



Обучение экономике и управлению объектами ИС

Антуан Динтрих

Европейский институт бизнеса и
интеллектуальной собственности

IEEPI
INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Европейское патентное ведомство

27-28 мая 2010 г.



- 1. Презентация ІЕЕРІ**
2. Обучение менеджеров
малых и средних предприятий
3. Обучение менеджеров ИС



IEEPI

INSTITUT EUROPEEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Европейский институт бизнеса и интеллектуальной собственности

- Создан в 2004 г. Министерством промышленности Франции и некоммерческими организациями с целью **организации курсов обучения по стратегическим и экономическим вопросам интеллектуальной собственности (ИС)**
- Способствует «лучшей осведомленности об интеллектуальной собственности» среди сотрудников компаний, концентрируя внимание на **малом и среднем бизнесе**
- Разрабатывает и организует курсы обучения по исключительно важным аспектам ИС: лицензирование, договоры о передаче технологий, финансовая оценка прав на ИС, управление портфелем прав на ИС, стратегия судебных споров...
- Вовлечен в различные **Европейские проекты**, нацеленные на повышение осведомленности об ИС



Учебные курсы IEEPI (1)

1. **Краткосрочные курсы:** 50 обучающих семинаров от 1 до 3 дней
 - Стратегии в области ИС
 - Управление портфелем патентов
 - Оценка ИС
 - Лицензирование
 - Договоры о передаче технологии
 - Патентные споры
2. **Расширенные курсы по лицензированию (10 дней)**
 - Полная программа по лицензированию: **передача технологий** (покупка и продажа), стратегия валоризации, привлечение сторонних ресурсов, комплексная проверка, переговоры, налогообложение, договоры.
 - Данная программа была разработана в тесном сотрудничестве с французским Лицензирующим исполнительным органом и остается уникальной в Европе.



Учебные курсы IEEPI (2)

3. Обучение собственными силами

Предназначено для:

- Малых и средних предприятий, больших фирм
- Исследовательских центров (государственных и частных)
- Организаций по передаче технологий (ТТ)
- Посредников (торговая палата,...)

4. Диплом в области ИС и инноваций

Обучение предназначено для будущих менеджеров ИС в фирмах

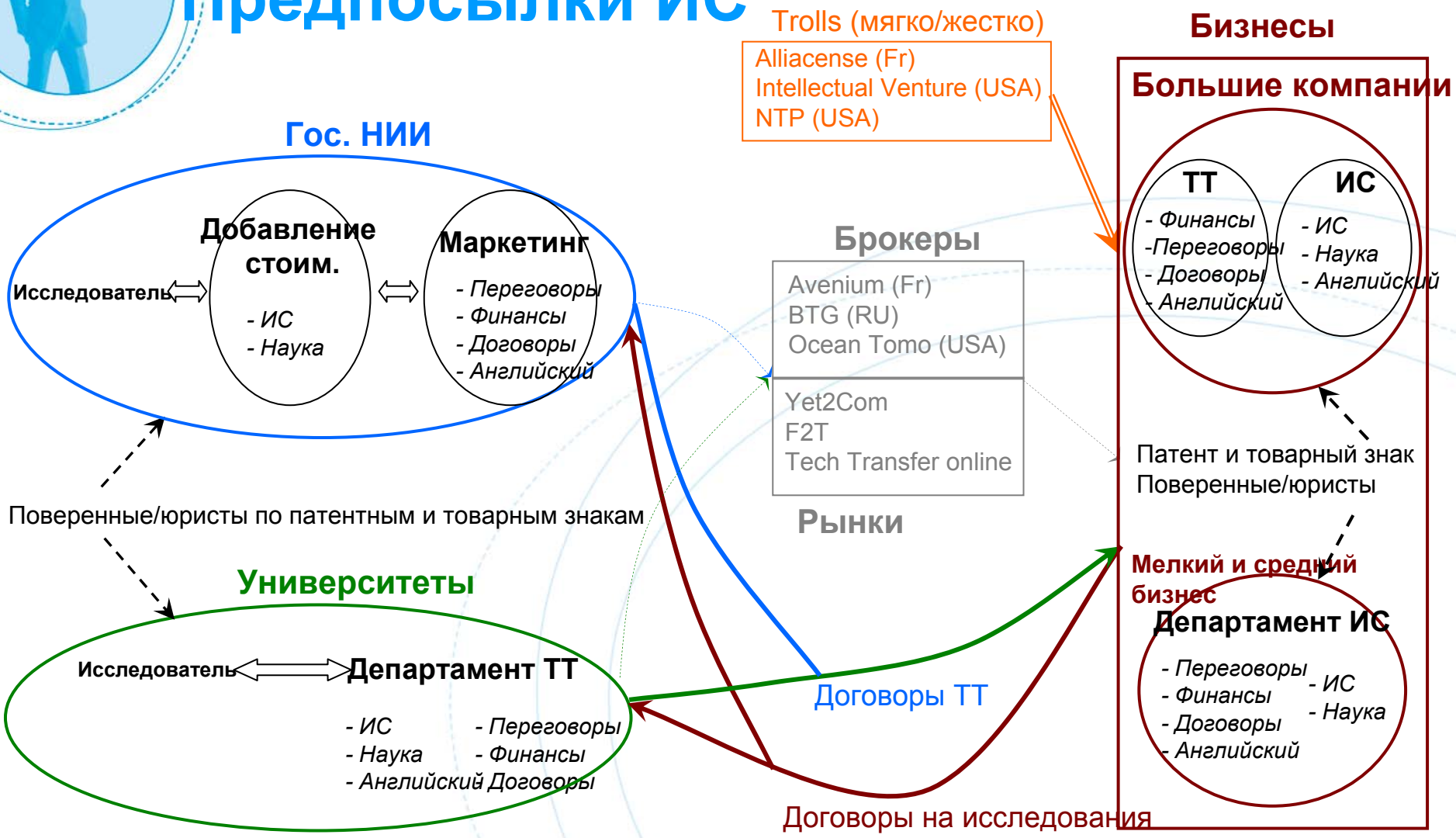


Основные тенденции

- **ИС: все более важный вопрос**
 - Возрастающая роль **инноваций**
 - Необходимость **защиты с целью определения стоимости**
- **Развитие рынка технологий**
 - Совместная работа
 - Патентный пул
 - Брокерские сделки с патентами, рынок, аукцион
- **Необходимость определения прав**
 - **Stick Licensing** (принуждение к лицензированию патента)
 - **Trolls** (компании, принудительно и слишком агрессивно осуществляющие свои патентные права в отношении предполагаемых нарушителей)



Предпосылки ИС





Две различные цели

- 1. Обучение менеджеров малых и средних предприятий**
 - Осведомленность об ИС
- 2. Обучение будущих менеджеров ИС**
 - Профессионализация в области ИС



1. Презентация ІЕЕРІ
- 2. Обучение менеджеров
малых и средних предприятий**
3. Обучение менеджеров ИС



1. Ситуация с малыми и средними предприятиями во Франции

- Во Франции регистрируется небольшое количество заявок на ПАТЕНТЫ - 17 000 / год
- Низкая цифра относится, в основном, к малым и средним предприятиям
- Только 1500 из общего числа в два миллиона малых и средних предприятий/организаций ежегодно подают заявки на патенты

→ НЕОБХОДИМЫ ИНТЕНСИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ



Но доказано следующее воздействие

**Для малых и средних предприятий,
подающих заявки на патенты, характерно:**

- создание рабочих мест
- большой рост товарооборота
- повышение рентабельности

**→ Поэтому обладают большей жизнеспособностью,
чем такого рода среднее предприятие**

Источник: Анализ OSEO-INPI 2004 & 2008



Отсутствие знания в области ИС

Малые и средние предприятия мало знают или ничего не знают об ИС

ВСЛЕДСТВИЕ

- малого числа сотрудников с высшим образованием
- недостаточного текущего обучения
- традиций секретности



Проблема 1



Как войти в контакт с директорами компаний и заинтересовать их, если:

- у них нет времени?
- у них отсутствуют финансовые ресурсы?
- у них отсутствуют трудовые ресурсы?
- они рассматривают обучение как трату времени?



Проблема 2



Как войти в контакт с директорами компаний и заинтересовать их, если они:

- Считают патенты:
 - делом сложным?
 - дорогостоящим?
 - трудным в защите?



Цели

→ **Краткосрочная: стимулировать осознание ИС**

→ **Среднесрочная: назначить в компании «консультанта по ИС»**

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА: директора малых и средних предприятий

↳ **Фокус:** промышленный сектор с высокой добавочной стоимостью (механика, пластики...)



Подходы к продаже (1)

Принцип: 3-этапный подход

1. Краткая презентация с помощью посредников (торговые палаты, ...)
2. Первое, краткий курс обучения: от ½ дня до 1 дня
3. Второе, углубленный курс обучения: от 2 до 3 дней



Подходы к продаже (2)

Краткая презентация

- Продолжительность: от 30 до 45 минут
- Посредники:
 - ➔ По профессии: профессиональные объединения или отрасли
 - ➔ По географическому положению: торговые палаты и промышленность, ассоциации работодателей, клубы директоров...
- Когда: на ежегодных собраниях или профессиональных заседаниях



Сообщение (1)

ИС должна быть предметом вашей заботы, поскольку

- Она защищает вас
- Она повышает ценность ваших товаров и вашего бизнеса
- Она может приносить доход и способствовать развитию нового бизнеса



Сообщение (2)

Когда важно учитывать ИС?

- При запуске нового продукта
- При продаже за рубежом
- При работе с партнерами
- При продаже или покупке бизнеса



Сообщение (3)

Важность лексики

- **ВЫРАЖАЙТЕСЬ ПРОСТО:** избегайте технических и/или юридических терминов
- «Коммерческое развитие» вместо «инновации»
- «Патент» вместо «Интеллектуальной собственности»
- «Подделка» вместо «нарушения прав ИС»

↳ **Цель: Убедить компанию купить краткосрочный курс обучения**



Методология курса обучения

Использование различных методов

- Классический подход: изложение теории в классе/ изучение на примере/обмен идеями и информацией
- Обучение на практике: посещение фирм с презентацией и обсуждением конкретных случаев
- Интернет-обучение: вебсайт, допускающий обновление, и форум вопросов и ответов



1. Презентация IEEPI
2. Обучение менеджеров
малых и средних предприятий
3. Обучение менеджеров ИС



Потребности менеджеров ИС

- **Профессионализация**
 - **Приобретение знаний**
- **Подтверждение**
 - **Очевидность** наличия знаний
- **Мобильность**
 - **Передаваемость** знаний
 - Старые страны-участницы / новые страны-участницы
 - Европа - США - Азия



Диплом в области ИС и инноваций (1)

- Полная учебная программа по **ИС и инновациям**, которая позволяет претендовать на **университетский диплом** по специальности «Стратегия интеллектуальной собственности и инновации».
- **Профессиональное обучение** (не первоначальное обучение)
- Диплом предназначен для:
 - Менеджеров валоризации исследований из университетов и Государственных НИИ
 - Офисов по передаче технологий
 - Экспертов ИС из малых и средних предприятий или больших компаний
 - Агентов по совершенствованию технологий



Диплом в области ИС и инноваций (2)

- **Преподавательский состав:**
 - Поверенные/юристы в области патентов и товарных знаков
 - Эксперты по ИС из больших компаний
 - Ученые
- **Методы обучения:**
 - Лекции с последующим анализом конкретных случаев и упражнениями
 - Работа на компьютере (например, базы данных)
 - Работа в группах (например, имитация судебного процесса)
- **Пять 3-дневных модулей в течение 6 месяцев**
- **Научная работа под руководством научного консультанта**

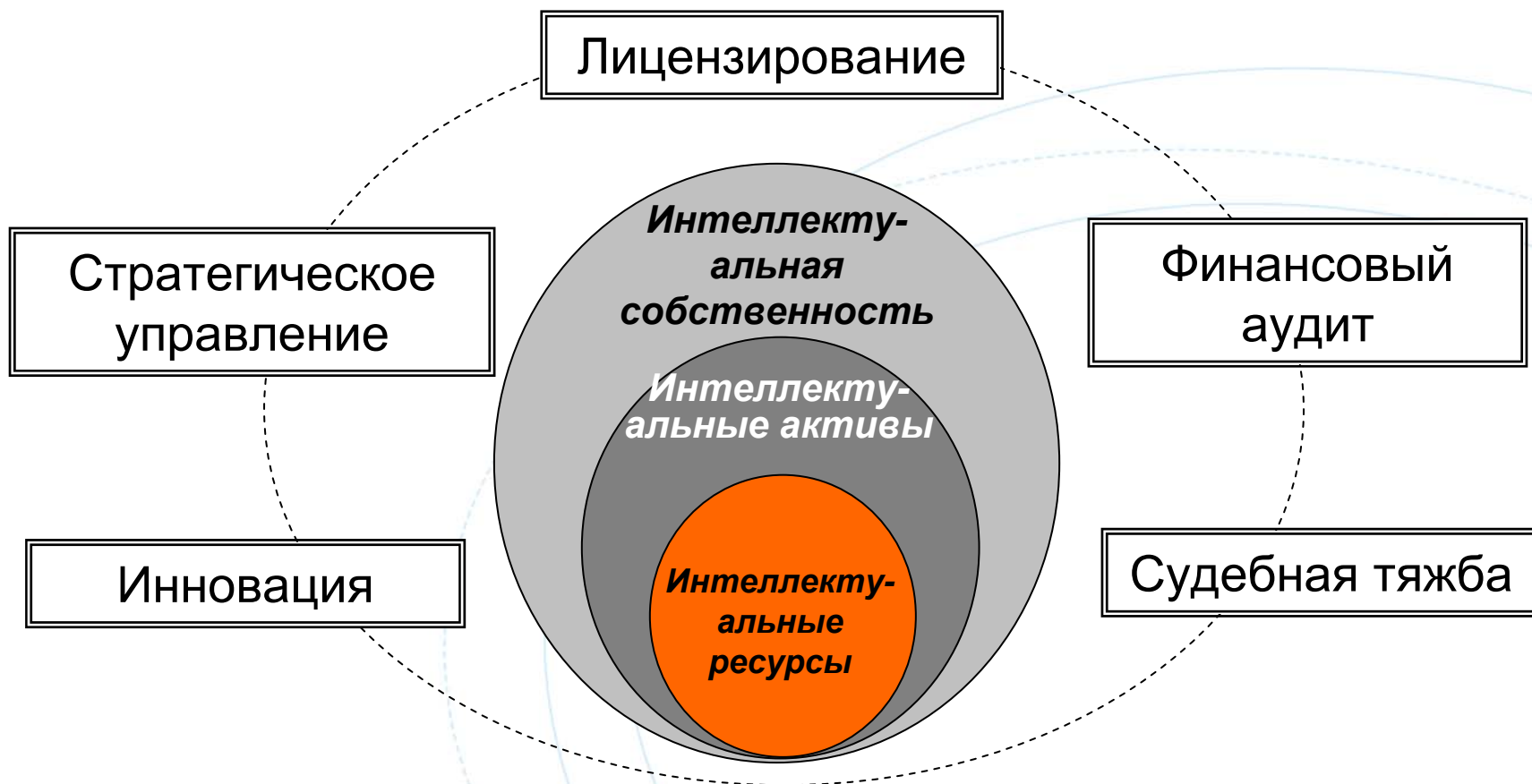


Учебный курс диплома

- 1. Знания в области менеджмента и инноваций**
- 2. Стратегическое управление интеллектуальными ресурсами**
- 3. Успешное ведение переговоров по охране и договорам передачи**
- 4. Экономический аудит и оценка прав на ИС**
- 5. Судебные споры в области ИС: правовые стратегии и экономика**



Нематериальные активы





Модуль 1:

Управление знаниями и инновации

- **ИС стимулирует творчество и инновации**
 - Инновации являются ключом к развитию бизнеса
 - Использование существующих патентов для творчества и инноваций
- **Партнерство и обмен знаниями в целях инноваций**
 - Развитие и защита «ноу-хау», конкурентоспособность бизнеса
 - Партнерство, инновации и ИС
- **Экономическая разведка**
 - ИС, оборонительный и наступательный компонент экономической разведки



Модуль 2: Стратегическое управление интеллектуальными ресурсами

- **ИС на службе стратегии бизнеса**
 - Различные аспекты ИС
 - Координация генеральной стратегии бизнеса с ИС
- **Патент - это полезный инструмент, не только приносящий ежегодный доход**
 - Управление портфелем прав на ИС
 - Права на ИС и передача технологий
- **ИС и менеджмент изобретателей**
 - Организация функции ИС в бизнесе



Модуль 3: Успешное ведение переговоров по охране и договорам передачи

- **Международное договорное право**
 - Стратегия заключения договоров
 - Практические аспекты международного права, связанные с договорами по ИС
- **Средства ведения переговоров**
 - Методы ведения переговоров и обычные ловушки
- **Передача технологий**
 - Изучение различных типов договоров по ИС, анализ конкретных примеров
 - Договоры и лицензии в патентных пулах



Модуль 4: Экономический аудит и оценка прав на ИС

- **Оценка, направленная на улучшение управления**
 - Новые рынки, новые сторонники
 - Аудит ИС
- **Методы финансовой оценки**
 - Методы оценки для выбора, подсчета или продажи нематериальных активов
 - Разработка бизнес-плана
- **Реализация в портфеле патентов**
 - Ключевые факторы успеха бизнес-плана



Модуль 5: Судебные споры по ИС: правовые стратегии и экономика

- **Судебные споры как результат прав на ИС**
 - Лицензирование: правовые стратегии и экономические аспекты
- **Стратегии судебных споров, экономические задачи и цели**
 - Планирование по времени, расходы и выбор подходящего места судебного спора
- **Какие ресурсы и для какого судебного спора?**
- + **Имитация судебного процесса:**
 - Подготовка стратегии, заявления сторон, решение



Благодарю вас за внимание

Вопросы? Замечания?

Антуан Динтрих

adintrich@ieepi.org

www.ieepi.org