

Jacek Zaleski

Zarządzanie własnością intelektualną w trakcie jej wdrażania oraz po wdrożeniu

Mówiąc o zarządzaniu własnością intelektualną należy w pierwszym rzędzie zdefiniować dokładnie to pojęcie, jak również wyjaśnić, w jaki sposób może nastąpić uzyskanie tej własności.

W wielu opracowaniach można znaleźć definicję, że własnością intelektualną jest wszystko to, co nas otacza. Nie jest to ścisła definicja, gdyż otaczające nas góry i lasy nie są własnością intelektualną. Właściwszą jest poniższa definicja: własność intelektualna jest wynikiem ludzkiej inwencji oraz kreatywności.

Aby powiązać tę definicję z definicją przedstawioną wcześniej, weźmy dla przykładu usypaną sztucznie górę lub też zasadzony przez ludzi las. Zarówno tę górę jak i ten las trudno jest traktować, jako własność intelektualną, należy jednak wziąć pod uwagę pewien istotny szczegół. Zarówno ta góra, jak i ten las nie powstały w sposób spontaniczny, były one wynikiem ludzkiej inwencji i kreatywności. Zanim ta góra została usypana, zaś las zasadzony, powstały pewne plany tych projektów. Projekty te są własnością intelektualną i tym samym, zarówno usypaną górę, czy też zasadzony las, można traktować w takim przypadku jako uprzedmiotowioną postać własności intelektualnej, a przedstawioną powyżej definicję, jako definicję na użytek tego opracowania. Pewne definicje mogą różnić się między sobą, co wynika z faktu, że tworzone są one na użytek wybranej dyscypliny nauki lub gospodarki.

Własnością intelektualną mogą być pewne konstrukcje, pewne metody lub systemy. Ogólnie można ją podzielić na dwie grupy. Do pierwszej z nich zaliczają się tak zwane stany techniki, nieobjęte żadną ochroną prawną. Drugą grupę stanowią wynalazki lub ulepszenia, zawierające pewne cechy znamienne, które nie pojawiły się wcześniej. Często cechą znamiennej wynalazku może być specjalna konfiguracja istniejących stanów techniki. Mówiąc o własności nasuwa się pytanie, kto jest jej właścicielem? W przypadku współczesnych wynalazków właściciel, będący wynalazcą, jest postacią znaną. Nieco inaczej przedstawia się sprawa ze stanami techniki z zamierzchłych czasów. Nie znamy ich, lub też często przypisujemy je niewłaściwym osobom. Przykładem mogą być tutaj maszyny proste, jak np. dźwignia dwustronna, którą przypisuje się Archimedesowi. Archimedes stosując znane w tym okresie modele matematyczne, zbudował fizyczny opis urządzenia, które istniało na długo przed nim. Tym rzeczywistym właścicielem jest osoba, która jako pierwsza odkryła, że ciężki kamień można łatwo podnieść, stosując długi drąg i drugi mały kamień, stosowany tutaj, jako podpora tak otrzymanej dźwigni dwustronnej.

To, co jest istotne w momencie powstania własności intelektualnej, to możliwość uzyskania z niej korzyści materialnych. Jeżeli nie jest ona prawnie chroniona, w momencie nadania jej uprzedmiotowio-

nej postaci i wprowadzeniu na rynek, jest ona upubliczniona i tym samym traci zdolność patentową, co oznacza, że każdy podmiot konkurencyjny może rozpocząć produkcję opartą na tej własności, nie wchodząc w konflikt z prawem. Chcąc dany wynalazek skomercjalizować i tym samym osiągnąć z niego korzyści materialne, należy mu zapewnić ochronę prawną. Ochronę taką uzyskuje się, zgłaszając go poprzez rzecznika patentowego w urzędzie patentowym. Wynalazek powinien być poparty odpowiednim opisem technicznym, a w razie potrzeby też rysunkiem. Prawidłowo sporządzona dokumentacja wynalazku ujawnia wszystkie jego znamienne cechy, jak również jego funkcjonalność. Wybór rzecznika patentowego nie jest sprawą łatwą, i przystępując do jego wyboru należy kierować się trzema przedstawionymi chronologicznie według ich ważności kryteriami:

- Wystarczająco dobra znajomość dziedziny techniki lub nauki, do której należy składany wynalazek.
- Dobra znajomość zasad przygotowywania opisu wynalazku, jak i konstruowania zastrzeżeń patentowych.
- W miarę dobra znajomość jednego z tak zwanych ważnych języków obcych (np. angielski, francuski lub niemiecki).

To, co jest istotne przy badaniu zdolności patentowej projektu wynalazczego zgłaszanego do opatentowania, to bardzo dobra znajomość pewnych praw logiki. Jeżeli opis wynalazku oraz zastrzeżenia patentowe nie spełniają pewnych praw tautologii, wówczas w sytuacji, w której sam opis lub zastrzeżenia podważane są przez trzecią stronę i sprawa trafia do sądu, trudno jest bronić swoich praw. Składany na ręce rzecznika patentowego opis wynalazku musi posiadać zdolność patentową, to znaczy, że nie był on nigdy upubliczniony, musi on również spełniać przedstawione poniżej trzy podstawowe warunki.

1. Musi charakteryzować się nowością (światową).
2. Musi posiadać poziom wynalazczy.
3. Musi posiadać możliwość przemysłowego zastosowania.

Zgłoszenie patentowe musi ujawniać wynalazek w sposób na tyle wyraźny, aby ekspert z danej dziedziny, opierając się na jego opisie, był w stanie urzeczywistnić go. Zastrzeżenia patentowe, zawierające pewne cechy znamienne wynalazku, powinny być w całości poparte opisem wynalazku w sposób zwięzły i jednoznaczny. Ocena poziomu wynalazczego niesie w sobie dużą dozę subiektywizmu, i może być nieco inaczej rozumiana przez radców urzędów patentowych w poszczególnych krajach, chociaż np. Europejski Urząd Patentowy EPO wypracował swój standard przy ocenie poziomu wynalazczego.

Jeżeli wynalazek ma wysoką wartość rynkową, należy brać pod uwagę możliwość jego zaskarżenia przez podmiot konkurencyjny. W takim przypadku trzeba mieć pewność, że zastrzeżenia patentowe wyrażone są zmienną zdaniową, co gwarantuje ich jednoznaczność. Prawo patentowe mówi wyraźnie, że zastrzeżenie patentowe musi być jednoznaczne i wyrażone jednym zdaniem, aczkolwiek nie uściśla, czy ma to być zdanie w sensie logicznym, zwanym w logice zmienną zdaniową, czy też zdaniem w sensie gramatycznym, zwanym w logice funkcją zdaniową. Jeżeli zdanie jest funkcją zdaniową, zawiera przynajmniej dwie zmienne zdaniowe i tym samym zawiera pewne niejednoznaczności. Jeżeli przedstawione tutaj warunki są spełnione, zaś sam projekt nie jest plagiatem, praktycznie trudno jest trzeciej stronie doprowadzić do korzystnego dla siebie zakończenia postępowania sądowego.

Jeśli sprawa trafia do sądu (w Polsce również do Urzędu Patentowego RP), postępowanie ogranicza się do dwóch lub trzech sesji. Najczęstszym powodem

takiego postępowania ze strony przedsiębiorstw konkurencyjnych jest wstrzymanie do czasu uzyskania wyroku sądowego, produkcji wyrobu będącego obiektem konfliktu. W tym przypadku dla strony zaskarżającej nie ma znaczenia, jaka będzie sentencja wyroku. To, co przynieść może korzyści ekonomiczne tej stronie, to czas trwania przewodu sądowego. Im będzie on dłuższy, tym bardziej, będzie osłabione zaskarżone przedsiębiorstwo, niezależnie od tego, jaka będzie sentencja wyroku.

Zarządzanie własnością intelektualną w trakcie jej wdrażania

Prace wdrożeniowe podejmowane są na podstawie decyzji przedsiębiorstwa o zastosowaniu wyników prac badawczo-rozwojowych, w tym również o zastosowaniu projektów wynalazczych zarówno własnych, jak i nabytych w formie licencji. W momencie złożenia zgłoszenia patentowego we właściwym urzędzie patentowym, własność intelektualna będąca obiektem złożonego zgłoszenia zaczyna podlegać ochronie prawnej. W tym momencie wynalazca może rozpocząć prace polegające na wdrożeniu swego projektu. Niezależnie czy właścicielem tej własności jest osoba fizyczna, czy też prawna, nie zawsze celem zgłoszenia jest rozpoczęcie prac wdrożeniowych. Zgłoszenia składane w urzędzie patentowym można podzielić na kilka grup.

1. Wynalazki o prostej konstrukcji charakteryzujące się dużą innowacyjnością i posiadające wysoką wartość rynkową.
2. Wynalazki o skomplikowanej konstrukcji bądź będące częścią istniejących w przemyśle instalacji.
3. Wynalazki o niskiej innowacyjności nieznajdujące zarówno w chwili obecnej, jak i też w najbliższej przyszłości, praktycznego zastosowania w działalności gospodarczej.
4. Wynalazki, których celem jest blo-

kowanie procesu powstawania innych konkurencyjnych projektów. Są one zwykle dokonywane przez duże podmioty gospodarcze. Nie wynika to z wygórowanych ambicji wynalazców. Jest to efekt prowadzenia pewnej polityki związanej z własnością intelektualną, przynoszącą niekiedy właścicielowi patentu lepsze efekty finansowe, niż profit z tej własności intelektualnej w przypadku prób jej wdrażania.

5. Wynalazki nieposiadające zdolności patentowej i odrzucane przez urząd patentowy.
6. Wynalazki z tak zwanym brakującym ogniwem, gdzie brakującym ogniwem jest pewien szczegół techniczny, który przy obecnym stanie techniki jest niemożliwy do zrealizowania, lub też bardzo trudny i kosztowny w realizacji. Szczegół ten występuje w zakamuflowanej formie w opisie wynalazku, aczkolwiek może on pojawić się również w bardziej jawnej formie, jako odpowiednio spreparowany środek techniczny ujęty zastrzeżeniem patentowym.

Im rzetelniej wykonane są prace wdrożeniowe, tym dłuższy jest czas życia produktu, czyli okres czasu, w którym jest on produkowany i sprzedawany. Sprzedaż z drugiej ręki nie świadczy o czasie jego życia. Można tylko mówić o jego wysokiej trwałości, jak przykładowo czterdziestoletnie samochody znajdujące się nadal w użyciu. Jako produkt, czas ich życia zakończył się wiele lat temu. Samochody te i części zamienne do nich nie są już produkowane.

Istotne jest określenie czasu trwania prac wdrożeniowych. O ile nie ma problemu z określeniem momentu ich zakończenia, o tyle problematyczne jest określenie momentu ich rozpoczęcia. Wyjaśnimy to na poniższych przykładach.

1. Prace podstawowe z punktu widzenia rynku nie powinny być zaliczane do prac wdrożeniowych nawet, jeżeli

są one od początku finansowane przez osobę fizyczną lub prawną zainteresowaną ich seryjną produkcją. W obrębie instytutu prowadzącego prace podstawowe można wyodrębnić dwa etapy tej działalności, pierwszy to powstanie danego rozwiązania w formie projektu na papierze, zaś drugi to wykonanie prototypu pozwalającego sprawdzić poprawność pewnych koncepcji. Osoba wykonująca prototyp może traktować te prace jako wdrożeniowe, ale jest to tylko punkt widzenia podmiotu gospodarczego wykonującego ten prototyp. Zakończenie tych prac następuje w momencie uzyskania gotowego i poprawnie działającego symulatora urządzenia, pozwalającego przeprowadzić niezbędne testy. Z punktu widzenia rynku prace te nie są traktowane jako prace wdrożeniowe.

2. Prace rozwojowe, których końcowym efektem jest uzyskanie produktu nadającego się do wprowadzenia na rynek, są tymi właściwymi pracami wdrożeniowymi. Jest to najczęstszy przypadek. Początek takich prac zaczyna się w momencie złożenia w danym podmiocie gospodarczym projektu będącego efektem prac podstawowych, a także oficjalnego zamówienia na rozpoczęcie prac umożliwiających wprowadzenie danego produktu na rynek.
3. Istnieją przypadki, że efektem prac podstawowych jest urządzenie w postaci dającej wprowadzić się na rynek. Ma to miejsce, jeżeli produkt jest urządzeniem o niskim stopniu skomplikowania bądź pewnym produktem chemicznym lub farmakologicznym. W takim przypadku prace wdrożeniowe ograniczają się tylko do pewnych modyfikacji technologicznych oraz nadania produktowi takiej postaci, w jakiej powinien on znaleźć się na rynku. Dochodzą także pewne prace, jak promocja nowego produktu, zaś w pewnych przypadkach także homologacja.

4. Prace marketingowe oraz promocyjne generalnie nie zaliczają się do prac wdrożeniowych. W przypadku podmiotów gospodarczych, których celem działalności jest promocja i marketing, prace tam prowadzone można zaliczyć do prac wdrożeniowych. Prace takie wynikają z charakteru zamówień składanych przez inne podmioty gospodarcze.

Występują tutaj dwa typy zagrożeń, które będą omówione w miarę szczegółowo.

Prowadzone prace podstawowe mogą zakończyć się fiaskiem. Niepowodzenie to może wynikać z pewnych błędnych założeń, prowadząc do sytuacji, że uzyskany produkt nie spełnia oczekiwań ich konstruktorów i nie nadaje się do dalszych prac rozwojowych. Drugi powód wynika z sytuacji, gdy koszty prac podstawowych przekraczają możliwości finansowe podmiotu gospodarczego. Następuje wówczas zawieszenie prac prowadzonych przy danym produkcie.

W momencie zatrzymania prac podstawowych, może zaistnieć sytuacja, że otrzymany półprodukt posiada pewne cechy znamienne, którym należy zapewnić prawną ochronę. Otrzymany półprodukt nie zawsze posiada zdolność patentową. W tym momencie pojawia się zagrożenie, że inny podmiot gospodarczy, dysponujący lepszym zapleczem finansowym i intelektualnym, podejmie przerwane prace. Z uwagi na fakt, że część prac była już wykonana, koszty ich kontynuowania są niższe. W takiej sytuacji optymalnym rozwiązaniem jest doprowadzenie prac podstawowych do takiej postaci, aby mogły one kwalifikować się jako nowy stan techniki, pomimo że nie jest to oczekiwany produkt, a następnie zapewnić mu ochronę prawną. Druga możliwość, to nadanie cesze znamiennej otrzymanej w półprodukcie formę pewnego produktu, będącego stanem techniki i zapewnić mu

ochronę patentową. Firma, która będzie chciała kontynuować prace rozwojowe, będzie musiała spisać umowę licencyjną na opatentowaną część projektu.

Produktem wyjściowym w wielu wypadkach może być tylko i wyłącznie dokumentacja techniczna, czasami jest tu dodany pewien model ukazujący w ogólnym zarysie funkcje mu przypisane, zaś bardzo rzadko jest to działający prototyp. Niezależnie od kształtu produktu wyjściowego w momencie tym rozpoczyna się pewien niedostrzegalny konflikt pomiędzy właścicielem własności intelektualnej i sponsorem. Wynika on z różnego podejścia do prac wdrożeniowych ze strony sponsora oraz właściciela własności intelektualnej.

1. Właściciel własności intelektualnej będzie dążył do tego, aby produkt po zakończeniu prac wdrożeniowych pozabawiony był wszelkich usterek i działał poprawnie. Sprawa kosztów prowadzonych prac wdrożeniowych jest tutaj dla niego sprawą drugorzędną. W tym przypadku prace wdrożeniowe są jednocześnie pracami rozwojowymi, natomiast sponsor będzie starał się tego faktu nie dostrzegać.
2. W interesie sponsora leży maksymalne skrócenie prac wdrożeniowych i ograniczenie ich kosztów. Wszelkie poprawki wynikające ze specyfiki prac rozwojowych są najczęściej przez niego ignorowane, zaś te, które są akceptowane, muszą być bardzo dobrze umotywowane, i to nie pod kątem poprawności produktu, tylko pod kątem zwiększenia jego atrakcyjności na rynku. W chwili, gdy produkt zaczyna nadawać się do wprowadzenia na rynek, prace wdrożeniowe są przez sponsora oficjalnie zakończone, pomimo że produkt ten nadal nie jest w pełni dopracowany do końca.

Wprowadzenie na rynek produktu niedopracowanego powoduje, że może on być „utopiony”, zaś podmiot gospodarczy

może utracić renomę. Przypadek ten nie jest rzadki, a o częstotliwości jego występowania można łatwo przekonać się obserwując promowane w hipermarketach nowe artykuły lub odwiedzając targi, na których prezentowane są wszelkie nowości. Punkt trzeci jest podobny w specyfice do punktu drugiego z tą jedynie różnicą, że wszelkie zagrożenia oraz konflikty ograniczone są tutaj do minimum. Punkt czwarty nie dotyczy bezpośrednio spraw patentowych nie będzie tutaj analizowany.

W przypadku urządzeń o niskim stopniu skomplikowania, mogą to być innowacyjne rozwiązania pewnych detali w przemyśle konfekcyjnym, lub też proste urządzenia stosowane w gospodarstwie domowym. Typowym przykładem może być patent dotyczący umieszczenia dziurki po stronie ostrza w igle maszyny do szycia wprowadzonej przez Singera, lub tak zwany rzep stosowany szeroko przy produkcji zamknięć do wszelkiego typu sprzętu tekstylnego. Przy tego typu produktach badanie zdolności patentowej polega na sprawdzeniu, czy dane rozwiązanie nie występuje w postaci podzespołu objętego zastrzeżeniem patentowym innego, bardziej złożonego zgłoszenia patentowego. W przypadku znalezienia takiego podzespołu, należy w zgłoszeniu patentowym tak przedstawić zastrzeżenie patentowe, aby nie kolidowało ono z tym zgłoszeniem. Jest to zwykle możliwe, aczkolwiek wymaga najczęściej dużego nakładu pracy doświadczonego rzeczownika patentowego. Należy tutaj jednak wyraźnie rozróżnić oraz rozdzielić dwa rodzaje takich wynalazków.

1. Pierwszy z nich dotyczy rozwiązań pewnych ulepszeń w istniejących oraz działających liniach produkcyjnych, i mających za cel podniesienie ich wydajności lub niezawodności. W tym przypadku następuje sprzedaż danej własności intelektualnej przedsiębiorstwu lub instytucji tematycznie związanej z

tym projektem. Tworzenie podmiotu gospodarczego, w którym dane rozwiązanie znalazłoby zastosowanie, jest ekonomicznie nieuzasadnione.

2. Drugim rodzajem są urządzenia, które po ich wyprodukowaniu nadają się bezpośrednio do sprzedaży. W tym przypadku, jeżeli wynalazca jest osobą fizyczną, otwiera najczęściej działalność gospodarczą, lub sprzedaje prawa do swojej własności intelektualnej podmiotowi gospodarczemu zainteresowanemu tym wynalazkiem.

Po wdrożeniu nowego projektu ryzyko naruszenia własności intelektualnej przez firmy konkurencyjne jest tym wyższe, im wyższa jest jego atrakcyjność. Tylko duże przedsiębiorstwa są w stanie walczyć, i to nie zawsze skutecznie, z naruszaniem praw do ich własności intelektualnej. Najczęściej wynalazcy nawet, jeżeli dysponują dobrym zapleczem finansowym, rezygnują z samodzielnej działalności i sprzedają swoje prawa dużym podmiotom gospodarczym. Nie należą do rzadkości sytuacje, kiedy wynalazca odkłada prace wdrożeniowe na okres późniejszy, licząc, że w międzyczasie znajdzie się podmiot gospodarczy zainteresowany tym wynalazkiem. Nie zawsze jest to sprzedaż całego wynalazku, często jego właściciel decyduje się na udzielanie licencji innemu podmiotowi gospodarczemu. Rozwiązanie takie pociąga za sobą pewne zagrożenia i będzie ono ekonomicznie uzasadnione, jeżeli wynalazca jest przygotowany do administrowania tego typu działalnością.

W przypadku wynalazków mierzonych zagrożenie w postaci zalania rynku produktami z produkcji nielegalnej nie występuje. Szansa sprzedaży wynalazku osobom trzecim jest nikła i jedynym rozwiązaniem jest otwarcie własnej działalności gospodarczej. W takim przypadku wynalazca musi posiadać odpowiednie zaplecze finansowe oraz dostęp do specjalistów od marketingu. Obserwując

ilość tandetnych produktów znajdujących się na rynku, działalność ta nie należy do rzadkości. W tej grupie własność intelektualna nie koniecznie musi być chroniona patentem. Mogą to być prawa ochronne na tak zwane małe wynalazki, wzory przemysłowe, lub znaki towarowe. W przypadku osób fizycznych najczęściej opracowanie nowego wynalazku nie wynika z konkretnych oczekiwań rynku, jest ono raczej rozwinięciem pewnej idei, z którą wynalazca nosi się od dłuższego czasu, i po doprowadzeniu swojego pomysłu do pewnej dojrzałej postaci oraz po wstępnym zbadaniu rynku, postanawia rozpocząć postępowanie zapewniające ochronę prawną jego wynalazku. Na tym etapie jedynym jego problemem jest przygotowanie zaplecza finansowego na pokrycie kosztów usług rzecznika patentowego oraz uiszczenia opłat w urzędzie patentowym. Wszelkie trudności rozpoczynają się w momencie, gdy wynalazek jest już chroniony i wynalazca rozpoczyna próby jego komercjalizacji. Najczęstsze powody tych trudności wynikają z poniższych faktów.

- Emocjonalny stosunek wynalazcy do tworzonego dzieła. Podejście do wynalazku jest najczęściej zbyt subiektywne. Wynalazca nie dostrzega lub nie chce dostrzegać negatywnych szczegółów w opracowanym przez siebie rozwiązaniu.
- Subiektywne i bardzo często zbyt optymistyczne traktowanie oczekiwań rynku. Wynalazca zakłada często, że jego rozwiązanie jest na tyle innowacyjne, że rynek sam dostosuje się do jego nowej koncepcji.
- Niska innowacyjność wdrażanego wynalazku. Doświadczony rzecznik patentowy może doprowadzić do uzyskania patentu na rozwiązanie, które bardziej nadaje się do zakwalifikowania go jako wzór przemysłowy lub wzór użytkowy.
- Znalezienie przedsiębiorstwa zainte-

resowanego danym wynalazkiem, i gotowego przystąpić do prac wdrożeniowych.

Jeżeli wynalazek posiada pewną doniosłość w skali danego regionu, wynalazca może wystąpić do instytucji zajmujących się rozwojem gospodarczości z wnioskiem o dofinansowanie. Należy jednak pamiętać, że instytucje te niezależnie od doniosłości wynalazku, zapewniają tylko finansowanie częściowe, przy warunku że osoba wdrażająca wykaże się wymaganymi możliwościami finansowymi. Bywają przypadki, że wynalazek jest na tyle innowacyjny i odkrywczy, że nie ma problemu z wdrożeniem go, szczególnie gdy wdrożenie można przeprowadzić relatywnie niskimi nakładami finansowymi. Takie przypadki należą jednak do rzadkości, i właściciel patentu musi odwiedzić wiele przedsiębiorstw zanim któreś z nich wykaże zainteresowanie jego projektem. Istotnym elementem przy prowadzeniu rozmów z zainteresowanymi osobami jest posiadanie dobrze przygotowanej dokumentacji opisującej wynalazek w sposób zrozumiały, wyjaśniając jego sposób działania, zalety oraz sfery działalności gospodarczej, gdzie może on znaleźć zastosowanie.

Szczegółowy opis techniczny nowego rozwiązania powinien powstać na długo przed rozpoczęciem procedury patentowej. Im dokładniejszy jest ten opis tym łatwiejsza, krótsza oraz tańsza jest praca rzeczownika patentowego. Zazwyczaj opis taki jest później przesyłany razem ze zgłoszeniem patentowym do urzędu patentowego, ułatwiając i przyspieszając pracę egzaminatorów. W przypadku, gdy projekt pomimo swojej prostoty jest skomplikowany pod względem wykonywanych funkcji, zalecane jest przygotowanie dwóch różnych dokumentacji. Jedną z nich, przeznaczoną dla specjalistów z dziedziny projektu, wyjaśnia w sposób profesjonalny działanie nowego rozwią-

zania. Drugi dokument, opisujący nadal ten sam wynalazek, przeznaczony jest dla osób pionu administracyjnego. Nawiązując kontakt z jakimkolwiek przedsiębiorstwem, wstępne rozmowy odbywa się zawsze z przedstawicielami tego pionu. Ta wersja dokumentu powinna mieć ograniczone opisy techniczne, i koncentrować się na zaletach nowego rozwiązania, oraz korzyściach płynących dla danego sektora gospodarczego w przypadku wdrożenia wynalazku do produkcji. Oba dokumenty powinny być na ile to możliwe w miarę krótkie. Im dłuższy dokument tym mniejsze są szanse, że ktokolwiek przeczyta go uważnie do końca.

Bardzo częsta jest sytuacja, gdy wynalazca opowiada z entuzjazmem, z jakimi to firmami odbył rozmowy. Należy tutaj wyjaśnić, że wynalazca nie spotkał się w pełnym sensie z daną firmą, on rozmawiał z jednym lub z dwoma pracownikami tej firmy. Do dużych i renomowanych firm nie trafia się z ulicy. Spotkania z ich przedstawicielami są najczęściej aranżowane przez tak zwane osoby wprowadzające. Specjalista, z którym mamy odbyć rozmowę oraz zaprezentować wynalazek, spotyka się z nami najczęściej z uwagi na pewne powiązania z osobą wprowadzającą, i nie jest jeszcze pewne czy będzie on zainteresowany prezentowanym projektem. Fakt, że osoba ta odnosi się z entuzjazmem do proponowanego rozwiązania, może mieć podłoże w jego powiązaniach z osobą wprowadzającą, i nie należy zbyt wcześnie wyciągać optymistycznych wniosków.

Należy pamiętać, że żadne przedsiębiorstwo nie zatrudnia etatowych pracowników, których jedynym celem są spotkania i rozmowy z osobami proponującymi nowe rozwiązania. Każdy specjalista z którym spotykamy się, jest uczestnikiem jednego lub więcej projektów związanych z danym przedsiębiorstwem, i jeżeli wykazuje zainteresowanie prezentowanym rozwiązaniem, odbywa się to

pod kątem, na ile prezentowany wynalazek da zastosować się w części lub całości w pracach przez niego prowadzonych. Istotne jest czy rozmowy prowadzone są z przedsiębiorstwem, czy też z instytutem naukowo-badawczym. W przypadku rozmów z instytutem naukowo-badawczym, rozmowa ze specjalistą z wybranej dziedziny jest jak najbardziej wskazana, aczkolwiek jedyna pomoc, jaką można uzyskać, to pewne referencje wystawione przez uznane autorytety danego instytutu dla nowego rozwiązania, zaś w niektórych przypadkach, jeżeli projekt jest atrakcyjny i odkrywczy, również pewną pomoc przy pracach wdrożeniowych. W przypadku rozmów z przedsiębiorstwami przy założeniu, że projekt posiada już odpowiednie referencje, zalecana jest dyskusja z przedstawicielami pionu administracyjnego posiadającymi władzę wykonawczą. Jakakolwiek dyskusja ze specjalistami technicznymi będzie długa, być może interesująca, ale praktycznie prowadząca donikąd.

Istnieją przypadki, gdy wynalazca ma podejście do wynalazku bardziej obiektywne. Wynalazek powstaje najczęściej po przebadaniu rynku oraz znalezieniu jęgo oczekiwań na nowe rozwiązania. Najczęściej są to zapytania konkretnych przedsiębiorstw o modyfikację w istniejących liniach produkcyjnych, niespełniające narzucanych wymagań stawianych przez przedsiębiorstwo. Takie postępowanie ułatwia wynalazcy prowadzenie prac wdrożeniowych, grozi jednak częściową utratą praw do własności intelektualnej, z dwóch poniższych powodów:

1. Idea nowego rozwiązania pochodzi od zleceniodawcy. Pomimo że samo znalezienie rozwiązania na zrealizowanie tej idei pochodzi wyłącznie od wynalazcy, przedsiębiorstwo zawsze może twierdzić, że jest to ich idea i należy dokonać pewnego podziału tak uzyskanej własności intelektualnej. Im większy jest podmiot gospodarczy pretendujący

prawa do uzyskanej własności intelektualnej, tym trudniejsze są pertraktacje i najczęściej wynalazca musi zaakceptować warunki zleceniodawcy. Na gruncie polskiego prawa ma tutaj zastosowanie artykuł 11 ust. 3 oraz 5.

2. Często wynalazca, który otrzymał zlecenie na wykonanie modyfikacji, korzysta ze wsparcia finansowego zleceniodawcy nie zdając sobie sprawy, że w tak zaistniałej sytuacji staje się tylko współwłaścicielem uzyskanej własności intelektualnej. W tym przypadku prawo stoi wyraźnie po stronie zleceniodawcy i jeżeli sprawa trafi do sądu, będzie to tylko kwestia ustalenia procentowego podziału zysków uzyskanych po wdrożeniu nowego rozwiązania do produkcji. Ma tutaj zastosowanie art. 11 u. 5. Pomoc finansowa przy opracowywaniu rozwiązania daje prawo korzystania z rozwiązania przez finansujące przedsiębiorstwo, aczkolwiek własność rozwiązania pozostaje nadal przy wynalazcy.

W przypadku osób prawnych należy wyraźnie rozdzielić małe podmioty gospodarcze od instytutów naukowo-badawczych, oraz dużych przedsiębiorstw produkcyjnych posiadających często w swojej strukturze oddziały badawczo-rozwojowe. W przypadku instytutów naukowo-badawczych ilość zgłoszeń wynalazków dochodzi do kilkunastu rocznie. Część z nich jest wynikiem oczekiwań sektora gospodarczego, zaś część jest odkładana na półkę blokując w międzyczasie inne, konkurencyjne do danego produktu zgłoszenia patentowe. Ryzyko związane z utratą praw do danej własności intelektualnej jest znikome i jeżeli takie wystąpi, jest ono najczęściej wynikiem niedokładnie przeprowadzonego badania zdolności patentowej. Istotna jest także dokładna kontrola, czy pracownicy przechodzący do innych instytucji nie korzystają w nowym miejscu z opracowań będących prawną własnością poprzedniego pracodawcy.

Przypadki takie nie należą do rzadkości, i tylko dokładna analiza przeprowadzona przez specjalistów reprezentujących dany dział nauki oraz prawników, jest w stanie rozstrzygnąć ten problem.

W Polsce ma tutaj zastosowanie art. 11 ust. 3 ustawy o prawie własności przemysłowej. Wynalazcy lub grupie wynalazców będących pracownikami, którzy stworzyli dane rozwiązanie w wyniku wykorzystania obowiązków ze stosunku pracy (albo innej umowy np. zlecenia, czy o dzieło), nie przysługują prawa do stworzonych własności intelektualnych. Mogą oni rościć sobie tylko prawo do udziału w korzyściach materialnych pracodawcy, płynących z wdrożonej technologii, w granicach określonych przepisami prawa o wynalazkach pracowniczych. Mimo iż często traktują oni stworzone przez siebie projekty jako ich własne, patent należy do danej instytucji, i wszelkie korzyści materialne będą wynikać z przepisów ustawowych oraz z konkretnej umowy między wynalazcami, a danym podmiotem gospodarczym. Wybitnym wynalazcom mogą być przyznawane nagrody pieniężne, wysokie zarobki, jak również gwarancje, że jako cenionym pracownikom nie zagraża im utrata pracy przy najbliższej redukcji personelu lub restrukturyzacji.

W pewnych przypadkach, gdy projekt jest rzeczywiście innowatorski, wynalazca odnosi korzyści materialne na tej zasadzie, że staje się on osobą numer jeden związaną z daną dziedziną lub danym projektem, będzie on tym samym osobą poszukiwaną i mogącą stawiać swoje warunki. Nie zdarza się to jednak zbyt często. Uproszczone są tutaj procedury wdrożeniowe. Większość wynalazków wynika z oczekiwań rynku na nowe rozwiązania, i sprawy dotyczące wdrożenia danego rozwiązania są dyskutowane na długo przed powołaniem grupy specjalistów mających zająć się danym zagadnieniem. Jedynie duże instytuty naukowe są w stanie prowadzić prace podstawowe wynikające z

ich własnej analizy oczekiwań rynku na nowe rozwiązania.

Osoby prawne będące dużymi i uznanymi na rynku renomowanymi przedsiębiorstwami produkcyjnymi, bądź też dużymi instytutami badawczo-rozwojowymi o wysokim autorytecie na arenie międzynarodowej, mogą korzystać z dofinansowań, zarówno ze strony państwa jak i ze strony instytucji zajmujących się rozwojem gospodarczym. Argumentem stosowanym przy staraniach o dotacje jest stworzenie nowych miejsc pracy oraz modernizacja i istniejącej infrastruktury. Jest oczywiste, że tylko bardzo duże podmioty gospodarcze są w sytuacji umożliwiającej tego typu działalność. Żaden mały podmiot gospodarczy nie ma możliwości zmniejszenia w istotny sposób bezrobocia w danym regionie.

W przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych należy podkreślić pewien istotny szczegół. Każda działalność produkcyjna opiera się na konkretnych technologiach. Duża ich część istnieje od dawna i nie podlega żadnej ochronie, natomiast część z nich (czasami może to być tylko jedna), jest innowacyjna i stanowi w decydujący sposób o konkurencyjności przedsiębiorstwa. Technologia taka jest ściśle przez to przedsiębiorstwo chroniona. Za każdą z tych technologii stoi pewna własność intelektualna. Jest ona najczęściej własnością danego podmiotu gospodarczego, aczkolwiek często przedsiębiorstwo korzysta z licencji udzielonej przez osobę fizyczną lub prawną. Jest wówczas istotne, czy licencja udzielona jest na zasadzie wyłączności, czy też istnieje ryzyko ukazania się danego produktu w zakładach konkurencyjnych. Jeżeli kontrakt zawierany pomiędzy licencjobiorcą a licencjodawcą spisany jest poprawnie, przedsiębiorstwo nie jest narażone na żadne ryzyko.

W przypadku niektórych produktów dochodzi pewien nowy czynnik, przedłużający zarówno czas wdrażania nowego projektu, jak i podwyższający koszty całej

procedury. Jest to homologacja produktów przed dopuszczeniem ich na rynek. To że wynalazki, które zostały odrzucone w wyniku homologacji, miały zdolność patentową, wynika z prostego faktu, że inne jest spojrzenie na dany produkt ekspertów urzędu patentowego, zaś inne mogą być oceny ekspertów zajmujących się homologacją. W trakcie trwania procedury homologacyjnej powstaje zagrożenie, że przedsiębiorstwa konkurencyjne uczynią wszystko aby wykazać, że badany produkt może być szkodliwy w przypadku jego używania. Pewne produkty w trakcie procesu wdrażania wymagają pomocy doświadczonego specjalisty od marketingu. Dotyczy to głównie artykułów gospodarstwa domowego, kosmetyków i urządzeń elektronicznych, które niezależnie od ich doniosłości, wymagać będą w dalszym ciągu właściwie przeprowadzonej promocji.

Wysoki stopień skomplikowania może cechować nowe rozwiązania lub modyfikacje istniejących linii produkcyjnych, podzespoły w pojazdach mechanicznych, nowe rozwiązania źródeł energii, i tym podobne. Charakteryzują się one tym, że są mieszaniną wielu różnych technologii. Badanie zdolności patentowej jest tutaj bardziej pracochłonne i czasochłonne. W przypadku osoby fizycznej analiza archiwów patentów może zająć nawet kilka miesięcy. W dużych podmiotach gospodarczych badaniem zdolności patentowej zajmują się specjalne komórki, zatrudniające specjalistów z danej branży, bądź też prace te zleca się biurom specjalistycznym.

Jeszcze większe zagrożenie stwarzają zgłoszenia wynalazków z tak zwanym brakującym ogniwiem. Jeżeli brakujące ogniwo zakamuflowane jest w opisie wynalazku, wymagana jest dokładna analiza opisu wynalazku, wyodrębnienie tego ogniwa, a następnie wykazanie, że nie ma ono zdolności patentowej. Należy podkreślić, że przy badaniu zdolności patentowej wykrycie takiego zgłoszenia jest

bardzo trudne. Jeżeli pomimo trudności zgłoszenie tego typu zostanie znalezione, wystarczy wziąć opis wynalazku, gdzie po dokonaniu jego morfologii otrzymuje się:

- Zmienne zdaniowe, z których wygenerowane były zastrzeżenia patentowe.
- Zmienne zdaniowe będące domenami publicznymi (stanami techniki).
- Brakujące ogniwo.

Dysponując brakującym ogniwiem łatwiej jest sprawdzić czy posiada ono zdolność patentową. Przy wdrażaniu rozwiązań skomplikowanych i składających się z wielu technologii istotny jest wybór właściwego podmiotu gospodarczego, oraz dysponowanie dobrze przygotowaną dokumentacją wynalazku. Oddzielnie przeprowadzona będzie analiza własności intelektualnych należących do osób fizycznych, zaś oddzielnie dla osób prawnych.

W przypadku osób fizycznych przygotowanie dokumentacji patentowej, badanie rynku, jak również przygotowanie pełnej dokumentacji wymaga relatywnie wysokich nakładów finansowych. W momencie kiedy projekt jest gotowy i chroniony przepisami prawnymi, wynalazcy może zabraknąć środków na rozpoczęcie procedury wdrożeniowej. Jedynym wyjściem w takiej sytuacji jest związanie się z przedsiębiorstwami, które mogą wykazać zainteresowanie nowym rozwiązaniem. Ten etap działalności wiąże się z podjęciem pewnego mniejszego lub większego ryzyka częściowej, a niekiedy całkowitej utraty praw do czerpania korzyści materialnych z wynalazku. Należy wziąć pod uwagę, że prace wdrożeniowe nowych technologii, oparte na dużym oraz skomplikowanym parku maszynowym, wymagają najczęściej bardzo dużych nakładów finansowych. Jeżeli wdrażane rozwiązanie stanowi pewną całość, która po wyprodukowaniu nadaje się bezpośrednio do wprowadzenia na rynek, dysponując zapleczem finansowym można rozważyć

możliwość otworzenia własnej działalności gospodarczej, lub też starać się dołączyć do istniejącego podmiotu gospodarczego związanego tematycznie z wdrażanym wynalazkiem. Jeżeli waga ekonomiczna nowego rozwiązania w skali regionu ma doniosłe znaczenie, można wystąpić o dotacje administrowane przez regionalne instytucje odpowiedzialne za rozwój przedsiębiorczości. Procedura ta nie jest łatwa i jej wynik zależy od doniosłości danego wynalazku i od autorytetów stojących za prezentowanym rozwiązaniem.

Jeżeli wdrażane rozwiązanie stanowi część pewnej większej instalacji, otwieranie działalności gospodarczej jest ekonomicznie nieuzasadnione. Najoptymalniejszym wyjściem jest dołączenie do podmiotu gospodarczego, zainteresowanego nowym rozwiązaniem i dysponującego odpowiednimi technologiami. Gdy wynalazca decyduje się na przyłączenie do istniejącego podmiotu gospodarczego, powinien zbadać jak przeprowadzane będą prace promocyjne oraz ustalić podział kosztów wynikających z ich prowadzenia. W obu przypadkach przy założeniu, że wynalazek jest atrakcyjny z punktu widzenia rynku, najkorzystniejszym rozwiązaniem jest jego sprze-

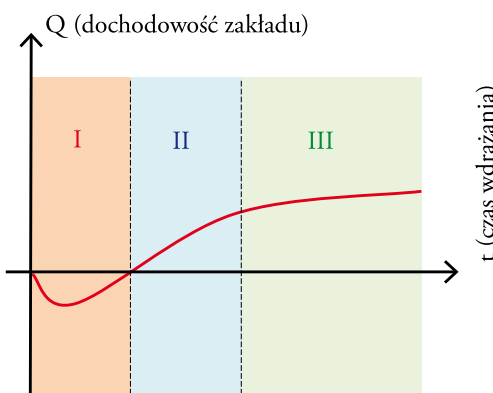
daż zainteresowanemu przedsiębiorstwu. Bardzo często cena przekracza możliwości finansowe strony zainteresowanej. W takim przypadku pozostaje możliwość udzielanie licencji. Najkorzystniejszym rozwiązaniem jest licencja bez prawa wyłączności oraz udzielana na relatywnie krótki okres czasu. Niestety w większości przypadków wynalazca musi pogodzić się z warunkami stawianymi przez przedsiębiorstwo. W przypadku udzielania licencji na korzystanie z wynalazków posiadających dużą wartość rynkową, przy spisaniu kontraktu powinno korzystać się z usług doświadczonego prawnika.

Przychodzenie ze swoim wynalazkiem do przedsiębiorstwa jako nieznaną osobą, skazane będzie najczęściej na niepowodzenie. Przedsiębiorstwo nie wykazuje entuzjazmu, aby tracić czas na dyskusje z nikomu nieznaną osobą, zaś sam wynalazca nie bardzo wie, z kim ma rozmawiać. Jeżeli wynalazca nie ma osoby wprowadzającej, poszukiwania powinien rozpocząć od instytutów badawczo-rozwojowych związanych tematycznie z wynalazkiem. Postępowanie takie przy warunku, że wynalazek posiada pewną doniosłość oraz jest atrakcyjny z punktu widzenia rynku, ma dwie podstawowe zalety:

- Wynalazca może uzyskać tam wstępną ekspertyzę swojego rozwiązania wystawioną przez pewne uznane autorytety. To, że wynalazek posiadał zdolność patentową nie świadczy, że jest on doniosły oraz posiada dużą wartość rynkową.
- Jeżeli ekspertyza wypadnie pomyślnie, instytucja ta lub wytypowany przez nią autorytet może wystąpić, jako osoba wprowadzająca do przedsiębiorstwa, które ma współpracę z danym instytutem i jest zainteresowane rozwiązaniem.

Mając znalezione przedsiębiorstwo oraz osobę wprowadzającą, należy wziąć pod uwagę, że w momencie, gdy docho-

Rysunek 1 **Wpływ nowych technologii na dochodowość przedsiębiorstwa w kolejnych okresach wdrażania**



dzi do decydujących rozmów dotyczących wprowadzenia nowego wynalazku, poważną rolę zaczyna odgrywać pewien nowy czynnik. Prezentowany przez wynalazcę projekt to bardzo często nowa technologia, lub też modyfikacja istniejącej. Jej wprowadzenie spowoduje sytuację pokazaną na rysunku 1. Jeżeli początek układu współrzędnych przyjmie się jako aktualną sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, poszczególne przedziały na wykresie oznaczone cyframi rzymskimi prezentują dochodowość przedsiębiorstwa w tych kolejnych okresach. Z uwagi na specyfikę czasową kolejnych przedziałów, skala na wykresie nie jest zachowana.

1. W początkowym okresie nastąpi pewien spadek dochodowości. Są to koszty modyfikacji linii produkcyjnej, zakupu nowych maszyn, przestoje produkcyjne, a także koszt przeszkolenia personelu. Okres ten może trwać, w zależności od wielkości linii produkcyjnej, od 2 tygodni do kilku miesięcy. To, że spadek dochodowości w pierwszej fazie tego okresu nie jest zbyt gwałtowny wynika z faktu, że przed zatrzymaniem linii produkcyjnej nastąpiło zmagazynowanie pewnej ilości gotowych produktów, jak również nie cała działalność musi zostać zatrzymana. Jeżeli decyzja wprowadzenia nowego rozwiązania w pewnej części linii produkcyjnej ma na celu tylko i wyłącznie skrócenie czasu produkcji, należy także zmodyfikować pozostałe części tej linii. Jeżeli nowe rozwiązanie ma na celu tylko podniesienie niezawodności i jakości produkcji, można uniknąć jej modyfikacji.
2. Okres drugi zaczyna się w momencie, gdy zmodyfikowana linia produkcyjna zaczyna przynosić dochody wyższe niż przed modyfikacją. Szybkość narastania krzywej w tym okresie zależy będzie od tego, jak szybko przeszkolony personel zaadaptuje w pełni nowe warunki, ile usterek zostanie wykrytych w

zmodyfikowanej linii, jak również jak długi i kosztowny był pierwszy okres (koszty amortyzacji).

3. Okres trzeci to już okres pełnej stabilizacji. To, że krzywa nadal podnosi się wynika z faktu, że w miarę upływu czasu wzrasta wydajność personelu obsługującego nową linię produkcyjną, oraz spada ilość wybrakowanych produktów.

Nawet jeżeli decyzję akceptującą nowe rozwiązanie podejmuje przedsiębiorstwo, to za tą decyzją zawsze kryje się konkretna osoba, która nie zawsze jest gotowa podjąć takie ryzyko. W okresie prosperity podejmowanie ryzyka we wprowadzaniu udoskonaleń pochodzących od osób fizycznych, niezwiązanych z daną działalnością gospodarczą, należy do rzadkości. Nie wynika to z niechęci przedsiębiorstwa do wprowadzania nowych innowacji. Problem polega na tym, że jak długo produkcja przebiega pomyślnie, przynosząc przedsiębiorstwu korzyści finansowe, nikt nie chce podjąć ryzykownej decyzji wprowadzenia nowego rozwiązania. Każde niepowodzenie może oznaczać dla osoby, która podjęła tę decyzję, utratę zajmowanego stanowiska, a niekiedy również pracy. Są jednak dwa elementy, które mogą działać w myśl interesów wynalazcy.

1. W przypadku kryzysu gospodarczego powstaje nowa sytuacja, w której potencjalni zainteresowani nowym rozwiązaniem są skłonniejsi do dyskusji dotyczących nowych rozwiązań, oraz do podejmowania ryzyka. Żaden kryzys gospodarczy nie kończy się z dnia na dzień i zazwyczaj po jego zakończeniu następuje okres rekonwalescencji gospodarki, trwający nawet kilka lat. W tym okresie pertraktacje dotyczące wprowadzenia nowych rozwiązań, z uwagi na odbudowującą się gospodarkę oraz jej infrastrukturę, są nadal ułatwione.
2. Drugim elementem jest możliwość uzyskania dotacji z instytucji zajmują-

cych się rozwojem przedsiębiorczości. Dotacje finansowe w takiej sytuacji kierowane są nie do wynalazcy, tylko do przedsiębiorstwa, które wdraża jego wynalazek. Właściciel własności intelektualnej osiąga tę korzyść, że jego wynalazek jest zaakceptowany. Dofinansowanie takie pokrywa tylko część kosztów prac wdrożeniowych.

Omówione teraz będą zagrożenia, z jakimi musi liczyć się wynalazca będący osobą fizyczną, w przypadku niewłaściwego wyboru przedsiębiorstwa gotowego rozpocząć prace wdrożeniowe. Ten złożony problem będzie wyjaśniony w oparciu o przykład dotyczący wyimaginowanego wynalazku.

Załóżmy, że rozwiązanie dotyczy innowacyjnego ulepszenia systemu transmisyjnego w pojazdach mechanicznych. Wynalazca w takim przypadku kieruje swoje kroki do przedsiębiorstw związanych z przemysłem samochodowym. Jeżeli nowe rozwiązanie jest przyjęte z entuzjazmem i dochodzi do podpisania kontraktu, wynalazca jest w pełni usatysfakcjonowany. Jest to jednak tylko radosny początek. Jeżeli transakcja polegała na udzieleniu licencji z zastrzeżeniem wyłączności, wybrana firma stosuje nową innowację tylko i wyłącznie przy produkcji swoich samochodów. Wyroby tej firmy stają się konkurencyjne, i w tym czasie pozostałe firmy będą szukały podobnych rozwiązań, co przy obecnym poziomie techniki nie jest trudne. Powstają nowe rozwiązania, nie kolidujące z własnością intelektualną wynalazcy. W momencie wygaśnięcia ważności licencji właściciel patentu staje przed sytuacją, że jego wynalazek nie jest już atrakcyjny dla innych firm, i może tylko mówić o szczęśliwym zakończeniu, jeżeli firma, której udzielił licencji, będzie zainteresowana odnowieniem kontraktu. Kontrakt może być odnowiony tylko w przypadku, gdy ceny rozwiązań konkurencyjnych są

wyższe niż koszty odnowienia licencji. W takiej sytuacji jest oczywiste, że następna umowa będzie podpisana już na znacznie mniej korzystnych dla wynalazcy warunkach finansowych.

Idealnym rozwiązaniem w tym przypadku jest znalezienie przedsiębiorstwa, które produkuje pewne części lub podzespoły do samochodów, przy warunku, że wyroby tej firmy dotyczą nie jednej marki samochodu, ale mogą być stosowane w samochodach innych producentów. Jeżeli licencja zostanie udzielona tej firmie, jej interesy pokrywają się z interesami wynalazcy, nawet jeżeli jest to licencja z zastrzeżeniem wyłączności. Wynalazca ma w tym momencie gwarancję, że jego wynalazek będzie szeroko rozpowszechniony, przynosząc mu odpowiednie profity.

Reasumując powyższy przykład, w dyskusji z wybranym przedsiębiorstwem należy zawsze przeanalizować dokładnie pewne dane przedsiębiorstwa i jego profil. W większości przypadków osoby udzielające licencji zadawają się przeczytaniem zawsze dostępnego sprawozdania rocznego z ostatnich kilku lat. Jest to oczywiście ważne w przypadku, gdy kupuje się dany podmiot gospodarczy, staje się jego współnikiem, lub też składa duże i rozłożone w czasie zamówienie. Przy udzieleniu licencji zagadnienie to jest drugoplanowe. Istotną będzie analiza otrzymanych odpowiedzi na trzy poniższe pytania:

1. Jaki jest dokładny profil przedsiębiorstwa oraz jakie branże ono reprezentuje?
2. Jaki jest autorytet i znaczenie tego przedsiębiorstwa na rynku?
3. Jak oraz na jakich zasadach przedstawia się współpraca przedsiębiorstwa z innymi podmiotami gospodarczymi?

Jeżeli znajdzie się właściwą odpowiedź na przedstawione powyżej pytania, jest szansa uniknięcia zagrożeń przedstawionych w tym przykładzie. Przy analizie

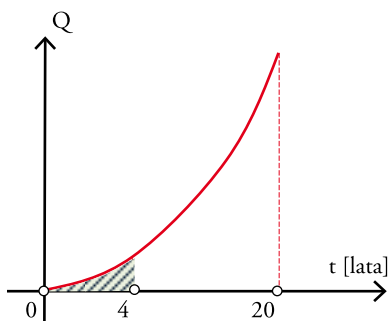
potrzebna będzie często współpraca ze specjalistą od tych zagadnień.

Przystępując do prac wdrożeniowych należy również wziąć pod uwagę pewien istotny szczegół, niedostrzegany przez osoby zgłaszające wynalazek do biura patentowego. Ochrona prawem patentowym rozciąga się na 20 lat, jednak roczne opłaty za utrzymanie patentu każdego roku wzrastają poważnie. Jeżeli wynalazcy nie uda się skomercjalizować wynalazku w ciągu pierwszych 4 lat, wzrastające niemal wykładniczo koszty patentu musi on pokrywać z własnej kieszeni.

W wielu przypadkach następuje rezygnacja z kontynuowania ochrony. Rozkład kosztów w urzędzie patentowym pokazuje rysunek 2, gdzie oś Q na tym wykresie prezentuje wysokość obowiązkowych przy ochronie opłat. Wysokość rocznych opłat Q jest różna w zależności od kraju, jednak nawet w Polsce, gdzie opłaty są niższe w porównaniu do innych krajów europejskich, w ostatnich kilku latach trwania ochrony, przekraczają one zwykle możliwości finansowe osoby fizycznej oraz małych podmiotów gospodarczych. Nie bez znaczenia jest tutaj fakt, czy dany wynalazek jest tylko zgłoszony do biura patentowego, czy też jest już chroniony przydzielonym patentem.

Biorąc pod uwagę, że właściwa ochrona własności intelektualnej rozpoczyna się w momencie złożenia zgłoszenia wynalazku w biurze patentowym, duża grupa właścicieli własności intelektualnej rozpoczyna prace wdrożeniowe w tym momencie. Ma to kilka istotnych zalet. Nowy wynalazek znany jest tylko nielicznym osobom, i ryzyko zaskarżenia przez podmioty konkurencyjne jest poważnie zmniejszone. Mając wynalazek wdrożony, łatwiejsze są ewentualne dyskusje z egzaminatorami mającymi obiekty co do pewnych szczegółów. Procedura taka przyspiesza wdrożenie wynalazku, zaś w przypadku osób fizycznych obniża koszty związane z prowadzeniem procedury

Rysunek 2 **Koszt ochrony patentowej**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Patentowego RP.

patentowej, jak również uiszczaniem obowiązkowych opłat rocznych w urzędzie patentowym. Badanie zgłoszonej własności intelektualnej trwa niekiedy dłużej niż rok, i jest to okres wolny od obowiązkowych opłat.

Zarządzanie własnością intelektualną

Po zakończeniu prac wdrożeniowych oraz prac rozwojowych może rozpocząć się seryjna produkcja urządzenia, będącego obiektem wynalazku. Wszelkich niezbędnych czynności poprzedzających rozpoczęcie produkcji, nie można przeprowadzić z dnia na dzień. Nawet, jeżeli czynności marketingowe i promocyjne były przeprowadzone w trakcie trwania prac wdrożeniowych, pozostaje sprawa przygotowania stanowisk pracy, gdzie nowy produkt będzie wytwarzany. Również przeszkolenie personelu obsługującego nową linię produkcyjną nie jest tutaj bez znaczenia. Niezależnie jednak od trudności występujących w tym okresie, jest to pewien przełomowy moment, w którym ze strony wynalazcy kończy się inwestowanie w jego własność intelektualną, i może on uzyskać pierwsze korzyści materialne. W okresie tym pojawiają się nowe zagrożenia administrowanej własności intelektualnej, są to:

1. Zagrożenie częściowej lub całkowitej utraty praw do uzyskiwania korzyści materialnych z wdrożonej własności.

2. Czas życia własności intelektualnej będzie o wiele krótszy niż to przewidywano w założeniach.
3. Zagrożenie wynikające z pojawiania się na rynku podobnych produktów pochodzących z produkcji nielegalnej.
4. Jeżeli własność intelektualna posiada wysoką wartość rynkową, a ponadto jest ona własnością małego lub średniego podmiotu gospodarczego, firmy konkurencyjne uczynią wszystko, aby doprowadzić ten podmiot do upadłości. Podmiot gospodarczy będący osobą fizyczną, nie ma praktycznie ochrony przed tym zagrożeniem. Jeżeli podmiot gospodarczy jest osobą prawną, właściciel patentu nie powinien przelewać praw do tej własności na przedsiębiorstwo. W tej sytuacji, jeżeli podmiot gospodarczy upadnie, własność intelektualna pozostaje nadal w ręku jej właściciela.
5. W przypadku otworzenia własnej działalności gospodarczej przy korzystaniu z dotacji finansowych, może nastąpić poważne zagrożenie wobec niedopełnienia pewnych wymogów stawianych przez instytucje stojące za tymi dotacjami. Wymogi te często są bardzo trudne do zrozumienia i w przypadku poważnych niedociągnięć natury prawnej, instytucja która udzieliła tej dotacji, będzie domagać się jej zwrotu.

Zarządzanie własnością intelektualną wdrożoną rozpatrzone będzie oddzielnie dla osób fizycznych i osób prawnych.

W przypadku osób fizycznych temat tutaj poruszony dotyczy głównie ryzyka związanego z częściową lub całkowitą utratą praw do czerpania korzyści materialnych z wdrożonej własności. Będą podane pewne wskazówki jak należy postępować, aby tego ryzyka uniknąć. Należy upewnić się, czy koszty postępowania patentowego, wykonania dokumentacji, a niekiedy prototypu były pokryte przez wynalazcę, czy też inne osoby prawne lub

fizyczne partycypowały przy ich pokrywaniu. Jeżeli rozwiązanie to po wdrożeniu odnosi sukces, natychmiast pojawiają się pretendenci do partycypowania w podziale zysków z niego uzyskiwanych. Właściciel własności intelektualnej w takim przypadku nie ma wyboru. Za potencjalnymi pretendencjami stoi prawo, i wszelkie próby ich wyeliminowania mogą tylko pogorszyć sytuację. Optymalnym wyjściem jest podpisanie umowy potwierdzonej przez prawnika. Jeżeli w trakcie przygotowywania dokumentacji patentowej konieczne są konsultacje ze specjalistami z dziedziny dotyczącej zgłoszenia, konsultacje te mogą mieć dwojaki charakter.

- Dyskusje z danym specjalistą dotyczą weryfikacji pewnych detali technicznych projektu. W takim wypadku konsultacja powinna mieć charakter oficjalny oraz powinna być opłaconą, nawet jeżeli będzie to tylko suma symboliczna. Istotny jest tutaj fakt, że dokonując opłaty otrzymuje się pokwitowanie, na którym powinno być wyszczególnione dokładnie, czego dotyczyła przeprowadzona konsultacja. Pokwitowanie takie staje się materiałem dowodowym w przypadku jakichkolwiek zatargów pomiędzy wynalazcą, a wybranym do weryfikacji specjalistą.
- Dyskusje z danym specjalistą dotyczą pewnych detali, których wynalazca nie jest w stanie sam rozwiązać. Jeżeli te poprawki wynikają z niedostatecznej wiedzy wynalazcy i dotyczą domen publicznych, nie powinno to sprawiać żadnych problemów natury formalnej. Jeżeli uzyskane informacje dotyczą pewnych cech znamiennej, mogących stać się obiektami zastrzeżeń patentowych, jest oczywiste, że w skład tak uzyskanej własności intelektualnej wchodzi także własność intelektualna konsultującego specjalisty. Należy sporządzić wyraźny kontrakt, precyzu-

jący jakie prawa do czerpania korzyści materialnych z uzyskanej własności intelektualnej będzie mieć osoba, która udzieliła wyjaśnień. Jeżeli wyjaśnienia te były udzielane przez przyjaciela wynalazcy, bez spisania kontraktu, udział takiej osoby w korzyściach materialnych wynika wyłącznie z osobistego podejścia etycznego wynalazcy do tak zaistniałego problemu.

Nic w naszym świecie nie jest doskonałe, podobnie jest z nowym projektem. Często prace rozwojowe prowadzone były w pośpiechu i projekt nie został w pełni dopracowany. Nadal wymaga on pewnych modyfikacji. Nawet jeżeli jest on w pełni dopracowany, również można dokonywać dalszych modyfikacji. W przedsiębiorstwie, które korzysta z technologii opartej na danej własności, pojawia się natychmiast grupa specjalistów, której zadaniem jest usunięcie pewnych niedociągnięć w projekcie, oraz dokonanie modyfikacji mających podnieść jego wartość oraz dopasować go do oczekiwań potencjalnych klientów. Właściciel patentu najczęściej nie bierze udziału w tych pracach. Natomiast poproszony o współpracę, występuje w roli konsultanta dokonującego danych poprawek lub też pewnych modyfikacji, wykonując w głównej mierze polecenia zaangażowanych przez to przedsiębiorstwo specjalistów. Prace te odbywają się zawsze na koszt przedsiębiorstwa. Najczęstszą motywacją przedsiębiorstwa podejmującego tego typu działalność są głównie dwa argumenty:

- Wdrożony produkt nie spełniał wymagań stawianych przez to przedsiębiorstwo.
- Wdrożony produkt nie spełniał pewnych specyficznych oczekiwań potencjalnych klientów.

To, że działania tego typu nie nastąpiły wcześniej na etapie prac wdrożeniowych, wynika z faktu, że na tym etapie

tak przedsiębiorstwo jak i wynalazca nie wiedzieli, jak nowy produkt będzie przyjęty na rynku, oraz jakie korzyści może on przynieść. Dopóki te dwa elementy nie są w pełni znane, przedsiębiorstwo nie podejmuje żadnych działań wymagających dodatkowych nakładów finansowych. Efektem tego postępowania jest zaistnienie nowej sytuacji, w której przedsiębiorstwo stwierdza autorytatywnie, że otrzymany produkt jest nowym projektem mającym niewiele wspólnego z projektem złożonym przez wynalazcę, wymagał on dużych nakładów finansowych i właściciel patentu może mówić o szczęściu, jeżeli po zakończeniu całej procedury będzie nadal mógł czerpać korzyści materialne ze swojego wynalazku. Najczęściej pozostaje on całkowicie na uboczu, zaś prawnicy prezentujący przedsiębiorstwo proponują mu współpracę na zasadzie wynajętego konsultanta. Pomimo że prawo stoi po stronie właściciela tej własności, wszelkie postępowanie sądowe najczęściej przekracza możliwości finansowe wynalazcy.

Aby uniknąć tego typu problemu, istnieją dwie drogi. Pierwsza z nich to transakcja polegająca na sprzedaniu w całości praw do własności intelektualnej. Ma to zwykle miejsce, gdy wynalazek nie jest skomplikowany, i jego wartość jest relatywnie niska. Jeżeli wartość tej własności jest znaczna, nie każde przedsiębiorstwo jest w stanie dokonać jednorazowej transakcji zakupu pełnych praw do czerpania zysków z tej własności. W takim przypadku pozostaje udzielenie licencji do korzystania z danej własności intelektualnej w całości lub w części. Transakcje tego typu powinny być dokonywane przy pomocy prawników, obdarzonych zaufaniem oraz prezentujących wystarczającą wiedzą w dziedzinie, której dotyczy własność intelektualna. Prawnicy w takim przypadku odwołują się do swoich specjalistów wchodzących w skład danego biura prawniczego. Przy udzielaniu licencji należy przestrzegać dwóch zasad:

- Udzielanie licencji na relatywnie krótki okres. W przypadku udzielenia licencji długoterminowej, wzrasta poważnie ryzyko sytuacji omówionej powyżej.
- Unikanie udzielania licencji na zasadzie wyłączności. Udzielenie takiej licencji prowadzi najczęściej do wydłużenia procedury postępowania wstępnego, i w okresie trwania jej ważności zamyka drogę do innych potencjalnych klientów zainteresowanych tą własnością intelektualną.

Poważnym problemem małych przedsiębiorstw jest ukazywanie się na rynku tych samych wyrobów produkowanych przez firmy azjatyckie. Nawet jeżeli technologia stojąca za danym produktem jest ściśle chroniona przez firmę, obecny poziom nauki pozwala na podstawie wyrobu znajdującego się na rynku odtworzyć stosowaną przy produkcji technologię. Blokowanie napływu pirackich produktów do Europy jest możliwe dzięki sprawnie działającemu systemowi celnemu i ochronie praw patentowych, nie rozwiązuje to jednak w całości tego problemu. Rynek azjatycki jest na tyle chłonny, że nielegalny producent może osiągnąć na nim zadowalające zyski bez angażowania się w zdobywanie rynków europejskich. Jeżeli są to przedmioty codziennego użytku, trafiają one do Europy w bagażach turystów, którzy wolą kupić ten sam produkt o połowę taniej w Azji. Ochrona przed napływem tych wyrobów jest praktycznie niemożliwa. Produkty nielegalne nie różnią się od legalnych, zaś przeprowadzenie dokładnej kontroli wymagałoby zbudowania kosztownej infrastruktury.

W przypadku małych podmiotów gospodarczych, ich ryzyko oraz trudności związane z wynalazkami wdrożonymi są porównywalne z podobnymi problemami osób fizycznych. Podobnie jak osoby fizyczne, nie mają one wystarczającego zaplecza finansowego pozwalającego ge-

nerować w sposób ciągły nowe patenty blokujące powstawanie produktów konkurencyjnych, jak również nie posiadają w swoim składzie grupy prawników mających za zadanie ochronę własności intelektualnej będącej podstawą egzystencji danego przedsiębiorstwa. Podobnie też jak osoby fizyczne udzielają one licencji innym firmom. W przypadku dużych przedsiębiorstw podstawowym zagrożeniem są inne przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją konkurencyjną.

Wszystkie duże przedsiębiorstwa zatrudniają grupy specjalistów, których zadaniem jest nieustanne badanie, czy pewne technologie przedsiębiorstw konkurencyjnych nie naruszają praw własności intelektualnej danego przedsiębiorstwa, jak również wnikliwą kontrolę zdolności patentowej przy wprowadzaniu nowych technologii. Głośny był proces pomiędzy firmami Polaroid i Kodak w latach osiemdziesiątych. Jedną z tych firm przeprowadziła badania zdolności patentowej w niedokładny sposób, i miało to dla niej fatalne skutki. Procesy tego typu odbywają się również obecnie, aczkolwiek w wielu przypadkach strona skarżąca wie, że nie ma szans na wygranie tego procesu. Jedynym celem firmy jest próba okresowego zaburzenia produkcji artykułów konkurencyjnych. Zyski z takiego postępowania, będącego postępowaniem legalnym, bardzo często przekraczają koszty prawników oraz przewodu sądowego.

O ile sprawa utraty praw do czerpania korzyści materialnych z własności intelektualnej przez instytuty naukowo-badawcze, lub duże koncerny, może mieć znikomą wagę, inaczej przedstawia się sprawa z małymi przedsiębiorstwami, opierającymi swoją działalność na technologii chronionej prawem własności intelektualnej i dotyczącej rozwiązania o relatywnie wysokim poziomie innowacyjności. Im bardziej innowacyjna jest ta technologia, tym większe ryzyko ponosi dany podmiot gospodarczy. Nierzadki jest przypadek,

gdy wynalazca będący jednocześnie właścicielem danego podmiotu gospodarczego, przenosi swoje prawa na rzecz swojej firmy, uwalniając się od obciążeń finansowych związanych z procedurą patentową oraz kosztami prac wdrożeniowych. Należy pamiętać, że w takim przypadku wszelkie korzyści materialne płynące z patentu są własnością firmy.

Jeżeli z punktu widzenia rynku nowa technologia jest atrakcyjna, konkurencja uczyni wszystko aby doprowadzić firmę do upadłości i odkupić daną technologię za symboliczną złotówkę. Doprowadzenie do upadłości może być przeprowadzone w myśl litery prawa. Jednym ze stosowanych sposobów jest obniżenie cen produktów konkurencyjnych, przy jednoczesnym złożeniu dużego zamówienia przekraczającego aktualne zdolności produkcyjne danego podmiotu gospodarczego. Jeżeli przedsiębiorca zaakceptuje to zamówienie, będzie zmuszony rozbudować park maszynowy. Po wygaśnięciu kontraktu, co trwa zwykle do dwóch lat, firma pozostaje bez nowych zamówień, mając jednocześnie zaciągnięte kredyty. Od tego momentu jest już tylko jeden krok do bankructwa. Znalezienie kupca na zadłużoną firmę jest praktycznie równe zeru. Jeżeli przedsiębiorca nie zaakceptuje tego dużego zamówienia, też doprowadzi firmę do upadłości, tyle tylko, że jej agonია będzie trwała nieco dłużej.

W przypadku dużych podmiotów gospodarczych istotne jest do jakiej branży należy wdrożony produkt. Inne będą zagrożenia wynikające z nielegalnego kopiowania dla firm farmaceutycznych, inne dla firm produkujących sprzęt elektroniczny, a jeszcze inne w przemyśle spożywczym. Niezależnie od tego, czy własność intelektualna dotyczy produktu miernego czy też doniosłego fakt, że produkt ten jest sprzedawany, oznacza, że posiada on pewną wartość rynkową, i w zależności od jej wartości, produkt ten może stać się obiektem kopiowania przez

osoby nieupoważnione do administrowania tą własnością. Działalność tego typu jest uznana, jako nielegalna. Przynosi ona często duże straty w skali danego przedsiębiorstwa lub regionu, i jest intensywnie, aczkolwiek nie zawsze skutecznie zwalczana.

Duże przedsiębiorstwa lub instytuty naukowo-badawcze, które mają wyrobioną i ogólnie znaną markę na rynku, mają duży problem z produkcją piracką uprawianą w pewnych krajach azjatyckich. W przypadku produktów spożywczych lub farmakologicznych, przy ich produkcji pomijane są pewne technologie, przez co produkty te mogą zagrażać zdrowiu lub życiu konsumentów. Produkty te oznaczone są sfałszowanymi znakami firmowymi, i tylko dokładna analiza znaku, jak i samego produktu, jest w stanie ujawnić fałszerstwo. Walką przed ukazywaniem się na rynku tego typu produktów, z uwagi na ich dużą szkodliwość, zajmują się odpowiednie instytucje danego kraju, i przedsiębiorstwo nie ponosi strat finansowych wynikających z kosztownych procedur, ale ponosi ono straty na skutek utraty swojej reputacji. Przeciętny konsument nie jest w stanie rozróżnić, który produkt pochodzi z firmy prezentowanej na znaku firmowym, a który jest piracki. Instytucje kraju, w którym odbywa się nielegalna produkcja, przystępują do akcji tylko w przypadku, gdy nielegalne produkty zaczynają siać spustoszenie tam na lokalnym rynku. W przypadku produktów pirackich, które nie zagrażają zdrowiu lub życiu osób, które korzystają z nich, ciężar finansowy ochrony spoczywa na barkach tych firm. Produktami pirackimi, które nie zagrażają życiu lub zdrowiu konsumentów, natomiast mają fatalny wpływ na sytuację firm, które je produkują, są dyski muzyczne i filmowe, gry komputerowe, sprzęt turystyczny lub artykuły gospodarstwa domowego. Jediną metodą ochrony jest niszczenie tych produktów przy przekraczaniu granicy, pod warunkiem

kiem, że służby odpowiedzialne za te procedury zostaną poinformowane w odpowiednim momencie.

Na zakończenie tego artykułu pewna istotna informacja. Własność intelektualna chroniona prawem patentowym będzie zawsze należała do jej właściciela, i nie może on jej ani utracić, ani sprzedać. To, co może być obiektem transakcji, to

prawa do czerpania korzyści materialnych z tej własności. Prawa te można sprzedać, lub też w pewnych przypadkach utracić. Samą własność intelektualną można utracić tylko w przypadku gdy wykazane będzie, że w momencie patentowania własność ta nie miała zdolności patentowej, przykładowo była stanem techniki lub plagiatem.

Jacek Zaleski jest członkiem Swiss Academy of Engineering Sciences, Social IN3 Coop, zajmującym się promowaniem nowych rozwiązań z dziedziny techniki oraz własności intelektualnej, oraz Association pour le Patrimoine Industriel, promującej administrowanie własnością intelektualną. Współpracuje z World Intellectual Property Organization nad nową metodą budowania zastrzeżeń patentowych – Strictly Syntax Method.