

26. januar 2006

## Bilag om handel med intellektuelle ejendomsrettigheder<sup>1</sup>

Intellektuelle ejendomsrettigheder omfatter patenter, varemærker, brugsmønstre og design.

En intellektuel ejendomsrettighed sikrer virksomheden eller opfinderen ejendomsretten over den viden, det brand eller design, vedkommende har udviklet. Det giver indehaveren mulighed for enten selv at udnytte rettigheden kommercielt eller at sælge den eller indgå en licensaftale med en anden virksomhed om udnyttelse af rettigheden.

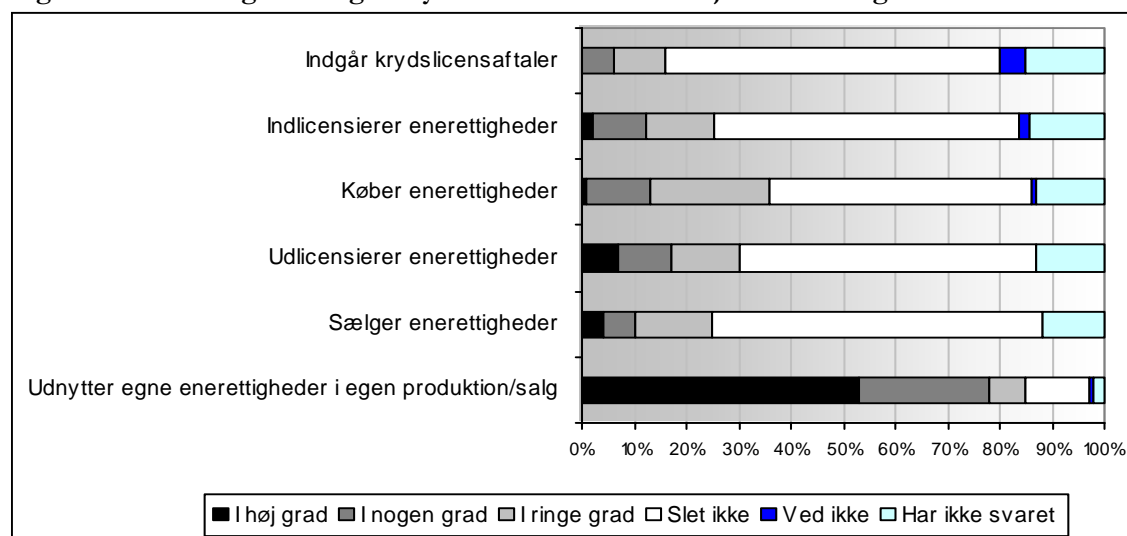
Der foreligger ikke nævneværdige statistiske data om danske – eller udenlandske - virksomheders handel med rettigheder. Nedenfor præsenteres hovedresultaterne fra en række danske og udenlandske spørgeskemaundersøgelser.

### 1. Danske virksomheders handel med rettigheder

Oxford Research foretog i 2004 en spørgeskemaundersøgelse af, hvordan danske virksomheder anvender deres rettigheder forretningsmæssigt.

Som det ses af nedenstående figur udnytter en meget stor del af de adspurgte virksomheder selv deres egne rettigheder.

Figur 1. Forretningsmæssig udnyttelse af individuelle ejendomsrettigheder



Kilde: Oxford Research (2004): "Analyserapport – Eneretsredegørelse", udarbejdet for Patent- og Varemærkestyrelsen s. 54 Spørgeskemaundersøgelse spg. D, datagrundlag: 213 virksomheder

<sup>1</sup> Dette bilag er udarbejdet af Sekretariatet for ministerudvalget for Danmark i den globale økonomi. Bilaget er sendt til Globaliseringsrådet som faktuel baggrund for rådets drøftelser. Globaliseringsrådet kan ikke tages til indtægt for bilaget.

Det fremgår endvidere af figuren, at mindre end 5 pct. af de adspurgte danske virksomheder køber rettigheder eller licenser i større omfang, og mindre end 10 pct. sælger eller udlicensierer i høj grad deres rettigheder, ligesom der indgås meget få krydslicensaftaler.

Det billede understøttes og suppleres af tal fra en spørgeskemaundersøgelse af 3700 danske virksomheder, som Dansk Center for Forskningsanalyse (CFA) har foretaget<sup>2</sup>.

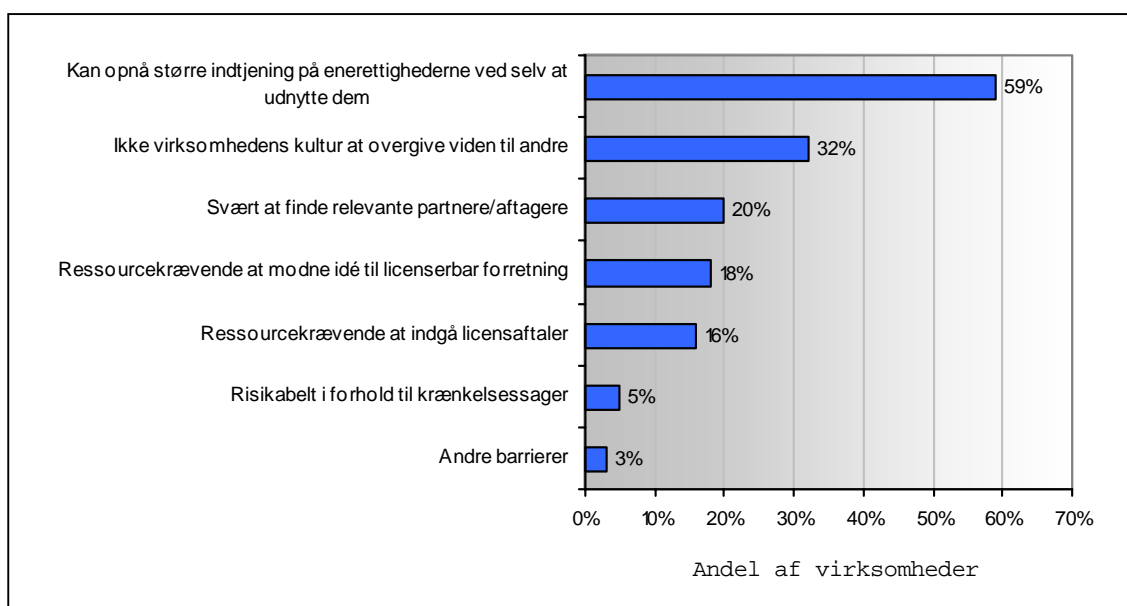
CFA estimerer således, at danske virksomheder i 2002 anvendte ca. 42,3 mia. kr. til innovation, og at kun ca. 1,4 mia. kr. (3 pct.) blev anvendt til køb af know-how, patenter, licenser og anden ekstern viden.

Begge spørgeskemaundersøgelser indikerer, at køb eller indlicensiering af andres viden kun anvendes i mindre omfang af danske virksomheder.

## 2. Barrierer for handel med rettigheder

Spørgeskemaundersøgelsen fra Oxford Research viser, at 85 pct. af de adspurgte virksomhederne oplever barrierer i forbindelse med at indgå licens- og salgsaftaler, mens 63 pct. oplever barrierer i forbindelse med køb af adgang til rettigheder.

**Figur 2. Barrierer for salg af rettigheder:**

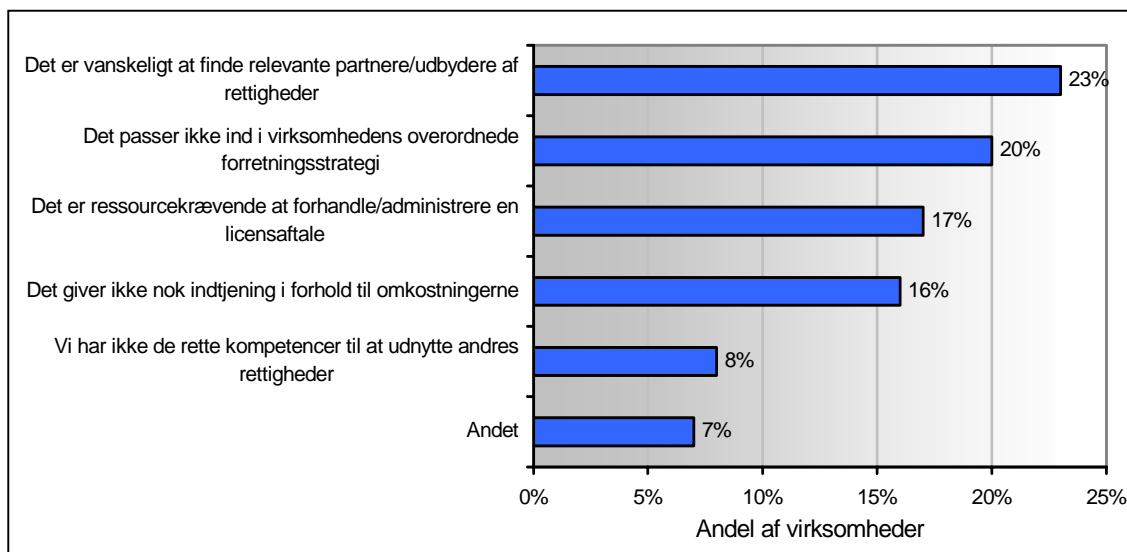


Kilde: Oxford Research (2004): "Analyserapport – Eneretsredegørelse", udarbejdet af Patent- og Varemærkestværelsen. s. 72. Spørgeskemaundersøgelse støv. H2. datagrundlag: 198 virksomheder

Fælles barrierer ved både køb og salg af rettigheder er, at virksomhederne har vanskeligt ved at finde relevante partnere, ligesom de oplever, at der er høje transaktionsomkostninger - tid og penge - forbundet med at handle med rettigheder og indgå licensaftaler.

<sup>2</sup> Dansk Center for Forskningsanalyse (2004) "Innovation i dansk erhvervsliv – Innovationsstatistik 2002". Undersøgelsen vedrører ikke direkte handel med rettigheder, men innovationsaktiviteter, og den skal derfor anvendes med varsomhed til at belyse handel med rettigheder.

**Figur 3. Barrierer for køb af rettigheder**



Kilde Oxford Research (2004): "Analyserapport – Eneretsredegørelse", Udarbejdet af Patent- og Varemærkestyrelsen, s. 73 Spørgeskemaundersøgelse spg. 12, datagrundlag: 213 virksomheder

### 3. Internationale erfaringer med handel med rettigheder

OECD foretog i 2004 en spørgeskemaundersøgelse af virksomheders patenterings- og licenseringsaktiviteter. Undersøgelsen er baseret på svar fra 105 virksomheder i Europa, Nord-Amerika og Asien.

Overordnet pegede virksomhederne i undersøgelsen på, at patenter spiller en stigende rolle i forhold til at sprede teknisk information, samt at licensiering har fået en stigende betydning i forhold til intern forskning og udvikling og for at accelerere innovationsprocessen.

Konkret oplyser 62 pct. af virksomhederne, at de har flere indlicensieringsaftaler nu end for 10 år siden. 45 pct. har fundet dette meget vigtigt for at accelerere innovationsprocessen, 54 pct. meget vigtigt for at få adgang til komplementær teknologi og 39 pct. har fundet det moderat vigtigt som erstatning for intern forskning og udvikling.

Blandt de adspurgte virksomheder er der en forventning om, at handel med rettigheder vil blive mere vigtig de kommende år. 66 pct. forventer, at udlicensiering vil blive mere vigtig for virksomheden i løbet af de næste 5 år, og 71 pct. forventer, at indlicensiering vil blive mere vigtig de næste 5 år. Tallene skal dog overføres til Danmark med varsomhed, idet næsten alle svar kom fra virksomheder med over 1000 ansatte og forsknings- og udviklingsbudgetter på over 10 mio. US\$.

Internationale erfaringer indikerer endvidere, at der formentlig er et uudnyttet indtjningspotentiale ved salg og udlicensiering af rettigheder. Amerikanske forskere har således vist, at indtægter fra licensaftaler er steget voldsomt i USA fra starten af 90'erne til slutningen af 90'erne. Eksempelvis har IBM øget sine licensindtægter fra 30 mio. USD i 1990 til næsten 1 milliard USD i 2000.

***For eventuelle faktuelle spørgsmål: Kontorchef Peter Langkjær, Patent- og Varemærkestyrelsen, tlf. 43 50 81 89***