

ЭРА IP-2025: Юрий Зубов провел сессию «Роль интеллектуальной собственности в структуре российского экспорта»

Как защищать уникальные разработки в эпоху цифровой трансформации и глобализации, какую стратегию лучше выбрать и какие технологические решения эффективны в конкурентной борьбе за технологическое лидерство – именно таким вопросам была посвящена сессия **«Роль интеллектуальной собственности в структуре российского экспорта»**.

Модератором сессии выступил руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент) **Юрий Зубов**. Участники сессии, подробно обсудили меры господдержки в продвижении российских разработок и инноваций на глобальные рынки, которые позволяют российскому рынку защищать свои разработки на международном уровне. Отдельным блоком рассматривались истории успеха российских экспортеров и проблемные кейсы.

Начальник Управления развития экспорта Департамента предпринимательства и инновационного развития города Москвы **Александр Беляшов** отметил, что экспортеры ИС получают намного меньше выгоды по сравнению с экспортерами товаров, а главное, что им нужно при выходе на другие рынки – финансовая поддержка.

«Поэтому сейчас, помимо грантов и кредитов, мы начали продумывать программу страхования ИС. Это совершенно новое направление не только в России, но и во всем мире. Сейчас мы только изучаем этот вопрос, чтобы понять насколько эта идея может быть востребованной», - поделился **Александр Беляшов**.

Юрий Зубов отметил, что страхование – это очень интересный и неожиданный формат охраны ИС, который может быть востребован у экспортеров.

Руководитель проекта по интеллектуальной собственности, АО «Российский экспортный центр» **Даниил Терещенко** рассказал об ошибках, которые совершают экспортеры, выходя на зарубежные рынки.

«Большинство экспортеров почему-то уверены, что охрана ИС одинакова во всех странах, поэтому не озабочиваются защитой своей собственности. Кроме того, они пропускают сроки подачи заявок в местные патентные ведомства, не проверяют наличие похожих товарных знаков в той стране, в которую заходят. И это только часть их ошибок. А в результате они или утрачивают свою интеллектуальную собственность, или получают громадные штрафы», - рассказал **Даниил Терещенко**.

Чтобы минимизировать риски отечественных экспортеров, «Российский экспортный центр» предлагает воспользоваться его Базой знаний, в которой можно ознакомиться с патентными ландшафтами 12 стран, понять, что происходит в отрасли той страны, в которую они хотят зайти. В результате у экспортера появляется понимание ситуации и рисков, которые его поджидают, и он уже может решить, выходить на этот рынок, или переориентироваться на другой.

Юрий Zubov поинтересовался, какие объекты ИС чаще всего выходят на иностранные рынки в 2025 году.

Оказалось, что в большинстве случаев это продукты питания (зерно и кондитерские изделия), а также различные химические составы, предназначенные для строительства.

Затем участники сессии обратились непосредственные экспортерам. **Юрий Zubov** попросил начальника отдела по интеллектуальной собственности, ООО «Сибур» **Марию Богомолу** рассказать как меняется ландшафт и география экспортных операций «Сибура» в последние годы? Есть ли какие-то сложности и какие перспективы видят специалисты компании в сфере ИС?

В последние годы компании пришлось изменить географию продаж и продолжать развивать и наращивать рынки в тех странах, где это сейчас возможно делать, осваивать новые направления.

Сейчас она развивает новые продукты, чтобы разработки находили новые применения и рынки сбыта за рубежом. Идёт мощное развитие идей, Часть производства переезжает из Сибири в Республику Татарстан. Там строится большой инновационный центр, деятельность которого будет направлена на то, чтобы разрабатывать новые технологии, новые продукты, которые там же будут реализовываться

*«Компания изменила модель бизнеса. Если раньше мы мыслили на уровне конкретного продукта, то сейчас мы мыслим проблематикой отрасли. У нас сформированы отраслевые дивизионы. Которые отвечают за то, как найти новые применения имеющимся материалам в других отраслях. В этом вопросе мы взаимодействуем не только с российскими компаниями, но и с зарубежными. И здесь большую роль играет правовая охрана наших разработок. В такой ситуации патентование – лучший выход. Рассматриваем варианты лицензирования наиболее востребованных технологий. При необходимости оформляем совместную собственность на продукт ИС», - поделилась **Мария Богомолова.***

Директор по проектам компании «Рапид Био» **Евгения Симонова** рассказала о том, что надо делать стартапам, чтобы защитить свою ИС.

*«Как не парадоксально это звучит, но для стартапа, планирующего выйти на зарубежный рынок, вопрос охраны ИС начинается ещё до того, как появится сам продукт. Уже на стадии планирования необходимо изучить патентные базы тех стран, в которые вы хотите выйти. Надо заранее выяснить, действуют ли там патенты по разрабатываемому вами направлению. При необходимости, надо договариваться с владельцами этих патентов и, возможно, привлекать и к своим разработкам. Тогда у вас будет гарантия сохранности результатов вашей интеллектуальной деятельности», - рассказала **Евгения Симонова.***

Не стоит торопиться с выходом на зарубежный рынок. Сначала нужно тщательно его изучить, взвесить все аргументы в пользу такого выхода. Необходимо понимать культурные и технологические особенности этой страны. Это поможет понять, как защитить свои РИД от копирования.

В завершение разговора Юрий Зубов попросил каждого участника сессии сказать, что нужно сделать экспортеру, чтобы не потерять свои разработки и преуспеть на зарубежном рынке. Получился вот такой список советов от профессионалов:

1. Обязательно патентовать свои разработки и получать свидетельства на товарные знаки;
2. Получать как можно больше сертификатов на разработки и РИД;
3. Знать особенности иностранного рынка, на котором приходится работать, и продвигать продукты с учетом этих особенностей;
4. Повышать свою правовую грамотность;
5. Тщательно прорабатывать свой бизнес-концепт;
6. Планировать расходы и пользоваться всеми мерами поддержки. Это даст необходимые финансовые ресурсы.