

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СИГНАЛ ДОВІРИ ІНВЕСТОРА

Мікроекономічний погляд
на асиметрію інформації,
сигналізацію та політику
підтримки інновацій

Вікторія Кречко, Іван Залогін, Тетяна Заяць,
Ольга Мішевська, Христина Чайка, Данило Янкін

Останнім часом у межах технологічного прогресу спостерігається зростання кількості інноваційних проєктів, що спрямовані на вирішення потреб людства. Для розвитку проєкту стартапи часто залучають додаткове зовнішнє фінансування.

Проєктів, що потребують фінансування на ранніх стадіях свого розвитку набагато більше, ніж приватних інвесторів, які готові вкладатись у них. Засновники мають приватну інформацію про технологію, команду, реальний прогрес і ризики. Саме тому, інвестори обережні: вони не знають, наскільки якісна технологія, чи не скопіюють продукт завтра, і чи є в команди план виходу на ринок. Це класична ситуація асиметрії інформації: команда знає більше, ніж інвестор. У такій ситуації ринок шукає «сигнали» – видимі, відносно дорогі для імітації дії, які підвищують довіру. То як же інвестору вкласти кошти і не втратити їх? Чи може інтелектуальна власність (ІВ) бути таким сильним сигналом – і за яких умов?

Теорія Майкла Спенса про ринкові (інформаційні) сигнали стверджує, що одна сторона ринку може використовувати спостережувані, але контрольовані іншою стороною характеристики, тобто сигнали, як показники неспостережуваних характеристик. Ці сигнали можуть надавати інформацію про якість, дозволяючи партнеру приймати більш обґрунтовані рішення навіть за умов інформаційної асиметрії.

Сигнал працює, якщо:

- його легше подати тим, хто справді якісний, ніж тим, хто слабкий;
- його легко побачити та перевірити;
- він пов'язаний із майбутнім результатом.

Для освіти це диплом престижного університету. Для стартапу таким сигналом може бути портфель об'єктів права ІВ, який є нематеріальним активом.

Інтелектуальна власність – сильний сигнал

Сигнал працює, якщо його вартість для слабких проєктів вища, ніж очікуваний виграш від імітації. Для сильних команд (із реальним технічним ядром, чіткою стратегією виходу на ринок, дисципліною виконання) портфель об'єктів права ІВ формує правовий бар'єр копіювання, підвищує захищеність майбутніх грошових потоків, спрощує угоди ліцензування та партнерства. Для слабких – витрати на подачі, супровід, переклади, час очікування і ризики правових колізій роблять сигнал «надто дорогим» відносно вигод. Так виникає відокремлена рівновага: серед тих, хто демонструє ІВ-сигнал, частка справді сильних вища.

- ІВ коштовна для слабких, але природна для сильних. Підготовка заявки для реєстрації, підтримка патентних сімейств, проведення патентного пошуку (зокрема пошук на патентну чистоту (Freedom to operate) і вихід на міжнародні ринки – це час і гроші. Якщо продукт справді новий і комерційно осмислений, а також відповідає умовам патентоздатності – ці витрати окупні; якщо ідея слабка – ні.
- ІВ зменшує ризик копіювання. Формула патенту, що визначає суттєві ознаки винаходу, формує значний обсяг виключних прав і забезпечує ефективний захист від копіювання.
- ІВ читається й перевіряється. Правовий статус патентного документу, дата пріоритету, територіальна юрисдикція патенту, цитування, ліцензійні угоди – усе це видно інвестору і піддається аудиту.
- ІВ узгоджена з виходом на ринок. Охороняємо саме те, що комерціалізовуємо, і саме там, де продаємо інноваційний продукт.

Кейси: як ІВ працює як інвестиційний сигнал

Moderna. Що було сигналом: великий і послідовний портфель патентів на mRNA-модифікації, системи доставки та застосування – дорогий і перевірюваний для ринку портфель. Інвестори бачили зниження технологічної та правової невизначеності, що полегшувало рішення про вкладення. Результат: у грудні 2018 року компанія вийшла на біржу й залучила ≈\$600 млн капіталу.

People.ai. Сигнал: численні заявки й патенти в США на алгоритми обробки даних із пошти/календарів/CRM і на методи зіставлення активностей із об'єктами продажів – це робить технологію «видимою» і складною для копіювання. На цьому тлі компанія залучила \$100 млн у раунді Series D за оцінки \$1,1 млрд.

Ajax Systems. Сигнал: власні інженерні рішення й патентування ключових вузлів продукту – «дорогий» для імітації шлях збірним виробникам. Це посилює довіру інвесторів і допомогло залучити інвестиції від Horizon Capital (EEGF III) у 2019 році.

Grammarly. Сигнал: програмна ІВ (патенти США) та торговельні марки, що «матеріалізують» складну технологію для інвестора. Ефект на капітал: у 2021 році компанія підняла \$200 млн за оцінки \$13 млрд, а у травні 2025 – отримала \$1 млрд недиліційного фінансування від General Catalyst.

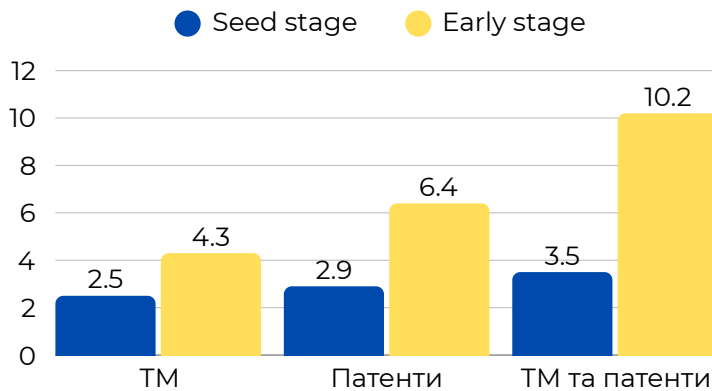
Коли ІВ коштовна для слабких, добре перевіряється і прив'язана до реальної монетизації, вона працює як сильний інвестиційний сигнал – **знижує ризик і полегшує доступ до фінансування.**

Що саме інвестор «читає» в портфелі ІВ

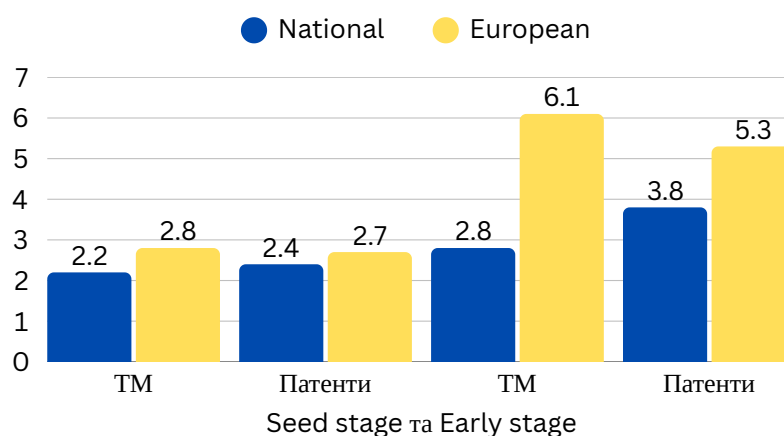
- Новизна й обсяг прав: чи забезпечують ключові ознаки патенту достатній рівень правової охорони для запобігання відтворенню технології?
- Пріоритет і географія: дата пріоритету, РСТ/нац.фази; відповідність покриття плану виходу на ринки.
- Freedom to Operate (FTO): чи існує свобода дій на ключових ринках?
- Зв'язок ІВ із бізнес-моделлю: патент/ТМ охороняють саме те, що продається?
- Монетизація ІВ: ліцензії, cross-licensing, OEM/white-label, роялті.
- Динаміка портфелю: кількість патентних сімейств, кількість подання національних та міжнародних заявок сімейство, продовження строку дії патентів, доповнення – наявність продуманої стратегії.

ІВ і шанси залучення фінансування (дослідження ЕРО/EUIPO)

За даними дослідження Європейського патентного відомства та Відомства з інтелектуальної власності ЄС ([Patents, trade marks and startup finance. Funding and exit performance of European startups](#)) подання заявок на патенти та торговельні марки на початковому етапі або на етапі раннього зростання пов'язане з вищою ймовірністю подальшого фінансування венчурним капіталом. Цей ефект є особливо важливим на ранньому етапі, з 4,3-кратною вищою ймовірністю фінансування для стартапів, які подали заявки на торговельні марки, та 6,4-кратною вищою ймовірністю фінансування для стартапів, які подали заявки на патенти. Стартапи, які подали заявки на реєстрацію як торговельних марок, так і патентів, демонструють найвищу ймовірність отримання фінансування як на початковій, так і на ранній стадії.



Подання заявок на отримання європейського патенту та торговельної марки пов'язане з ще більшою ймовірністю отримання подальшого венчурного фінансування для стартапів. Хоча цей результат вже можна спостерігати на початковому етапі, він особливо сильний на ранньому етапі зростання. Стартапи, які подали заявку на реєстрацію торговельної марки в ЄС, мають у 6,1 разів вищу ймовірність отримання фінансування на ранній стадії, порівняно з 2,8 рази для тих, які подали заявку лише на реєстрацію національної торговельної марки. Європейські патенти пов'язані з 5,3 рази вищою ймовірністю отримання фінансування на ранній стадії, порівняно з 3,8 рази для відносно меншої кількості стартапів, які мають лише національні патенти ([Patents, trade marks and startup finance. Funding and exit performance of European startups](#)).



Інтелектуальна власність зменшує невизначеність одразу на кількох рівнях: валідовує технічну новизну, створює правові бар'єри для копіювання, сигналізує про дисципліну команди та підтягує сприяє виходу на нові ринки. Для інвестора це означає стабільніші грошові потоки і менші ризики. Додатковий плюс – можливість гнучкої монетизації через ліцензії та сильніша переговорна позиція у партнерствах. Практичні маркери для швидкого читання: FTO на ключових ринках, ширина незалежних вимог, вхід у національні фази та ранні цитування. Якщо ж сигнал «дешевий» (ванітні заявки, відсутність FTO, несумісна географія), він втрачає інформативність і не знижує вимогу до доходності.

Політика держави і донорів: як підсилити сигнальну цінність ІВ?

- Відшкодування витрат на ІВ. Практика: EUIPO SME Fund 2025 – щорічні ваучери за 4 напрямками: IP Scan, торговельні марки, винаходи та корисні моделі, промислові зразки. Представники України можуть отримати ваучер при виході на міжнародні ринки.
- Matching-співфінансування (crowd-in). Грант розблоковує приватні кошти наступним етапом. Умовно: USF (pre-seed до €20 тис., seed до €40 тис.) – дозволяє закладати ІВ/FTO у бюджет та комбінувати з приватним внеском.
- Регіональні компенсації як «перший крок». Практика: Київська область: 75% відшкодування витрат за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності, м. Львів та Львівська область: 40% відшкодування витрат за дії, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності.
- Безкоштовні IP клініки як препрохідник сигналу. WIPO IP Management Clinic (4 місяці роботи з менторами з побудови стратегії ІВ) – підсилює «якісний» сигнал перед інвесторами/донорами. У 2025 р. відкрились набори для України.
- Репутаційний «signal boost». WIPO Global Awards 2025 (відкритий для стартапів/МСП) – зовнішня валідація, яка підсилює сприйняття ІВ-сигналу.
- Прозорий скоринг і трекінг результатів. Відкриті критерії (TRL, ширина вимог, релевантність географії, наявність FTO, цитування/ліцензії) та публічний реєстр отримувачів – роблять сигнал перевірюваним для інвестора.
- Регуляторне середовище. Стабільні строки та процедури в ІВ, прозорі тарифи, працездатні апеляції/суди і відкриті реєстри роблять портфель ІВ більш передбачуваним – отже, підсилюють сигнальну цінність ІВ для інвестора.

Поєднання компенсації витрат, аналізу свободи дій (FTO), механізмів співфінансування та відкритого скорингу перетворює інтелектуальну власність на потужний інвестиційний сигнал, який інвестор може швидко побачити й перевірити.

Чек-лист засновника: як зробити сигнал сильним

- Захищайте ядро ціннісної пропозиції, а не все підряд. Краще один сильний патент, ніж три слабкі.
- Узгодьте географію ІВ із ринковою стратегією. Де продаємо – там і охороняємо.
- Зробіть пошук на патентну чистоту (Freedom to operate - FTO) на ключових ринках. Це зменшує правову невизначеність і підвищує ціну компанії.
- Покажіть зв'язок ІВ з прибутком: ліцензії, пілоти, OEM-угоди. Сигнал має вказувати на потенціал отримання й масштабування доходу.
- Будьте чесними щодо ризиків і планів їх зниження: інвестори цінують прозорість більше, ніж ідеальність.

Інтелектуальна власність не замінює якісний продукт і життєздатну ринкову стратегію, але в умовах інформаційної асиметрії виконує функцію компактного набору підтверджень технічної спроможності рішення, правової захищеності результатів та належних управлінських практик. Вона працює як сильний інвестиційний сигнал тоді, коли формування прав є економічно виправданим для проєктів із реальним потенціалом і водночас створює бар'єр для слабких рішень, статус прав є прозорим і легко перевіряється, а сама ІВ інтегрована в модель монетизації. За таких умов знижується вартість капіталу та зростає ймовірність інвестиції. Для України це можливість залучити більше приватного капіталу в якісні інновації через поетапні програми підтримки з чіткими KPI, обов'язковим FTO-аналізом та відкритим скорингом, а з боку підприємців – завдяки виваженій ІВ-стратегії, узгодженій з go-to-market підходом.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СИГНАЛ ДОВІРИ ІНВЕСТОРА

Дослідження, підготовлено за
участю фахівців УКРНОІВІ
(спільно зі студентами Київської
школи економіки, спеціальності
Публічна політика та врядування)

КОНТАКТИ

Кречко Вікторія Валеріївна
Заступник начальника відділу
координації грантової діяльності
Тел: +38 095 015 80 85