

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ-ІННОВАТОРІВ НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*ПЕТРЕНКО Л.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. ГЕТЬМАНА»*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не зважаючи на те, що лівова частина корпоративних наукових досліджень і розробок припадає на великі корпорації, нові інноваційні компанії також впроваджують значущі для розвитку галузей інновації. Хоча ці нові компанії часто бувають невеликими, їх стратегії розвитку можуть кардинально відрізнитися від стратегій тих невеликих компаній, що вже давно на ринку: щонайперше, нові компанії не обтяжені страхом втрати існуючих позицій – часто, їм попросту ще нічого втрачати – і, отже, з більшою ймовірністю впроваджують руйнівні інновації. Таким чином, ці компанії своїми радикальними інноваціями створюють основу для нових продуктів, технологій і ринків, на яких потім можуть розвиватись інші компанії. Власне, в створенні нових ринків і полягає їх надзвичайна місія. Відповідно, якщо інноваційна діяльність таких компаній стримується певним чином, це справляє негативний вплив на розвиток ринків і на загальні інноваційні та економічні показники економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Можливо, найбільш часто обговорюваним в наукових публікаціях бар'єром, що стримує розвиток компаній-інноваторів, є дефіцит фінансових ресурсів. Однак це проблема «на вході» інноваційного процесу породжує іншу проблему «на виході», а саме проблему захисту результатів інноваційної діяльності, їх комерціалізації і, врешті, окупності. Так, будучи фінансово обмеженими, такі компанії-інноватори вважають вартість реалізації стратегії інтелектуальної власності (ІВ) занадто високою. До того ж, новим компаніям може не вистачати масштабів діяльності і ресурсів для виробництва та комерціалізації інновацій власними силами. І, що надзвичайно важливо в юрисдикціях зі слабким режимом захисту прав інтелектуальної власності, функції контролю над додатковими активами (про концепцію контролю над активами Д. Тіса [12] мова піде нижче), необхідними для комерціалізації інновацій, також стають виключною прерогативою самих компаній. Тобто, якщо компанія не має достатніх ресурсів для такого контролю, то її потенційні доходи присвоюють інші гравці ринку.

Компанії-інноватори часто спеціалізуються на «виробництві знань», і для цих компаній інтелектуальна власність є надзвичайно важливою, оскільки більшість їх критично важливих активів – це саме знання. Відповідно, як відзначає А. Арора [2], таким компаніям потрібно використовувати інтелектуальну власність для підтвердження своїх компетенцій на ринку технологій. Крім того, як відзначає А. Арора [2], інтелектуальна власність є фактором, що посилює позиції нової компанії при пошуку і веденні переговорів з партнерами/інвесторами щодо перспективної комерціалізації інновації. Водночас, це може поліпшити доступ компаній-інноваторів до надзвичайно необхідних їм фінансових ресурсів.

Незважаючи на важливість нових компаній для інноваційного зростання економіки, на критичну важливість інтелектуальної власності для зазначених компаній-інноваторів для забезпечення окупності інновацій і на існуючі проблеми нових інноваційних компаній при розробці стратегій в області інтелектуальної власності, дана область в науці є мало досліджуваною.

Формулювання цілей статті. Цілі дослідження: проаналізувати існуючі стратегії розвитку нового інноваційного бізнесу на основі інтелектуальної власності, визначити фактори, що впливають на вибір тієї або іншої стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відправною точкою для дослідження стратегій компаній-інноваторів є відповідь на питання щодо очікуваної віддачі від інновації та підходу до оцінки зазначеної віддачі.

Ресурсний підхід до управління бізнесом (Б. Вернерфельт [13]; Р. Румельт [10], Дж.Барні [4]) дозволяє оцінити інновацію як VRIN-ресурс (англ. *Valuable, Rare, Imperfectly Imitable and Non-substitutable*). Відповідно, компанія-інноватор отримує конкурентну перевагу від володіння або контролю над таким VRIN-ресурсом в широкому сенсі слова, яким де-факто можуть бути активи, можливості, організаційні процеси, характеристики компанії, інформація, знання. Наслідком володіння/контролю стає рента – наднормативні прибутки і, відповідно, компанія прагне захистити свою ренту, встановивши бар'єри і закріпивши на певний час свою монополію на VRIN-ресурс. Коли таким ресурсом є знання, то визнаними у світовій практиці бар'єрними механізмами їх закріплення є право інтелектуальної власності або режим секретності. Саме ці два механізми посилюють ринкову владу компанії і дозволяють їй отримувати ренту від своїх знансвих ресурсів.

Дещо інший підхід в літературі по стратегії, основоположником якого є Д. Тіс [12], виходить з відповіді на питання: хто отримує прибуток від інновацій: генератор початкових ідей (автор, винахідник) або інші учасники? Об'єктивно, відповідь на це питання витікає з режиму захисту прав інтелектуальної власності в тій або іншій країні (або регіоні, приміром, ЄС). Сила режиму захисту прав інтелектуальної власності є екзогенним фактором, що матиме суттєвий (часто – визначальний) вплив на стратегію щодо захисту інновації. Адже сила режиму захисту прав ІВ є ключовим аспектом для визначення того, чи зможе інноватор привласнювати віддачу (доходи) від своїх ідей. Сильний режим захисту прав ІВ фактично позбавляє можливих наслідувачів та імітаторів доступу до знань компанії-інноватора, надійно захищених патентом, авторським правом або комерційною таємницею. Тобто, інноватор майже впевнений, що протягом певного періоду часу його інновації будуть приносити йому доходи. Тут можливі дві основні стратегії: володіння суто знаннями або ж володіння / контроль над додатковими або критичними активами, останнє дозволяє максимізувати ренту.

Звичайно, навіть якщо інноватор не володіє додатковими активами, то можлива стратегія, слідуючи якій він буде успішним в якості спеціалізованої науково-дослідницької компанії. Можливо, стратегія зосередження на НДДКР, за умов сильного режиму захисту прав ІВ, є тимчасовою і, по-суті, стане частиною стратегії поступового накопичення досвіду та отримання доступу до необхідних додаткових активів. Такий доступ не означає обов'язково володіння активами – це може бути через укладання контракту або співпраця з постачальниками.

Але на практиці сильний режим зустрічається рідко. І у більшості випадків володіння виключно знаннями не забезпечить інноватору контролю над його винаходом (і над майбутніми доходами, відповідно). Однак, якщо комерціалізація зазначеного винаходу потребує використання певних спеціалізованих активів, не розповсюджених на ринку (наприклад, унікального виробничого обладнання), то способом контролю може бути саме володіння такими критично важливими спеціалізованими активами (що відповідають критеріям VRIN, згідно ресурсної теорії), що дозволить привласнювати їй одночасно максимізувати ренту від інновації.

Інновація може бути захищена різними правами інтелектуальної власності: як винахід – патентом, як ім'я і репутація – торгівельною маркою, як форма ринкового продукту – промисловим зразком і т.д.

В рамках набору механізмів захисту прав інтелектуальної власності патенти є найбільш вивченими. Економетричні дослідження з патентування в різних країнах і галузях промисловості показують (Б. Хол [7]), що існує значна гетерогенність схильності компаній до патентів. Зазначена «схильність до патентування» є не однаковою і має більш високий рівень в галузях з «дискретними» технологіями, де знання добре кодифіковані – таких як фармацевтика: чим глибша кодифікація знання в галузі, тим сильнішим буде, ступінь захисту патентом нового знання в даній галузі.

Не зважаючи на те, що стратегії патентного захисту є найбільш вивченими в літературі, про що свідчить масив публікацій, дані соціологічних опитувань на рівні компаній показують не тільки високу різницю в схильності до патентування між різними компаніями однієї галузей, а й те, що нові інноваційні компанії частіше покладаються на інші способи, альтернативні патентному захисту інновацій. Зокрема, як відзначають А. Арундель [3] та Б. Хол [7], компанії вважають секретність і використання такого бар'єру як час, необхідний потенційному конкурентові на копіювання і освоєння випуску подібної інноваційної продукції, найкращими формами захисту. Однак важливо відзначити, що фармацевтичні препарати та інші хімічні речовини є винятком, де патенти продовжуватимуть залишатись найбільш затребуваними інструментами забезпечення окупності НДДКР.

Описану вище невідповідність між, з одного боку, невизнанням патентів найкращою формою захисту інновації (дані соціології) та, з іншого боку, широким поширенням і дедалі зростанням патентного захисту на практиці (дані статистики) Б. Хол [7] назвав «патентним парадоксом». Тобто, патентування не вважається найкращою формою захисту інновації, однак потік заявок в патентні відомства зростає.

Крім патентування, до розповсюджених форм юридичного захисту ІВ також, зокрема, належать торгові марки і авторські права. Створення нової торгової марки покликане підвищити цінність інноваційних продуктів компанії для споживачів, а в перспективі і їх лояльність до інноваційного бренду. При цьому зацентруємо, що торгові марки і патенти являють собою два різних способи захисту та засоби присвоєння компанією ренти від інноваційного продукту.

Яким чином пов'язані між собою спосіб захисту на основі патенту та шляхом створення торгової марки: як альтернативні чи як взаємодоповнюючі? Існує обмежена кількість досліджень з цього приводу, що емпірично вивчають зв'язок між патентами і торговими знаками на рівні компаній. При цьому не вивчаються ефекти

доповнення / заміщення, а акценти досліджень зміщено в бік вивчення інвестиційної привабливості на основі цих відмінних інструментів захисту ІВ. Ряд авторів акцентують увагу на галузевих відмінностях стратегії альтернативного / взаємодоповнюючого використання. Так В. Міллот та П. Лерена [9] відзначають, що патенти і товарні знаки використовуються в якості взаємодоповнення – в біологічних науках (фармацевтичні продукти і медичні послуги), однак в якості альтернативи – в секторі ІКТ (комп'ютери, електронна і оптична продукція та електрообладнання). С. Грехем і Д. Сомая [11] використовують дані судових розглядів про патенти, авторські права і товарні знаки для вивчення, чи перекривається захист одних і тих же інновацій різними правами ІВ, і знаходять докази спільного застосування різних типів ІВ, які використовуються компаніями-розробниками програмного забезпечення. Даний ефект пояснюється ефектом масштабу і організаційною синергією: великі компанії мають необхідні структури і ресурси для управління правами ІВ, тому максимально широко використовують захист, не обґрунтовуючи це певною доцільністю.

Альтернативною захисту інновації шляхом реєстрації прав ІВ є відмова від формального захисту засобами ІВ – тобто, неформальний захист – тримання в секреті, секретність. Вибір між патентами і секретністю в якості альтернативних способів отримання вигод від інновації отримав найширший науковий розголос в літературі з мікроекономічної теорії. Д. Антон та Д. Йао [1], а також Д. Енкауа і Й. Лефулі [5] розглядають вибір між цими двома механізмами в залежності від сили патенту, вартості імітації та масштабності інновації. Спільною рисою в обох моделях є те, що права ІВ є своєрідними стимулами до розкриття інформації про інноваційну розробку і націлені саме на несуттєві інновації. Для незначної інновації, непов'язаної з проривною технологією, навіть відносно слабкий патент буде корисним: він перешкоджатиме імітації, оскільки вигоди від використання нових знань недостатні для виправдання можливих санкцій за порушення патенту. В той же час, радикальні інновації краще можуть бути захищені секретністю – у відповідь на велику проблему імітації та відтворення з боку конкурентів.

Тепер повернемося до проблеми вибору стратегії захисту інновації новими компаніями. Література про те, як максимізувати віддачу від інновацій, як правило, не обговорює позицію таких нещодавно створених компаній. Хоча нові компанії, як правило, також невеликі, їх найбільше відрізняють від інших інноваторів й традиційних

невеликих компаній такі ознаки: відсутність належних посад в організаційній структурі (відповідно, гнучкість зазначеної структури), нестача коштів, досвіду та репутації. У літературі зазначається, що для таких компаній-інноваторів ІВ відіграє більш важливу роль в порівнянні з давно існуючими компаніями. Згідно з концепцією Д. Тіса [12], здатність контролювати свої технологічні ноу-хау буде непропорційно більш важлива для нових інноваційних компаній, оскільки вони, як правило, не мають контролю над додатковими активами. Нова інноваційна компанія зазвичай (поки) не володіє відповідними (вузько)спеціалізованими додатковими активами. Патенти, якими володіє невелика технологічно орієнтована компанія, можуть бути її найбільш затребуваним активом.

В рамках концепції Д. Тіса [12], контроль технологічних ноу-хау пов'язаний з сильними режимами ІВ. Сила режиму ІВ визначається ефективністю правових механізмів захисту (патенти, товарні знаки) і природою технології, що визначає можливості для застосування режиму секретності. В обох випадках сила режиму ІВ вважається в значній мірі екзогенною для компанії. За умов сильного режиму ІВ в країні, інноваційна компанія може уникнути витрат на створення або придбання прав власності на необхідні додаткові активи: ІВ сама по собі забезпечить надійну можливість укласти контракти на використання таких активів, або співпрацювати з партнерами / інвесторами, здатними надати такі активи. Окрім надання допомоги новим компаніям в захисті своїх інновацій від імітації або в отриманні доступу до додаткових активів для комерціалізації своїх інновацій, сильні режими ІВ також полегшують ліцензування або продаж ноу-хау, захищеного ІВ, а також сприяють функціонуванню компанії з меншими операційними витратами при роботі на ринку технології. Таким чином, більш сильна система ІВ полегшує діяльність невеликих компаній, що спеціалізуються на технологічних ноу-хау. В якості прикладу можна привести відомий факт, що політика США стосовно патентів у вісімдесятих роках минулого століття сприяла збільшенню числа спеціалізованих технологічних компаній, що займалися розробкою напівпровідників. Це також стосувалось спеціалізованих біотехнологічних компаній.

Крім визначення важливості ІВ для нових компаній-інноваторів, тримає наукова дискусія щодо того, які режими захисту ІВ для нових компаній працюватимуть краще, забезпечуючи більш строгий контроль над технологічним ноу-хау. Так моделі, обговорювані вище, припускають, що нові компанії в тій мірі, в якій вони з більшою

ймовірністю будуть впроваджувати важливі радикальні інновації, матимуть більш сильну перевагу від дотримання режиму секретності в порівнянні з патентами.

Створення портфеля з об'єктів прав ІВ може бути «дорогою стратегією»: для нових компаній, які зазнають труднощів з готівкою і стикаються з труднощами в отриманні доступу до зовнішнього фінансування; це може стати перешкодою для розробки ефективної стратегії в області ІВ. Висока вартість патентування є об'єктивним фактом, що стримує процеси патентування. Говорячи про вартість патентування, ми маємо на увазі всі складові стратегії патентного захисту. Компанія повинна не тільки покривати прямі грошові витрати, пов'язані з процесом подачі заявки, але вона також повинна стежити за ринком на предмет потенційних порушень і вживати юридичні дії в разі необхідності. Хоча в Європі витрати на застосування особливо високі в порівнянні з США, в США витрати на правозастосування, пов'язані з ІВ, можуть бути значними.

Хоча в літературі чітко показана важливість ІВ для визначення того, яку цінність може отримати інноватор, і хоча в літературі вказується, як це може по-різному інтерпретуватись щодо нових інноваційних компаній, на диво мало емпіричного аналізу конкретних стратегій в області ІВ нових інноваційних компаній.

У публікаціях, що зосереджують увагу на аналізі нових інноваційних компаній, зазвичай розглядається ймовірність їх появи, їх інноваційна ефективність, зростання після виходу на ринок і характер впроваджуваних ними інновацій. Ця література в цілому підтверджує, що такі компанії-інноватори, швидше за все, будуть впроваджувати радикальні інновації. Порівняно менш дослідженим залишається питання стратегій ІВ, які використовуються цими такими компаніями-інноваторами.

Емпірична література надає децю розрізнені дані про критичність використання патентів для компаній на початковому етапі їх існування. Патентні дослідження Берклі 2008 року по 1332 високотехнологічним стартапам, заснованим в США з 1998 року, надають цікаві докази патентування стартапів (С.Грехем [6]). Першим висновком за результатами дослідження є різна схильність до патентування для стартапів в різних галузях. У той час, як для біотехнологічних стартапів патентування є важливою частиною корпоративної стратегії, компанії, що займаються розробкою програмного забезпечення, намагаються уникнути патентування. Найважливіша причина, як відзначає С. Грехем [6], згідно якої стартапи

не патентують, – це вартість, що підтверджує припущення щодо фінансових обмежень для нових компаній. Проте, біотехнологічні компанії оцінюють побоювання щодо розкриття інформації, що міститься в патентній публікації (з точки зору її використання імітатором-конкурентом), як більшу перешкоду до патентування, ніж витрати. Це нагадує про важливість секретності для радикальних інновацій біотехнологічних компаній. Також відзначається, що стартапи цінують ефект репутації як наслідок володіння патентом, що допомагає їм при складанні угод з іншими компаніями або інвесторами. Зокрема, було вивчено останні дослідження щодо фінансового ефекту від патентування для стартапів. Підтверджується, що патенти діють як «сигнал» професіоналізму та інноваційності, дозволяючи збільшити і прискорити фінансування венчурного капіталу.

Наявні докази підтверджують критичну і особливу важливість ІВ. Проте, велика частина цих доказів стосується патентів і стартапів. Менше відомо про те, які інші типи стратегій в області ІВ нові компанії можуть використовувати після початкової стадії свого розвитку. Проте, є деякі емпіричні дані, які вказують на використання різних режимів ІВ для малих компаній-інноваторів. А.Арундель [3], використовуючи опитування Євростату з інновацій в співтоваристві для шести країн ЄС, виявив, що схильність до патентів зростає зі збільшенням розміру при інших рівних умовах. Розглядаючи різні режими ІВ, з'ясовується, що компанії систематично розглядають терміни і секретність як більш важливі способи захисту своїх ІВ, ніж патенти. Малі компанії вважають секретність навіть більш важливою, ніж великі компанії. А. Лейпонен [8], використовуючи спеціальне дослідження за матеріалами 936 фінських МСП, також виявляє, що невеликі компанії вважають неформальні засоби захисту, такі як швидкість виходу на ринок або секретність, більш важливими, ніж патентування. Тільки спеціалізовані дослідницькі МСП вважають патенти найбільш важливим шляхом присвоєння прибутку від інновацій у своїй галузі. Також Б. Хол і ін. [7], використовуючи дані по Великобританії, виявили, що віддання переваги неформальному захисту над формальним зменшується зі збільшенням розміру компанії.

Всі ці свідчення підтверджують, що секретність важливіша для невеликих компаній. Хоча нові компанії, як правило, також будуть невеликими і стикаються з такими ж бар'єрами, як і дрібні інноватори, пов'язані з меншими критичними масштабами і фінансовими бар'єрами, вони також стикаються з конкретними бар'єрами, пов'язаними з їх молодістю, як-то відсутність репутації і досвіду. У той

же час нові компанії менш обтяжені захистом існуючих позицій, що підвищує ймовірність того, що вони будуть впроваджувати радикальні, а не поступові інновації, для яких можуть знадобитися різні стратегії в області ІВ.

Висновки. Таким чином, за результатами аналізу встановлено, що більш висока ймовірність того, що компанії-інноватори використовують стратегії в області ІВ, в найбільшій мірі стосується тих компаній, які спеціалізуються на створенні знань. При цьому нові високоінноваційні компанії частіше вибирають як формальні, так і неформальні механізми захисту одночасно, а саме секретність в поєднанні з формальним захистом прав ІВ. Дана стратегія є особливо актуальною для компаній-інноваторів, які впроваджують радикальні інновації, нові для ринку.

Розглядаючи різні режими охорони ІВ, підтверджено, що нові інноваційні компанії особливо схильні поєднувати як формальні, так і неформальні механізми ІВ. Нові компанії з значущими для ринку інноваціями значно частіше доповнюють формальну охорону ІВ секретністю. Таке використання секретності підтримується емпіричними моделями, але не як альтернатива формальному захисту, а як доповнення.

Напрямами подальших досліджень цього питання може стати емпірична перевірка на рівні компанії, чи використовуються різні способи захисту ІВ для різних типів винаходів компанії, тобто для більш і менш радикальних інновацій. Це дозволило б з'ясувати, який механізм ІВ найбільш підходить для будь-якого конкретного винаходу, особливо порівнюючи більш ризиковані, радикальні винаходи з менш значущими винаходами.

Взаємодоповнюваність між різними формами захисту ІВ також потребує подальшого аналізу. Крім оцінки взаємодоповнюваності між режимами ІВ при спільному використанні, цей аналіз слід поширити на аналіз продуктивності, а саме – на перевірку того, чи доцільне в цьому контексті спільне використання декількох механізмів захисту ІВ, а також – які конкретні комбінації дозволяють досягти максимізації доходів від інновації.

Література.

1. **Anton J.J., & Yao D.A.** (2004). Little patents and big secrets: managing intellectual property. *Rand Journal of Economics*, 35, pp. 1-22.

2. **Arora A., Fosfuri A., & Gambardella A.** (2001). *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*. Cambridge, MA: MIT Press.

3. **Arundel A.** (2001). The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30 (4), pp. 611-624.
4. **Barney J.** (1991). Firm Resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), pp. 99-120.
5. **Encaoua D., & Lefouili Y.** (2005). Choosing Intellectual Protection: Imitation, Patent Strength and licensing Agreement. *Annales d'Economie et de Statistique*, 79-80, pp. 241-271.
6. **Graham S.J.H., Merges R., Samuelson P., & Sichelman T.** (2010). High Technology Entrepreneurs and the Patent System: Results of the 2008 Berkeley Patent Survey. *Berkeley Technology Law Journal*, 24(4), pp. 1255-1328.
7. **Hall B.H., Helmers C., Rogers M., & Sena V.** (2013). The importance (or not) of patents to UK firms. *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 65(3), pp. 603-629.
8. **Leiponen A., & Byma J.** (2009). If you cannot block, you better run: Small firms, cooperative innovation, and appropriation strategies. *Research Policy*, 38, pp. 1478-1488.
9. **Millot V., & Llerena P.** (2012). Are trademarks and patents complementary or substitute protection for innovation. *Paper presented at the DRUID conference, Copenhagen, Denmark.*
10. **Rumelt R.P.** (1987). Theory, strategy and entrepreneurship. D.J. Teece (Ed.). *The Competitive Challenge, Strategies for Industrial Innovation and Renewal*. Ballinger Publishing Company: Cambridge, pp. 137-159.
11. **Somaya D., & Graham S.** (2006). Vermeers and Rembrandts in the same attic: Complementarity between copyrights and trademarks leveraging strategies in Software. *Georgia Institute of Technology TIGER Working Paper.*
12. **Teece D.J.** (1986). Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy. *Research Policy*, (6), pp. 285-305.
13. **Wernerfelt B.** (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 2, pp. 171-180.

References.

1. **Anton J.J., & Yao D.A.** (2004). Little patents and big secrets: managing intellectual property. *Rand Journal of Economics*, 35, pp. 1-22.
2. **Arora A., Fosfuri A., & Gambardella A.** (2001). *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*. Cambridge, MA: MIT Press.
3. **Arundel A.** (2001). The relative effectiveness of patents and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30 (4), pp. 611-624.
4. **Barney J.** (1991). Firm Resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), pp. 99-120.
5. **Encaoua D., & Lefouili Y.** (2005). Choosing Intellectual Protection: Imitation, Patent Strength and licensing Agreement. *Annales d'Economie et de Statistique*, 79-80, pp. 241-271.

6. **Graham S.J.H., Merges R., Samuelson P., & Sichelman T.** (2010). High Technology Entrepreneurs and the Patent System: Results of the 2008 Berkeley Patent Survey. *Berkeley Technology Law Journal*, 24(4), pp. 1255-1328.
7. **Hall B.H., Helmers C., Rogers M., & Sena V.** (2013). The importance (or not) of patents to UK firms. *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 65(3), pp. 603-629.
8. **Leiponen A., & Byma J.** (2009). If you cannot block, you better run: Small firms, cooperative innovation, and appropriation strategies. *Research Policy*, 38, pp. 1478-1488.
9. **Millot V., & Llerena P.** (2012). Are trademarks and patents complementary or substitute protection for innovation. *Paper presented at the DRUID conference, Copenhagen, Denmark.*
10. **Rumelt R.P.** (1987). Theory, strategy and entrepreneurship. D.J. Teece (Ed.). *The Competitive Challenge, Strategies for Industrial Innovation and Renewal.* Ballinger Publishing Company: Cambridge, pp. 137-159.
11. **Somaya D., & Graham S.** (2006). Vermeers and Rembrandts in the same attic: Complementarity between copyrights and trademarks leveraging strategies in Software. *Georgia Institute of Technology TIGER Working Paper.*
12. **Teece D.J.** (1986). Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy. *Research Policy*, (6), pp. 285-305.
13. **Wernerfelt B.** (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 2, pp. 171-180.

Анотація.

Петренко А.А. Стратегії розвитку компаній-інноваторів на основі інтелектуальної власності.

В статті розглянуто особливості стратегій розвитку компаній-інноваторів на основі формальних та неформальних механізмів, що створюють бар'єри для імітації інновацій конкурентами. Визначено мету, яка полягає в аналізі умов та визначенні факторів, що впливають на вибір стратегії розвитку нового інноваційного бізнесу на основі інтелектуальної власності.

Методи дослідження. Аналіз даних фундаментальних та прикладних досліджень, що вивчають використання суб'єктами господарювання різних механізмів захисту ренти інноватора. Ресурсний підхід до управління бізнесом (Б. Вернерфельт, Р. Румельт, Дж.Барні), що дозволяє оцінити інновацію як VRIN-ресурс, а також проєкція концепції Д.Тіса на управління інноваціями в контексті двох основних стратегій: володіння суто знаннями або ж володіння / контроль над додатковими або критичними активами.

Результати дослідження. Визначено, що для незначної інновації, непов'язаної з проривною технологією, навіть відносно слабкий патент буде корисним: він перешкодитиме імітації, оскільки вигоди від використання нових знань недостатні для виправдання можливих санкцій за порушення патенту. В той же час, радикальні інновації краще можуть бути захищені секретністю — у відповідь на велику проблему імітації та відтворення з боку конкурентів. Крім того, для молодих компаній-інноваторів ІВ відіграє

більш важливу роль в порівнянні з давно існуючими компаніями. Підтверджується, що патенти діють як «сигнал» професіоналізму та інноваційності, дозволяючи збільшити і прискорити фінансування венчурного капіталу. Разом з тим невеликі компанії вважають неформальні засоби захисту, такі як швидкість виходу на ринок або секретність, більш важливими, ніж патентування. Молоді інноваційні компанії особливо схильні поєднувати як формальні, так і неформальні механізми ІВ.

Наукова новизна в дослідженні полягає у формуванні теоретичних узагальнень щодо залежності стратегії захисту від ступеню радикальності інновації, а також від стадії життєвого циклу компанії-інноватора. Практична значущість дослідження дозволить обґрунтовано обирати стратегії неформального захисту інновацій, що, в свою чергу, дозволить оптимізувати витрати на реалізацію стратегій, пов'язаних формальним з захистом ІВ. Перспективи подальших досліджень полягають у емпіричній перевірці на рівні компанії, чи використовуються різні способи захисту ІВ для різних типів винаходів компанії, тобто для більш і менш радикальних інновацій.

Ключові слова: інновації, патенти, секретність, рента інноватора.

Аннотация.

Петренко А.А. Стратегии развития компаний-инноваторов на основе интеллектуальной собственности.

В статье рассмотрены особенности стратегий развития компаний-инноваторов на основе формальных и неформальных механизмов, создающих барьеры для имитации инноваций конкурентами. Определены цели, которая заключается в анализе условий и определении факторов, влияющих на выбор стратегии развития нового инновационного бизнеса на основе интеллектуальной собственности.

Методы исследования. Анализ данных фундаментальных и прикладных исследований, изучающих использования субъектами хозяйствования различных механизмов защиты ренты инноватора. Ресурсный подход к управлению бизнесом (Б. Вернерфельдт, Р. Румельт, Дж.Барни), что позволяет оценить инновацию как VRIN-ресурс, а также проекция концепции Д.Тиса на управление инновациями в контексте двух основных стратегий: владение сувереном знаниями или владения / контроль над дополнительными или критическими активами.

Результаты исследования. Определено, что для небольшого инновации, связанной с прорывной технологией, даже относительно слабый патент будет полезным: он будет препятствовать имитации, поскольку выгоды от использования новых знаний недостаточны для оправдания возможных санкций за нарушение патента. В то же время, радикальные инновации лучше могут быть защищены секретностью — в ответ на большую проблему имитации и воспроизведения со стороны конкурентов. Кроме того, для молодых компаний-инноваторов ИС играет более важную роль по сравнению с давно существующими компаниями. Подтверждается, что патенты действуют как «сигнал» профессионализма и инновационности, позволяя увеличить и ускорить финансирование венчурного капитала. Вместе с тем небольшие компании считают неформальные средства защиты, такие как скорость выхода на рынок или секретность, более важными, чем патентования. Молодые инновационные компании особенно склонны сочетать как формальные, так и неформальные механизмы ИС.

Научная новизна в исследовании заключается в формировании теоретических обобщений по зависимости стратегии защиты от степени радикальности инновации, а также от стадии жизненного цикла компании-инноватора. Практическая значимость исследования позволит обоснованно выбирать стратегии неформальной защиты инноваций, что, в свою очередь, позволит оптимизировать затраты на реализацию стратегий, связанных формальным с защитой ИС. Перспективы дальнейших исследований заключаются в эмпирической проверке на уровне компании, используются различные способы защиты ИС для различных типов изобретений компании, то есть для более и менее радикальных инноваций.

Ключевые слова: инновации, патенты, секретность, рента инноватора.

Abstract.

Petrenko L.A. Intellectual Property-Based Innovation Development Strategies.

The article discusses the features of development strategies of innovative companies based on formal and informal mechanisms that create barriers for competitors to imitate innovations. Defined goal, is to analyze the conditions and determine the factors that influence the choice of a development strategy for a new innovative business based on intellectual property.

Research Methods. Analysis of fundamental and applied research data studying the use by business entities of various mechanisms for protecting the innovator's rent. Resource approach to business management (B. Wernerfelt, R. Rumelt, J. Barney), which allows you to evaluate innovation as a VRIN resource, as well as the projection of D. Tisse's concept on innovation management in the context of two main strategies: pure knowledge or ownership / control over additional or critical assets.

The results of the study. It has been determined that for a small innovation related to breakthrough technology, even a relatively weak patent will be useful: it will prevent imitation, since the benefits of using new knowledge are insufficient to justify possible penalties for patent infringement. At the same time, radical innovations can better be protected by secrecy - in response to the great challenge of imitation and reproduction by competitors. In addition, IP plays a more important role for young innovative companies compared to long-standing companies. It is confirmed that patents act as a "signal" of professionalism and innovation, allowing to increase and accelerate the financing of venture capital. However, small companies consider informal remedies, such as speed to market or secrecy, more important than patenting. Young innovative companies are particularly inclined to combine both formal and informal AI mechanisms.

The scientific novelty in the study consists in the formation of theoretical generalizations regarding the dependence of the defense strategy on the degree of radicalization of innovation, as well as on the life cycle stage of the innovator company. Practical significance of the research will make it possible to reasonably choose strategies for informal protection of innovations, which, in turn, will optimize the costs of implementing strategies related to formal protection of IP. Prospects for further research are empirical testing at the company level, using various IP protection methods for various types of company inventions, that is, for more or less radical innovations.

Key words: innovation, patents, secrecy, innovator rent.