

Józefa Monika Gryko

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

OCHRONA PATENTOWA PROCESU TECHNOLOGICZNEGO JAKO DECYZJA FINANSOWA

Ochrona patentowa, którą prawo zapewnia twórcom innowacji, ma szczególne znaczenie w odniesieniu do decyzji przedsiębiorstw innowacyjnych, kształtując wielkość potencjalnych korzyści związanych z działalnością innowacyjną. Każda firma, która opracuje nowy proces technologiczny, staje przed koniecznością podjęcia decyzji o celowości zapewnienia swojemu rozwiązaniu ochrony prawnej. Objęcie innowacji ochroną prawną może zapewnić firmie wyłączność w jej ekonomicznym wykorzystywaniu.

Kwestia wykorzystania ochrony prawnej własności intelektualnej i przemysłowej staje się coraz istotniejsza w związku z rosnącym znaczeniem działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw, co potwierdzają liczne badania. Wśród zaobserwowanych tendencji można wymienić m.in. wzrost znaczenia zorganizowanych badań. W wieku XX pojawił się wyspecjalizowany sektor badawczo-rozwojowy. Większość prac badawczych wykonuje się w dużych laboratoriach przemysłowych, rządowych lub uniwersyteckich. Rola wynalazców jest w dalszym ciągu istotna, bowiem są oni źródłem idei, pomysłów, innowacji, lecz w fazie rozwoju i ulepszeń ważniejsze są duże laboratoria, dysponujące większym potencjałem, potrafiące przeprowadzić skomplikowane, specjalistyczne testy i obserwacje [Gomułka 1998, s. 35]. Tym samym działalność innowacyjna przedsiębiorstw wiąże się z koniecznością ponoszenia coraz większych nakładów na działalność badawczą.

Obserwacje tendencji zachodzących w gospodarce na przestrzeni ostatnich 2-3 wieków pozwoliły na sformułowanie dwóch empirycznych praw Price'a. Pierwsze prawo mówi o wzroście światowego sektora b+r przebiegającym wykładniczo, dużo szybciej niż rozwija się sektor konwencjonalny. Drugie prawo mówi o podwajaniu się liczby badaczy lub liczby publikacji co 10-15 lat [De Sola Price 1963,

s. 4-5]. Obserwowane tendencje pozwalają dostrzec rosnące znaczenie działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach. Co więcej, można zauważyć wyodrębnienie się grupy przedsiębiorstw wyróżniających się spośród innych – przedsiębiorstw innowacyjnych. Przedsiębiorstwo innowacyjne to takie, które posiada i wykorzystuje umiejętność tworzenia, pozyskiwania i absorpcji nowych produktów, usług bądź procesów, charakteryzujące się zdolnością ciągłego dostosowywania się do zmian zachodzących w otoczeniu.

Przedsiębiorstwa innowacyjne czynią z posiadanej zdolności do opracowania, wdrażania i czerpania korzyści z innowacji źródło przewagi konkurencyjnej nad innymi podmiotami, która ma prowadzić do szybkiego dostosowania się do zmian zachodzących w otoczeniu oraz wykorzystania tworzących się szans długofalowego rozwoju. Opracowywanie nowych rozwiązań czy produktów jest niemożliwe bez prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Prace te owocują powstaniem nowego produktu, usługi lub nowej technologii. Składają się z fazy koncepcyjnej, w której powstają pomysły na nowy produkt lub nowe rozwiązanie; faza następna to prowadzenie badań stosowanych lub prac rozwojowych, których efektem ma być stworzenie nowego produktu (prototypu) lub opracowanie nowego procesu (technologii). Badania stosowane są badaniami oryginalnymi ukierunkowanymi na konkretny, praktyczny cel lub zadanie. Prace rozwojowe to systematycznie prowadzone działania czerpiące z zasobu istniejącej wiedzy, mające na celu wytworzenie nowych materiałów, wyrobów i urządzeń, instalowanie nowych oraz usprawnianie już istniejących procesów i systemów. Po zakończonym sukcesem przeprowadzeniu prac badawczo-rozwojowych następuje etap wdrożenia innowacji. Polega on na przygotowaniu zaplecza produkcyjnego, zakupie i montażu maszyn i urządzeń, pozyskaniu materiałów oraz szkoleniu pracowników. Etap ten prowadzi do wprowadzenia na rynek nowego produktu bądź wykorzystania w procesie produkcyjnym nowej technologii.

W końcowej fazie badań lub w fazie wdrożenia do produkcji przedsiębiorstwo innowacyjne musi podjąć decyzję, jak zapewnić sobie utrzymanie przewagi konkurencyjnej zdobytej poprzez wprowadzenie nowego procesu lub produktu. Jedną z możliwości jest zapewnienie ochrony patentowej opracowanej innowacji. Z wyborem tej formy ochrony wypracowanej przewagi konkurencyjnej wiążą się zarówno potencjalne korzyści, jak i zagrożenia. Do zadań przedsiębiorstwa należy zestawienie potencjalnych korzyści z nakładami i podjęcie decyzji o skorzystaniu lub nie z ochrony patentowej. Podejmowana decyzja powinna podlegać zasadzie racjonalności zarządzania finansami, tj. powinna być podejmowana tylko wtedy, jeżeli korzyści przewyższają nakłady.

W prawie rozróżniane są pojęcia prawa własności intelektualnej i przemysłowej. Przez prawo własności intelektualnej rozumie się wyłącznie regulacje zawarte w prawie autorskim (i pokrewnych), co oznacza, że wynikiem działalności intelektualnej jest utwór muzyczny lub literacki. Przy takim rozróżnieniu prawo własności

intelektualnej obejmuje regulacje zawarte w prawie autorskim i prawach pokrewnych, czyli odnoszące się m.in. do własności naukowej (w tym programów komputerowych). Prawo własności przemysłowej i handlowej obejmuje natomiast wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, znaki usługowe, nazwy handlowe i oznaczenia pochodzenia lub nazwy pochodzenia, ochronę tajemnic produkcyjnych, jak również zwalczanie nieuczciwej konkurencji [Sosnowska (i in.) 2003, s. 79].

Właściwie prowadzone działania, oparte na znajomości zasad ochrony własności przemysłowej, mogą pozwolić na prowadzenie skutecznej walki konkurencyjnej. W korzystaniu z rozwiązań przewidzianych w systemach udzielania praw łącznych na wynalazki i wzory, w systemach ochrony znaków towarowych oraz z przepisów o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym oraz zapobieganiu i zwalczaniu nieuczciwej konkurencji możliwe jest: osłabianie i blokowanie niektórych działań konkurentów, ochrona przed naśladownictwem, niekiedy dezorientowanie konkurentów, a także uzyskanie korzyści w przypadku udowodnienia naruszenia własnych praw [Sosnowska (i in.) 2003, s. 80].

Prawa patentowe umożliwiają przedsiębiorstwu czerpanie korzyści z wykorzystania innowacji na danym rynku oraz zapewniają określoną czasowo wyłączność na stosowanie opatentowanego rozwiązania. Patent uniemożliwia innym firmom produkcję wyrobu wynalezionej przez właściciela patentu, nie znaczy to jednak, że nie mogą wykorzystywać wiedzy niezbędnej do wytworzenia produktu. W momencie stworzenia i opatentowania produktu wiedza niezbędna do jego produkcji staje się dostępna dla wszystkich. To udostępnienie wiedzy powoduje, że każdy może przystąpić do prac nad wynalezieniem produktu następnej generacji o wyższej jakości, lepiej zaspokajającego potrzeby odbiorców [Saggi 2002, s. 197].

Obok niewątpliwych korzyści, jakie może zapewnić przedsiębiorstwu ochrona patentowa, pojawiają się także niekorzyści w postaci konieczności ujawnienia wiedzy. Ujawniona wiedza poszerza zasób wiedzy ogólnej i może być wykorzystywana w celach badawczych i naukowych przez uczelnie i instytuty naukowe. Przyczynia się to do zwiększania tempa dyfuzji wiedzy w wykorzystywanej przez innowatora dziedzinie, bowiem uczelnie mogą, bez naruszenia praw patentowych, wykorzystywać ją w prowadzonych pracach badawczych oraz uwzględniać w procesie nauczania studentów. Wyniki prac badawczych opartych na rozwoju udostępnionej przez przedsiębiorstwo wiedzy mogą być publikowane i przyczynić się do opracowania nowych, tym razem szeroko opublikowanych rozwiązań.

Omawiając podejmowanie decyzji finansowych, należy podkreślić trudności z oszacowaniem tak poziomu, jak i zmienności przepływów pieniężnych w okresie korzystania przez przedsiębiorstwo z patentu. Ochrona patentowa nie gwarantuje wyłączności działania na danym rynku, gwarantuje jedynie wyłączność korzystania z opracowanej innowacji. Jednak na wielkość potencjalnych korzyści wpływa także zjawisko presji konkurencyjnej. Przedsiębiorstwo nie powinno zakładać stałości

korzyści z innowacji, ponieważ nie można przewidzieć, jak szybko pojawią się naśladowcy, którzy, korzystając z dostarczonej wraz z opatentowaniem wiedzy, stworzą ulepszony proces, charakteryzujący się wystarczającymi cechami nowości, aby nie narazić się na oskarżenie o naruszenie praw patentowych. Podobnie się dzieje, jeśli na rynku pojawią się produkty zaspokajające tę samą potrzebę klientów: obniżają one tym samym popyt na produkty oraz wielkość spodziewanych korzyści, bez naruszenia praw patentowych (por. [Wycena... 2005, s. 248]).

Wśród innych negatywnych stron uzyskiwania patentu można wymienić fakt, że przedsiębiorstwo może korzystać z ochrony praw tylko przez określony czas, po upływie którego dalsza ochrona nie jest możliwa. Może to być tym bardziej uciążliwe dla przedsiębiorstwa, że okres ochrony może obejmować czas, który upływa pomiędzy przyznaniem patentu a wprowadzeniem innowacji na rynek – tym samym przedsiębiorstwo zapewnia sobie ochronę na czas, kiedy nie czerpie korzyści z innowacji. Wadą patentowania jest także konieczność ponoszenia wysokich kosztów związanych ze złożeniem wniosku, a następnie utrzymaniem praw patentowych. Utrzymywanie praw patentowych wiąże się bowiem z koniecznością zbierania informacji na temat polityki stosowanej przez konkurencję w zakresie przestrzegania praw patentowych. Równocześnie przedsiębiorstwo naraża się na ponoszenie wysokich kosztów sądowych w razie zakwestionowania patentu przez inną firmę, a niekiedy samo jest zmuszone dowodzić naruszenia własnego patentu (por. [Stonehouse (i in.) 2001, s. 188]).

Istotnym problemem związanym z podjęciem decyzji o zapewnieniu ochrony patentowej jest właściwe oszacowanie nakładów na zapewnienie takiej ochrony. Obok opłat za zgłoszenia, wnioski, oświadczenia i czynności prawne związane z zapewnieniem ochrony prawnej, przedsiębiorstwo powinno liczyć się z koniecznością ponoszenia stałych nakładów w trakcie trwania ochrony patentowej na zapewnienie sobie jej skuteczności. Dodatkowe nakłady związane są z monitorowaniem działań przedsiębiorstw konkurencyjnych w celu wykrycia naruszenia patentu. W momencie wykrycia naruszenia patentu przedsiębiorstwo musi się liczyć z kosztami procesu sądowego o zaprzestanie naruszania praw¹.

Podejmując decyzję o zapewnieniu ochrony patentowej, należy także brać pod uwagę różną skuteczność ochrony w różnych krajach, w tym także czas potrzebny na dowiedzenie naruszenia ochrony patentowej. Należy także wziąć pod uwagę zróżnicowanie regulacji dotyczących ochrony patentowej w poszczególnych krajach. Jest to szczególnie ważne dla przedsiębiorstw działających na rynku globalnym. Prawo patentowe w poszczególnych krajach różni się zakresem przedmiotowym. Uregulowania mogą umożliwiać patentowanie produktu i procesu w szero-

¹ Według danych American Intellectual Property Law Association z 2000 r., koszty prawne spraw związanych z ochroną patentów dla patentów mniejszych (o wartości do 1 mln USD) wahają się w przedziale od 300 tys. USD do 750 tys. USD [www.aipla.org].

kim zakresie działalności, ale mogą także wyłączać możliwość patentowania rozwiązań w niektórych dziedzinach, takich jak farmaceutyczna, chemiczna czy produkcja żywności (np. w Indiach). Systemy poszczególnych krajów różni także okres ochrony patentowej. W większości krajów Unii Europejskiej długość tego okresu wynosi 20 lat, podczas gdy w innych kształtuje się w przedziale od 5 do 17 lat (np. Indie, Jordania, Stany Zjednoczone). Różny jest też moment, od którego liczy się czas ochrony patentowej – może to być moment złożenia wniosku patentowego, moment publikacji (np. Austria, Australia) lub moment wydania decyzji o udzieleniu patentu (np. Portugalia, Kanada, Islandia, Stany Zjednoczone). Zróżnicowanie dotyczy także procedur związanych z naruszeniami patentowymi – niektóre kraje dopuszczają wstępny zakaz w sytuacji naruszeń patentowych, różnie także kształtuje się wskazanie strony, która musi dowieść naruszenia patentowego. W niektórych krajach istnieją także regulacje, które zwiększają ryzyko utraty prawa do patentu w związku z jego niewykorzystywaniem lub przymusowością w udzielaniu sublicencji [Kanwar, Evenson 2003, s. 241-242].

Regulacje dotyczące prawa patentowego w Polsce zawiera Ustawa z 30 czerwca 2000 r. *Prawo własności przemysłowej*. Patenty są udzielane na okres 20 lat od daty dokonania zgłoszenia wynalazku w Urzędzie Patentowym. Posiadanie patentu daje możliwość zakazu osobie trzeciej korzystania z wynalazku w sposób zarobkowy lub zawodowy poprzez wytwarzanie, używanie, oferowanie, wprowadzenie do obrotu lub importowanie produktu będącego przedmiotem wynalazku, a także stosowania sposobu będącego przedmiotem wynalazku. Równocześnie w prawie polskim istnieją regulacje ograniczające uniemożliwianie korzystania z wynalazku przez osobę trzecią, jeżeli jest ono potrzebne do zaspokojenia popytu krajowego, wymaga tego interes publiczny, a wyrób jest dostępny społeczeństwu w niedostatecznej ilości, jakości albo po nadmiernie wysokich cenach. Ograniczenie takie jest związane z zapobieganiem działaniom tzw. nadużycia patentu. Nie jest nadużyciem patentu uniemożliwianie korzystania z niego osobie trzeciej przez okres 3 lat od daty uzyskania patentu. Takie regulacje są zgodne z przepisami o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym².

Faktyczny trzyletni okres wyłączności na wykorzystywanie danego rozwiązania wiąże się z koniecznością odpowiedniej korekty wielkości oczekiwanych przepływów pieniężnych ze sprzedaży innowacyjnego produktu. Zwykle zaraz po wprowadzeniu nowości na rynek przedsiębiorstwo koncentruje się na wysoko rentownej części działalności, czyli skupia się tylko na produktach o najwyższym standardzie dla najzamożniejszych klientów (por. [Drucker 1992, s. 225]). Koncentracja na najbardziej rentownej części działalności może trwać najdłużej 3 lata. Po tym czasie firma powinna uwzględnić konieczność poszerzenia rynku, zmniejszając ren-

² Ustawa z 30 czerwca 2000 r. *Prawo własności przemysłowej* (DzU 2003 nr 119, poz. 1117).

towność sprzedaży w trosce o zaspokojenie popytu segmentu mniej zamożnych klientów, tak aby nie narazić się na zarzut wykorzystywania pozycji monopolisty.

Konieczność ujawnienia wiedzy dotyczącej patentowanego wynalazku stwarza niekiedy szansę przedsiębiorstwom prowadzącym strategię naśladowcy na przyspieszenie badań, a także wymuszenie współpracy ze strony lidera. Dzieje się tak w sytuacji, kiedy naśladowca na podstawie ujawnionym we wniosku patentowym opisie technologii i sposobu jej wykorzystania rozpoczyna własne badania zmierzające do opatentowania rozwiązania ulepszanego. Rozwiązanie ulepszone może być zgłaszane jako patent zależny od patentu posiadanego przez inną firmę. Umożliwia to wejście w zakres innego patentu bez naruszania praw wynikających z patentu głównego. Patentując rozwiązania ulepszone, naśladowca może zmusić pierwotnego innowatora do udzielenia mu licencji i nawiązania współpracy. Patentowanie rozwiązań ulepszonych może bowiem doprowadzić do sytuacji, w której patenty te zaczynają ograniczać możliwości działania pierwotnego innowatora, a to powinno skłonić go do wymiany wiedzy i nawiązania współpracy poprzez udzielenie licencji wzajemnej. Nawiązanie współpracy może również zostać wymuszone niejako administracyjnie przez złożenie wniosku o licencję przymusową, jeżeli posiadacz licencji wcześniej nie chce się zgodzić na zawarcie umowy licencyjnej.

Podjmując decyzję o patentowaniu innowacji, należy zwrócić również uwagę na złożony charakter wielu innowacji. Oferowany produkt nie jest oderwany od otoczenia, powinien zapewniać użytkownikowi wygodę korzystania poprzez umożliwienie odpowiedniej współpracy z innymi urządzeniami, co wymaga korzystania z przyjętych standardów lub rozwiązań opracowanych przez inne przedsiębiorstwa. Tym samym w przypadku skomplikowanych i złożonych produktów firmy innowacyjne mogą znajdować się praktycznie w stałym konflikcie o wzajemne naruszanie praw z przysługujących im patentów. W tej sytuacji ochrona patentowa, zamiast działać jako mechanizm obronny, zapewniający stałość działania, staje się mechanizmem niepewności i dodatkowych kosztów związanych z koniecznością ustalania zakresu wykorzystania rozwiązań opracowanych przez inne przedsiębiorstwa. System patentowania, zamiast usprawniać i przyspieszać tworzenie nowych rozwiązań, raczej je opóźnia i blokuje ich wprowadzenie. Rozwiązaniem w takiej sytuacji jest często zawieranie umów licencji wzajemnych (krzyżowych). Firmy udzielają sobie prawa do korzystania z patentów na zasadzie wzajemności. Konieczność ponoszenia opłat licencyjnych istnieje tylko w sytuacjach umów krzyżowych pomiędzy firmami o nieproporcjonalnych portfelach patentów: firma nie posiadająca dostatecznie dużego portfela patentów dopłaca za możliwość korzystania z szerszego wachlarza wynalazków swojego partnera. Tym samym decyzja o patentowaniu innowacji nie zapewnia już przewagi konkurencyjnej, lecz dbałość o odpowiedni portfel patentów staje się koniecznością, aby móc być liczącym się partnerem do zawierania umów o licencje wzajemne. Równocześnie można zaob-

serwować zaostrenie się konkurencji na innych płaszczyznach [Jaffe, Lerner 2004, s. 60-61].

Sposobem zapewnienia ochrony patentowej na możliwość korzystania z wynalazku może być utrzymanie w tajemnicy procesu technologicznego. Możliwości powodzenia utrzymania w tajemnicy wiedzy o wynalazku, bez konieczności patentowania, zależy w dużej mierze od cech innowacji. Jest bardziej możliwe w przypadku innowacji technologicznej, zwłaszcza jeżeli na podstawie analizy produktu nie można odtworzyć procesu jego wytwarzania. Ważnym czynnikiem, który powinien być brany pod uwagę, jest czas życia danej generacji produktu lub procesu. Im krótszy czas życia, tym większa szansa na zachowanie tajemnicy lub uniemożliwienie skutecznego konkurowania w razie naruszenia tajemnicy. Krótki cykl życia danej generacji innowacji powoduje, że nawet jeśli konkurencja pozyska tajemnicę, to czas potrzebny na odtworzenie procesu, przygotowanie produktu oraz wprowadzenie go na rynek jest na tyle długi, że w momencie osiągnięcia gotowości do wykorzystania zdobytej tajemnicy na rynku jest już oferowany produkt lub proces nowej generacji, co czyni nieopłacalnymi działania konkurenta, który pozyskał tajemnicę.

Zachowanie tajemnicy jest związane z możliwością opatentowania innowacji przez konkurencję. Metodą na zachowanie tajemnicy z jednoczesnym uniemożliwieniem konkurencji ochrony patentowej jest upublicznienie informacji poprzez tzw. ukrytą publikację. Informacja o odkryciach naukowych przedsiębiorstwa może zostać opublikowana w niewielkim nakładzie w mało znanym języku. Tym samym przedsiębiorstwo dysponuje dowodem upublicznienia rozwiązań i uniemożliwia konkurencji dokonania patentu, bowiem nie charakteryzuje się on nowością, jest częścią stanu techniki. Z drugiej strony mały nakład i rzadko spotykany język publikacji pozwalają najczęściej na zachowanie tajemnicy.

Kolejnym wariantem decyzji o patentowaniu jest rozważenie skonstruowania odpowiedniej strategii, która pozwala wykorzystać sytuację „pierwszego na rynku”. Klienci, którzy zaryzykowali nabycie nowego produktu, jeżeli ich oczekiwania zostały spełnione, nie będą korzystać z produktów naśladowców, uznając, że lepiej kupować produkt, którego jakość już sprawdzili, niż próbować podobny produkt innego producenta, ryzykując, że nie spełni on ich oczekiwań. Tym samym przedsiębiorstwo, które pierwsze wprowadziło na rynek określony produkt i przez jakiś czas było na tym rynku samo, może zbudować lojalną grupę klientów, których nie odbierze nawet pojawienie się konkurencji [Jaffe, Lerner 2004, s. 47].

Można próbować połączyć zalety utrzymania w tajemnicy oraz korzyści z ochrony prawnej. Jest to możliwe dzięki opatentowaniu tylko wybranej części procesu lub produktu. Inną istotną część procesu przedsiębiorstwo zachowuje w tajemnicy. Tym samym uzyskuje zarówno ochronę patentową, jak i podaje do publicznej wiadomości jedynie częściową wiedzę o innowacji. Utrudnia to konkurencji wykorzystanie ujawnionych danych do przyszłej walki konkurencyjnej. Przed

przystąpieniem do ulepszania procesu naśladowca musi opracować część, która nie została opatentowana i stanowi tajemnicę lidera.

Istnienie globalnego rynku technologii pozwala na uzyskiwanie korzyści z działalności badawczej poprzez czerpanie korzyści z udzielania licencji. Udzielanie licencji związane jest z dyfuzją innowacji. Transakcja kupna-sprzedaży licencji jest rozpatrywana przez dwie grupy przedsiębiorstw innowacyjnych – pierwsza to dawcy technologii, czyli firmy posiadające patenty i realizujące strategię lidera lub aktywnego naśladowcy, drugą zaś są biorcy technologii, realizujący strategię zależną.

W transakcji sprzedaży technologii dawca czerpie korzyści ze sprzedaży technologii w postaci opłat licencyjnych, dla biorcy zaś te opłaty są wydatkiem – inwestycją związaną z nabyciem technologii. Dodatkowo, w zależności od konstrukcji umowy, biorca może otrzymywać pewne możliwości, np. możliwość likwidacji praw związanych z licencją za cenę odsprzedaży tych praw i likwidacji majątku produkcyjnego lub możliwość odroczenia nabycia prawa własności do realizowanego projektu [Podszywałow, Pelc 1999, s. 163-164]. Możliwości, które w zależności od sytuacji panującej w przyszłości na rynku mogą być przez biorcę wykorzystywane lub nie, tworzą dla niego dodatkową wartość.

W transakcji sprzedaży technologii należy zwrócić uwagę, że dawca poprzez udzielenie patentu może realizować dodatkowe cele, które zapewnią mu inne niż opłata licencyjna korzyści w przyszłości. Takim celem może być tworzenie rynku na produkt w kraju licencjobiorcy. Udzielenie licencji może być alternatywą wobec bezpośredniej ekspansji na rynek oraz stanowić dla dawcy badanie potencjału popytu w kraju licencjobiorcy. Udzielając licencji, dawca patentu otwiera sobie możliwość działania w przyszłości na rynku, unikając dużego zaangażowania kapitałowego w sytuacji niepowodzenia, bowiem ryzyko to jest przerzucane na licencjobiorcę. Jeżeli rynek okaże się podatny na wprowadzoną innowację, wówczas dawca technologii może zdecydować o podjęciu samodzielnej działalności w kraju biorcy technologii, stając się jego konkurentem. Sytuacja taka staje się możliwa nawet w sytuacji udzielenia biorcy ekskluzywnej, wyłącznej licencji. W korzystnych warunkach rynkowych dawca technologii włączy się do walki konkurencyjnej na etapie kolejnej generacji innowacji, nie naruszając tym samym praw licencjobiorcy, ale przejmując część jego rynku, proponując produkt nowszy, o wyższej jakości, zaspokajający tę samą potrzebę. Możliwość takiego postępowania przez lidera rynkowego – dawcę licencji jest istotna z punktu widzenia biorcy technologii, wpływa bowiem na wysokość oczekiwanych korzyści ze sprzedaży wyrobów wyprodukowanych na podstawie udzielonej licencji.

Omawiając patentowanie jako problem decyzyjny, należy także wspomnieć o pasywnej strategii patentowej obronnej, która zakłada ochronę tajemnic wewnętrznych przedsiębiorstwa poprzez patenty papierowe lub blokujące. Zgłaszanie patentów papierowych polega na zgłaszaniu innowacji, które nie są dla działalności przedsiębiorstwa istotne i nie będą w przyszłości stosowane. Celem może być zmy-

lenie konkurencji co do kierunków prac badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwie i próba skierowania uwagi naśladowców na nieistotne rozwiązania. Tym samym przedsiębiorstwo może wprowadzić pewien chaos informacyjny. Patenty papierowe mogą także służyć stworzeniu odpowiedniego wizerunku przedsiębiorstwa: firmy innowacyjnej, dysponującej wieloma patentami i rozwiązaniami, co może ułatwiać pozyskiwanie klientów i nawiązywanie współpracy. Patenty blokujące z kolei służą patentowaniu rozwiązań podobnych do tych, które przedsiębiorstwo stosuje w praktyce. Firma zgłaszająca patent blokujący nie będzie sama korzystać z przedłożonego rozwiązania, lecz umożliwi jej to utrudnienie działań naśladowców, którzy będą musieli znaleźć rozwiązanie odmienne zarówno od tego, z którego innowator korzysta, jak i rozwiązań podobnych [Padee 2000, s. 68-69].

Podsumowując przedstawione w artykule możliwości stosowania ochrony patentowej, należy stwierdzić, że decyzja o celowości zastosowania ochrony patentowej jest decyzją finansową istotną dla przedsiębiorstw innowacyjnych, dla których stworzenie nowego rozwiązania jest szansą zdobycia przewagi konkurencyjnej. W razie potrzeby zapewnienia ochrony innowacji konieczna jest więc ocena ekonomiczna, właściwe oszacowanie zarówno nakładów na zapewnienie skutecznej ochrony, jak i korzyści płynących z jej zagwarantowania oraz następstw ujawnienia informacji dla przyszłych przepływów pieniężnych, a następnie podjęcie decyzji w następujących kwestiach: jak zapewnić możliwość korzystania z wynalazku, czy i co patentować oraz na jakich rynkach zapewnić firmie ochronę patentową.

Literatura

- De Sola Price J., *Little Sciences Big Science*, Columbia University Press, New York 1963.
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Gomułka S., *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych CASE, Warszawa 1998.
- Jaffe A.B., Lerner J., *Innovation and Its Discontents*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 2004.
- Kanwar S., Evenson R., *Does Intellectual Property Protection Spur Technological Change?* „Oxford Economic Papers” (April) 2003, nr 55.
- Padee G., *Modele polityki patentowej (na przykładzie przemysłu farmaceutycznego)*, Wydawnictwa Urzędu Patentowego RP, Warszawa 2000.
- Podszywałow A., Pelc D., *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, Wydawnictwo ODiDK, Gdańsk 1999.
- Saggi K., *Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey*, „World Bank Research Observer” (September) 2002, nr 17.
- Sosnowska A. (i in.), *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*, PARP, Warszawa 2003.
- Stonehouse G. (i in.), *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Felberg SJA, Warszawa 2001.
- Wycena i zarządzanie wartością firmy*, red. A. Szablewski, R. Tuzimek, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2005.

PATENT PROTECTION OF TECHNOLOGICAL PROCESS AS FINANCIAL DECISION

Summary

The article is concerning usefulness of patent protection of new technological solution in innovative firms. It states that patenting technological process is one of methods of preventing imitation. The decision how to protect innovation against imitation should be treated as a financial decision. It depends on the cash flows generated or protected by legal protection of the new process. There are advantages and disadvantages of patenting technological process and they have an influence on both size and volatility of cash flows generated by commercial use of innovation. Only comparison of expenditures on effective legal protection and profits from it can give an answer if the patent protection is the best way of preventing imitation.