

ІНВЕСТУВАННЯ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ INVESTMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY IN ENTREPRENEURSHIP

УДК 347.77.001.76:334.711

DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct54-17>

Константинова Т.В.

к.е.н., старший викладач
кафедри управління бізнесом
Одеська національна академія
харчових технологій

Савченко Т.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління бізнесом
Одеська національна академія
харчових технологій

Konstantynova Tetyana

Odessa National Academy
of Food Technology

Savchenko Tetyana

Odessa National Academy
of Food Technology

Наукові підприємства відіграють фундаментальну роль у світовій економіці. Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємствам потрібно створювати нові знання. Підприємства мають переваги перед великими корпоративними структурами: здатність швидко реагувати на мінливий ринковий попит, вони гнучкі в організаційному відношенні і часто мають ефективні внутрішні комунікації. Накопичення фізичного капіталу не буде достатнім для підтримки розвитку в умовах нової економіки і нової глобальної конкуренції. Підприємства повинні досягти вищої траєкторії технологічних можливостей та конкурентоспроможності. Така якісна трансформація повинна базуватися на формуванні знань, що керується інноваціями, спільними зв'язками та підтримується навчанням протягом усього життя. Основна мета дослідження – проведення аналізу стану інвестування в інновації підприємств в Україні та захисту інтелектуальних прав.

Ключові слова: інтелектуальна власність, науково-дослідна робота, підприємства, інвестиції, інститут підприємництва.

Наукоёмкие предприятия играют фундаментальную роль в мировой экономике. Чтобы оставаться конкурентоспособными, предприятиям необходимо создавать новые знания. Предприятия имеют преимущества перед крупными корпоративными структурами: способность быстро реагировать на меняющийся рыночный спрос, гибкость в организационном отношении и эффективные внутренние коммуникации. Накопление физического капитала недостаточно для поддержания развития в условиях новой экономики и глобальной конкуренции. Предприятия должны достичь высшей точки технологических возможностей и конкурентоспособности. Эта трансформация заключается в формировании знаний, что руководствуется инновациями, общими связями и поддерживается обучением на протяжении жизни. Основная цель исследования заключается в проведении анализа состояния инвестирования в инновации предприятий в Украине и защиты интеллектуальных прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, научно-исследовательская работа, предприятия, инвестиции, институт предпринимательства.

The knowledge-intensive enterprises have a fundamental role in the world economy. To stay competitive, businesses need to constantly create new knowledge. The businesses have certain advantages over large corporate structures: they are able to respond quickly to the changing market demand, they are flexible in organizational terms and often have the effective internal communications. As a result, small businesses can more easily incorporate the new working methods and processes into their operations and therefore be innovative. The purpose of intellectual property law is to stimulate the innovation. In summary, the accumulation of physical capital alone will not be sufficient to support development in a new economy and new global competition. Enterprises must achieve a higher trajectory of technological capabilities and competitiveness. Such a qualitative transformation should be based on the formation of knowledge that is driven by innovation, driven by shared connections and supported by lifelong learning. The main purpose of the study is to analyze the state of investment in innovation in enterprises in Ukraine and the protection of intellectual property rights. Intellectual property (IP) systems can be crucial in helping new businesses transform their innovation potential and creativity into market value and competitiveness. Intellectual property rights (IPR) allow innovative entrepreneurs to protect their inventions. They can also perform many other functions, such as signalling current and future value to investors, competitors and partners, accessing knowledge markets and networks, and preventing competitors from patenting related inventions. However, IP systems can also hinder the development of entrepreneurial ideas and hinder the dissemination of knowledge and innovation. Firm-level evidence suggests a positive correlation between patenting and new business growth, access to venture capital, and survival. The data show a huge increase in patent applications over the last decade, which differs significantly in the share of young patent firms in different countries.

Key words: intellectual property, research work, enterprises, investments, institute of entrepreneurship.

Постановка проблеми. Дослідження і розробки (НДДКР) та прискорений прогрес у науці та техніці стали основою світової інформаційної революції, що розпочалася у 1969 р., коли почалося комерційне виробництво комп'ютера на кремнієвій мікросхемі. Це, своєю чергою, значно сприяло появі економіки, заснованої на знаннях (КБЕ), винахідницьких підприємств та малих і середніх підприємств (МСП), керованих технологіями. У цьому процесі також були розроблені і застосовані радикальні способи та засоби, що застосовуються до промислової організації та створення цінності за значним успіхом як у межах, так і між географічними, культурними та політичними поділами.

Швидкі та кумулятивні досягнення науки та техніки призводять до вражаючого і постійного зниження цін на інформаційно-комунікаційні

технології (ІКТ). Своєю чергою, дешевші товари ІКТ дали змогу поступово та інноваційно вбудувати «інтелект» у дедалі більшу кількість продуктів, методів виробництва та послуг у більшості людських зусиль. Але нові та інноваційні способи організації промисловості та джерела створення вартості також виникли разом з усіченими кордонами, відстанню та часом, спричиненими інформаційною революцією та відповідними досягненнями у транспортних технологіях та логістиці

На іншому рівні підприємництво та МСП стали ще більш значними разом із розповсюдженням внутрішніх та транскордонних виробничих механізмів та платформ послуг, особливо із середини 1980-х років. Тим часом відбувається паралельний перехід до більшої децентралізації, більшої дисперсії та більш економічних систем у виробництві та послугах, особливо в багатьох розвинених

країнах. Дійсно, значна частка створення вітчизняних робочих місць та комерціалізація нових економічних знань нині пов'язані з кластерами високотехнологічних виробництв та сфери послуг, населених переважно інноваційними та підприємницькими МСП у кооперативних зв'язках із НДДКР та науково-технічними установами. Ці тенденції очевидні не лише у Сполучених Штатах, а й у багатьох регіонах Західної Європи [1].

Системи інтелектуальної власності (ІВ) можуть мати вирішальне значення у допомозі новим підприємствам трансформувати свій інноваційний потенціал та креативність у ринкову вартість та конкурентоспроможність. Права інтелектуальної власності (ПІВ) дають змогу інноваційним підприємствам захищати свої винаходи. Вони також можуть виконувати безліч інших функцій, таких як сигналізація поточної та перспективної цінності для інвесторів, конкурентів та партнерів, доступ до ринків знань та мереж, а також запобігання конкурентам патентувати пов'язані винаходи. Однак системи ІВ також можуть створювати перешкоди для розвитку підприємницьких ідей та перешкоджати розповсюдженню знань та інновацій. Докази на рівні фірми свідчать про позитивну кореляцію між патентуванням та зростанням нових підприємств, доступом до венчурного капіталу та виживанням. Дані свідчать про величезний ріст заявок на патенти за останнє десятиліття, що суттєво різниться у частці молодих патентних фірм у різних країнах. Ефективні системи ІВ можуть полегшити доступ до фінансування та

розвиток ринків технологій, що допомагає інноваційному підприємництву. Такі системи також стимулюють інвестування в НДДКР та інновації та можуть стимулювати технологічну співпрацю з фірмами, університетами та ІРЦ. Системи інтелектуальної власності повинні повністю враховувати нові ролі, які відіграють в економіці патенти та інші типи інтелектуальної власності, а також те, як вони пов'язані з інноваціями (наприклад, збільшення використання патентів в опортуністичних судових спорах). Системи інтелектуальної власності також потребують адаптації та модифікації прав інтелектуальної власності, щоб краще відповідати її характеристикам сучасного інноваційного світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розвитку інституту інвестування та запровадження інновацій, захисту прав інтелектуальної власності присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких: Г. Беккер, Т. Б'юзен, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Г. Мінс, Д. Мінер, Т. Шульц, Б. Хансен, Е. Брукінг, Й. Руус, Д. Богиня, О. Бутнік-Сіверський, В. Врублевський, В. Геєць, О. Грішнова, С. Злупко, Б. Кваснюк та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу стану інвестування в інновації підприємств в Україні та захисту інтелектуальних прав.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний рух капіталів в Україні (наприклад, прямі інвестиції) має чітку динаміку спаду, що проілюстровано даними на рис. 1.

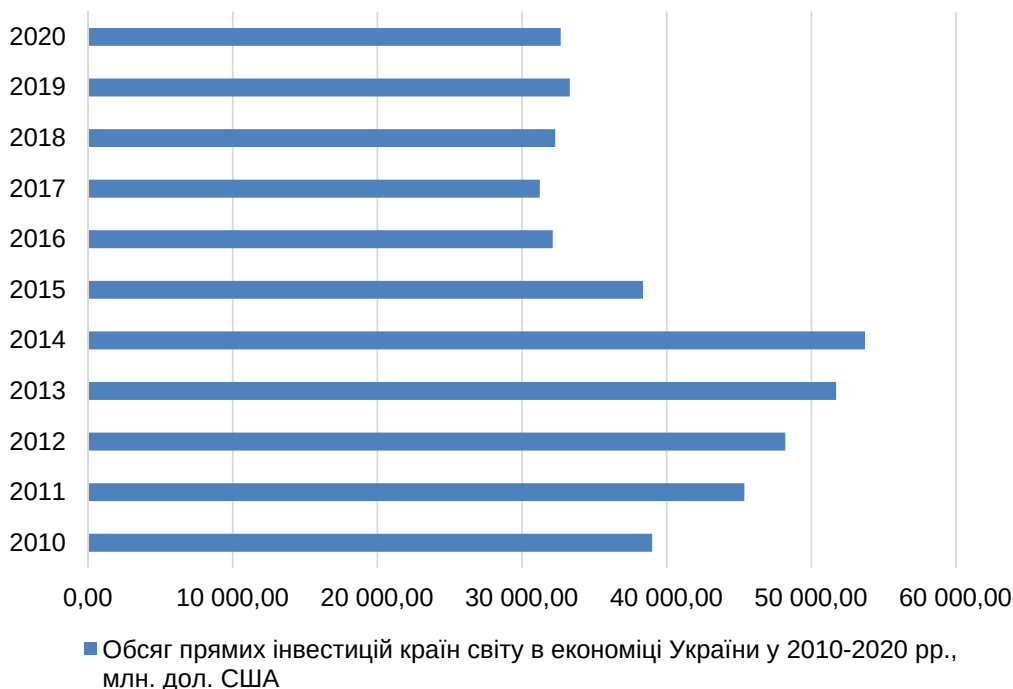


Рис. 1. Обсяг прямих інвестицій країн світу в економіку України у 2010–2020 рр., млн дол. США

Джерело: складено за [2]

Інноваційна діяльність підприємства є інструментом багатоцільового використання, зокрема це інструмент нівелювання ризиків збитковості діяльності, це засіб зниження собівартості продукції за рахунок зниження матеріаломісткості, підвищення обсягів продажу через запровадження інноваційно нової продукції.

Рівень запровадження інновацій на українських підприємствах є доволі низьким, так, середній рівень запровадження інновацій за 2010–2018 рр. становить 12,72%. Це також стосується і впровадження інновацій у сфері маркетингу.

На рис. 2 відображено динаміку частки підприємств, що запроваджують інновації та витрачають кошти на їх розроблення.

На рис. 3 відображено динаміку частки реалізованої продукції підприємств, що запроваджують інновації та витрачають кошти на їх розроблення.

Динаміка витрат підприємств та урядів ЄС на розроблення інноваційних продуктів та інструменти (маркетингові) їх підтримки й виходу на ринок відображена на рис. 4.

Проведений аналіз розвитку промисловості України за 2010–2018 рр. показав, що існує безліч інституціональних проблем, пов'язаних із вирішенням проблеми деіндустріалізації та залучення

інвестиційних коштів, на що передусім впливає низький рівень інноваційного розвитку українських підприємств.

Так, одним із напрямів реалізації та застосування правових норм захисту інтелектуальної власності та витрат на дослідження та розробки є дослідження, присвячені інтеграції штучного інтелекту до процесів управління продажами.

У табл. 1 наведено основні практики міжнародних компаній у сфері реалізації досліджень штучного інтелекту та можливостей їх запровадження у діяльність компаній.

Також цікавим для цілей даного дослідження є проведення огляду відмінностей в існуючій найкращій практиці управління продажами після впровадження результатів НДДКР у роботу відділів продажів компаній (табл. 2).

У цілому інтеграція штучного інтелекту в управлінні продажами забезпечує точність, повноту, надійність даних, точні прогнози попиту. Системи дистанційного навчання, інтегровані у CRM-систему, підвищують продуктивність відділів продажів і маркетингу шляхом налагодження співпраці та усунення функцій, пов'язаних зі збором, оновленням даних про клієнтів. У дослідженні Harvard Business Review Analytic Services – Pulse Survey

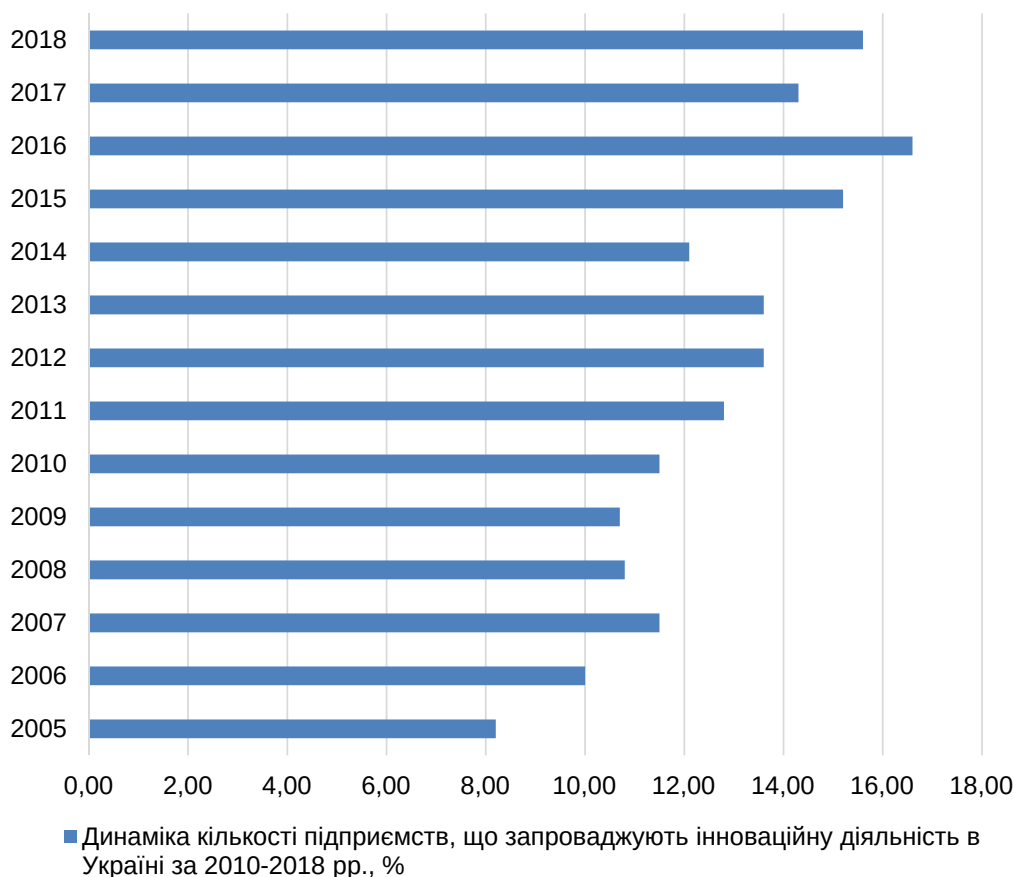


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств, що запроваджують інноваційну діяльність в Україні, 2010–2018 рр., %

Джерело: складено за [2]

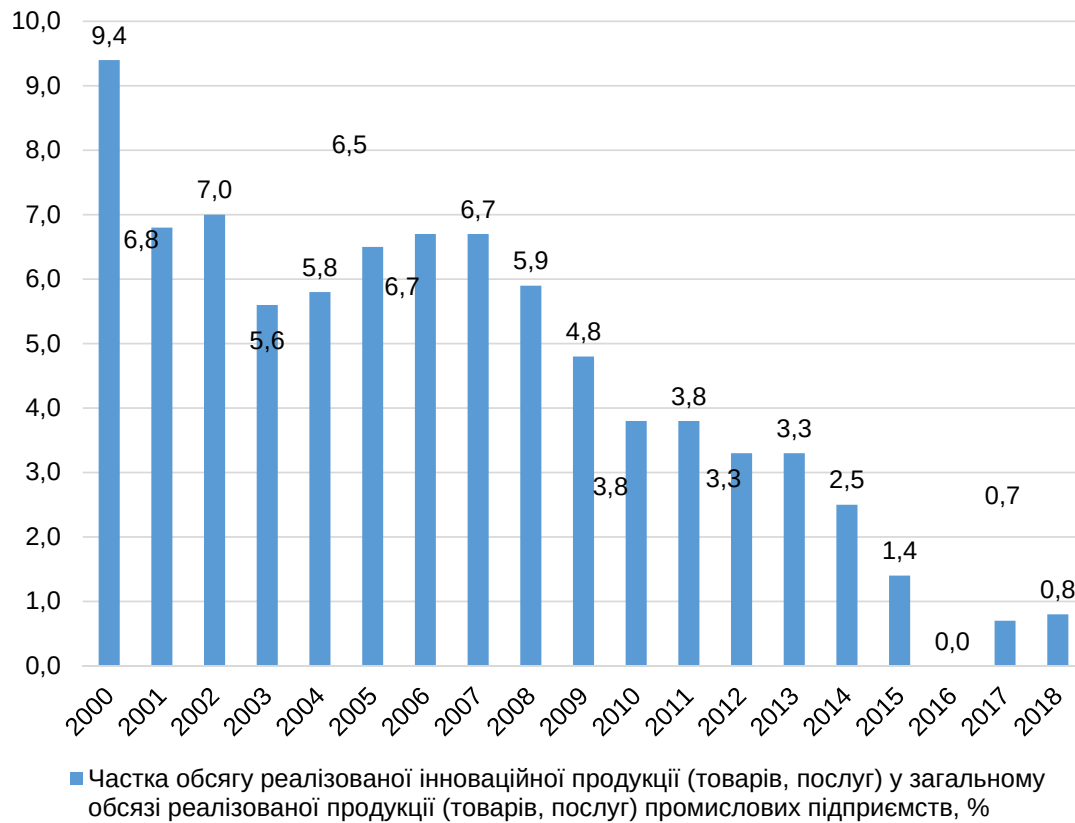


Рис. 3. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств, %

Джерело: складено за [2]

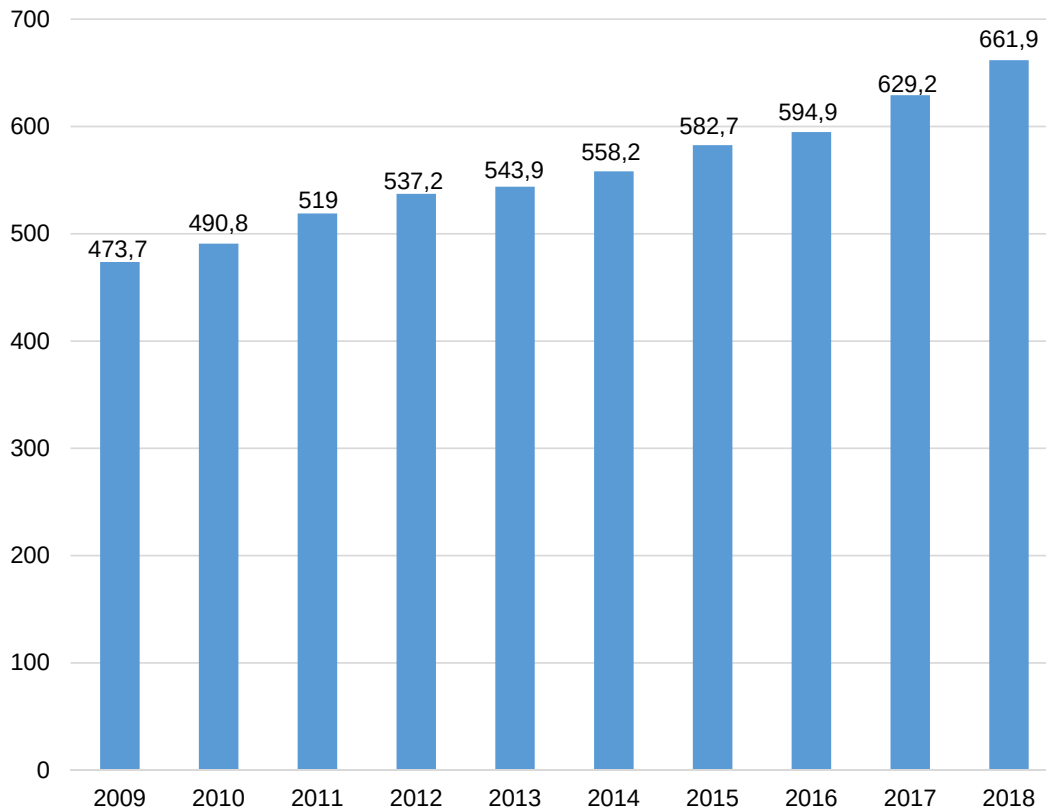


Рис. 4. Динаміка витрат на інноваційні наукові розробки в ЄС, млн євро

Джерело: складено за [3]

Таблиця 1

Кейс-стаді інтеграції штучного інтелекту в управлінні продажами: компанії New Relic, Gainsight

Характеристика компанії	Компанія New Relic	Компанія Gainsight
Галузь	Програмне забезпечення в B2B-сегменті	Програмне забезпечення в B2B-сегменті
Кількість контрагентів та клієнтів	17000, включаючи 50% клієнтів зі списку Fortune 100	Більше ніж 360 компаній в B2B-сегменті (Adobe, Box, DocuSign, HP, Marketo, Nutanix і Рабдень)
Річна виручка від реалізації	600 млн дол.	50 млн дол.
Кількість працівників	Більше 2 тис осіб	Більше 700 осіб
Системи інтеграції штучного інтелекту	Продажі: автоматизація збору даних про активність, інтеграція навчання у сфері продажів на основі даних. Маркетинг: автоматизація створення контактів, оптимізація CRM. Успіх клієнтів: виявлення інформації про клієнтів, моніторинг охоплення клієнтів	Аналіз продажів: забезпечення аналізу даних про 360 клієнтів, яким Gainsight забезпечує зростання прибутків
Отримані результати	Запуск рішення протягом 14 днів. 100 тис контактів автоматично завантажуються з поштових скриньок команд продажів протягом перших шести місяців дії рішення. На 80% покращилася точність CRM-системи і даних. Збільшення на 300% активності даних із високою цінністю (наприклад, відображення в CRM даних про поведінку клієнтів)	Технологія People.ai SmartMatch за 9 місяців виявила 15 тис контактів із поштових скриньок торгової групи. Gainsight досяг 90% точності в прогнозуванні продажів. Продуктивність представників продажів зросла на 15%

Джерело: складено за [4; 5, 6–9]

Таблиця 2

Відмінності в управлінні продажами до і після інтеграції платформи штучного інтелекту

Елемент системи управління продажами	До інтеграції штучного інтелекту	Після інтеграції штучного інтелекту
Маркетинг	Ручний збір і реєстрація даних, аналіз даних. Помилки у зборі даних. Недостатня сегментування попиту і поведінки споживачів	Автоматизований збір, реєстрація та аналіз даних. Сегментація формування попиту і проведення маркетингових компаній на основі точних даних про клієнтів. Відстеження впливу маркетингу на продажі. Більш персоналізовані стратегії укладання угод, відстеження статусу угоди, визначення процедур прискорення угод
Відділ продажів	Відсутність чітких даних про діяльність окремих продавців, проблеми в укладанні угод з клієнтами, ненадійність прогнозування. Потреба в проведенні тренінгів і коучингу продавців. Відсутність розуміння чітких дій в укладанні угод	Більш персоналізовані стратегії укладання угод, відстеження статусу угоди, визначення процедур прискорення угод. Поліпшення методології продажів. Підвищення продуктивності. Персоналізований аналіз клієнта. Скорочення часу укладення угоди і визначення пріоритетності угод
CRM-система	Неточні, неповні, застарілі дані про клієнтів, клієнтську активність	Зростання точності і надійності даних на 80%. Кількість і якість даних у системі зросла. Автоматичне оновлення системи. Зростання відсотка здатності системи з 50% до 90%. Автоматичний аналіз усіх даних про контакти і діяльність групи, яка працює з клієнтами і формує єдине джерело інформації про клієнта. Відстеження продуктивності продавців
ERP-система	Неточні прогнози про попит на продукцію, ненадійність прогнозування	Зростання точності прогнозування

Джерело: складено авторами

на основі опитування понад 320 респондентів було вивчено думку щодо майбутніх тенденцій трансформації маркетингу через інтеграцію штучного інтелекту в бізнес [10–12]. В опитуванні взяли участь компанії, які вже інтегрували штучний інтелект. Основні висновки дослідження свідчать про такі майбутні тенденції [6]:

1) 51% великих компаній очікує автоматизацію ручних процесів за допомогою штучного інтелекту протягом трьох наступних років;

2) 82% великих компаній вважають, що штучний інтелект істотно поліпшить узгодженість роботи між системою продажів і маркетингом за рахунок введення звітності;

3) 43% великих компаній вважають, що коучинг на основі даних – найбільша перевага штучного інтелекту.

ІВ та його значення часто не оцінюються належним чином. В економіці, що дедалі більше орієнтується на знання, ІВ є ключовим фактором щоденних бізнес-рішень. Нові товари, бренди та креативні дизайни майже щодня з'являються на ринку й є результатом постійних людських інновацій та творчості. Малі та середні підприємства (МСП) часто є рушійною силою таких нововведень. Однак їхні інноваційні та творчі здібності не завжди повністю використовуються, оскільки багато МСП не знають про систему інтелектуальної власності чи захист, який він може забезпечити для своїх винаходів, брендів та конструкцій. Якщо його не захистити, хороший винахід або творіння може бути втрачено для більших конкурентів, яким вигідніше комерціалізувати товар чи послугу за більш доступною ціною, залишаючи оригінального винахідника чи творця без фінансової вигоди чи винагороди. Належний захист ІВ компанії є вирішальним кроком у запобіганні потенційним правопорушенням та перетворенню ідей у бізнес-активи з реальною ринковою вартістю. Повноцінне використання системи інтелектуальної власності дає змогу компаніям отримувати прибуток від їхніх інноваційних можливостей та творчості, що заохочує та допомагає фінансувати подальші інновації. МСБ широко занижують його потенціал у наданні можливостей для отримання майбутнього прибутку. ІВ може стати цінним комерційним активом, якщо він охороняється законом і на ринку є попит на товари чи послуги, пов'язані з ІС. ІВ може отримувати дохід для МСП шляхом ліцензування, продажу або комерціалізації продуктів або послуг ІВ, що може суттєво поліпшити частку МСП на ринку або підвищити норму прибутку.

Окрім того, права інтелектуальної власності можуть збільшити цінність або вартість МСП в очах інвесторів та фінансових установ. Отже, у разі продажу, злиття чи поглинання активи ІВ можуть суттєво підвищити вартість підприємства.

Традиційно фізичні активи відповідають за більшу частину вартості суб'єкта господарювання і переважно відповідають за визначення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Однак ці сценарії змінилися внаслідок революції інформаційних технологій, нематеріальні активи, починаючи від людського капіталу, такі як знання про ідеї, бренди, конструкції та інші нематеріальні активи, від творчої та інноваційної спроможності часто сьогодні стають ціннішими за фізичні активи.

Наукомісткі підприємства відіграють фундаментальну роль у світовій економіці. Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємствам потрібно постійно створювати нові знання. Підприємства мають певні переваги перед великими корпоративними структурами: вони здатні швидко реагувати на мінливий ринковий попит, вони гнучкі в організаційному відношенні і часто мають ефективні внутрішні комунікації. Як результат, малі підприємства можуть легше включати нові методи роботи та процеси у свою діяльність, а отже, бути інноваційними.

Метою законодавства про інтелектуальну власність є стимулювання інновацій. Однак малим підприємствам важко використовувати права інтелектуальної власності (ПІВ), особливо захист патентів через можливі витрати на захист патентів. Уникати судових процесів стає все важче через стратегічну поведінку великих підприємств щодо патентування. Це робить юридичні форми захисту, іншими словами, захист, який надається (традиційним) національним законодавством про права інтелектуальної власності (МПВ), важким для використання малими підприємствами. Єдиною стійкою конкурентною перевагою для малих підприємств є постійні інновації. Для цього потрібні ефективні практики і процеси управління знаннями та місце, де знаннями можна ділитися, зберігати й створювати. Як зазначалося, патентна система для малих підприємств не пропонує стимулів для інновацій. Малі підприємства повинні створювати внутрішньо побудовані процеси, які забезпечують швидкий інноваційний цикл, а також захищають свою вбудовану інтелектуальну власність.

Висновки з проведеного дослідження. Накопичення фізичного капіталу одне не буде достатнім для підтримки розвитку в умовах нової економіки та нової глобальної конкуренції. Підприємства повинні досягти вищої траєкторії технологічних можливостей та конкурентоспроможності. Така якісна трансформація повинна базуватися на формуванні знань, що керується інноваціями, спільними зв'язками та підтримується навчанням протягом усього життя. Багато зацікавлених сторін досить добре сприймають невдалі результати в сучасних моделях розвитку деякий час, а також багатовимірні зміни та

коригування, необхідні в процесі переходу. Однак дорога попереду переважно невизначена. Велика віра, освічене керівництво та тривала наполегливість необхідні для вироблення порядку денного для трансформації, забезпечення консенсусу щодо дій та наполегливого просування вперед, незважаючи на неминучі невдачі та промахи у здійсненні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. A perspective on entrepreneurship, intellectual property creation, enterprise development and competitiveness in ASEAN. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/d8files/bulletin04-05-ch5.pdf> (accessed 25 March 2021).
2. State Statistical Services of Ukraine (2020). Industrial production indices by type of activity. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/ipp/ipp_vd_2013_2019.xlsx (accessed 25 March 2021).
3. Eurostat (2020). Intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance. Official website. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (accessed 25 March 2021).
4. How Gainsight Scales Their Sales Process. Case Study. 2019. URL: <https://people.ai/resources/how-gainsight-scales-their-sales-process/> (accessed 25 March 2021).
5. New Relic Automates Contact and Activity Capture to Improve Pipeline and Customer Retention. Case Study. URL: <https://people.ai/resources/new-relic-case-study/> (accessed 25 March 2021).
6. Harvard Business Review Analytic Services – Pulse Survey. Accelerating Sales and Marketing Efforts Through AI. URL: <https://people.ai/resources/hbr-pulse-survey-accelerating-sales-and-marketing-efforts-through-ai/> (accessed 25 March 2021).
7. Threats, Vulnerability, Uncertainty and Information Risk Eduardo Gelbstein (2012). Law, Policy, and Technology: Cyberterrorism, Information Warfare, and Internet Immobilization (pp. 59-73). URL: www.igi-global.com/chapter/threats-vulnerability-uncertainty-information-risk/72168?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
8. Critical Infrastructure as Complex Emergent Systems Ted G. Lewis, Thomas J. Mackin and Rudy Darken (2011). *International Journal of Cyber Warfare and Terrorism*. P. 1–12. URL: www.igi-global.com/article/critical-infrastructure-complex-emergentsystems/61326?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
9. Intellectual Property Protection in Small Knowledge Intensive Enterprises Riikka Kulmala and Juha Kettunen (2013). *International Journal of Cyber Warfare and Terrorism*. P. 29–45. URL: www.igi-global.com/article/intellectual-property-protection-in-smallknowledge-intensive-enterprises/96816?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
10. Cyber Stalking: A Challenge for Web Security Alok Mishra and Deepti Mishra (2008). *Cyber Warfare and Cyber Terrorism* (pp. 216–226). URL: www.igi-global.com/chapter/cyber-stalking-challenge-websecurity/7459?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
11. Kitching J., Blackburn R. (1998) Intellectual property management in the small and medium

enterprise (SME). *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 5. № 4. P. 327–335. URL: <https://doi.org/10.1108/EUM000000006797> (accessed 25 March 2021).

12. Anna Karaś & Anna Mikos (2015) The protection of intellectual property in enterprises of the Małopolska Region. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie / The Malopolska School of Economics in Tarnow Research Papers Collection, Malopolska School of Economics in Tarnow*. Vol. 27(2–3). P. 55–65.

REFERENCES:

1. A perspective on entrepreneurship, intellectual property creation, enterprise development and competitiveness in ASEAN. Available at: <https://www.unescap.org/sites/default/d8files/bulletin04-05-ch5.pdf> (accessed 25 March 2021).
2. State Statistical Services of Ukraine (2020). Industrial production indices by type of activity. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/ipp/ipp_vd_2013_2019.xlsx (accessed 25 March 2021).
3. Eurostat (2020). Intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance. Official website. Available at: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (accessed 25 March 2021).
4. How Gainsight Scales Their Sales Process. Case Study. 2019. Available at: <https://people.ai/resources/how-gainsight-scales-their-sales-process/> (accessed 25 March 2021).
5. New Relic Automates Contact and Activity Capture to Improve Pipeline and Customer Retention. Case Study. Available at: <https://people.ai/resources/new-relic-case-study/> (accessed 25 March 2021).
6. Harvard Business Review Analytic Services – Pulse Survey. Accelerating Sales and Marketing Efforts Through AI. Available at: <https://people.ai/resources/hbr-pulse-survey-accelerating-sales-and-marketing-efforts-through-ai/> (accessed 25 March 2021).
7. Threats, Vulnerability, Uncertainty and Information Risk Eduardo Gelbstein (2012). Law, Policy, and Technology: Cyberterrorism, Information Warfare, and Internet Immobilization (pp. 59–73). Available at: <https://www.igi-global.com/chapter/threats-vulnerability-uncertainty-informationrisk/72168?camid=4v1a> (accessed 25 March 2021).
8. Critical Infrastructure as Complex Emergent Systems Ted G. Lewis, Thomas J. Mackin and Rudy Darken (2011). *International Journal of Cyber Warfare and Terrorism*, pp. 1–12. Available at: www.igi-global.com/article/critical-infrastructure-complex-emergentsystems/61326?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
9. Intellectual Property Protection in Small Knowledge Intensive Enterprises Riikka Kulmala and Juha Kettunen (2013). *International Journal of Cyber Warfare and Terrorism*, pp. 29–45. Available at: www.igi-global.com/article/intellectual-property-protection-in-smallknowledge-intensive-enterprises/96816?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).
10. Cyber Stalking: A Challenge for Web Security Alok Mishra and Deepti Mishra (2008). *Cyber Warfare and Cyber Terrorism* (pp. 216–226). Available at: www.igi-global.com/chapter/cyber-stalking-challenge-websecurity/7459?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).

websecurity/7459?camid=4v1a (accessed 25 March 2021).

11. Kitching J., Blackburn R. (1998) Intellectual property management in the small and medium enterprise (SME). *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 5, no. 4, pp. 327–335. DOI: <https://doi.org/10.1108/EUM0000000006797> (accessed 25 March 2021).

12. Anna Karaś & Anna Mikos, 2015. "The protection of intellectual property in enterprises of the Małopolska Region," *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie / The Malopolska School of Economics in Tarnow Research Papers Collection*, Malopolska School of Economics in Tarnow, vol. 27(2–3), pp. 55–65, September.