

Комитет по развитию и интеллектуальной собственности (КРИС)

**Двадцать восьмая сессия
Женева, 16–20 мая 2022 г.**

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИДЕЙ – ОБЗОР РУКОВОДСТВА ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ДЛЯ СТАРТАПОВ

подготовлен Секретариатом

1. В приложении к настоящему документу содержится обзор Руководства по интеллектуальной собственности (ИС) для стартапов «Коммерциализация идей», которое было разработано в рамках проекта Повестки дня в области развития (ПДР) «Повышение роли женщин в инновационной и предпринимательской деятельности в целях поощрения использования системы интеллектуальной собственности женщинами в развивающихся странах».

2. *КРИС предлагается
принять к сведению
информацию, содержащуюся в
приложении к настоящему
документу.*

[Приложение следует]

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИДЕЙ ОБЗОР РУКОВОДСТВА ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ДЛЯ СТАРТАПОВ¹

[Руководство по интеллектуальной собственности \(ИС\) для стартапов «Коммерциализация идей»](#)² было задумано как простой в использовании справочник для начинающих предпринимателей, позволяющий понять роль системы интеллектуальной собственности (ИС) на разных этапах развития стартапа. Система ИС играет важную роль на всех этих этапах, и она должна быть полностью интегрирована в бизнес-стратегию стартапа и поддерживать ее. Данная публикация содержит рекомендации о том, как стартапы могут использовать систему ИС для сохранения конкурентоспособности и углубления понимания рисков, которые могут возникнуть в случае ее игнорирования. Основное внимание в Руководстве уделяется стартапам, которые пытаются вывести на рынок инновационные технологические решения, однако изложенные в нем принципы могут быть полезны и для стартапов, которые не являются технологическими, однако имеют новаторскую маркетинговую идею, обслуживают нишевой рынок или предоставляют инновационные услуги. Система ИС предлагает что-то для всех стартапов, однако некоторые из них могут извлекать из нее более значительную пользу, нежели другие.

Главы руководства следуют траектории пути стартапа от возникновения идеи до выхода на рынок. Оно начинается с главы «Защити свою новинку», в которой обсуждается важность прав ИС для охраны инноваций и объясняется, как патенты, коммерческая тайна и авторское право могут быть использованы для получения права собственности на инновационные и творческие решения.

Однако создать хороший продукт недостаточно. Необходимо убедить клиентов купить его. В условиях конкурентного рынка, где множество похожих продуктов борются за место под солнцем, бизнесу необходимо придумать креативные способы привлечь клиентов к своему продукту и отвлечь их от продуктов конкурентов. В связи с этим в главе «Как выделить ваш продукт на рынке» говорится о логотипах, дизайне и других творческих решениях, которые используются при создании уникального и привлекательного продукта, а также о том, как можно обеспечить их охрану при помощи товарных знаков, прав на образцы и авторского права.

Глава «Выход на международный уровень» подготавливает стартап к дальнейшему развитию. На основе важного принципа территориальности, который предусматривает, что права ИС ограничиваются территорией, на которой они были получены, в этой главе обсуждаются возможности, предоставляемые международными системами подачи заявок, административные функции которых выполняются ВОИС. Разъясняется возможность подачи заявок на получение охраны сразу в нескольких странах через механизмы Договора о патентной кооперации (РСТ), а также Мадридской и Гаагской систем.

В разделе «Другие стратегические методы использования ИС» рассматриваются различные варианты использования прав ИС, которые на данном этапе уже являются бизнес-активами, для увеличения доходов путем лицензирования и продажи, получения доступа к финансированию, а также привлечения участников партнерских и

¹ Это Руководство было разработано в рамках проекта Повестки дня в области развития [«Повышение роли женщин в инновационной и предпринимательской деятельности в целях поощрения использования системы интеллектуальной собственности женщинами в развивающихся странах»](#).

² Первый проект данного Руководства подготовил г-н Омер Хизироглу, управляющий партнер в компании TLS.IP, Стамбул, Турция. Менеджер проекта Тамара Нанаяккара, юристконсульт Отдела по вопросам ИС для бизнеса, разработала концепцию Руководства и выступила в качестве координатора проекта.

других совместных проектов.

ИС также является важным фактором управления рисками. Даже если стартап считает, что система ИС не представляет для него ценности, важно быть информированным о том, как система ИС может повлиять на бизнес с точки зрения управления рисками. Более подробно данный вопрос рассматривается в главе «Риски».

В Руководстве также рассматриваются две широкие и связанные между собой области, а именно проведение аудита ИС и использование баз данных по ИС. Аудит ИС может стать актуальным на разных этапах развития бизнеса; он также может быть обусловлен различными событиями. Аналогичным образом, базы данных ИС являются весьма полезным ресурсом, благодаря которому стартапы получают информацию, которая может вдохновить их, помочь избежать нарушений, понять тенденции, найти партнеров и т. д. Эти вопросы освещаются в двух последних главах.

Наконец, в Руководстве представлены тематические исследования, посвященные историям успеха женщин-предпринимателей со всего мира и иллюстрирующие то, как они используют систему ИС для построения эффективного бизнеса.

Руководство опубликовано на английском, арабском, испанском, китайском, русском, французском и японском языках. Доступ к нему можно получить по следующей ссылке: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4545>.

[Конец приложения и документа]