

Растущим компаниям нужна защита интеллектуальной собственности

Высококачественная продукция и сервис сами по себе еще недостаточны для того, чтобы гарантировать успех в условиях сегодняшнего рынка. Компания также должна быть активной и защищать свою продукцию и сервис как интеллектуальную собственность ("ИС"). ИС еще один мощный инструмент конкуренции на рынке - в противном случае конкуренты используют ее ИС против нее же. В 2005 году этот фактор приобретает еще большее значение в связи со спадом в экономике. Все большее число компаний защищают свою ИС от посягательств, чтобы обеспечить себе поступление доходов в эти не лучшие времена.

Разработка патентного портфеля важный момент для каждой компании, не только для тех, кто связан с областью "высоких технологий". Компания должна побеспокоиться о том, чтобы запатентовать не только свою детальную технологию в США и за рубежом, но и весь свой бизнес и маркетинговую систему продукции и сервиса, включая свою бухгалтерско-финансовую систему, оформление заказов и поставок, маркетинговых систем и систем производства. Если вы не сделаете этого, это сделают ваши конкуренты.

Портфели конкурентов должны быть оценены таким образом, чтобы вы знали, что их патенты не могут причинить вам вреда. В этой связи бесценна экспертиза специалиста по ИС, устанавливающего присутствие и отсутствие посягательств. Обход того, что уже запатентовано конкурентом, и создание альтернативного дизайна является существенной частью конкуренции. Лучшей обороной является хорошее наступление. Компания всегда должна разрабатывать и поддерживать сильную позицию в патентовании, защищая себя от посягательств со стороны конкурентов.

Компания должна регулярно проводить ревизии ИС, как собственной, так и принадлежащей конкурентам. Кроме того, защищая свою сегодняшнюю продукцию и обслуживание, интеллектуальная собственность компании должна исходить из долгосрочной стратегии бизнеса. Иными словами, компания должна убедиться, что защищено не только то, что она делает в 2005 году, но уже сейчас (1) она должна начать защищать то, что она предложит на рынке в году 2008, 2010 и т.д. и (2) защищать потенциально конкурирующие продукты (например, ту продукцию, которую вы пока не используете). Следует помнить, что при продолжительности цикла того или иного продукта в 2-4 года, продукция исчезнет прежде, чем подача заявки на патент воплотится в реальный патент в течение 3-4 лет. Прогнозируя ситуацию на рынке через 5-10 лет, мы должны оценить, что будет ожидать от нас рынок и начать патентовать свежие идеи уже сейчас. Покупка лицензии на использование технологии у других компаний также является важным источником новых изобретений без расходов на исследование и развитие ("R & D"). Срочная встреча между командой стратегов и экспертом по ИС помогает воплотить идеи патентования и лицензирования



Сергей Биберман, русскоязычный адвокат, партнер в престижной юридической фирме Enterprise Law Group. Его практика связана, главным образом, с деловыми и финансовыми сделками, коммерческими разбирательствами и подготовкой различных форм контрактов.

Сергей представляет интересы широкого круга коммерческих предприятий, семейных бизнесов, а также предпринимателей как в США, так и в Европе. Сергей получил степень бакалавра (BA - Bachelor of Arts) с отличием в Гарвардском университете и университете Норвестерн. Степень доктора права (JD) он получил на юридическом факультете университета Норвестерн.

для создания ИС, соответствующей требованиям рынка.

Другие формы интеллектуальной собственности всегда важны и должны проходить ревизию. Фирменные знаки и копирайт играют важную роль в защите торговых брэндов и фирменной узнаваемости, как в США, так и за рубежом. Обеспечение защиты становится более легким и менее дорогостоящим во многих странах. Трудовые контракты, соглашения о конфиденциальности и неконкуренции, так же как инструкции сотрудникам, должны проверяться и пересматриваться на регулярной основе.

Портфель стратегической ИС является бесценным источником финансовых поступлений и нередко является ценнейшим корпоративным активом. Если возможности роста компании лимитированы 2005 годом, следует предусмотреть возможность "внешнего лицензирования" ИС для продукции, снятой с производства, для наращивания мощностей или для проникновения на рынки, пока еще не охваченные сервисом. Доходы от лицензирования могут быть существенным поступлением для любой компании независимо от ее размера и могут сулить перспективы роста. Оценка ИС может идти на миллионы долларов. Компании должны быть уверены, что они не могут быть подсудны по обвинению в посягательстве на чужой патент, и воспользоваться всеми благами патентной системы для укрепления своих позиций на рынке.

В итоге надежная защита и творческий подход к ИС могут обернуться колоссальными конечными вкладами в условия напряженной экономики 2005 года и в последующих циклах роста.

**Звоните Сергею Биберману
24 часа в сутки по телефону
(312) 410-7863**