

PROTEJAREA INOVĂRII PRIN SECRETE COMERCIALE ȘI BREVETE: FACTORI DETERMINANȚI PENTRU ÎNTREPRINDERILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

SINTEZĂ



iulie 2017

PROTEJAREA INOVĂRII PRIN
SECRETE COMERCIALE ȘI BREVETE:
FACTORI DETERMINANȚI PENTRU ÎNTREPRINDERILE DIN UNIUNEA EUROPEANĂ

SINTEZĂ

Cuprins

Cuprins

Lista abrevierilor

Lista tabelelor și figurilor

Rezumat

1. Introducere
 - a. Protejarea inovațiilor și apropiabilitatea veniturilor din inovare
 - b. Definirea secretului comercial
 - c. Cadre juridice diferite
 - d. Secretele comerciale în detaliu
 2. Literatură de specialitate și ipoteze
 - H1. Gradul de concurență în materie de inovare
 - H2. Nivelul de inovare
 - H3. Tipul de inovare
 - H4. Practici de inovare deschise
 - H5. Constrângeri financiareCombinarea brevetului cu secretul comercial
 3. Date
 4. O primă privire asupra dovezilor: Analiză descriptivă
 - a. Rata inovării pe țară
 - b. Secrete comerciale și brevete în funcție de mărimea întreprinderii
 - c. Secrete comerciale și brevete în funcție de sectorul economic
 - d. Secrete comerciale și brevete în funcție de tipul inovării
 - e. Secrete comerciale și brevete și cooperarea în materie de inovare
 5. Analiza econometrică
 - a. Modele
 - b. Variabile
 - c. Rezultatele analizei econometrice
 - H1. Gradul de concurență în materie de inovare
 - H2. Nivelul de inovare
 - H3. Tipul de inovare
 - H4. Practici de inovare deschise
 - H5. Constrângeri financiareComplementaritatea secretelor comerciale și a brevetelor
Alți factori care influențează alegerea metodei de protecție
 6. Concluzii și direcții pentru cercetări ulterioare
- Referințe bibliografice

Rezumat

În pofida importanței lor economice și, în special, a rolului lor în protejarea veniturilor din inovare, secretele comerciale sunt insuficient studiate, iar legătura lor cu brevetele este adesea interpretată greșit. Studiul de față își propune să lămurească acest subiect pe baza datelor reprezentative la nivel de întreprindere din ancheta comunitară privind inovarea (CIS), care acoperă aproape 200 000 de firme active în industria prelucrătoare și de servicii din Europa.

Într-un studiu realizat în colaborare cu Centrul pentru Cercetări Economice Europene din Mannheim (ZEW) în 2016, EUIPO, prin intermediul Observatorului, a examinat factorii determinanți și efectele în materie de performanță ale protecției inovării prin utilizarea brevetelor și a secretelor comerciale de către firmele germane. O atenție deosebită a fost acordată interacțiunii dintre brevetare și păstrarea secretului comercial, precum și impactului asupra performanței al strategiei de protecție alese, nu numai la nivelul întreprinderii, ci și la nivelul inovației individuale¹.

Bazându-se pe acest demers, EUIPO, prin intermediul Observatorului, încearcă acum să înțeleagă mai bine rolul și contribuția secretelor comerciale în cadrul portofoliului de PI al întreprinderilor de la nivelul Uniunii Europene.

Pornind de la propuneri de modele teoretice privind interacțiunea dintre brevetare și păstrarea secretului comercial, se analizează o serie de factori despre care se consideră că influențează utilizarea celor două mecanisme de protecție. Se pune un accent deosebit pe preferințele pentru brevete sau pentru păstrarea secretului comercial, precum și pe factorii care influențează alegerea unei strategii de protecție. Deși analizele anterioare au tratat adesea cele două metode ca fiind substituibile, acest studiu evidențiază rolul complementar al celor două metode de protecție.

Principalele constatări care rezultă din analiză sunt următoarele.

1. Adeseori, întreprinderile inovatoare folosesc în egală măsură brevete și secrete comerciale pentru a-și proteja inovațiile.
2. Utilizarea secretelor comerciale pentru protejarea inovațiilor este mai pronunțată decât utilizarea brevetelor de către majoritatea tipurilor de întreprinderi, în majoritatea sectoarelor economice și în toate statele membre².
3. Atât secretele comerciale, cât și brevetele sunt susceptibile de a fi utilizate în companii cu departamente interne de cercetare și dezvoltare, cu cheltuieli mari destinate inovării, și atunci când inovația este nouă pentru piață. Secretele comerciale sunt preferate în cazul inovațiilor care sunt noi pentru întreprindere.
4. Brevetele au mai multe șanse să fie utilizate (individual sau în combinație cu secretele comerciale) atunci când produsul inovator este mai degrabă un produs fizic decât un serviciu.
5. Secretele comerciale (adesea fără brevete) sunt mai susceptibile de a fi utilizate pentru inovarea proceselor și pentru inovațiile în servicii.

¹ Datele privind inovațiile individuale au fost disponibile doar în ancheta CIS germană. Pentru prezentul studiu bazat pe date provenite din toate statele membre ale UE, toate analizele vizează nivelul întreprinderii.

² Acest studiu se bazează pe datele furnizate de 24 de state membre. Republica Cehă, Danemarca, Franța și Spania nu au inclus în versiunile acestora de anchetă CIS întrebările privind utilizarea secretului comercial.

6. Secretele comerciale (individual sau în combinație cu brevetele) par a fi preferate pentru menținerea sau creșterea competitivității inovațiilor introduse de întreprinderile implicate în practici de inovare deschise, cum ar fi cooperarea în domeniul cercetării, în special cu parteneri (non-europeni) aflați la distanță.
7. Există o tendință de a favoriza secretele comerciale în detrimentul brevetelor pe piețele cu o concurență puternică a prețurilor. Există tendința de a utiliza atât secrete comerciale, cât și brevete pe piețe cu concurență puternică în ceea ce privește calitatea. Această teză are legătură cu constatarea 5 de mai sus. O concurență puternică a prețurilor este tipică pentru piețele de mărfuri, în care oportunitățile de diferențiere a produselor/inovare sunt limitate, iar marjele pot fi îmbunătățite prin inovare în materie de costuri/procese.

Trebuie remarcat faptul că, la fel ca în cazul tuturor analizelor econometrice de acest tip, trebuie făcută o precizare cu privire la interpretarea constatărilor. Rezultatele acestui studiu prezintă relațiile dintre anumite caracteristici ale întreprinderilor și piețele pe care acestea operează și opțiunea acestora în privința strategiei de protecție. Totuși, această corelație nu ar trebui interpretată ca o dovadă concludentă a unor relații cauză-efect. Pentru a identifica mai clar factorii cauzali, sunt necesare cercetări mai aprofundate și date mai concludente.

Cu toate acestea, sperăm că rezultatele acestui studiu vor oferi o bază pentru factorii de decizie în vederea dezvoltării în continuare a politicilor în acest domeniu ca urmare a adoptării în 2016 a Directivei privind secretele comerciale.