

## Развитие бизнес-консалтинга на основе патентной информации

### Автор

**ТЕХМЕЗОВ Мурад Мингажидинович**, Федеральное государственное бюджетное военное образовательное учреждение высшего образования «Военно-медицинская академия имени С. М. Кирова» Министерства обороны Российской Федерации»

г. Санкт Петербург

### Соавтор

**Сербиненко Юрий Сергеевич**, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»

Заместитель директора центра развития института интеллектуальной собственности, г. Санкт Петербург.

### Научный руководитель

**Мурашова Светлана Витальевна**, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики», д.э.н., доцент, г. Санкт Петербург

В работе широко рассмотрен основополагающий вопрос представления патентной информация как основы инновационной деятельности любой бизнес организации. Представлены и проанализированы основные виды и направления бизнес-консалтинга. Приведены примеры на основе функционирования крупнейших Российских компаний, подведены промежуточные итоги и обозначены пути дальнейшего развития.

Патентная информация – это совокупность сведений технического характера, раскрытых в опубликованных патентных документах (патентных заявках, патентах на изобретения и полезных моделях), а также в различных научно-технических источниках информации, использовавшихся на этапе патентной экспертизы. Актуальность использования патентной информации в современных рыночных реалиях сложно переоценить: используя ее, можно определить наиболее перспективные направления научно-технических разработок, своевременно выявить, не будет ли разработанное решение нарушать чужие патенты в случае его вывода на отечественный и зарубежный рынки. Изучение патентной информации также послужит первым шагом для оценки целесообразности патентования нового технического решения.

Давно замечено, что результатом научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), проводимых без должного учета сведений, раскрываемых в источниках патентной информации, при всех временных и финансовых затратах на разработки, является, как правило, «создание» уже объективно существующего, а следовательно, непатентоспособного и, скорее всего, неконкурентоспособного технического решения. Учитывая невероятные объемы патентной информации, можно с уверенностью утверждать, что сегодня практически невозможно создать новое техническое решение без выявления и изучения опыта предшественников.

Рассмотрен вопрос бизнес-консалтинга и его основы. **Бизнес-консалтинг** – это консультирование руководителей, управленческого штата и других сотрудников компании

по вопросам хозяйственной, административной, финансовой, юридической и производственной деятельности.

Консалтинг – это интеллектуальная деятельность с практической пользой. Профессиональное консультирование состоит из выявления проблемы, её анализа, разработки «плана спасения» и его внедрения на практике.

Технический и бизнес-консалтинг на базе патентной информации в России проводит Роспатент, и различные коммерческие организации. В зависимости от задач заказчика это могут быть самые разные услуги.

Например, можно заказать **комплексное исследование технологий**, продуктов и услуг – это отраслевой патентный ландшафт. Он, в первую очередь, помогает определить приоритеты развития, научно-технологическую программу, конкурентоспособность своих технологий.

Есть **патентная технологическая разведка**. С ее помощью можно провести конкурентный анализ, выбрать технологические направления для инвестирования и стратегию патентования.

**R&D антураж** позволяет оценить перспективность изобретения, а анализ портфеля патентов – усилить охрану ценных объектов интеллектуальной собственности и провести инвентаризацию ненужных патентов. Вариантов много – все зависит от потребностей и возможностей компаний.

Представляется целесообразным рассмотреть пример:

Чем крупнее компания, тем больше потенциал у патентного анализа. Представьте, например, стоимость разработок предприятий уровня «Газпром», РЖД, «Транснефть». Им важно понимать, правильно ли они выбрали научно-техническое направления, во что действительно стоит инвестировать и т.д. Поэтому патентная аналитика для таких заказчиков – обязательная процедура.

Например, компания «Газпромнефть» при строительстве завода по производству катализаторов в Омске использовала результаты разработанных патентных ландшафтов для выбора наиболее эффективных технологий и проведения конкурентного анализа. Катализаторное производство полностью закрывает потребность в катализаторах для нефтеперерабатывающих заводах «Газпромнефть». До этого 90% катализаторов были импортными.