Максим Степаненко



IP и юридическая защита стартапа: патенты, NDA и equity

Как защитить интеллектуальную собственность не потратив $100,000 на юристов

IP и юридическая защита стартапа: патенты, NDA и equity

Как защитить интеллектуальную собственность не потратив $100,000 на юристов

Максим Степаненко

Innova Publishing · 2026

Страница книги, свежая версия и другие гайды серии: guides.mmix.biz/ip-protection

Помощь специалистов по теме «Защита интеллектуальной собственности»: Legal Solutions — legal.ua

ГЛАВА 1

IP стартапа: что защищать и зачем

Интеллектуальная собственность (IP) стартапа — часто его главный актив. Инвесторы проверяют IP как часть due diligence. Acquirers платят premium за компании с сильной IP защитой. Понимание основ IP позволяет защититься без $50,000 юридических счётов.

Четыре вида IP: Патенты: защищают изобретения. 20 лет защиты. Требуют публичного раскрытия. Дорогие ($10,000–$30,000+ на US patent). Торговые марки (Trademarks): защищают бренд (название, логотип). Бессрочно при регулярном использовании. Относительно доступны ($300–$400 USPTO filing fee). Авторское право (Copyright): автоматически возникает при создании. Software, контент, дизайн. Не требует регистрации (но регистрация даёт больше прав). Trade Secrets: конфиденциальная информация дающая competitive advantage. Защита через NDA и internal policies. Неограниченный срок пока секрет.

Что является IP стартапа: исходный код. Алгоритмы. База данных (структура + данные). Дизайн продукта. Бренд (название, логотип, tagline). Бизнес-процессы если уникальные. Customer data (в части их структуры и организации). Первое правило: IP должно принадлежать компании, не основателям. Employee/founder agreements критичны.

IP ownership ошибки которые убивают fundraising: co-founder делал работу до incorporation → IP принадлежит ему лично, не компании. Фрилансер писал код без IP assignment clause → IP принадлежит фрилансеру. Использован open source с GPL license → весь ваш код должен стать open source. Founder оставил предыдущего работодателя с non-compete или IP assignment → employer может претендовать на IP стартапа. Эти проблемы регулярно блокируют fundraising раунды.

Первые юридические документы: Incorporation: немедленно после решения создавать компанию. Founder agreements с IP assignment. Vesting schedule. Employee agreements: каждый сотрудник подписывает IP assignment + NDA. Frilancer agreements: IP assignment clause обязательна. Стоимость: Clerky, Stripe Atlas, Doola — от $500 до $2,000 для базового пакета.

ГЛАВА 2

Патент: когда нужен и когда переоценён

«Нам нужен патент» — частая реакция основателей. Но патенты переоценены для большинства стартапов. Понимание когда они реально нужны сэкономит время и деньги.

Когда патент имеет смысл: hardware или physical product с уникальным mechanical изобретением. Deep tech (biotech, medtech, materials science) где IP является core asset. B2B software с уникальным алгоритмом который сложно воспроизвести иначе. Когда competitive moat зависит именно от Patent Protection. Когда инвесторы в вашей нише ожидают IP portfolio (biotech VCs).

Когда патент НЕ имеет смысла: consumer app или pure software (большинство software patents не enforced, сложны и дороги). Когда speed-to-market ваш moat (к моменту патента конкурент уже на рынке). Когда ваш competitive advantage — brand, network, data, team. Когда бюджет нужен больше на product и growth.

Реальность патентной защиты: стоимость US patent: $10,000–$30,000 (с юристом). Срок рассмотрения: 2–3 года. Patent pending статус сразу после подачи. Enforcement: если конкурент нарушит патент — вам нужен суд. Litigation = $1M+. Маленький стартап не может enforce патент против крупной компании. Поэтому: патент для стартапа — скорее сигнальная ценность (для инвесторов) чем реальная защита.

Provisional Patent Application: быстро ($320 USPTO fee + $1,000–$2,000 юрист). Даёт «Patent Pending» статус на 12 месяцев. Не становится патентом автоматически — нужно подать full application в течение 12 месяцев. Хорошая стратегия: Provisional на раннем этапе. Потом решить нужен ли full patent.

Trade Secrets как альтернатива патенту: если алгоритм сложно реверс-инжинировать — trade secret может быть лучше. Нет публичного раскрытия (в отличие от патента). Бесрочная защита. Требует: строгий access control. NDA со всеми кто имеет access. Clear документация что является trade secret.

ГЛАВА 3

NDA, co-founder agreements и equity

Большинство юридических проблем стартапов происходят из плохо написанных (или отсутствующих) agreements с людьми. Это самые важные документы на ранней стадии.

NDA (Non-Disclosure Agreement): когда нужен: перед раскрытием конфиденциальной information партнёрам, разработчикам, контракторам. Что должен включать хороший NDA: Definition of Confidential Information (что именно секретно). Obligations of Receiving Party (что они должны делать). Duration (обычно 2–5 лет). Exclusions (информация которая уже публична или получена законно). Remedies. Когда NDA НЕ нужен: инвесторам (они обычно не подписывают NDA — и это нормально). Потенциальным клиентам на discovery calls.

Mutual vs One-Way NDA: One-way (unilateral): только одна сторона раскрывает. Используется когда вы показываете продукт без reciprocal disclosure. Mutual: обе стороны делятся конфиденциальной информацией. Для партнёрств, JVs.

Co-Founder Agreement: самый важный документ. Должен включать: Equity split и basis (кто сколько получает и почему). Vesting schedule: стандарт 4 года, 1 год cliff. Если co-founder уходит через 6 месяцев без cliff — теряет всё. IP assignment: всё созданное для компании принадлежит компании. Roles and responsibilities: кто CEO, кто CTO, кто принимает какие решения. Decision-making: что требует unanimity, что может решить CEO. Buyout provisions: если один хочет уйти/купить другого. Non-compete: как долго не конкурировать после выхода.

Employee Stock Options (ESOP): стандарт для привлечения talent когда нет cash для рыночных зарплат. Option pool: обычно 10–15% компании выделяется до fundraising. Exercise price: strike price установленный при 409A valuation. Vesting:

аналогично co-founder (4 года, 1 год cliff). ISO vs NSO: ISO (Incentive Stock Options) — для US employees, налоговые преимущества. NSO (Non-Qualified) — для contractors, advisors, нерезидентов USA. SAFE Note vs Priced Round: SAFE (Simple Agreement for Future Equity) — простой инструмент для pre-seed. Не акции сразу — конвертируются при пpiced round. Валокмость: $500–$1,000 vs $20,000–$50,000 для priced round documents.

ГЛАВА 4

Торговая марка: защита бренда

Торговая марка (Trademark) защищает идентификаторы вашего бренда: название, логотип, tagline. Это один из наиболее недооценённых и важных видов IP для стартапов.

Почему trademark важен: без registered trademark любой может использовать похожее название. Крупная компания может зарегистрировать ваше имя и заставить вас переименоваться. Domain squatters используют схожие имена. При M&A: acquirer проверяет trademark status.

Как проверить доступность имени: USPTO TESS (Trademark Electronic Search System) — для США. EUIPO — для Европы. CIPO — для Канады. Проверьте: идентичные имена. Похожие имена в схожих классах. Проверьте также: domain availability. Social media handles. Google результаты.

Процесс регистрации USPTO: выберите trademark classes (Nice Classification): 45 классов. SaaS обычно: Class 42 (Software as a Service). Подготовьте: specimen использования (screenshot вашего logo на сайте). Подайте TEAS Plus application: $250 за класс (online). TEAS Standard: $350 за класс. После подачи: USPTO reviewing (3–6 месяцев). Publication (30 дней для opposition). Registration certificate. Итого: $500–$1,000 для одного класса в США при самостоятельной подаче.

Madrid Protocol: международная система для регистрации trademark в multiple countries через одно приложение. Подайте в USA → добавьте страны через Madrid Protocol. Значительно дешевле чем отдельные заявки в каждой стране. Популярно для стартапов с global ambitions.

Trademark maintenance: в США: Declaration of Use (5–6 лет после регистрации). Renewal (10 лет, потом каждые 10 лет). Actively defend: если кто-то нарушает — отправьте cease &

desist letter. Нет enforcement = потеря trademark rights.

Цвет, звук и форма: можно зарегистрировать не только название и логотип. UPS коричневый цвет. Intel «ta-da» звук. Coca-Cola форма бутылки. Для стартапов — нишевые возможности для diferentiation через distinctive marks.

ГЛАВА 5

Pre-funding юридический checkllist

До первого funding раунда (even pre-seed), потратьте $2,000–$5,000 на юридический порядок. Это окупится: clean cap table ускоряет due diligence. Нет surprise issues = нет потеря доверия инвестора.

Корпоративная структура: инкорпорированы в правильной юрисдикции. US стартапы: Delaware C-Corp (стандарт для VC funding). Canada: federally incorporated или Ontario/BC corporation. EU: зависит от страны, Estonia OÜ для EU. Cap Table: чистая, актуальная. Excel или Carta, Pulley (специализированные инструменты). Все issued shares документированы. All agreements с co-founders подписаны и отражены в cap table.

IP audit: все IP assignment agreements подписаны (founders, employees, contractors). Никаких open source с GPL/AGPL в proprietary code (проверьте через FOSSA или Black Duck). Domain name принадлежит компании (не личному аккаунту). Social media accounts принадлежат компании. Trademarks: поданы заявки хотя бы для основного рынка.

Employment и contractor documents: каждый employee: offer letter + employment agreement + IP assignment + NDA. Каждый contractor: services agreement + IP assignment. Stock option grants: оформлены через board approval. 409A valuation: получена от certified appraiser (необходима для setting exercise price options).

Секреты и compliance: нет публично раскрытой trade secrets информации. Privacy Policy и Terms of Service на сайте. GDPR compliance если European users (privacy policy + data processing). Если healthcare: HIPAA compliance. Если финансы: соответствующие лицензии.

Банковское и финансовое: бизнес-банковский счёт отдельно от personal. Бухгалтерия велась (хотя бы базовая). Tax filings актуальны. Нет outstanding legal disputes.

Стоимость full legal cleanup до seed: $3,000–$8,000 с компетентным стартап-юристом. Clerky, Stripe Atlas, Doola — предоставляют standardized docs за $500–$2,000. Cooley, Wilson Sonsini, Gunderson — top-tier стартап-юрфирмы (дороже но для Series A+). YC Standard Documents — бесплатны и широко признаны.

Что дальше

Спасибо, что прочитали «IP и юридическая защита стартапа: патенты, NDA и equity».

Обновления этой книги, файлы EPUB и PDF и все гайды серии — на странице книги: guides.mmix.biz/ip-protection

Если нужна помощь специалистов по теме «Защита интеллектуальной собственности»: Legal Solutions — legal.ua.

Максим Степаненко, Innova Publishing.