

Интеллектуальная собственность

Стартапы: Стратегия и ошибки

Основные методы вывода продукта на рынок

- Проталкивание технологии

От фундаментального к рынку

Потребителю показывают необходимость продукта, и далее – по сути навязывают его, т.е. проталкивают на рынок.

- Рыночный буксир (притяжение рынка)

От рынка к технологии

Определяют потребность или возможную нишу на рынке, и готовят продукт именно под нее

Примеры

- Apple

Новое «дыхание» компании – выпуск плееров iPod с уникальным алгоритмом сортировки треков

- Geox

Марио Моретти Полегато пришла в голову революционная идея проделать отверстия в резиновой подошве своей обуви. Патентный поиск выявил материалы, которые пропускают воздух, но не пропускают воду. Полегато доработал запатентованную технологию и запатентовал свой «дышащий» материал для стел и подошв обуви.

Основные ошибки стартапов

Недооцененность важности интеллектуальной собственности

Отсутствие стратегии по плану создания ИС

Отсутствие коммуникации между разработчиками и правлением

Отсутствие исследований на патентную чистоту и нарушения

Отсутствие соглашений о конфиденциальности

самая распространённая – отсутствие охраны

Принцип «первый получает охрану»

- аналогичное решение появляется у некой крупной компании с хорошей репутацией, продукт выходит с большой рекламой.

Компания владеет патентом на продукт.

- Судебные разбирательства по нарушению патентов отнимают силы, время и средства.

Важно! Сразу же подавать заявку на патент, защищать ноу-хау

Регистрировать товарный знак

раскрытие технического решения

- Раскрытие перед подачей заявки

решение вошло в уровень техники – т.е. оно не обладает новизной, т.к. уже известно из материалов конференции

= патент не получить

Важно!

Сначала патентовать (подать заявку на патент), а потом раскрывать на конференциях и перед инвесторами.

Не обязательно ждать прототипа продукта - можно подать заявку сразу же

получение «узкого» патента

- «узкий» патент легко обойти
- «узкий» патент может привести к патентному троллингу со стороны как мелких фирм, так и к судебным разбирательствам с крупными компаниями

Важно! Обратиться к специалисту для написания патентной заявки

Выражать признаки в патентной заявке максимально полно и через их самое широкое понятие

Наличие только одного патента на идею

- чаще всего одного патента на идею недостаточно
- Для покрытия полного объема нужно 2-3 заявки, либо больше
- Необходимо защищать все, что можно защитить в продукте

стратегия патентования по странам

- При патентовании в одной стране могут быть упущены сроки для патентования за рубежом

В итоге продукт защищен только в 1 стране, в остальных странах можно производить и продавать

Важно! При подаче заявки сразу определить локацию распространения продукта и патентования

Отсутствие конфиденциальности

- При раскрытии идеи можно потерять время и идею
- Не все (инвесторы, разработчики) готовы оставлять идею за создателем

Важно! При раскрытии подписывать соглашения о конфиденциальности

Не раскрывать лишних деталей

Рассказывать только «оболочку»

Правильная стратегия в патентовании

- Идея
- Патентный поиск на патентную чистоту
- Патентный поиск на патентоспособность
- Подготовка и подача заявки на патент
- Выбор стран для патентования (если необходимо)
- Раскрытие
- Привлечение инвесторов, создание прототипа
- Получение патента, патентование в других странах
- Окончательная коммерциализация
- Лицензионные договоры (франшиза)

Основные ошибки при работе

- Стартап при работе по найму
- Отсутствие соглашения о передаче прав от подрядчика заказчику
- Отсутствие соглашения между разработчиками

Стартап при работе по найму

- Согласно ст. 1370, Изобретение, полезная модель или промышленный образец, созданные работником в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя, признаются соответственно служебным изобретением, служебной полезной моделью или служебным промышленным образцом.
- все придуманное и сделанное в рабочее время, на территории и с привлечением средств работодателя, по заданию работодателя является собственностью работодателя.
- Если на идею не было технического задания, то работодатель не в праве требовать прав.

Обычно: трудно доказать, что идея пришла в нерабочее время, и не зависит от работодателя, особенно, если она относится к области работы специалиста

Важно! Не смешивать работу и свой бизнес

Не раскрывать идею на основном месте работы

Отсутствие соглашения о передаче прав от подрядчика заказчику

Ст. 1371

1. Право на получение патента и исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец, созданные при выполнении договора подряда или договора на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ, которые прямо не предусматривали их создание, принадлежат подрядчику (исполнителю), если договором между ним и заказчиком не предусмотрено иное.
2. В случае, когда в соответствии с договором между подрядчиком (исполнителем) и заказчиком право на получение патента или исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец передано заказчику либо указанному им третьему лицу, подрядчик (исполнитель) вправе использовать созданные изобретение, полезную модель или промышленный образец для собственных нужд на условиях безвозмездной простой (неисключительной) лицензии в течение всего срока действия патента, если договором не предусмотрено иное.

Отсутствие соглашения между разработчиками

- Никто не думает о том, что на каком-то этапе команда разработчиков может развалиться
- Никто не думает о том, что в дальнейшем, при получении прибыли, доли могут быть не равны и возникнуть споры при распределении прибыли

Важно! Учесть это при подаче патентной заявки, возможном распределении прибыли и уходе из команды

Стратегия

Максимально полное патентование

Регистрация товарного знака

Соглашения о конфиденциальности

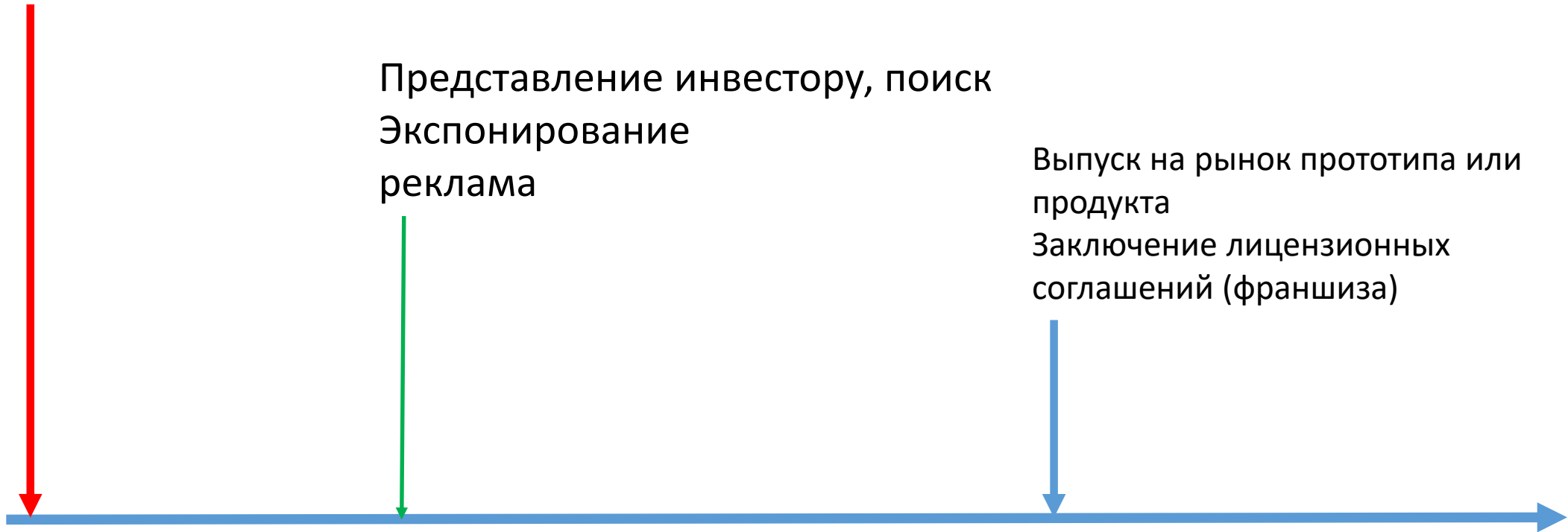
Соглашения между разработчиками

Представление инвестору, поиск

Экспонирование
реклама

Выпуск на рынок прототипа или
продукта

Заключение лицензионных
соглашений (франшиза)



САМЫЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СТАРТАПЫ НА 2018 ГОД

- Xiaomi, разработчик мобильных устройств и ПО (Китай)

«Китайская Apple» — производитель устройств из Пекина получил такое прозвище еще в 2014 году, в основном из-за очень похожих на iPhone смартфонов и резкого ажиотажа вокруг устройств. В том же году Xiaomi привлекла свой последний венчурный раунд — на \$1,1 млрд.

- 23andme, биотехнологии (США)

биотех-компания 23andme - стартап, основанный Энн Вожицки — бывшей женой сооснователя Google Сергея Брина, сейчас имеет два источника дохода: продажа более 2 млн тестов ДНК для выявления предрасположенности к заболеваниям и собранные данные тестов 23andme продает исследовательским институтам.

- Magic Leap, разработчик AR и VR решений (США)

Компания Magic Leap, три года секретных разработок, наконец-то показала прототип системы дополненной реальности.

- Niantic, AR-разработчик (США)

Разработчик сверхпопулярной AR-игры Pokemon Go Niantic планирует запуск игры Wizards Unite по мотивам «Гарри Поттера» и показать, как Хогвартс будет выглядеть в AR.

- Telegram, мессенджер (международная команда)
- Coinbase, криптовалютная биржа (США)
- DocuSign, сервис цифровой верификации документов (США)

- Transferwise, сервис международных валютных переводов (Великобритания)

начал запуск нового продукта — международного аккаунта с дебетовыми картами Mastercard, поддержкой до 28 валют и конвертацией по курсу, который пользователи «видят в Google».

- Bytedance, AI-медиа сервис (Китай)

технологии искусственного интеллекта для персонализации контента

- WayRay, разработчик технологий дополненной реальности для автомобилей (Швейцария, Россия)

разрабатывает AR-устройства и ПО для автомобилей