

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ЧЕРЕЗ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

©2018 ТОМАХ В. В.

УДК 330.142:005.336.4

Томаш В. В. Управління інтелектуальною власністю через оцінювання інтелектуального потенціалу наукової організації в умовах економіки знань

Метою статті є дослідження та вдосконалення процесу управління інтелектуальною власністю через оцінювання інноваційного потенціалу наукових організацій в умовах економіки знань. Проаналізовано теоретичні та методичні питання щодо дослідження інноваційних процесів та методичне забезпечення щодо оцінювання інноваційного потенціалу. Запропоновано методичне забезпечення оцінювання інноваційного потенціалу наукових організацій, що враховує такі етапи: опис цілей та вибір показників, розроблення плану роботи, визначення необхідного переліку показників складових інноваційного потенціалу, збір даних, розрахунок та аналіз отриманих даних для оцінювання, виявлення «сильних» і «слабих» сторін підприємства, розрахунок часткових показників і порівняння їх з плановими значеннями, розрахунок інтегрального показника, коригування стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інтелектуальна власність, економіка знань, етапи оцінювання, наукова організація.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Томаш Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, управління підприємствами та логістики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: contacttv@gmail.com

УДК 330.142:005.336.4

UDC 330.142:005.336.4

Томаш В. В. Управление интеллектуальной собственностью через оценивание интеллектуального потенциала научной организации в условиях экономики знаний

Tomakh V. V. The Intellectual Property Management Through Assessment of Intellectual Potential of Scientific Organization in Conditions of Knowledge Economy

Целью статьи является исследование и усовершенствование процесса управления интеллектуальной собственностью через оценивание инновационного потенциала научных организаций в условиях экономики знаний. Проанализированы теоретические и методические вопросы управления инновационными процессами и методическое обеспечение к оцениванию инновационного потенциала. Предложено методическое обеспечение оценивания инновационного потенциала научных организаций, которое учитывает такие этапы: описание целей и выбор показателей, разработка плана работы, определение необходимого перечня показателей составляющих инновационного потенциала, сбор данных, расчет и анализ полученных данных для оценивания, выявления «сильных» и «слабых» сторон предприятия, расчет частных показателей и сравнение их с плановыми значениями, расчет интегрального показателя, корректировка стратегии развития предприятия.

The article is aimed at researching and improving the process of the intellectual property management through assessment of innovation potential of scientific organizations in the conditions of knowledge economy. Theoretical and methodical questions of management of innovation processes and methodical support to assessment of innovative potential were analyzed. A methodical support of assessment of innovation potential of scientific organizations has been proposed, which takes into consideration the following stages: description of goals and choice of indicators, development of work plan, definition of the necessary list of indicators of components of innovation potential, data collection, calculation and analysis of the obtained data for assessment, identification of «strong» and «weak» sides of enterprise, calculation of particular indicators and comparison with planned values, calculation of the integral index, adjustment of strategy for development of enterprise.

Keywords: innovation potential, intellectual property, knowledge economy, stages of assessment, scientific organization.

Fig.: 1. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: инновационный потенциал, интеллектуальная собственность, экономика знаний, этапы оценивания, научная организация.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Томаш Вікторія Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, управления предприятиями и логистики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: contacttv@gmail.com

Tomakh Viktoriia V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics, Enterprise Management and Logistics, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: contacttv@gmail.com

Для утримання конкурентних позицій як на світовому, так і на вітчизняному ринку підприємства все більше уваги повинні приділяти ефективному використанню та розвитку своєї інтелектуальної власності. Особливо важливим даний напрямок є для інноваційних, науково-виробничих, проектних організацій. Для якісного використання та розвитку інтелектуальної власності підприємства важливим є розвиток його інноваційного потенціалу (ІП), бо саме він дозволяє ефективно управляти розвитком інтелектуальної власності. Для розвитку інноваційного потенціалу підприємства, виходу кон-

курентоспроможної продукції на міжнародний ринок необхідно проводити комплексне оцінювання інноваційного потенціалу, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Теоретичні та методичні питання щодо дослідження інноваційних процесів та оцінки інноваційного потенціалу відображено в наукових працях вітчизняних [1; 2; 5; 7] і зарубіжних вчених [8; 9]. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених питанням інноваційної діяльності та інноваційного потенціалу промислових підприємств, питання щодо розвитку та оцінки інноваційного потенціалу наукових органі-

зації є недостатньо представленим у науковій літературі та залишається не вирішеним. Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені такі завдання: проаналізовано теоретичні та практичні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу, розроблено методичне забезпечення оцінювання інноваційного потенціалу наукової організації.

Діяльність будь-якого підприємства потребує комплексного підходу до аналізу всіх економічних показників та методів управління, що приводить до необхідності складання методичного забезпечення оцінювання інноваційного потенціалу. Слід розробити таку методику оцінки, яка включає в себе необхідні етапи для правильного та якісного оцінювання інноваційного потенціалу. Комплексний підхід до оцінки інноваційного потенціалу підприємства забезпечує виявлення кількості всіх показників оцінювання, оскільки від них напряму залежить об'єктивність та ефективність роботи [3]. Не слід забувати і про те, що для проведення ефективної оцінки інноваційного потенціалу слід розділяти кожен великий процес або етап на маленькі частини, що дозволяє точніше розуміти сам процес роботи, допомагає швидше виявити упущення та «слабкі місця». Також поділ на більш дрібні етапи дозволяє точніше розрахувати необхідний час на проведення будь-якої операції, що дуже важливо в процесі створення товарів на будь-якому підприємстві. Під час опису кожного етапу роботи слід розраховувати приблизну тривалість і всі ресурси, які необхідні для проведення. Етапи проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємства наведено на *рис. 1*.

На етапі опису цілей та вибору показників слід повністю виявити всі складові для проведення оцінювання. Керівництво підприємства або уповноважений співробітник (наприклад, маркетолог, менеджер з розвитку, менеджер з інноваційної діяльності) виявляють техніко-технологічні показники, розраховують вартість технічної складової, яка необхідна від початку і до завершення оцінювання. Ведеться розрахунок кадрових (необхідна кількість персоналу адміністративного та виробничого апарату управління, допоміжних спеціалістів), ресурсних (кількість сировини для виробництва) показників, виробничих потужностей підприємства, економічних (фінансові можливості для розробки інноваційної продукції) та інших складових. На початковому етапі керівництву організації важливо скласти точний план роботи, від якого почнуться процеси ефективної та плідної роботи з оцінювання ІП. Після описання всіх дій та процесів важливо максимально точно розрахувати тривалість роботи в днях або тижнях і розподілити обов'язки між кадрами.

Етап збору даних характеризується тим, що треба зібрати максимально велику кількість показників, коефіцієнтів та значень, які потрібні для проведення

оцінювання. Дуже часто на цьому етапі одночасно проводять маркетингові дослідження, які включають в себе збір первинних даних. Додатково можна провести спостереження над предметом дослідження, що допоможе виявити фактори впливу та залежності на об'єкт. Виявлення головних і другорядних факторів точніше доводить ефективність оцінювання потенціалу підприємства.

Аналіз отриманих даних для оцінювання має виявити важливість і місце кожного показника в загальній структурі. Після проведення збору та оцінки основних і другорядних значень можна запропонувати підходи до оцінки конкретного суб'єкта підприємництва, проаналізувати динаміку потенціалу. Після аналізу всіх зібраних даних і показників проводиться їх оцінка, яка допомагає виявити «сильні» та «слабкі» сторони підприємства. Якщо значення показують високий рівень, то економічний розвиток відбувається нормальними темпами [4]. Якщо ж дані показують зворотну реакцію, то необхідно вживати заходів щодо покращення діяльності, вдосконалення методів управління та оцінювання економічних показників.

Для того, щоб такого не відбулося, керівництво має подбати про розробку, впровадження сучасних методів управління та підвищення ефективності діяльності. Реалізація цих методів повинна покращити роботу підприємства на всіх рівнях, що і приведе до поліпшення умов праці, підвищення економічних показників та ефективності. Вибір існуючих методів чи створення абсолютно нових повинно спиратися на внутрішні та зовнішні процеси, які проводяться на даному підприємстві.

Вибір правильних методів управління передбачає розрахунок показників і порівняння їх з плановими значеннями. Згідно з цим планове (майбутнє) значення класифікує виробництво кожного окремого підприємства на інноваційну активність з високим, середнім та низьким значенням. Порівняння нашого підприємства з іншим конкурентом також зможе відкрити нові можливості та вказати на недоробки в системі.

Для повного завершення оцінювання інноваційного потенціалу необхідно скласти загальний висновок і кошторис отриманих даних, в якому керівництво зможе побачити загальну картину діяльності підприємства. Після проведення повної та завершальної оцінки значень слід розробити стратегію подальшого розвитку [6]. Існує значна кількість стратегій, які можна вибрати, і спрямувати вектор на реалізацію тільки після повного бачення всіх недоліків.

Варто розробити варіанти дій при будь-якій ситуації, бо це допоможе швидко прийняти важливі рішення, які можуть виникнути в будь-якій організації. У плані реалізації стратегії має бути детально прописано: мета та цілі, етапи досягнення, організація та система контролю за її виконанням, період ре-

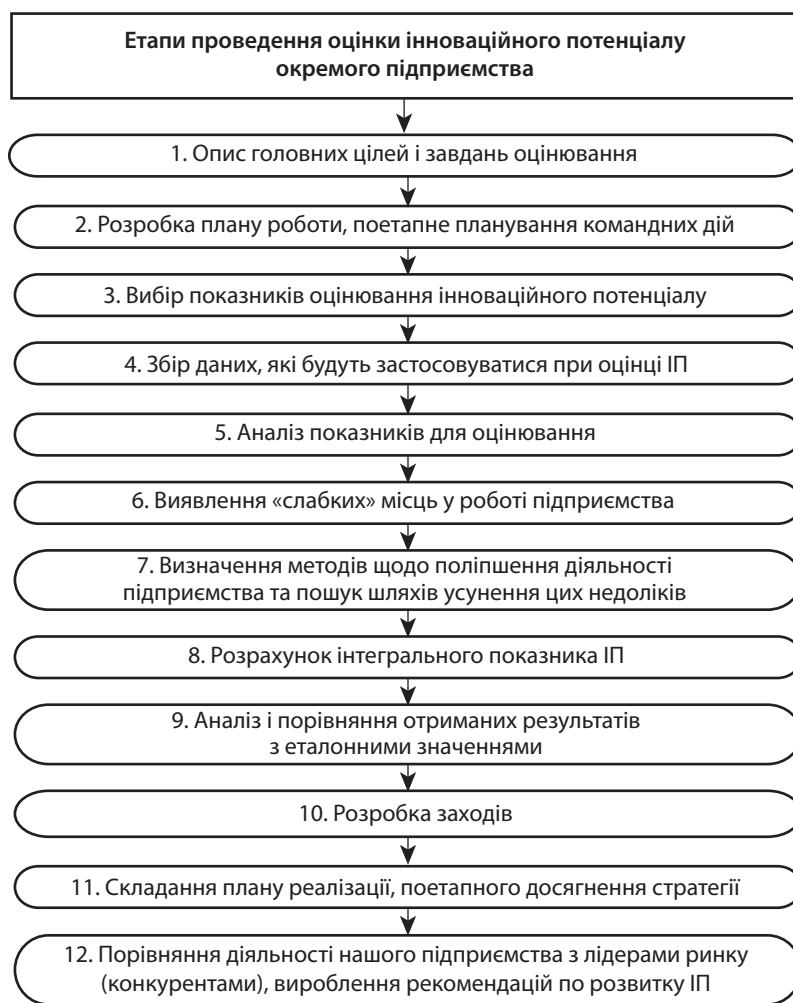


Рис. 1. Етапи проведення оцінки окремого ІП підприємства

алізації, політика та управління процесами. Оскільки стратегія реалізовується не відразу, а підготовка до її реалізації займає досить великий період часу, то тривалість повинна бути розрахована заздалегідь.

Для того, щоб підприємство не стояло на одному рівні розвитку і постійно збільшувало конкурентоздатність своїх виробів, необхідно постійно стежити за основними показниками діяльності. Щоб прийняття рішень було швидким та оперативним, слід звернутися до алгоритму оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. Якщо є кілька варіантів рішення, то необхідно продумати кожен крок за певний період часу. Залежно від того, проводиться оцінка інноваційного потенціалу підприємства чи ні, можливі два шляхи розвитку подій.

Перший шлях можливий в тому випадку, якщо існуюча методика оцінювання інноваційного потенціалу є задовільною. Якщо методика оцінки повністю відповідає показникам та діяльності підприємства, то слід продовжувати розрахунки за існуючою методикою. Цей шлях розвитку найменш витратний, тому що керівництву підприємства не потрібно знову розроблювати методика оцінювання та вкладати значну кількість фінансових ресурсів у її реалізацію. Даний ва-

ріант підходить тільки для методики, яка задовольняє підприємство згідно зі встановленими стандартами.

Другий варіант розвитку – це повне та поетапне проведення оцінювання інноваційного потенціалу, яке триває довгий період часу. Спочатку спеціалістам необхідно повністю розписати цілі, завдання та етапи проведення оцінювання. Це є початковим етапом, який необхідно виконати для того, щоб методика була чітко організована та зрозуміла всьому колективу підприємства.

Після першого етапу необхідно розробити процедури та етапи оцінювання, а також описати дії, функції та завдання для співробітників, які задіяні в процесі оцінювання ІП. Також на цьому етапі варто більш детально визначитися з показниками та їх вагомністю. Можна знайти в Інтернеті стандартні показники для оцінювання або використати свій власний перелік. Уповноважений спеціаліст та команда мають розглянути обидва шляхи та вибрати найбільш відповідний з них. Після вибору оптимального варіанта слід переходити до етапу збору даних і подальшої оцінки. Етап збору даних починає спеціаліст, який несе відповідальність за оцінювання, найбільш дореч-

но це доручити менеджеру з інноваційної діяльності. Далі слід провести передачу всіх проаналізованих даних в інші відділи підприємства, які мають відношення до цього процесу. Оцінка потенціалу проводиться не тільки всередині одного відділу, а взагалі по всьому закладу, тому керівники структурних підрозділів повинні знати результати збору даних. Можливо, після цього з'являться нові дані або будуть запропоновані нові шляхи розв'язання існуючих проблем.

Тому основними відділами, які повинні ознайомитися з отриманими даними, є: аналітичний, маркетинговий, техніко-економічний та виробничо-економічний. Основні дані представляють саме вони, тому необхідне їх пряме залучення до цього етапу. Тут слід точно проаналізувати діяльність та процеси на підприємстві, виявити «слабкі» місця в роботі та запропонувати шляхи усунення всіх недоліків. Також можна виявити і «сильні» сторони – для того, щоб можна було побачити, чим підприємство відрізняється від конкурентів. Проаналізувавши отримані дані, менеджер повинен знайти «слабкі» та «сильні» місця в роботі підприємства, звернути увагу на причини їх появи, вказати на можливі зриви у виробничому процесі. Тільки проаналізувавши показники (фінансові, виробничі, технічні та інші), можна точно оцінювати діяльність організації.

Збір показників можна провести за допомогою анкетування та на цій основі розрахувати інтегральний показник. Провідні спеціалісти та визнані науковці допомагають у визначенні складових інноваційного потенціалу, які необхідні для визначення інтегрального показника. Цей етап є одним із головних при проведенні оцінювання інноваційного потенціалу, і саме він показує вагомість окремих складових потенціалу підприємства. Після проведення розрахунку необхідно проаналізувати отримані дані та значення, визначити їх актуальність та порівняти з плановими показниками.

Далі необхідно провести сумісне обговорення вже існуючого становища з командою та іншими компетентними спеціалістами, після чого вибирається стратегія розвитку підприємства, яка виходить з отриманих даних оцінювання. Загальними зусиллями команди (для кожної конкретної ситуації) слід запропонувати етапи досягнення стратегії щодо оцінювання ІП підприємства. Якщо було запропоновано декілька варіантів інноваційних стратегій, то слід обрати найбільш точну та підходящу, яку слід впровадити для конкретного підприємства в даний період часу. Останнім етапом проведення оцінювання ІП підприємства є коригування інноваційної стратегії та написання кінцевого плану стратегічного розвитку. Якщо стратегічне планування задовольняє уповноважених фахівців і підходить для підприємства, то слід розписати перспективні шляхи досягнення на найближчі 5 років. Разом з тим не слід забувати і про складання

тактичного (на 3 роки) та оперативного (до 1 року) планування.

Тепер діяльність всіх відділів і співробітників має бути спрямована на досягнення планових показників, ефективності діяльності та плану стратегічного розвитку. Керівництво повинно максимально точно визначити цілі та стежити за виконанням поставлених завдань. Має бути мотивація співробітників, допомога в навчанні та досягненні необхідних «віх».

Дуже часто в наш час підприємства порівнюють себе з конкурентами для того, щоб виявити свої недоробки і поліпшити вже існуючий стан. Керівництво має спостерігати за цими даними та вносити пропозиції щодо поліпшення існуючих показників і методів управління.

Після того, як було розписано всі етапи проведення оцінювання інноваційного потенціалу та розраховано їх тривалість, необхідно перейти до безпосередньої оцінки. Слід передати повноваження співробітникам науково-інноваційного відділу. Найбільше навчок в цьому питанні має менеджер з інноваційної діяльності. На кожному етапі проведення оцінювання присутність інноваційного менеджера є необхідною для того, щоб найбільш якісно провести робочі процеси. Спеціаліст володіє широкими знаннями у сфері управління виробничим процесом.

Відповідальною особою для проведення оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є саме менеджер з інноваційної діяльності, бо саме він має найбільше навчок у питаннях розвитку діяльності та оцінки потенціалу. Цей спеціаліст присутній на кожному етапі формування стратегії та досягнення кінцевої мети і задіяний, головним чином, при визначенні кожної деталі в роботі. Першим етапом є розробка планів досягнення мети. Інноваційний менеджер разом із командою спеціалістів визначається з етапами оцінювання, які далі потрібно затвердити в керівника відділу та першого заступника директора підприємства.

Після надання цих даних вищому керівництву менеджер з інноваційної діяльності повинен перейти до наступного кроку – вибору основних показників. Залежно від цілей оцінювання, які стоять перед підприємством, слід обрати та виділити головні показники та дані, які необхідні для повного та якісного оцінювання. Існує безліч показників, які аналізують діяльність підприємства, а головним завданням менеджера є саме вибір основних, які й розкривають сутність будь-якого процесу та явища на виробництві.

Як було зазначено, до складу інноваційного потенціалу входять: маркетинговий, матеріально-технічний, науково-дослідницький, логістичний, кадровий, інфраструктурний, управлінський, фінансово-економічний та інформаційний потенціали. На основі цих складових менеджер з інноваційної діяльності повинен обрати основні з них та отримати показники

їх оцінки, тобто ті дані, які і допомагають визначити питому вагу кожної складової в загальній частині інноваційного потенціалу.

Після остаточного вибору показників оцінювання складових інноваційного потенціалу менеджер делегує повноваження по збору цих даних структурним одиницям підприємства. Наприклад: на думку уповноваженого працівника, для оцінювання необхідні показники науково-дослідницького, кадрового, маркетингового та фінансово-економічного потенціалу. Сам менеджер не повинен збирати дані, а може передати цю функцію необхідним відділам. Так необхідно робити для того, щоб скоротити час роботи менеджера на додаткову роботу і використати його для виконання основних функціональних обов'язків. Усю необхідну інформацію зможуть надати відповідні підрозділи, оскільки це їх прями обов'язки. Показники та інформацію з науково-дослідницького потенціалу повинен надати науково-технічний відділок, інформацію з кадрового потенціалу – відділ кадрів, інформацію з маркетинговому потенціалу – науково-інноваційний відділок тощо. У кожному зі структурних підрозділів підприємства менеджер повинен запросити інформацію за останні 5 років, оскільки це допоможе точніше розрахувати показники, статистичну інформацію та детально визначити місце складової частини в загальній чисельності.

Таким чином, проведення оцінювання інноваційного потенціалу наукової організації за даними етапами дозволить врахувати особливості діяльності та структури саме проектних організацій, визначити сильні та слабкі складові інноваційного потенціалу та прийняти на її основі ефективні управлінські рішення щодо інтелектуальної власності наукової організації в умовах економіки знань.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження організації та аналіз наукових праць дозволив запропонувати такі етапи оцінювання інноваційного потенціалу наукових організацій в умовах економіки знань: опис цілей та вибір показників; розроблення плану роботи; визначення необхідного переліку показників складових інноваційного потенціалу; збір даних, розрахунок та аналіз отриманих даних для оцінювання, виявлення «сильних» і «слабих» сторін підприємства; розрахунок часткових показників і порівняння їх з плановими значеннями; розрахунок інтегрального показника; коригування стратегії розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ареф'єва О. В., Коренков О. В.** Управління потенціалом розвитку підприємства: монографія. Київ: ГРОТ, 2014.
2. **Верба В. А., Новікова І. В.** Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми науки*. 2013. № 3. С. 22–31.

3. **Веретенникова Г. Б., Мажник Л. О.** Вплив зовнішнього середовища на інноваційну діяльність підприємств кондитерської промисловості. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5654>

4. **Томаш В. В.** Технологічний аудит як складник управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 485–489. URL: <http://global-national.in.ua/issue-16-2017/24-vipusk-16-kviten-2017-r/2965-tomakh-v-v-tekhnologichnij-audit-yak-skladnik-upravlinnya-innovatsijno-investitsijnoyu-diyalnistyu-pidpriemstva>

5. **Філіппова С. В., Ковтуненко К. В.** Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. Сер.: *Проблеми економіки та управління*. 2013. № 754. С. 227–232.

6. **Чушко К. П., Івасенко Г. П.** Інноваційний та інтелектуальний потенціал підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 183 с.

7. **Ястремська О. М., Демченко Г. В.** Фрактальний аналіз рівня інноваційної активності промислових підприємств Харківської області та тенденції розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 186–190.

8. **Balan O., Parieva N.** Innovations project at an industrial enterprise: peculiarities, role and project life cycle. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2013. Вип. 2. С. 295–300.

9. **Hayami, Yu., Godo, Yo.** *Development Economics: From the Poverty to the Wealth of Nations*. Oxford University Press, 2013. 43 p.

REFERENCES

Arefieva, O. V., and Korenkov, O. V. *Upravlinnia potentsialom rozvytku pidpriemstva* [Management of enterprise development potential]. Kyiv: HROT, 2014.

Balan, O., and Parieva, N. "Innovations project at an industrial enterprise: peculiarities, role and project life cycle". *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 2 (2013): 295-300.

Chushko, K. P., and Ivasenko, H. P. *Innovatsiyni ta intelektualnyi potentsial pidpriemstva* [Innovative and intellectual potential of the enterprise]. Kyiv: Znannia, 2015.

Filyppova, S. V., and Kovtunenka, K. V. "Intelektualnyi potentsial yak holovnyi chynnyk formuvannia intelektualnoho kapitalu" [Intellectual potential as the main factor in the formation of intellectual capital]. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. Ser.: *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 754 (2013): 227-232.

Hayami, Yu., and Godo, Yo. *Development Economics: From the Poverty to the Wealth of Nations*. Oxford University Press, 2013.

Tomakh, V. V. "Tekhnologichnyi audyt yak skladnyk upravlinnia innovatsiino-investytsiinoi diialnistiu pidpriemstva" [Technical audit as a component of management of an investment and investment activity of the enterprise]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2017. <http://global-national.in.ua/issue-16-2017/24-vipusk-16-kviten-2017-r/2965-tomakh-v-v-tekhnologichnij-audit-yak-skladnik-upravlinnya-innovatsijno-investitsijnoyu-diyalnistyu-pidpriemstva>

Verba, V. A., and Novikova, I. V. "Metodychni rekomendatsii z otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva" [Methodical recommendations for assessing the innovation potential of the enterprise]. *Problemy nauky*, no. 3 (2013): 22-31.

Veretennykova, H. B., and Mazhnyk, L. O. "Vplyv zovnishnyoho seredovyshcha na innovatsiinu diialnist pidpriemstv kondyterskoi promyslovosti" [Influence of the environment on the innovative activity of the confectionery industry enterprises]. *Efektivna ekonomika*. 2017. <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektivna-ekonomika&s=ua&z=5654>

Yastremska, O. M., and Demchenko, H. V. "Fraktalny analiz rivnia innovatsiinoi aktyvnosti promyslovykh pidpriemstv Kharkivskoi oblasti ta tendentsii rozvytku" [Fractal analysis of the level of innovation activity of industrial enterprises of Kharkiv region and trends of development]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 11 (2016): 186-190.

UDC 657.412

START-UP FIRST TERM SHEET: STUMBLING BLOCKS TO AVOID

©2018 AMALIAN A. W., AMALYAN N. D.

UDC 657.412

Amalian A. W., Amalyan N. D. Start-up First Term Sheet: Stumbling Blocks to Avoid

Start-up relationships with business angel and/or venture capital are similar to a marriage – but with a divorce in mind. The latter necessitates a proper pre-nuptial agreement signing at the very beginning of the relations. In case of business angel and/or venture capital we are speaking about Term sheet, determining pricing, powers and duties of the board, as well as information, participation and protective rights for the partners. Standard Term sheet consists of three buckets of provisions, defining: (i) terms impacting start-up valuation and economic division of profits and proceeds upon a liquidity event, (ii) terms impacting control over decision making and (iii) investor protection terms. This article focuses on financial and economic aspects of funding agreement, exposing some tricky parts of the Term sheet, threatening to transform potential win-win deals into rupture of relations, crash of the company or even legal battles. The results of the analysis are used to substantiate growing in popular appeal thesis that raising too much money can be detrimental for a startup.

Keywords: start-up, term sheet, business angel, venture capital, convertible securities.

Bibl.: 24.

Amalian Arutiun W. – PhD (Economics), Financial Director of the „Optimatrading, LLC” (12 Ezhena Potie Str., Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: a.amalyan@gmail.com

Amalyan Nataly D. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Ukrainian-American Concordia University (8-14 Turhenievska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: namalyan@gmail.com

УДК 657.412

Амалян А. В., Амалян Н. Д. Перший для стартапу протокол про наміри: камені спотикання, яких слід уникати

Відносини стартапу з бізнес-ангелом та/або венчурним капіталом схожі на шлюб, але з планами на розлучення. Останнє вимагає наявності із самого початку підписаної шлюбної угоди. У випадку відносин із бізнес-ангелом та/або венчурним капіталом ми маємо на увазі терміни, методи ціноутворення, права та обов'язки ради директорів, захисні застереження для партнерів та їх права на інформацію та участь. Стандартний протокол про наміри складається з трьох пакетів положень, які визначають: (i) умови, що впливають на оцінку компанії та розподіл прибутку та доходів у разі події ліквідності; (ii) умови, що впливають на контроль за прийняттям рішень; та (iii) застереження, спрямовані на захист інвесторів. У даній статті основна увага приділяється фінансовому та економічному аспектам угоди про фінансування; виявляються деякі каверзи, зафіксовані в протоколі про наміри, що загрожують привести потенційно безпрограшні угоди до розриву відносин, краху компанії або навіть судових тяганин. Результати аналізу використовуються для обґрунтування твердження, що набуває все більшої популярності, про те, що залучення занадто великих інвестицій може виявитись для стартапу шкідливим.

Ключові слова: стартап, протокол про наміри, бізнес-ангел, венчурний капітал, конвертовані цінні папери.

Бібл.: 24.

Амалян Арутюн Вільямсович – кандидат економічних наук, фінансовий директор ТОВ «Оптиматрейдінг» (вул. Ежена Потье, 12, Київ, 03680, Україна)

E-mail: a.amalyan@gmail.com

Амалян Наталія Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент Українсько-американського університету Конкордія (вул. Тургенєвська, 8-14, Київ, 01601, Україна)

E-mail: namalyan@gmail.com

УДК 657.412

Амалян А. В., Амалян Н. Д. Первый для стартапа протокол о намерениях: камни преткновения, которых следует остерегаться

Отношения стартапа с бизнес-ангелом и/или венчурным капиталом похожи на брак, но с видом на развод. Последнее требует наличия изначально подписанного брачного соглашения. В случае отношений с бизнес-ангелом и/или венчурным капиталом мы имеем в виду сроки, методы ценообразования, права и обязанности совета директоров, защитные оговорки для партнеров и их права на информацию и участие. Стандартный протокол о намерениях состоит из трех пакетов условий, определяющих: (i) положения, влияющие на оценку компании и распределение прибыли и доходов в случае события ликвидности; (ii) положения, влияющие на контроль за принятием решений; и (iii) оговорки, направленные на защиту инвесторов. В данной статье основное внимание уделяется финансовым и экономическим аспектам соглашения о финансировании; выявляются некоторые подвохи, содержащиеся в Протоколе о намерениях, угрожающие привести потенциально бесприбыльные сделки к разрыву отношений, краху компании или даже судебным тяжбам. Результаты анализа используются для обоснования приобретающего все большую популярность утверждения, что привлечение излишне крупных инвестиций может нанести стартапу вред.

Ключевые слова: стартап, протокол о намерениях, бизнес-ангел, венчурный капитал, конвертируемые ценные бумаги.

Библ.: 24.

Амалян Арутюн Вильямсович – кандидат экономических наук, финансовый директор ООО «Оптиматрейдінг» (ул. Эжена Потье, 12, Киев, 03680, Украина)

E-mail: a.amalyan@gmail.com

Амалян Наталья Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Украинско-американского университета Конкордия (ул. Тургеневская, 8-14, Киев, 01601, Украина)

E-mail: namalyan@gmail.com