На бланке организации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| от |  | № |  |

**Обоснование целесообразности правовой охраны \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(название объекта интеллектуальной собственности)* за рубежом.**

1. Цели правовой охраны за рубежом:
* создание собственного производства за рубежом,
* продажа продукции на внешних рынках,
* продажа прав на технологию путем заключения лицензионного договора или договора отчуждения исключительного права.

*Следует выбрать один или несколько предложенных вариантов
или указать иную цель.*

1. Описание конечного продукта/технологии, в том числе его конкурентные преимущества.

*Следует кратко (не более 1 стр.) описать предлагаемый к правовой охране за рубежом конечный продукт или технологию, которые будут предлагаться зарубежному потребителю. При описании желательно избегать узкопрофессиональных терминов и определений. При описании конкурентных преимуществ следует указать как технические характеристики предлагаемого продукта/технологии,
так и экономические параметры.*

1. Описание потребителя конечного продукта/технологии.

*Следует указать, какая модель продаж будет реализована (B2B, B2C, B2G и т.д.); кому, в первую очередь, Ваша организация планирует реализовывать свою продукцию – зарубежным компаниям, государственным структурам, конечному потребителю через прямые продажи и т.д. Если существуют договоренности с конкретными потребителями (например, подписано соглашение о намерениях), следует указать названия конкретных компаний/организаций.*

1. Описание целевых рынков для реализации продукта/технологии.

*Следует указать страновые и секторальные рынки (например, Восточная Европа или страны Ближнего Востока; автомобильная промышленность, гражданская авиация).*

1. Описание бизнес-модели вывода продукта/технологии на внешние рынки.

*Следует указать предполагаемые каналы продаж (открытие представительства в конкретной стране/регионе, продажи через иностранного партнера, интернет-продажи и т.д.); способы продвижения продукции на зарубежные рынки (участие
в специализированных выставках и ярмарках; реклама в зарубежных СМИ; поставка опытных партий продукции потребителю и т.п.); возможность адаптации продукции под конкретного потребителя
в конкретной стране и т.д.*

1. Оценка вероятного экономического эффекта от введения за рубежом в гражданский оборот продукта (технологии), в отношении которого испрашивается правовая охрана объекта интеллектуальной собственности.

*Следует указать предполагаемые объемы продаж в натуральном
и денежном выражении или указать вероятные потери при выходе
на выбранный зарубежный рынок с незащищенным продуктом/технологией.*

Руководитель организации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф.И.О.

*(должность)* МП *(при наличии)*

*/уполномоченное лицо*