також існування схожих за зовнішніми ознаками договорів (договір НДДКТР) свідчить про невідповідність його змісту тим відносинам, що мають ним опосередковуватися).

---

<sup>620</sup> Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учеб. пособ. / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М. : Дело, 2007.– 584 с.

Виходячи із цього, сторони змушені самі конструювати відповідну договірну модель, використовуючи на свій розсуд окремі елементи пойменованих або непойменованих договорів. Однак на практиці запровадження так званих змішаних договорів дуже часто себе не виправдовує, оскільки контрагенти не завжди спроможні передбачити всі ті обставини, які можуть призвести до негативних результатів, та засоби усунення їх наслідків.

Свого часу ще М. В. Гордон підкреслював, що при появі нового типу договірних відносин (а договірні відносини у сфері інноваційної діяльності повною мірою можна віднести до таких – *К. І.*) слід кожного разу вивчати питання про те, наскільки йдеться про такі відносини, які не вкладаються у відомі раніше правові ознаки <sup>621</sup>. Ураховуючи наведений ученим методологічний підхід, за відсутності можливості «вписати» нові договірні відносини в межі наявних пойменованих договорів виникає необхідність розробки різних договірних моделей, у яких знайдуть законодавче відбиття ті правові ознаки (відмінні риси), що суттєво відрізняють договори в інноваційній сфері від існуючих пойменованих.

Так, договірні відносини, пов'язані із створенням інноваційного продукту як комплексного, складного результату інтелектуальної діяльності, що готовий до впровадження, можуть опосередковуватися різними моделями договорів, проте всі вони будуть переслідувати єдину мету – створення інноваційного продукту (або інноваційної розробки як квазіінноваційного продукту).

Перша модель договору опосередковує відносини, які виникають при створенні інноваційного продукту, прототипом якого є вже існуючий об'єкт права інтелектуальної власності. Проте, залежно від мети замовника цей договір може передбачати або створення інноваційного продукту, або інноваційної розробки, що, відповідно, буде впливати і на зміст самого

---

<sup>621</sup>Гордон М. В. Система договорів в советском гражданском праве / М. В. Гордон // Учен. зап. Харьк. юрид. ин-та. – 1954. – Вып. 5. – С. 65–87.

договору. Тому запропонована модель може мати назву «договір на створення інноваційного продукту», різновидом якого буде виступати «договір на створення інноваційної розробки».

Досліджуваний договір належить до договорів на виконання робіт, у яких отриманий результат передається замовникові в уречевленому вигляді (інноваційний продукт, інноваційна розробка). Сам факт передачі досягнутого виконавцем результату впливає зі змісту договору на виконання робіт, за яким одна сторона зобов'язана передати певний результат цих робіт, а друга, відповідно, зобов'язується його прийняти. Таким чином, передача вже обумовлена спрямуванням договору, його змістом, тобто виконання зобов'язань сторін пов'язано з передачею уречевленого результату, що оформлюється відповідним актом, як правило, актом передачі-приймання. Це означає, що належне виконання договору неможливе без передачі результату. Враховуючи вищенаведене, логічною буде назва цього договору «договір на створення інноваційного продукту».

Разом із тим, ми не виключаємо існування такого окремого виду договору інноваційного характеру (типу), як договір на передачу інноваційного продукту. Але за цим договором інноваційний продукт створюється тим чи іншим суб'єктом права поза договором, тобто виникає як результат ініціативних робіт, а потім уже передається для впровадження.

Друга модель договору опосередковує відносини, які виникають у разі, коли прототип інноваційного продукту (об'єкт права інтелектуальної власності) не існує і його створення є необхідним для виконання завдання замовника. Елементами такого змішаного договору можуть бути елементи різних договорів, зокрема договору НДДКТР, договору на створення інноваційного продукту тощо.

Третя модель договору опосередковує відносини, які виникають при створенні інноваційного продукту на підставі вже існуючої інноваційної розробки. Пропозиція такої моделі договору зумовлена тим, що наукові організації та високотехнологічні підприємства не завжди в змозі

запропонувати ринку готовий інноваційний продукт. У багатьох випадках ними пропонується науково-технічна продукція середнього ступеня готовності (інноваційна розробка – *K. I.*), що потребує доведення її до стану інноваційного продукту.

Зазначимо, що О. О. Городов, досліджуючи проблеми створення на договірних засадах технологій за законодавством РФ, звернув увагу на те, що в деяких випадках може скластися ситуація, за якої створена технологія не може мати того практичного використання, на яке розраховувала особа, що організувала її створення. Тому для доведення існуючої технології до стадії практичного використання (впровадження) виникає необхідність у виконанні додаткових робіт, які проводяться на умовах спеціального договору<sup>622</sup>. Погоджуючись із цим, можна припустити запровадження і такої договірної форми, як договір на проведення додаткових робіт із доведення інноваційної розробки до стану інноваційного продукту.

Розглянемо найбільш типову модель господарського договору на створення інноваційного продукту, а саме: коли на момент його укладення об'єкт права інтелектуальної власності вже створений, а виконавець за договором є володільцем виключних прав на нього.

Інноваційний продукт як складний (комплексний) об'єкт містить обов'язкові та факультативні елементи. До обов'язкових елементів належать: об'єкт права інтелектуальної власності, інноваційний проект, технічна документація з упровадження об'єкта права інтелектуальної власності, робочі інструкції, специфікації, рекомендації, результати експериментального впровадження об'єкта права інтелектуальної власності<sup>623</sup>. З огляду на наявність такої кількості елементів у складі інноваційного продукту постає питання, на який момент припадатиме початок процесу його створення.

---

<sup>622</sup> Городов О. А. Правовая охрана и использование единых технологий, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств : [монография] / О. А. Городов. – М. :Волтерс Клувер, 2010. – 160 с.

<sup>623</sup> Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.

На сьогодні в науці це питання не вирішено, але, враховуючи те, що різновидом інноваційного продукту є технологія, щодо якої це питання порушувалося<sup>624</sup>, застосувавши аналогію, можна вважати моментом початку створення інноваційного продукту момент подальшої розробки об'єкта права інтелектуальної власності. Це пояснюється тим, що на момент укладення договору на створення інноваційного продукту об'єкт права інтелектуальної власності як прототип цього продукту вже існує, а змістом договору охоплюватиметься його подальша трансформація та створення інших (обов'язкових та факультативних) елементів, але вже інноваційного продукту (інноваційний проект, експериментальні зразки, пробні партії тощо).

Пропонуємо таке визначення договору на створення інноваційного продукту. За цим договором одна сторона (виконавець) зобов'язується відповідно до наданого другою стороною (замовником) технічного завдання (іншого аналогічного за значенням документа) розробити проект впровадження об'єкта права інтелектуальної власності (інноваційний проект), створити на його підставі інноваційний продукт, передати його замовникові разом з інноваційним проектом, узгодивши з останнім способи та умови його використання, а замовник зобов'язується прийняти створений інноваційний продукт та оплатити встановлену в договорі ціну.

Сконструйована теоретична модель договору дозволяє визначити його як двосторонній; консенсуальний, адже він вважається укладеним із моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договору в передбачених законом порядку і формі; оплатний, оскільки передбачається одержання контрагентами зустрічного задоволення один від одного; взаємний, що зумовлюється наявністю прав та обов'язків у сторін договору.

Сторонами досліджуваного договору є замовник – особа, яка зацікавлена в отриманні готового інноваційного продукту, та виконавець – особа, яка не тільки виступає генератором знань та ідей, що мають комерційну

---

<sup>624</sup> Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : [монографія] / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2010. – 176 с.

перспективу, але й практично реалізує, впроваджує останні в процесі створення інноваційного продукту.

Замовником можуть бути будь-які суб'єкти господарювання, а також держава в особі уповноважених органів. Причому замовником може бути як володілець виключних інтелектуальних прав на об'єкт права інтелектуальної власності, так і компанія з управління активами, що отримала такі права за договором на управління майновими правами інтелектуальної власності, а також інші особи, які отримали ці права на легальних підставах.

На відміну від замовника, виконавцем за цим договором можуть виступати не тільки суб'єкти господарювання, а й не суб'єкти господарювання— юридичні особи. Зокрема, це можуть бути суб'єкти наукової та науково-технічної діяльності, оскільки перетворення та доведення об'єкта права інтелектуальної власності до стану інноваційного продукту потребує проведення комплексу робіт науково-технічного характеру, а також суб'єкти інноваційної діяльності.

Вважаємо, що укладенню досліджуваного договору може передувати попередній договір (ст. 182 ГК України; ст. 635 ЦК України). Необхідність його укладення зумовлюється бажанням сторін установити між собою правові зв'язки, але на майбутнє, оскільки можуть існувати певні обставини, які запобігають негайному укладенню основного договору.

Відносини щодо укладення попередніх договорів регулюються ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених ГК України. До цих особливостей належить і строк для укладення основного господарського договору – він обмежений одним роком із моменту укладення попереднього договору (ч. 1 ст. 182 ГК України).

Попередній договір укладається в такій самій формі, що й основний. За загальним правилом, це письмова форма.

Попередній договір повинен містити умови, що дозволяють визначити предмет, а також інші істотні умови основного договору (ч. 2 ст. 182 ГК України). Виходячи із цього, істотні умови, до яких законодавець відносить

предмет, ціну і строк (ч. 3 ст. 180 ГК України), повинні міститися вже в попередньому договорі.

Відмінності між ГК України і ЦК України в цьому питанні полягають у тому, що останній передбачає те, що істотні умови основного договору, які не встановлені попереднім договором, погоджуються в порядку, встановленому сторонами в попередньому договорі, якщо такий порядок не встановлений актами цивільного законодавства (ч. 1 ст. 635 ЦК України). Іншими словами, законодавець у ЦК України виходить із принципу, згідно з яким істотні умови в попередньому договорі повинні бути не стільки визначеними, скільки такими, що можуть бути визначені через певний порядок, закріплений у попередньому договорі.

Такий підхід здається нам більш вдалим, бо передбачити всі істотні умови основного договору на час укладення попереднього складно, а іноді навіть неможливо. Наприклад, таку умову, як строк, сторони заздалегідь навряд чи зможуть визначити конкретно, до того ж, вони не застраховані від отримання негативного результату. Це стосується і ціни, яка постійно коливається та має тенденцію до зростання. Тому закріплення в попередньому договорі порядку визначення істотних умов основного договору, як це передбачено ЦК України, є більш виваженим.

В Україні у сфері досліджень та розробок, що виконуються в рамках пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, які відображаються в національних програмах, діє державне замовлення, правовою формою якого є договір (державний контракт), укладений державним замовником від імені держави із суб'єктом господарювання (виконавцем державного замовлення), в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються їх господарські відносини.

Уважаємо за доцільне державний контракт (договір) на створення інноваційного продукту укладати на конкурсній основі, при цьому вид конкурсу (відкритий/закритий) визначати за складністю та специфічністю здійснюваних робіт. Якщо повідомлення про конкурс – це пропозиція робити



оферти, а заява на участь у конкурсі, що виходить від потенційних контрагентів, – оферта, то протокол, складений та затверджений по закінченню конкурсу, – це попередній договір, що містить усі суттєві умови (або порядок їх визначення), на підставі якого сторони потім укладають основний (остаточний) договір.

Особливою передумовою укладення досліджуваного договору буде наявність завдання замовника, в якому той формулює свої вимоги до створення інноваційного продукту, спираючись на ті потреби, які останній в майбутньому повинен задовольнити. Завдання замовника зазначається в технічному завданні або аналогічному за значенням документі (далі – ТЗ), що виходить від замовника. Останній може залучити до розробки ТЗ інших осіб (організації), які мають необхідні знання, досвід. Проте, як зазначав М. П. Рінг, хто б не брав участь у розробці цих документів, вони в усіх випадках містять завдання замовника виконавцеві<sup>625</sup>. ТЗ обов'язково має бути розглянуте й погоджене сторонами для того, щоб не залишалося нерегульованих питань, від яких значною мірою залежатиме зміст одержуваного результату і характер його впровадження. Після підписання договору ТЗ стає складовою договору.

Незалежно від того, чи укладався попередній договір, чи ні, для того щоб договір дав бажані для сторін юридичні наслідки та щоб виключити можливість визнати його неукладеним, сторонам необхідно узгодити всі істотні умови договору, до яких законодавець відносить предмет, ціну та строк (ч. 3 ст. 180 ГК України).

Предмет будь-якого договору повинен бути чітко визначеним або доступним для визначення; реальним і не забороненим на рівні закону. В досліджуваному договорі наявний складний предмет, у який входять і робота (процес дослідження, що триває в часі, – дія) як юридичний об'єкт, і результат роботи (дії) як матеріальний об'єкт.

---

<sup>625</sup>Рінг М. П. Договори на научно-исследовательские и конструкторские работы / М. П. Ринг. – М. : Юрид. лит., 1967. – 199 с.

Що стосується ціни та строку, то вони встановлюються за погодженням сторін у кожному конкретному випадку індивідуально. На них можуть впливати обсяг робіт та надання послуг, їх складність тощо. Однак щодо вільного визначення ціни існують винятки, до яких можна віднести випадки укладення держзамовлення, оскільки його фінансування здійснюється в межах конкретно визначеної суми коштів держбюджету, а звідси ціна за виконані роботи не може бути вищою за запропоновану держзамовником. Строк дії договору залежить від можливостей виконавця, його матеріально-технічного оснащення тощо.

Необхідно додати, що ЦК України поряд із поняттям «строк», що відображає певний період у часі, оперує й таким поняттям, як «термін», що є певним моментом у часі, з настанням якого пов'язується дія чи подія, яка має юридичне значення (календарна дата або подія, що має неминуче настати) (статті 251, 252 ЦК України). Вважаємо, що специфіка досліджуваного договору дозволяє сторонам дійти згоди як щодо строку, так і терміну виконання зобов'язання за договором. Проте, якщо вони визначають окремі етапи здійснення робіт(а це часто використовується на практиці), доцільніше буде встановити саме терміни виконання окремих етапів робіт.

На наш погляд, до істотних умов договору на створення інноваційного продукту слід віднести, окрім вищезазначених, також умову про конфіденційність відомостей щодо предмета договору, інформації та результатів, отриманих під час виконання робіт (надання послуг), а також умову про недопустимість порушення виключних прав третіх осіб на об'єкт права інтелектуальної власності. У зв'язку з тим, що зазначена умова забезпечується шляхом отримання офіційної згоди від володільців охоронних документів на використання об'єкт права інтелектуальної власності, перевірки патентної чистоти таких об'єктів тощо, на практиці вона ще носить назву умови по забезпеченню патентної чистоти .

Традиційно зміст будь-якого договору складають права і обов'язки сторін. За досліджуваним договором виконавець повинен особисто здійснити

роботи зі створення інноваційного продукту, проте можливі ситуації, коли він об'єктивно не в змозі цього зробити (потрібно володіння спеціальними знаннями, наявність професійних навичок тощо). Це може виявитися як на стадії укладення договору, так і на стадії виконання зобов'язання. Якщо така ситуація виникає в ході виконання зобов'язання, тоді виконавець може залучити сторонніх осіб, які зазвичай мають спеціалізацію у вузькій галузі, як субвиконавців, надавши їм ТЗ з урахуванням загальних вимог, які пред'являються замовником до робіт та кінцевого результату договору, і укласти з ними договір на виконання певної роботи. Кооперація виконавця з іншими суб'єктами можлива в межах субконтрактингу, аутсорсингу тощо. Однак кооперація можлива тільки за згодою замовника, оскільки існує реальний ризик витоку інформації і подібне залучення може призвести до розголошення виконавцем конфіденційних відомостей, отриманих від замовника при укладенні договору або в ході проведення робіт, а в цьому, як правило, останній не зацікавлений. Тому, якщо замовник схвалить доручення виконавця на здійснення окремих робіт іншими особами (які виступають на боці виконавця), у договір між виконавцем і субвиконавцями включається умова про конфіденційність відомостей, отриманих як від виконавця, так і самими субвиконавцями в ході виконання робіт.

До речі, дуже часто замовник не вважає за необхідне включати роботи із забезпечення патентної чистоти до загального кошторису робіт. Слід погодитися з М. С. Борщ-Компанійцем, який пропонує зобов'язати виконавця залучати для виконання цих робіт спеціалізовані фірми та передбачити відповідні витрати в загальному кошторисі робіт. Якщо ж замовник не визнає необхідності нести витрати на проведення патентних досліджень, виконавець має право наполягати на включенні до тексту договору умови про зняття з нього відповідальності за порушення

виключних прав третіх осіб на об'єкт права інтелектуальної власності при впровадженні результатів виконаних ним робіт у господарський обіг<sup>626</sup>.

Створення інноваційного продукту припускає реалізацію наступної стадії інноваційного циклу – стадії впровадження, оскільки результати так званої інтелектуальної стадії (стадії розробки інноваційного об'єкта) самі по собі не забезпечують успіху організації і здатні приносити певний корисний ефект, зокрема й високі доходи, лише за умови їх практичного використання, тобто проходження через технологічну та виробничу стадії. Тому мало лише створити інноваційний об'єкт, його треба ще й впровадити або комерціалізувати, перетворивши в інновацію.

При впровадженні відбувається взаємне, двостороннє пристосування умов виробництва й результатів досліджень та розробок. Це проявляється в тому, що і здійснюється певне технічне переозброєння виробництва з метою випуску конкретної продукції, і проводяться роботи з «доведення» поки що зразку продукції (інноваційного об'єкта) до того рівня, який передбачає випуск готової продукції в заданому обсязі.

Підготовка виробництва до випуску продукції передбачає постачання необхідних для забезпечення робіт матеріально-технічних засобів, проведення технологічної та організаційної перебудови виробничого процесу, навчання кадрів, які будуть виробляти або застосовувати нову техніку (інноваційну продукцію – *К. І.*). Тільки після цього можна говорити про те, що виробництво є готовим прийняти новий науково-технічний результат<sup>627</sup>.

Науково-технічний результат також готується до випуску на його основі кінцевої продукції, для чого і проходить через етапи дослідного та експериментального виробництва і випробувань. Дослідне виробництво – це розробка дослідного зразка за підготовленою технічною документацією, яка

---

<sup>626</sup>Борщ-Компанец Н. С. Правовая природа конфликтов при создании и использовании научно-технической продукции / Н. С. Борщ-Компанец // Актуальные проблемы интеллектуальной собственности : материалы выступ. 17-й Междунар. конф. по вопросам интеллект. собственности, Львов, 21-25 февр. 2011 г. – С. 254 – 259.

<sup>627</sup>Организационно-правовые вопросы руководства наукой в СССР / М. И. Пискотин. – М. : Наука. – 1973. – 422 с.

дозволяє виявити помилки та недоліки, що були допущені при її підготовці. При експериментальному виробництві увага зосереджена на виготовленні дослідної партії кінцевого продукту (пробної партії – *К. І.*), випробовування якої відбувається на наступному етапі. Останній передбачає проведення заходів, що дозволяють виявити недоліки розробленого продукту при його використанні<sup>628</sup>. Така поетапна оцінка результатів дозволяє вчасно реагувати на ті недоліки та прорахунки, які були допущені на попередніх етапах.

Отже, стадію впровадження, на наш погляд, слід розглядати як таку, що має на меті трансформацію інноваційного продукту (розробки) в інноваційну продукцію (виріб, техніка, технологія), яка відповідає заявленим вимогам кінцевого споживача (виявленим або безпосередньо, наприклад, при укладенні договору на створення об'єкта, або шляхом проведення маркетингових досліджень) у частині придатності до використання, якості, безпеки та інших вимог, що звичайно пред'являються до аналогічних об'єктів. Таким чином, на «виході» цієї стадії виникає інноваційна продукція.

Стадія впровадження опосередковується різноманітними договорами, спрямованими на виконання робіт та/або надання послуг, необхідних для створення всіх умов задля забезпечення готовності до випуску в промислових умовах інноваційної продукції. Це, як правило, комплекс інженерних та інших робіт і послуг: пусконаладжувальних, проектування, шеф-монтажних, розробки документації тощо. Проте зводити ці роботи лише до таких, що позбавлені творчого характеру, а саме, до підряду, було б вкрай неправильно. За влучним зауваженням М. П. Рінга і В. П. Расохіна, на останньому етапі освоєння діяльність робітників хоча значною мірою перестає бути творчою, наближуючись до виконавської, вона не може і не повинна ототожнюватися зі звичайною виробничою роботою, як при

---

<sup>628</sup>Оранова М. В. К вопросу планирования опытного производства в процессе инновационной деятельности промышленных предприятий / М. В. Оранова, Ю. С. Ширяева // Вестн. Нижегородск. ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2007. – № 3. – С. 162–164.

налагодженому серійному, масовому виробництві<sup>629</sup>. Поєднання творчої праці зі стандартизованою є характерною ознакою стадії впровадження.

Зміст цієї стадії, а відтак і зміст договору, що опосередковує цю стадію, для кожного окремого випадку буде визначатися індивідуально й залежно від рівня інноваційного об'єкта (тобто від його характеристики як інноваційного продукту). Так, якщо дослідні зразки, експериментальні партії створювалися у виробничих умовах виконавця, обов'язково їх випробовування повинно проходити і у виробничих умовах замовника під наглядом виконавця.

Розгляд договірних форм, які опосередковують стадію впровадження, передбачає звернення уваги на найбільш типові ситуації щодо впровадження інноваційних об'єктів. При цьому має значення той факт, яким чином створювався об'єкт/результат, причому незалежно від того – науково-технічна продукція або інноваційний об'єкт:

1) за замовленням, тобто його створенню передувало технічне завдання (інший аналогічний за значенням документ) замовника; для зручності назвемо його договором технічного замовлення; або

2) в ініціативному порядку, тобто його створенню не передував відповідний договір; для зручності – договір технічної пропозиції.

Екстраполюючи розглянуті свого часу В. А. Дозорцевим форми організації впровадження розробок у виробництво,<sup>630</sup> зауважимо, що механізм упровадження результатів, отриманих за договором технічного замовлення, залежить від тих можливостей, які має особа, і може здійснюватися таким чином:

а) самостійне впровадження у власну господарську діяльність (виробництво) об'єкта/результату, який був отриманий за цим договором. Це можливо за умови, якщо особа, яка впроваджує, має власні потужності та необхідні технічні підрозділи. Такий випадок належить до внутрішньої

---

<sup>629</sup>Организационно-правовые вопросы руководства наукой в СССР / М. И. Пискотин. – М. : Наука. – 1973. – 422 с.

<sup>630</sup>Дозорцев В. А. Законодательство и научно-технический прогресс / В. А. Дозорцев. – М. : Юрид. лит., 1978. – 192 с.

організації впровадження і, безумовно, не підлягає договірному опосередкуванню;

б) упровадження здійснює особа, що була виконавцем за договором технічного замовлення. Таким чином, договором охоплюється не тільки створення, але й впровадження, тобто він будується за моделлю комплексного договору. Ця модель має переваги, оскільки не відбувається розриву в часі між створенням інноваційного об'єкта та його впровадженням, тим самим підготовка до впровадження починається вже в ході проведення робіт із розробки інноваційного продукту;

в) до впровадження залучається особа, яка не є/не була виконавцем за договором технічного замовлення. Так, у разі, коли замовник вважає недоцільним через будь-які обставини покладення на виконавця обов'язків з упровадження об'єкта, він може доручити це спеціальній організації, уклавши з нею окремий договір – договір на впровадження.

Практика укладання договорів на впровадження свідчить, що їх предметом було, як правило, здійснення виконавцем робіт із підготовки та пристосування результатів досліджень і конструювання до умов та особливостей виробництва. Причому підготовка та пристосування умов та особливостей виробництва до застосування підсумків робіт договором не охоплювалися. Хоча по суті відсутність необхідних умов виробництва (їх непідготовленість) певним чином перешкоджає і навіть унеможливорює діяльність виконавця.

У сконструйованому нами договорі на створення інноваційного продукту ми не передбачали принцип обтяження виконавця обов'язком впроваджувати в господарську діяльність замовника ті результати, які були створені для нього за цим договором, тим самим залишивши це на розгляд сторін. При цьому слід вирішити питання про залучення для здійснення авторського нагляду тієї особи, що була виконавцем за договором на створення інноваційного продукту.

Ураховуючи той ризик, що припадає на стадію впровадження, вважаємо, що в будь-якому разі обов'язок щодо авторського нагляду з боку виконавця є доцільним і навіть необхідним. Це зумовлено потребою продовження співробітництва замовника та виконавця за договором на створення інноваційного продукту (розробки), по-перше, через необхідність контролю за дотриманням тих параметрів продукції, які закладені в інноваційному проекті (технічній документації); і по-друге, у зв'язку з тим, щоб у мінімальні строки виконавцем були усунуті ті недоліки, які, не виключено, будуть виявлені в процесі освоєння на стадії впровадження.

### **4.3. Господарсько-договірне забезпечення маркетингу в інноваційній сфері**

Ключовим чинником економічного зростання кожної країни є розвиток сфери послуг як одного з найприбутковіших секторів економіки, що має складну та розгалужену структуру. Динамічний розвиток указанного сектору економіки супроводжується ускладненням традиційних і появою абсолютно нових послуг, набуттям самостійного значення послугами, що раніше мали внутрішньофірмовий характер.

Законодавче регулювання сфери послуг повинно бути спрямовано на створення найбільш оптимальних правових режимів надання тих чи інших видів послуг з урахуванням їх правової природи, внутрішнього змісту та особливостей. Однією з таких особливостей, що безпосередньо впливає на формування правових режимів послуг, є притаманність їм інноваційного характеру.

Чинне законодавство у сфері інноваційної діяльності не надає чіткого визначення інноваційним послугам, однак охоплює їх змістом більш широкої категорії «інноваційна продукція». Так, за ст. 1 ЗУ «Про інноваційну діяльність»<sup>631</sup> інноваційною продукцією є нові конкурентоспроможні товари

---

<sup>631</sup>Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.