

Андрій КРАСНОШАПКА,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
спеціальність 073 «Менеджмент»
Державний торговельно-економічний університет, Україна
ORCID ID 0009-0000-9922-6816
a.krasnoshapka@knute.edu.ua

Науковий керівник: **Катерина ФОКІНА-МЕЗЕНЦЕВА**
доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту
ORCID ID 0000-0003-2177-987X
k.fokina-mezentseva@knute.edu.ua

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СТАРТАП-ПРОЄКТАХ

Анотація: правильна реалізація та комерціалізація інтелектуальної власності є запорукою успішної діяльності для будь-якого суб'єкта бізнесу. Однак дане питання потребує більш ретельного дослідження та аналізу в контексті стартап-проектів, які є новою інноваційною формою підприємництва та своєрідним символом нинішньої епохи бізнесу.

Ключові слова: стартап-проекти, комерціалізація, інтелектуальна власність, масштабування, малі та середні підприємства.

Актуальність. У нинішню епоху розвитку світового бізнес-середовища концепція комерціалізації інтелектуальної власності (ІВ) набула особливого значення. Підприємці усвідомили всю роль та значення, яке мають нематеріальні активи для розвитку та успішного функціонування власної справи. Комплекс питань пов'язаних з ІВ в контексті стартапів також є безумовним та потребує значної уваги, адже вже за своєю суттю, основою, базисом стартап-проект і є об'єктом ІВ, попри те, чи зазнає неймовірного успіху, чи приголомшливої невдачі.

Постановка проблеми. Досить часто, ще не маючи значних здобутків у матеріальному вимірі, подібні проекти володіють значною нематеріальною складовою, яку потребує ефективного масштабування та комерціалізації. Потенціал бренду може бути значно вищим за його поточні здобутки та позиції, а тому необхідно вміти правильно реалізувати його.

Результати дослідження. Відповідно до результатів дослідження проведених Європейським патентним офісом (European Patent Office - ЕРО) [1] на тему "Права інтелектуальної власності та діяльність компаній в ЄС" [2], було виявлено прямий взаємозв'язок між володінням компанією різними типами прав інтелектуальної власності та її економічними показниками. Так малі та середні підприємства (МСП), висока частка яких належать до стартапів, які володіють патентами, мають на 36% вищий дохід на одного працівника та на 53% вищі заробітні плати; проекти із зареєстрованим промисловим зразком мають на 32% вищий дохід і на 30% вищі заробітні плати; ті, що мають зареєстровані торговельні марки отримують на 21% вищий дохід та на 17% вищі заробітні плати.

Захист та комерціалізація ІВ дозволяє стартапам не просто зберігати, а і реалізовувати унікальні та диференційовані продукти чи послуги на надзвичайно конкурентному ринку, масштабувати власну діяльність. Одним з ключових факторів успіху для стартап-проектів - не відхиляючись від інноваційного вектора діяльності та стрімкого розвитку власної справи, водночас підкріпляти це ретельним плануванням та реалізацією нематеріальної складової - прав ІВ, таких як патенти. За результатами інших, попередніх досліджень [3] було встановлено, що стартапи та МСП із зареєстрованою ІВ

мають значно кращі можливості до залучення інвестицій для комерціалізації продукту, а також підвищують власні шанси подолати наступний період зростання на 21%, і на 10% набуті високих темпів зростання. Для стартап-проектів, екзистенційна сутність яких – це високі ризики та ймовірності провалу на кожному етапі розвитку, успішна комерціалізація ІВ може стати значним підґрунтям для розвитку. Загалом, середній розмір фінансування стартапів з патентами майже у 2,5 раза перевищує середній розмір фінансування стартапів без патентів [4], відповідно до результатів дослідження.

Які ж способи та варіанти комерціалізації стартапів? Насправді налічується безліч можливостей, а вибір безпосередньо залежить від потреб конкретного стартапу та від стадії розвитку, на якій він перебуває. Існують різні юридичні рішення, які можуть допомогти обрати стратегію комерціалізації, адаптовану до потреб кожного конкретного проекту. В рамках прямої комерціалізації це може бути продаж результату дослідження всіх робіт з розробки, а також ліцензійний договір, договір лізингу, договір оренди – залежно від ряду обставин: фактичних, юридичних і податкових, які вплинуть на остаточний вибір шляху. Другий спосіб – проміжна комерціалізація, коли питання полягає у придбанні частки в компанії з метою впровадження або підготовки до впровадження результатів науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а також ноу-хау. У цьому випадку створюється компанія спеціального призначення, найчастіше це буде товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство. [5]

Істотним фактором в успішній комерціалізації стартапу є вибір моменту, для проведення відповідних заходів. Досить складно узагальнено говорити про стартапи, адже кожен проект – своя окрема історія та має власний шлях розвитку, однак загалом визначаються два підходи. Якщо команда стартапу здатна самостійно підготувати свій продукт або послугу до виходу на ринок, то лише на етапі реалізації вона може шукати покупця або потенційного ліцензіата власними силами. Якщо ж у засновників немає ресурсів, головним чином фінансових, необхідних для розвитку проекту, або грає роль фактор часу, тоді є потреба в нагальному пошуку інвестора до перемовин.

На шляху свого розвитку стартап-проекти мають безліч типових перешкод: брак фінансових, людських ресурсів, ідей, масштабування, виходу на ринок, невідповідності попиту, неактуальності та ін. В тому числі це може вплинути і на захист та комерціалізацію ІВ. Варто подбати про це, щоб уникнути ситуацій, коли хтось використовує проектні напрацювання, результати досліджень, зазіхаючи на них, бо вони не були належним чином захищені. Перешкодою може стати вартість отримання правового захисту, коли йдеться про витрати на патентування, вартість реєстрації корисної моделі чи промислового зразка.

Висновки. Комерціалізація ІВ бізнесу відіграє вагомий роль та сприяє його розвитку та покращенню показників діяльності. Стартапи, які досі є відносно новим явищем, та подекуди існують досить стихійно та не системно, вже також активно залучені у подібні процеси. Стартап-проекти генерують інноваційні та унікальні продукти та рішення, і водночас через ряд обставин є досить вразливими та хиткими за своєю природою. Тому захист та комерціалізація ІВ допомагають не просто тримати рівень, а розвиватися та мати кращі можливості для залучення коштів та масштабування. Вибір вдалого способу та моменту для комплексу відповідних рішень відіграє істотну, а подекуди й ключову роль, тому для команди стартапу доречно залучити відповідної кваліфікації та профілю спеціалістів, а не намагатися обійтися власними силами. У будь-якому разі, гарантовано перед командою стартапу в певний момент виникне питання комерціалізації ІВ власного проекту, а тому важливо бути готовими та системно підходити до його вирішення.

Список використаних джерел:

1. European Patent Office: вебсайт. URL: <https://www.epo.org/en> (дата звернення: 23.03.2024).

2. Study highlights economic benefits of owning intellectual property rights especially for small businesses. *European Patent Office*. URL: <https://www.epo.org/en/news-events/news/study-highlights-economic-benefits-owning-intellectual-property-rights-especially> (дата звернення: 23.03.2024).

3. Zhou H., Sandner P.G., Martinelli L., Block J.H. Patents, trademarks, and their complementarity in venture capital funding. November 2015. *Technovation* 47. P. 14-22. URL: [10.1016/j.technovation.2015.11.005](https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.11.005) (дата звернення: 23.03.2024).

4. Relevance of Intellectual Property for Startups. *WIPO*. URL: <https://www.wipo.com/innovation/relevance-of-intellectual-property-for-startups/> (дата звернення: 23.03.2024).

5. Commercialization of intellectual property – how to be successful? *StartSmart CEE*. URL: <https://startsmartcee.org/10-surprising-technologies-that-can-make-a-difference-2/> (дата звернення: 23.03.2024).

Andrii KRASNOSHAPKA,

Ph.D. Student,

specialty 073 "Management"

State University of Trade and Economics, Ukraine

Scientific supervisor: **Kateryna FOKINA-MEZENTSEVA**

Doctor of Economics, Associate Professor

ORCID ID 0000-0003-2177-987X

k.fokina-mezentseva@knute.edu.ua

THE ROLE AND IMPORTANCE OF INTELLECTUAL PROPERTY COMMERCIALIZATION IN STARTUP PROJECTS

Abstract: The proper realization and commercialization of intellectual property is the key to successful activity for any business entity. However, this issue requires a more thorough study and analysis in the context of startup projects, which are a new innovative form of entrepreneurship and a so-called symbol of the current business era.

Keywords: startup projects, commercialization, intellectual property, scaling, small and medium-sized enterprises.

Валентина ЛАВРЕНЕНКО,

канд. екон. наук, професорка кафедри бізнес-економіки та підприємництва

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ORCID 0000-0003-1371-8452

valentyna.lavrenenko@kneu.ua

Олександр БУРЯК,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,

освітня програма «Бізнес-адміністрування (універсальна)»

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ORCID 0009-0001-2286-2344

3878877@gmail.com

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ

Анотація. Досліджено ключові аспекти впливу цифровізації на маркетингову діяльність телекомунікаційних компаній, зокрема зміну каналів комунікації з клієнтами, персоналізацію послуг, використання аналітики та відстеження результатів, а також розвиток нових продуктів та послуг. Виявлено, що цифрові технології надають телекомунікаційним компаніям засоби для підвищення конкурентоспроможності, покращення взаємодії з клієнтами та створення інноваційних рішень.

Ключові слова: цифровізація, маркетингова стратегія, телекомунікаційні компанії, інновації, клієнти, ефективність