

# Влияние интеллектуальной собственности на конкурентоспособность разрабатываемых продуктов и технологий

## Инструменты влияния на экономическую эффективность разрабатываемых продуктов и технологий через управление интеллектуальной собственностью

Богомолова М.Н.

Руководитель практики. Интеллектуальная собственность. ООО «СИБУР»

26.10.2023

**СИБУР**

Партнеры для роста

# Ключевые **РИСКИ** неэффективного управления IP

**1 ЗАПРЕТ ПРОДАЖ И ПРОИЗВОДСТВА**  
нарушение исключительных прав третьих лиц

**2 ПАРАЗИТИРОВАНИЕ НА РЕПУТАЦИИ**  
использование чужой репутации для повышения спроса к продукции

**3 ПОТЕРЯ ИНВЕСТИЦИЙ В R&D и ПРАВ НА IP**

- оформление IP на работников/иных лиц
- опережающее патентование конкурентами

**4 ПОТЕРЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

- копирование конкурентами
- раскрытие конфиденциальной информации

# Возможности, которые открывает управление IP

**1** Повышение конкурентоспособности технологий и продукции компании



Релевантный целям бизнеса IP портфель:

- контроль рынков
- защита бизнеса
- защита инвестиций в разработки

**Снижаем риск копирования конкурентами!**

**2** Ускорение разработки продуктов и технологий

**3** Повышение стоимости активов компании



**Эффективность учета и капитализации затрат на разработки:**

- своевременная идентификация РИД
- правовая формализация РИД в НМА
- корректная стоимость НМА
- амортизация & чистая прибыль
- контроль OPEX & EBITDA
- готовность к коммерциализации IP

**4** Инвестиционная привлекательность

**5** Извлечение дополнительной прибыли



Коммерциализация IP: лицензирование...

# График НИОКР проектов и виды IP работ

	Концептуальные исследования	Лабораторное пилотирование	Масштабирование технологий	Опытно-промышленные испытания и омологация	Строительство промышленной установки
Длительность этапа, месяцев	12 - 24	12 - 24	20 - 30	6-12	
Стоимость этапа от общей цены НИОКР	10 %	15%	25%	50%	
Вид работ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Патентный ландшафт и портфолио конкурентов</li> <li>• Изучение уровня техники и поиск альтернативных путей реализации технологии</li> <li>• Предварительная оценка возможных патентных ограничений</li> <li>• Оценка потенциала патентования</li> <li>• Контроль IP-положений в договорах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка и подача заявок</li> <li>• Контроль IP-положений в договорах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Актуализация заключения о ПЧ в РФ и других юрисдикциях</li> <li>• Охрана собственных решений</li> <li>• Реализация программы митигации рисков</li> <li>• Контроль IP-положений в договорах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Актуализация заключения о ПЧ в РФ и других юрисдикциях</li> <li>• Охрана собственных решений</li> <li>• Реализация программы митигации рисков</li> <li>• Контроль IP-положений в договорах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Актуализация патентного портфеля</li> </ul>
Стоимость IP работ	1 – 5 млн.	от 3 млн. в зависимости от количества РИД	от 5 млн. в зависимости от географии продаж	от 5 млн. в зависимости от географии продаж	

# Эффективная IP стратегия

## МЫ

### ШАГ 1. Сформулировать схему продаж

Бизнес

Ассортимент продукции, география продаж, клиенты, спектр применения каждого продукта, планируемая доля рынка.

Продукт	Страна	Клиент	Объем	Доля рынка	Применение
Продукт 1	РФ	Клиент А			
		Клиент Б			
	Индия	Клиент В			

### ШАГ 2. Определить уровень нашей патентной охраны IP + R&D

1. Как наш текущий портфель покрывает/защищает существующие и планируемые бизнес активности?
2. Провести анализ «силы» собственного патентного портфеля.
3. Найти явные дыры патентной охраны.

### ШАГ 3. Усилить уровень патентной охраны IP + R&D

1. Оценить потенциал патентования по технологиям и продуктам и выбрать стратегии патентования.
2. Инициировать исследование продукции для **НОВЫХ** путей патентной охраны продукции.

## КОНКУРЕНТЫ

### ШАГ 1. Сформулировать бизнес-стратегию конкурентов

Построить карту активностей конкурентов: какие продукты и в рынки каких юрисдикций конкуренты вывели в горизонте..... лет.



### ШАГ 2. Определить агрессивность среды и Конкурентов Юристы + IP

1. Анализ **судебных дел конкурентов** в разных юрисдикциях. Цель: спрогнозировать агрессивность конкурента.
2. Анализ **споров о признании патентов недействительными**. **ВАЖНО!!!** Обратить внимание на какие патенты больше всего агрессии у участников рынка.

### ШАГ 3. Определить силу патентных портфелей Конкурентов IP + R&D

1. Анализ **патентных портфолио конкурентов** (с учетом юрисдикций). Какие патенты конкурентов к каким их продуктам относятся?
2. По риск-релевантным патентам **провести оценку рисков** и разработать план митигаци.

# Влияние IP на различные предпосылки проекта



## Технологические

Как развиваются конкуренты?

Каким способом они добиваются поставленных целей?

Какие параметры менять, для достижения целевых показателей?

### Инструменты:

Патентный ландшафт



## Экономические

На ранних этапах проекта IP-затраты могут серьезно повлиять на экономику проекта

### Состав IP затрат:

- Изучение уровня техники
- Анализ патентной чистоты
- Подготовка заявок
- Госпошлины

### Инструменты:

- Оптимизация состава закупаемых услуг
- Конкурентные процедуры закупки
- Капитализация затрат на приобретение НМА



## Правовые

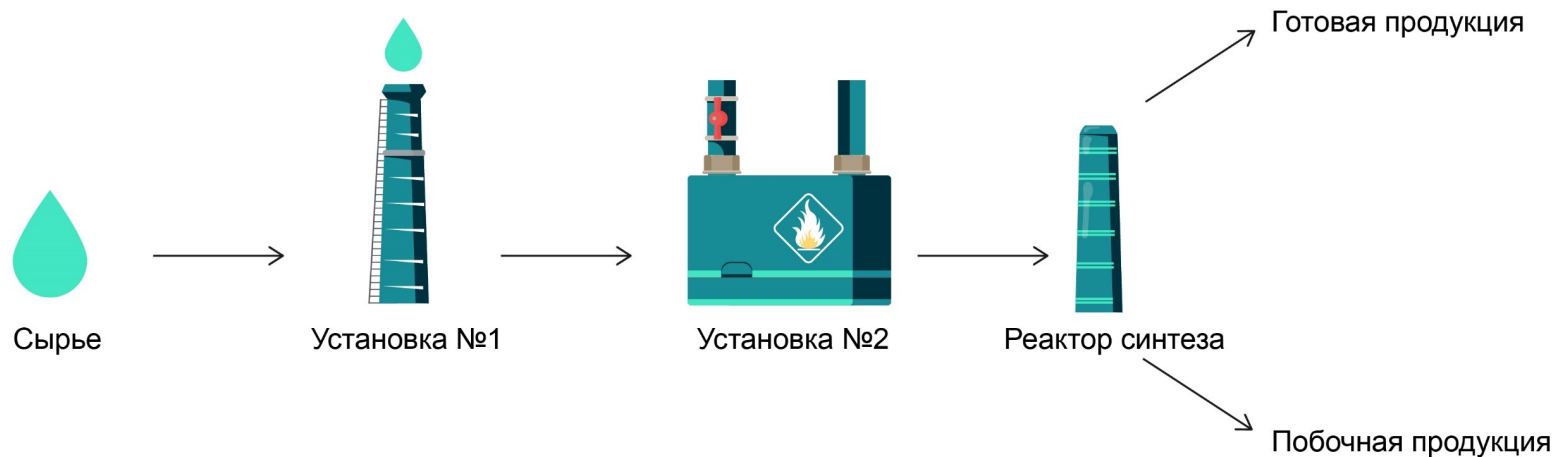
R&D деятельность сопряжена с риском потенциального нарушения исключительных прав 3х лиц

### Инструменты:

- Проверка патентной чистоты
- Правовая и технологическая митигация риска

# Оценка бюджета инвестиционного проекта, млн. руб

Элементы затрат	Бюджет без учета риска
Проектно-изыскательные работы	613 (6%)
Оборудование	1 424 (14%)
Строительно-монтажные работы	6 108 (61%)
Прочие	587 (6%)
Подготовка к эксплуатации	359 (4%)
<b>ИТОГО</b>	<b>9 091</b>
Резерв 10% (на доп. физ. объемы)	909 (10%)
<b>ИТОГО с учетом резерва</b>	<b>10 000</b>



# Оценка бюджета инвестиционного проекта, млн. руб

Элементы затрат	Бюджет без учета риска	Бюджет с учетом рисков	Δ	Основные факторы отклонения
Проектно-изыскательные работы	613 (6%)	619 (1%)	+6	<p>Сырье → Установка №1 → Установка №2 → Реактор синтеза → Готовая продукция / Побочная продукция</p>
Оборудование	1 424 (14%)	1 495 (5%)	+71	
Строительно-монтажные работы	6 108 (61%)	6 719 (10%)	+611	
Прочие	587 (6%)	599 (2%)	+12	
Подготовка к эксплуатации	359 (4%)	359 (0%)	+0	
<b>ИТОГО</b>	<b>9 091</b>	<b>9 791</b> (7%)	<b>+700</b>	
Резерв 10% (на доп. физ. объемы)	909 (10%)	918 (1%)	+9	
<b>ИТОГО с учетом резерва</b>	<b>10 000</b>	<b>10 709</b> (7%)	<b>+709</b>	

### ПИР (+6 млн. руб):

+ В случае нарушения исключительных прав третьих лиц может возникнуть потребность в изменении проектной и рабочей документации, что повлечет за собой дополнительные затраты

### Оборудование (+71 млн. руб):

+ В случае, если нарушение было выявлено после того, как оборудование было приобретено возникает необходимость в изменении технических характеристик или закупке нового оборудования

### СМР (+611 млн. руб):

+ В случае, если нарушение было выявлено после того, как оборудование было смонтировано возникает необходимость в изменении технических конфигураций технологий

# Основные экономические показатели, указывающие на эффективность инвестиционного проекта

**NPV (net present value)** - вероятность и объем дохода от предполагаемых вложений, **NPV > 0** => проект эффективен

**WACC** – средневзвешенная стоимость капитала. Показывает, какой минимальный доход можно получить от вложения в тот или иной проект с использованием собственных и заемных средств

**DPP (discounted payback period)** - время, за которое вложенные деньги вернутся. Чем ниже этот период, тем лучше.

**ROE** - Рентабельность собственного капитала. Показывает, сколько чистой прибыли компания зарабатывает на 1 рубль собственных средств

**ROCE** - Рентабельность используемого капитала. Показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочных обязательств

