

JOHAN ALMENBERG

Kontraktformens inverkan på patent

Förståelsen för hur kommersialiseringsprocessen för patent fungerar är ännu mycket begränsad. I en ny studie av Roger Svensson, IFN, mäts vilka faktorer som påverkar ett patents framtida potential.

Ett patent kan utvecklas såväl inom som utanför det företag som avser att kommersialisera det. Det kan finnas fördelar med att göra det utanför företaget, exempelvis kan innovationer stimuleras av små, flexibla, informella miljöer. Men att kontraktera utomstående för patentutveckling är förenat med svårigheter. Det råder ofta stor osäkerhet om patentets kommersiella värde på sikt. Kommercielliseringsprocessen kan vara utdragen och eventuella intäkter kan ligga långt fram i tiden. Det finns också informationsasymmetrier mellan patentets upphovsman och det kommersialiserande företaget, vilka kan utnyttjas strategiskt av parterna.

Kontraktens utformning

En rad faktorer påverkar hur ett kontrakt ska utformas för att hantera dessa problem. En central avvägning är hur stor del av uppfinnarens arvode som ska utgå omedelbart och hur stor del som ska utgå över tid. Att betala ut arvodet över tiden minskar likviditetsbelastningen på beställaren men har motsatt effekt för innovatören. En annan avvägning är i vilken grad arvodet ska kopplas till patentets kommersiella utveckling. Om uppfinnarens fortsatta medverkan är av stor vikt kan det vara olämpligt att köpa patentet i ett tidigt stadium i kommersialiseringsprocessen. En rörlig del i uppfinnarens arvode kan bidra till att minska diskrepansen mellan uppfinnarens och företagets incitament när kommersialiseringsprocessen väl har satt igång.

Empirisk forskning om kontrakt

Det finns i dagsläget ytterst lite empirisk forskning om hur kontrakt mellan patentutvecklare och kommersialiserande företag är utformade. En nyutkommen studie av Roger Svensson, IFN, nyligen presenterad vid IFN Stockholm Conference 2007, "Firms in the Innovation Process: The Effects of Ownership, Legislation and Taxation", tar ett viktigt steg i denna riktning. I studien används en unik databas, sammanställd av Svensson, som bygger på en enkät till de småföretag och individer som förnyade svenska patent under 1998.

Studien fokuserar på effekterna av kontraktformen och använder information om, när och hur patent förnyades, samt bakgrundsinformation om patentet. Författaren använder förnyelse av patent som en indikation på patentets

kommersiella potential. Patent som visar sig ha föga kommersiellt värde kan antas förnyas i mindre utsträckning än patent som visar sig ha god kommersiell potential.

Samband mellan kontraktform och patent

Genom s.k. överlevnadsanalys mäter Svensson vilka faktorer som påverkar sannolikheten att ett patent förnyas från ett år till ett annat. Genom informationen om kontraktformen mellan uppfinnaren och det kommersialiserande företaget får man indirekt en inblick i sambandet mellan kontraktets form och sannolikheten att ett patent förnyas. Det framgår att uppfinnarens inblandning i patentets kommersialisering går hand i hand med i vilken utsträckning uppfinnarens arvode består av en rörlig del som påverkas av patentets utveckling – konsekvent med vad teorin skulle peka på. Denna intressanta observation väcker följdfrågan om hur uppfinnare skiljer sig från företag i kommersialiseringsprocessen. Uppfinnaren kan ha information som är av central vikt för patentets kommersialisering. Samtidigt kan man fråga sig i vilken utsträckning patentens upphovsmän förmår göra objektiva bedömningar av ett patents framtida potential.

Innovationers kommersiella värde

De empiriska resultaten i studien är inte entydiga. Detta är i sig intressant eftersom det indikerar, med hänsyn taget till den höga kvalitén på datamaterialet, att vår förståelse av kommersialiseringsprocessen för patent ännu är mycket begränsad. En svaghet hos forskningslitteraturen som studerar värdet av olika typer av strategier för innovationsinvesteringar är att man sällan fångar innovationers kommersiella värde utan endast huruvida innovationsstrategin lett till patent. Svenssons studie är ett viktigt steg mot att mäta det kommersiella värdet av dessa investeringar. Man kan räkna med att datamaterialet kommer att tilldra sig stort intresse och att studien kommer att följas av en rad andra, både empiriska och teoretiska.

Referens

Svensson, Roger. 2007. "Licensing or Acquiring Patents? Evidence from Patent Renewal Data", Mimeo, Institutet för Näringslivsforskning.