



## RAPORT KOŃCOWY

# „OCENA EFEKTÓW PO IG W ZAKRESIE OCHRONY WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ”

Opracował zespół w składzie:

Adam Miller (kierownik badania)

Szymon Piotrowski

Anna Regulska

**WYG PSDB Sp. z o.o.**

ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r 7  
02-366 Warszawa

Tel: + 48 22 492 71 04

Fax: + 48 22 492 71 39

wygpsdb@wygpsdb.pl



## SPIS TREŚCI

Słownik pojęć.....	4
STRESZCZENIE .....	5
1. WPROWADZENIE- CEL BADANIA I METODOLOGIA.....	18
2. OCHRONA WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W PERSPEKTYWIE SYSTEMOWEJ .....	20
3. WSPARCIE OCHRONY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W JEDNOSTKACH NAUKOWYCH .....	30
3.1 WSPARCIE BEZPOŚREDNIE .....	30
3.1.1 CHARAKTERYSTYKA BENEFICJENTÓW.....	30
3.1.2 CHARAKTERYSTYKA PROJEKTÓW .....	34
3.1.3 EFEKTY WSPARCIA.....	35
3.1.3.1 EFEKTY- POZIOM MAKRO .....	35
3.1.3.2 EFEKTY – POZIOM MIKRO.....	36
3.1.4 KOSZTY .....	42
3.1.5 TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW .....	46
3.1.6 PODSUMOWANIE .....	48
3.2 WSPARCIE POŚREDNIE.....	49
3.2.1 Charakterystyka .....	49
3.2.2 EFEKTY .....	49
3.2.3 KOSZTY .....	55
3.2.4 KRYTERIA WYBORU PROJEKTÓW.....	57
3.2.6 PODSUMOWANIE.....	59
4. WSPARCIE OCHRONY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH.....	60
4.1 WSPARCIE BEZPOŚREDNIE .....	60
4.1.1 CHARAKTERYSTYKA BENEFICJENTÓW.....	60
4.1.2 CHARAKTERYSTKA PROJEKTÓW .....	64
4.1.3 EFEKTY WSPARCIA.....	66
4.1.3.1 EFEKTY - POZIOM MAKRO .....	66
4.1.3.2 EFEKTY – POZIOM MIKRO.....	68
4.1.4 KOSZTY .....	75
4.1.5 TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW .....	83
4.2 WSPARCIE POŚREDNIE.....	87
4.2.1 CHARAKTERYSTYKA .....	87
4.2.2 EFEKTY .....	88
4.2.3 KOSZTY .....	95

4.2.4 KRYTERIA WYBORU .....	95
4.2.5 PILOTAŻ NA PIERWSZE WDROŻENIE WYNAŁAZKU.....	101
5. UPOWSZECHNIANIE WIEDZY NT. OCHRONY WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ .....	103
6. PODSUMOWANIE I STRATEGIA.....	109
6.1. STRATEGIA INTERWENCJI.....	109
6.2. STRATEGIA WŁAŚCICIELI PRAW OCHRONNYCH.....	116
6.3. STRATEGIA ZMIAN SYSTEMOWYCH.....	123
7. WNIOSKI I REKOMENDACJE .....	127
SPIS RYSUNKÓW .....	136
SPIS TABEL .....	137



## Słownik pojęć

CTT	Centrum Transferu Technologii
EPO	European Patent Office- Europejski Urząd Patentowy
MAiC	Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji
MF	Ministerstwo Finansów
MIR	Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju
MG	Ministerstwo Gospodarki
MS	Ministerstwo Sprawiedliwości
NCBR	Narodowe Centrum Badań i Rozwoju
OPI	Ośrodek Przetwarzania Informacji
PARP	Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
PCT	Patent Cooperation Treaty- Układ o Współpracy Patentowej
PO IG	Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka
PO IR	Program Operacyjny Inteligentny Rozwój
PPH	Patent Prosecution Highway- przyspieszona procedura uzyskania patentu
PWP	Ustawa Prawo Własności Przemysłowej (Dz.U. 2001 nr 49, poz. 508 z późn. zm.)
RFI	Regionalna Instytucja Finansująca
UP RP	Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej
USPTO	United States Patent and Trademark Office- Biuro Patentów i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych

# STRESZCZENIE

## **Cel badania i jego metodologia**

Celem badania była identyfikacja pierwszych efektów udzielonego wsparcia w zakresie ochrony własności intelektualnej, aktualnych potrzeb rynkowych oraz ewentualnych barier w korzystaniu z tej formy pomocy przez przedsiębiorców i jednostki naukowe.

W badaniu analizowano zarówno instrumenty wsparcia bezpośrednio nakierowane na uzyskiwanie ochrony własności intelektualnej (poddziałanie 1.3.2 PO IG, działanie 5.4 PO IG), jak i pozostałe działania 1. i 4. osi priorytetowej, w których ochrona własności intelektualnej mogła być rezultatem projektów, bądź też – w przypadku pilotażu w 4. osi priorytetowej – stanowiła podstawę dla rozpoczęcia realizacji projektu.

Badanie zrealizowano z wykorzystaniem szerokiego instrumentarium metodologicznego zawierającego zarówno metody ilościowe jak i jakościowe. Do głównych metod badawczych należały wywiady oraz ankiety z beneficjentami, ostatecznymi odbiorcami wsparcia oraz podmiotami nieskutecznie ubiegającymi się o wsparcie, studia przypadków, analiza danych patentowych oraz panel ekspertów.

## **Perspektywa systemowa**

Funkcjonowanie polskiego systemu własności przemysłowej zmieniło się istotnie w latach 2001-2014. Fundusze strukturalne z PO IG miały istotny pozytywny wpływ na aktywność patentową polskich jednostek naukowych i przedsiębiorstw. Te ostatnie charakteryzowała najwyższa dynamika wzrostu zgłoszeń wynalazków.

Polscy zgłaszający coraz częściej korzystali z międzynarodowego i regionalnego trybu zgłaszania wynalazków i wzorów użytkowych. Liczba zgłoszeń w tych trybach zwiększyła się nawet 4-krotnie. Z drugiej strony malała rola krajowego Urzędu Patentowego RP. W największym stopniu spadki dotyczyły obszaru wzornictwa przemysłowego jak również zgłoszeń podmiotów zagranicznych. Nierozwiązanym problemem pozostaje system sądownictwa w sprawach własności przemysłowej.

## **Wsparcie ochrony własności przemysłowej w jednostkach naukowych**

Zakres poddziałania 1.3.2 PO IG obejmował dofinansowanie kosztów związanych z uzyskaniem w Polsce i za granicą ochrony patentowej własności przemysłowej powstałej w wyniku prac badawczo-rozwojowych w jednostkach naukowych, mających siedzibę w Polsce.

Zakres poddziałania 1.3.1 PO IG obejmował dofinansowanie projektów badawczych o charakterze aplikacyjnym, ukierunkowanych na bezpośrednie zastosowanie w praktyce na potrzeby branży / gałęzi gospodarki lub o szczególnym wymiarze społecznym.

W poddziałaniu 1.3.2 PO IG dofinansowanie uzyskało 241 projektów realizowanych przez 72 niepowtarzających się beneficjentów, a w poddziałaniu 1.3.1 PO IG – 195 wniosków z 84 instytucji naukowych.

Wśród projektodawców poddziałania 1.3.2 PO IG dominowały instytuty badawcze i instytuty PAN (63%). Mniejszy udział posiadały natomiast uczelnie (35,4%). Największą grupę beneficjentów poddziałania 1.3.1 PO IG tworzyły z kolei uczelnie (46%) oraz instytuty badawcze (30%).

W poddziałaniu 1.3.1 PO IG tylko 16% beneficjentów nie dokonało żadnego zgłoszenia ochronnego. W poddziałaniu 1.3.2 takie zgłoszenie było wymogiem projektowym. W poddziałaniu 1.3.2 PO IG tylko 6% beneficjentów ograniczyło zasięg ochrony wyłącznie do terytorium Polski. W drugim z poddziałań

krajowe zgłoszenia patentowe miały 50% udziału. Największą popularnością – wśród beneficjentów wsparcia bezpośredniego – cieszyła się procedura europejska. Beneficjenci wspierani pośrednio wybierali w pierwszej kolejności międzynarodowy tryb PCT. Odnotowany przypadek zgłoszenia topografii układu scalonego dotyczył Stanów Zjednoczonych.

Pomimo wcześniejszego (przed 2012 r.) braku kryterium odnoszącego się do uzyskiwania praw własności intelektualnej w poddziałaniu 1.3.1 PO IG, większość beneficjentów podjęła starania o uzyskanie ochrony. Samo kryterium dotyczące dokonania zgłoszenia w wyniku realizacji projektu należy uznać za nietrafione.

W zdecydowanej większości przypadków procedura patentowa jeszcze się nie zakończyła. Dotychczas uzyskano niewielką część zakładanych praw ochronnych (poniżej 30%).

W związku z końcem okresu kwalifikowalności wydatków PO IG, należy oczekiwać, że duża część beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG będzie zmuszona sfinansować uzyskanie praw ochronnych w poszczególnych jurysdykcjach ze środków własnych.

W poddziałaniu 1.3.2 PO IG zwiększenie potencjału gospodarczego i ekonomicznego było jednym z najczęściej deklarowanych powodów dokonania ochrony prawnej wypracowanych rozwiązań. Na motywację beneficjentów do obejmowania ochroną prawną wypracowanych rozwiązań wpływały również:

- preferencje potencjalnych odbiorców rynkowych;
- możliwości blokowania konkurencji;
- wysokość wyceny rozwiązania technicznego;
- obrona przed kopiowaniem rozwiązania.

Ponad połowa beneficjentów działania 1.3.2 PO IG, choć utrzymuje prawo ochronne, nadal nie współpracuje z gospodarką. Wynika to z trudności w znalezieniu odpowiedniego partnera jak i konieczności przeprowadzenia dalszych prac dostosowawczych. Relatywnie duża część podmiotów, ponosząca koszty utrzymania praw, nie czerpie z nich żadnych korzyści gospodarczych. Niemniej jednak opisywane koszty nie są w przypadku większości beneficjentów uznawane za zbędne.

Opracowanie rozwiązania w ramach projektu 1.3.1 PO IG w największym stopniu przekładało się na polepszenie wizerunku jednostki naukowej oraz wzrost potencjału jednostki do współpracy z podmiotami gospodarczymi. Nie dochodziło jednak – wśród badanych podmiotów – do obrotu i komercjalizacji opracowanego rozwiązania. Korzyści płynące z objęcia rozwiązania ochroną prawną nie zrekomensowały w większości przypadków poniesionych kosztów.

Niemożność rozliczenia podatku VAT jako kosztów kwalifikowanych projektów w działaniu 1.3.2 PO IG utrudniała komercjalizację bezpośrednią własności przemysłowej, w rezultacie także współpracę biznesu i nauki. W projektach wykorzystywano nieoptymalne formy zastępcze takie jak licencje bezpłatne w okresie trwałości projektu.

Praktyczną trudność we współpracy z przedsiębiorcami stanowiło dążenie tych ostatnich do objęcia na wyłączność wspólnie opracowywanego rozwiązania technicznego.

Inne – względem własności przemysłowej – sposoby zabezpieczenia wyników swoich prac (umowy o zachowaniu poufności) wykorzystywano w niewielkim stopniu. Dla przedstawicieli sektora nauki nie są to więc konkurencyjne formy ochrony.

W poddziałaniu 1.3.2 PO IG ponoszono głównie koszty ogólne, koszty ochrony patentowej oraz usług badawczych i ekspertyz. Sposób prezentacji kosztów w projektach uniemożliwiał ich szczegółową analizę. Koszty poniesione przez beneficjentów poddziałania 1.3.1 PO IG w związku z procesem ubiegania się o prawo ochronne nie odbiegają od struktury wydatków zaobserwowanej w poddziałaniu 1.3.2 PO IG. Zdecydowanie najdroższe były projekty dotyczące ochrony zagranicznej.

Wsparcie ochrony własności przemysłowej determinowało decyzję jednostek naukowych dotyczącą zakresu ochrony. Brak wsparcia ograniczałby je w wielu przypadkach do terytorium Polski, ze względu na niskie koszty takiej ochrony. Większość beneficjentów uzależniała ochronę międzynarodową od wsparcia publicznego.

We wsparciu pośrednim nie powinno stosować się kryterium wyboru projektu dotyczącego zgłoszenia wynalazku jak również trybu, w jakim ma być ono dokonane. Deklaracja o zgłoszeniu wynalazku nie zawsze świadczy o jakości wspieranego projektu badawczego.

### **Wsparcie ochrony własności przemysłowej w przedsiębiorstwach**

Poddziałanie 5.4.1 PO IG stanowiło wsparcie bezpośrednie ochrony własności przemysłowej. Służyło zwiększeniu liczby zgłoszeń mających na celu uzyskanie ochrony własności przemysłowej (patentów, praw ochronnych na wzory użytkowe oraz praw z rejestracji na wzory przemysłowe) składanych przez wnioskodawców za granicą.

Ponadto 4. oś priorytetowa stanowiła wsparcie pośrednie ochrony własności przemysłowej. Służyła podniesieniu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw poprzez stymulowanie wykorzystania nowoczesnych rozwiązań w przedsiębiorstwach. Cel ten realizowany był za pomocą sześciu działań (w tym jednego pilotażowego).

W poddziałaniu 5.4.1 PO IG wsparto 498 projektów realizowanych przez 227 niepowtarzających się przedsiębiorstw. W ramach 4. Osi priorytetowej wsparto 2111 projektów realizowanych przez 1693 unikalnych beneficjentów.

W strukturze beneficjentów poddziałania 5.4.1 PO IG aż 2/3 z nich stanowiły mikroprzedsiębiorstwa. Co piąty projektodawca był małym podmiotem gospodarczym, a co ósmy – średnią firmą. Niemal połowa wspieranych przedsiębiorców nie miała wcześniejszych doświadczeń w zakresie ochrony własności przemysłowej. Niemniej przedsiębiorstwa powszechnie uważały za mało skuteczne alternatywne – względem własności przemysłowej – sposoby zabezpieczenia wyników swoich prac.

Struktura beneficjentów wsparcia pośredniego był zupełnie odmienna. 2/3 badanych beneficjentów stanowiły firmy średnie i duże.

Największym zainteresowaniem beneficjentów poddziałania 5.4.1 PO IG cieszyły się zgłoszenia wynalazków (ponad 80% projektów), a następnie wzory przemysłowe i użytkowe. Wzornictwem przemysłowym w znacznie większym stopniu zainteresowane były małe i średnie firmy. Przedsiębiorstwa w podobnym stopniu korzystały z europejskiego trybu zgłaszania wynalazków jak i procedury PCT. Tryb wyłącznie krajowy dotyczył tylko niespełna 6% z nich. O wyższym poziomie innowacyjności projektu świadczyło obejmowanie rozwiązań technicznych ochroną prawną w wielu krajach. Wzory przemysłowe zgłaszano przede wszystkim do Urzędu ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (81% takich projektów).

W 4. osi priorytetowej zgłoszeń w urzędzie patentowym dokonało 67,8% beneficjentów. Poziom ten należy uznać za wysoki, zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę, że założenia wsparcia udzielanego w ramach osi czwartej nie określały efektów w tym obszarze. Najmniej beneficjentów (mniej niż 50%) dokonało zgłoszenia w ramach działania 4.5 PO IG oraz 4.3 PO IG. Najwięcej beneficjentów (ok. 80%) chciało pozyskać prawo ochronne w działaniach 4.1 oraz 4.2 PO IG.

Najwięcej beneficjentów 4. Osi priorytetowej zgłosiło wynalazek (43,7%), a znacznie mniej aplikowało o ochronę wzorów użytkowych i przemysłowych (odpowiednio 17,1% oraz 13,1%). W liczbie zgłoszeń najwięcej było wynalazków (42%), następnie wzorów użytkowych (30%), a najmniej wzorów przemysłowych (28%).

Podstawowy motyw objęcia ochroną swoich rozwiązań w poddziałaniu 5.4.1 PO IG stanowiła chęć ich zabezpieczenia przed kopiowaniem przez konkurencję. Wszelkie inne uzasadnienia dla uzyskiwania praw ochronnych miały względem tego motywu wtórny charakter. We wspieranych przedsiębiorstwach nie istniała w zasadzie sformalizowana strategia własności przemysłowej. Ocena potencjału komercyjnego zgłaszanych do ochrony rozwiązań również nie stanowiła powszechnej praktyki.

Podstawową korzyścią z ochrony był – dla beneficjentów działań 4.1-4.6 PO IG – wzrost prestiżu firmy. Prawa własności przemysłowej ułatwiały współpracę, gdyż przedsiębiorstwo było – dzięki nim – lepiej postrzegane przez kontrahentów. Choć aż 60% badanych beneficjentów deklarowało istotne korzyści z ochrony, nie zrekompensowały one jeszcze poniesionych na nią kosztów u prawie połowie badanych beneficjentów, którzy uzyskali prawo własności przemysłowej.

Projekty wsparcia bezpośredniego nie przekładały się z reguły na rynkową działalność przedsiębiorstw. Przyczyniały się jednak do wzrostu wiedzy o ochronie własności przemysłowej.

Wsparcie bezpośrednio ochrony własności przemysłowej determinowało decyzję przedsiębiorstw o zakresie ochrony. Jego brak spowodowałyby objęcie ochroną rozwiązania technicznego w znacznie mniejszej liczbie jurysdykcji.

W poddziałaniu 5.4.1 PO IG na dzień 21 sierpnia 2015r. zakończyło się zaledwie 29% projektów. W 4. osi priorytetowej na ten dzień zakończono natomiast 66% projektów. Wiele projektów wsparcia bezpośredniego będzie musiało zakończyć się przed wejściem w fazę krajową w procedurze PCT lub przed walidacją patentu europejskiego. Stanowi to swoiste zagrożenie dla trwałości takich projektów.

Najważniejsze kategorie kosztów w poddziałaniu 5.4.1 PO IG stanowiły usługi świadczone przez zawodowego pełnomocnika, tłumaczenia oraz opłaty urzędowe. Kosztochłonne analizy i ekspertyzy prawne pojawiały się w aż 38% wspartych projektów. Wśród dofinansowanych projektów znalazły się takie, których koszty nie znajdowały odzwierciedlenia w stawkach rynkowych.

W przypadku wsparcia pośredniego występowały podobne kategorie kosztów uzyskiwania ochrony. Średnia wysokość tych kosztów była jednak mniejsza. Wynikało to z wyższego udziału wzorów przemysłowych w takich projektach oraz z tego, że występowało bardzo często o ochronę krajową lub europejską w niedrogiej procedurze przed OHIM. W zdecydowanej większości przypadków (85%) przedsiębiorcy pokrywali koszty ochrony ze środków własnych.

Beneficjentom poddziałania 5.4.1 PO IG trudności sprawiały wymogi proceduralne rozliczenia projektu. Szczególny problem stanowiło odpowiednie zaplanowanie budżetu. Rzadziej zdarzały się problemy z ustaleniem podmiotu uprawnionego do uzyskania ochrony własności przemysłowej.

W 4. osi priorytetowej dokonanie zgłoszenia nie przesądzało o innowacyjności projektu. W pilotażowym działaniu 4.6 PO IG, aż 30% beneficjentów dokonało zgłoszenia wynalazku tylko dlatego, że było to wymogiem projektowym.

### **Upowszechnianie wiedzy nt. własności intelektualnej**

Poddziałanie 5.4.2 PO IG służyło popularyzacji wiedzy nt. własności intelektualnej. Realizowano je w drodze organizacji spotkań/seminariów/konferencji. Uzupełniający charakter miały działania polegające na opracowywaniu publikacji lub tworzeniu platform internetowych.

Wsparto 23 projekty realizowane przez 17 instytucji, w tym dwie akademickie. Wszystkie projekty w poddziałaniu 5.4.2 PO IG zostały zakończone. W spotkaniach uczestniczyło kilka tysięcy osób, ostatecznych odbiorców wsparcia. Byli nimi przede wszystkim przedstawiciele sektora gospodarki (87% ostatecznych beneficjentów), głównie właściciele i pracownicy przedsiębiorstw. 2/3 uczestników takich spotkań nie miała wcześniej żadnych doświadczeń w obszarze własności przemysłowej.



Podstawową korzyścią uzyskaną przez uczestników spotkań (dla 60% z nich) było uzyskanie ogólnych informacji nt. obejmowania określonych rozwiązań ochroną prawną. Była to również główna motywacja decyzji o udziale w projekcie (w 70% przypadków). Największym zainteresowaniem ostatecznych beneficjentów cieszyła się problematyka znaku towarowego i ochrony wynalazku. W tym zakresie działanie spełniło w dużym stopniu oczekiwania, choć duża część ankietowanych respondentów (uczestników spotkań informacyjnych) nie znała odpowiedzi na bardzo podstawowe, ogólne pytania dotyczące ochrony patentowej. Natomiast w niewielkim stopniu opisywane poddziałanie przyczyniło się do praktycznego korzystania z własności przemysłowej przez ostatecznych beneficjentów. Tylko co dziesiąty uczestnik takich spotkań dokonał zgłoszenia prawa ochronnego po zakończeniu cyklu szkoleniowego. Ze wsparcia korzystała jednak duża grupa uczestników (42%), która nie deklarowała potrzeby uzyskiwania ochrony w obszarze własności przemysłowej.

Stosunkowo nisko oceniano wartość wsparcia w zakresie upowszechniania wiedzy o własności przemysłowej. Tylko 52% ankietowanych ostatecznych beneficjentów poddziałania 5.4.2 PO IG byłaby skłonna wziąć udział w takim szkoleniu ponownie, gdyby wprowadzono niewielką odpłatność. Z drugiej strony, wysoko oceniano kompetencje kadry szkoleniowej. Znacznie gorzej wypadła ocena użyteczności i przydatności materiałów szkoleniowych i informacyjnych. Ich przygotowanie można byłoby powierzyć wyspecjalizowanej w tym obszarze instytucji.

## **Strategia i rekomendacje**

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka wsparł – bezpośrednio lub pośrednio – ponad 3 tysiące projektów w zakresie ochrony własności przemysłowej oraz jeszcze większą liczbę zgłoszeń praw ochronnych.

Beneficjenci wsparcia pośredniego i bezpośredniego PO IG najbardziej byli zainteresowani ochroną wynalazków. Jedynie średnie przedsiębiorstwa były w większym stopniu zainteresowane dofinansowaniem rejestracji praw ze wzoru przemysłowego. Wsparcie bezpośrednie wiązało się z długim okresem czasu realizacji projektów. W następstwie tego, ograniczone również były rezultaty wsparcia w formie praw ochronnych udzielonych.

Nie można uogólnić sposobu wyboru zakresu ochrony przez beneficjentów we wspieranych projektach. Różnił się on w przypadku projektów wsparcia pośredniego i bezpośredniego. We wsparciu bezpośrednim zakres ochrony nie ograniczał się w zasadzie do terytorium Polski. Taka ochrona była jednak znacznie powszechniejsza w projektach wsparcia pośredniego.

Możliwość uzyskania dodatkowych punktów w ocenie parametrycznej nie stanowiła dla jednostek naukowych i szkół wyższych szczególnej motywacji w ubieganiu się o wsparcie ochrony własności przemysłowej. Uzyskanie prawa ochronnego służyło przede wszystkim ułatwieniu współpracy z przedsiębiorcami oraz sprzyjało udziałowi w międzynarodowych projektach badawczych. Głównym motywem występowania o ochronę przez przedsiębiorców było zabezpieczenie się przed działaniami konkurencji oraz prestiż wynikający z posiadania praw ochronnych.

Beneficjenci wsparcia bezpośredniego i pośredniego nie stosowali w zasadzie otwartych strategii zarządzania własnością przemysłową. W niewielkim stopniu byli skłonni udzielać licencji na techniczne rozwiązania o niestrategicznym charakterze. Ogólnie rzecz biorąc, otwarte na współpracę były instytucje naukowe. Niemniej oczekiwały wsparcia dla działalności badawczej przez współpracujących z nimi przedsiębiorców, nawet gdy oferowane rozwiązanie techniczne nie było jeszcze dopracowane. Ponadto, współpracę z przedsiębiorcami utrudniała niemożność zaliczenia w poczet wydatków kwalifikowanych podatku VAT od kosztów sprzedaży rozwiązania.

Decyzja o ubieganiu się o ochronę musi być podejmowana szybko, m. in. ze względu na działania konkurencji. Beneficjenci wsparcia bezpośredniego nie mogą dostosowywać harmonogramu zgłoszeń



# SUMMARY

## **Objective and methodology of the study**

The objective of the study was to identify the first effects of the support provided in the field of intellectual property protection, current market needs and possible barriers to the use of this form of assistance by the entrepreneurs and scientific units.

The study analysed both the support instruments directly aimed at obtaining intellectual property protection (Sub-measure 1.3.2 IE OP, Measure 5.4 IE OP), as well as other measures of the 1<sup>st</sup> and 4<sup>th</sup> Priority Axes where the protection of intellectual property could be a result of projects, or - in the case of pilot measure in the 4<sup>th</sup> Priority Axis - formed the basis for the project start.

The study was carried out using a wide spectrum of methodological instruments including both quantitative and qualitative methods. The main research methods included interviews and questionnaires with beneficiaries, the final recipients of the support, and entities unsuccessfully applying for assistance, case studies, analysis of patent data, and a panel of experts.

## **Systemic perspective**

The functioning of the Polish system of industrial property has changed significantly in the years 2001-2014. Structural funds of the IE OP had a significant positive impact on patent-related activity of Polish scientific institutions and enterprises. The latter experienced the highest growth rate of patent applications.

Polish applicants have increasingly used international and regional mode of reporting inventions and utility models. Number of applications in these modes had even 4-fold increase. On the other hand, the role of the Polish Patent Office has been decreasing. The greatest declines related to the area of industrial design as well as applications of foreign entities. The problem of judicial system as far as industrial property cases are concerned remains unsolved, either.

## **Support for the protection of industrial property in scientific units**

The range of the Sub-measure 1.3.2 IE OP has covered financing of costs associated with obtaining - both in Poland and abroad - a patent protection of industrial property generated in scientific entities based in Poland as a result of research and development.

The range of the Sub-measure 1.3.1 IE OP included funding of research projects of application nature aimed at direct application in practice for the needs of the industry/sector of the economy or of special social nature.

In sub-measure 1.3.2 IE OP the funding has been received by 241 projects realised by 72 unique beneficiaries, and in the Sub-measure 1.3.1 IE OP - 195 applications from 84 scientific institutions.

Among the applicants of the Sub-project 1.3.2 IE OP there dominated research units (almost 63%). Whereas a smaller share was taken by universities. In turn the largest group of beneficiaries of the Sub-measure 1.3.1 IE OP was formed by universities (46%) and research institutes (30%).

In the Sub-measure 1.3.IE OP only 16% of beneficiaries have not made any declaration concerning protection. In the Sub-measure 1.3.2, this declaration was required by the project. In the Sub-measure 1.3.2 IE OP only 6% of beneficiaries limited the scope of protection to the territory of Poland only. In the second sub-measure the national patent applications amounted to 50% share. The most popular - among the beneficiaries of the direct support - was the European procedure. Beneficiaries supported indirectly have primarily selected the international PCT mode. The recorded instance of the application on the topography of integrated circuits concerned the United States.

Despite earlier (i.e. before 2012) lack of criteria relating to the acquisition of intellectual property rights in the Sub-measure 1.3.1 IE OP, most of the beneficiaries has made efforts to obtain the relevant protection. The criterion itself to submit a patent application due to the project implementation should be regarded as unsuccessful and unjustified.

In most of the cases the patent procedure has not ended yet. A small part of the intended protection rights (below 30%) have been acquired so far.

In view of the end of the eligibility period of the IE OP expenditure, it is probable that a large part of the beneficiaries of the Sub-measure 1.3.2 IE OP will be forced to finance the protection laws in each jurisdiction from their own resources.

One of the most frequently declared reasons for making the legal protection of the solutions developed in the Sub-measure 1.3.2 IE OP was the increase of economic and financial potential. The motivation of the beneficiaries to acquire legal protection for the solutions they have developed was also affected by:

- preferences of potential customers on the market;
- ability to block competition;
- the amount of the valuation of the technical solution;
- defence against copying the solution.

More than half of the beneficiaries of the Sub-measure 1.3.2 IE OP, although they still hold the right to be covered with protection, continue not to cooperate with the economy. This is due to the difficulty in finding a suitable partner and the need for further alignment of their inventions. A relatively large proportion of those who bear the cost of keeping the rights, do not draw any economic benefits out of that. However, the costs reported are not considered unnecessary by most of the beneficiaries.

Developing solutions within the 1.3.1 IE OP projects to the greatest extent was translated into an improvement of the image of a scientific unit and growth of its potential to co-operate with economic operators. However among the entities surveyed, there were no cases of marketing and commercialization of the solutions developed. The benefits of covering a given solution with legal protection did not compensate for the costs incurred in most of the cases.

The inability to calculate VAT tax as eligible project cost in the Sub-measure 1.3.2 IE OP disrupted the direct commercialization of industrial property and, as a result, also the cooperation of business and science. In the projects there were used rather poor substitute forms, such as licenses, that are free of charge during the project sustainability period.

The practical difficulty in co-operation of scientists with entrepreneurs was the intention of the latter to acquire the exclusive rights to the technical solution that was jointly developed.

Other forms of protecting the results of work - in terms of industrial property - (confidentiality agreements) were used to a small degree. Hence those are not so competitive forms of protection for the representatives of the science sector.

In the Sub-measure 1.3.2 IE OP there were incurred mainly the costs of overheads, costs of patent protection, research services and expertise. The form of presentation of costs in the projects prevented their detailed analysis. The costs incurred by the beneficiaries of the Sub-measure 1.3.1 IE OP in the process of applying for protection right do not differ from the spending structure observed in the Sub-measure 1.3.2 IE OP. By far projects concerning the protection rights abroad were the most expensive.

Support for the protection of industrial property determined the decisions of research units regarding the scope of protection. Lack of support would restrict it in many cases to the territory of Poland, due to the low cost of such protection. Most beneficiaries relied the international protection upon the public support.

As far as the indirect support is concerned, there should not be applied as project selection criteria requirements to submit a patent application or to follow the exact mode in which it is to be made. The decision on patent application is not always an indicative of quality of a research project supported.

### **Support for the protection of industrial property in enterprises**

The Sub-measure 5.4.1 IE OP provided a direct support for industrial property protection. It served to increase the number of applications aimed at obtaining protection of industrial property (patents, protection rights for utility models and registration rights for industrial designs) submitted by the applicants abroad.

In addition, The 4<sup>th</sup> Priority Axis constituted the indirect support for the industrial property protection. It served to raise the level of innovativeness of enterprises through stimulating the use of modern solutions in enterprises. This objective was realized through six measures (including one pilot measure).

Under the Sub-measure 5.4.1 IE OP there were 498 projects supported implemented by 227 unique enterprises. Under the 4<sup>th</sup> Priority Axis there were 2111 projects supported implemented by 1693 unique beneficiaries.

In the structure of the beneficiaries of the Sub-measure 5.4.1 IE OP as much as 2/3 of them were micro-enterprises. Every fifth project initiator was a small entrepreneur and every eighth - a medium-sized entrepreneur. Almost half of the entrepreneurs supported had no previous experience in the field of industrial property protection. However, enterprises widely considered alternative ways - in relation to industrial property - of protecting the results of their work as ineffective.

The structure of beneficiaries of the indirect support was quite different. 2/3 of respondents were medium-sized and large enterprises.

The greatest interest of the beneficiaries of the Sub-measure 5.4.1 OP IE enjoyed patent applications (over 80% of projects), followed by industrial designs and utility models. Small and medium-sized enterprises to a much greater extent were interested in industrial design. Enterprises to a similar extent followed the European mode and the PCT procedure when submitting patent applications. The domestic-only mode was the case for less than 6% of them. If a project innovativeness was of higher level, its technical solutions were usually covered by legal protection in many countries. Industrial designs were reported in the first place to the Office for Harmonization in the Internal Market (81% of such projects).

In the 4<sup>th</sup> Priority Axis patent applications were submitted by 67.8% of the beneficiaries. This level should be considered as high, especially in view that the guidelines for the support provided under the fourth axis did not determined the effects in this area. The least of beneficiaries (less than 50%)

submitted patent applications under the Measures 4.5 and 4.3 IE OP. The most of beneficiaries (approx. 80%) wanted to acquire the protection rights in the Measures 4.1 and 4.2 IE OP.

The most of beneficiaries of the 4<sup>th</sup> Priority Axis submitted patent applications for their inventions (43.7%), whereas much less applied for the protection of utility models and industrial designs (17.1% and 13.1% respectively). In the number of applications there were the most of inventions (42%), followed by utility models (30%) and the least of industrial design (28%).

The main motivation in the Sub-measure 5.4.1 IE OP to cover the solutions developed with protection was the intention to protect them from being copied by the competition. All other justifications for obtaining protection rights were secondary in nature. In the enterprises supported, in principle, there was no formalized strategy for industrial property. Evaluation of the commercial potential of solutions reported for protection was not a universal practice, either.

The primary benefit of protection was - for beneficiaries of the Measures 4.1-4.6 IE OP - an increase of their companies' prestige. Industrial property rights facilitated cooperation, as the company - thanks to them - was better perceived by customers. Although as many as 60% of beneficiaries reported significant benefits from the protection, nearly half of the surveyed beneficiaries who have acquired the industrial property rights have still not compensated for relevant costs incurred.

Projects of direct support did not generally translate into the market operations of enterprises. However they contributed to the growth of knowledge on the protection of industrial property.

Direct support for protection of industrial property determined the decisions of enterprises about the scope of protection. The absence of direct support would result in the protection of technical solutions being valid in a much smaller number of jurisdictions.

There are only 29% of the projects completed in the Sub-measure 5.4.1 IE OP on the day of 21 August 2015r. Whereas in the 4<sup>th</sup> Priority Axis 66% of projects are realised and ended to that date. Many projects of direct support will have to be completed before entering the national phase of the PCT procedure or prior to validation of the European patent. This is a specific threat to the sustainability of such projects.

The main categories of costs in the Sub-measure 5.4.1 IE OP accounted for the services provided by professional representatives, translations and official fees. Cost-intensive analysis and legal expertises appeared in as many as 38% of the projects supported. The projects funded include those whose costs were not reflected in market rates.

In the case of indirect support there were similar categories of costs of obtaining protection. However, the average amount of these costs was lower. This was due to a higher share of industrial designs in such projects and the fact that very often the national or European protection following inexpensive procedure in OHIM was applied for. In the vast majority of cases (85%) entrepreneurs covered the costs of protection from their own resources.

The beneficiaries of the Sub-measure 5.4.1 IE OP had difficulties as far as procedural requirements of the financial settlement of projects are concerned. In particular the proper planning of the budget was a problem. Less often there were problems with the designation of the entity entitled to the protection of industrial property.

In the 4<sup>th</sup> Priority Axis submitting the patent application has not that a project was innovative. In the pilot Measure 4.6 IE OP, as many as 30% of beneficiaries have submitted patent applications just because it was a project requirement.

## **Disseminating knowledge on the intellectual property**

The Sub-measure 5.4.2 IE OP served to popularize knowledge on the intellectual property rights. They were realised through the organization of meetings/seminars/conferences. The activities aimed at developing publications or creating online platforms were of complementary nature.

There were 23 projects supported realised by 17 institutions, including two academic ones. All projects in the Sub-measure 5.4.2 IE OP have been completed. The meetings were attended by several thousand of people, the final recipients of the support. Those were mainly representatives of the economic sector (87% of the final beneficiaries), mainly owners and employees of enterprises. 2/3 of the participants of such meetings had no previous experience in the field of industrial property.

The main benefit obtained by the participants of the meetings (as claimed by 60% of them) was obtaining general information about covering specific solutions with legal protection. It was also the main motivation for the decision to participate in the project (in 70% of cases). The greatest interest of the final beneficiaries enjoyed issues concerning trademark and protection of an invention. In this respect, the measure largely met expectations, although a large proportion of respondents surveyed (participants of briefings) did not know the answers to very basic, general questions concerning patent protection. However, the sub-measure described contributed to small extent to the practical use of industrial property by final beneficiaries. Only every tenth participant in such meetings filed an application for a protection right at the end of the training cycle. However, there was a large group of participants (42%) benefiting from the support, which did not declare the need to obtain protection in the area of industrial property.

The value of support in terms of disseminating knowledge on industrial property was estimated as relatively low. Only 52% of respondents - the final beneficiaries of the Sub-measure 5.4.2 IE OP - would be willing to participate in such training again, if there was a small fee introduced. On the other hand, the competencies of the training staff were highly assessed. The assessment of the usefulness and relevance of training and information materials was much worse. Their preparation could be therefore entrusted to an institution specialized in this area.

### **The strategy and recommendations**

Innovative Economy Operational Programme supported - directly or indirectly - more than 3,000 projects in the field of industrial property protection and even more applications for the protection rights.

Beneficiaries of IE OP direct and indirect support were most interested in the protection of inventions. Only medium-sized enterprises were more interested in funding registration of rights to an industrial design. Direct support concerned the long-term projects. As a consequence, the results of the support provided in the form of extended protection rights were also limited.

There is no one general way to choose the scope of protection for beneficiaries in the projects supported. It differed in the case of projects of direct and indirect support. In case of the direct support the scope of protection, in principle, was not limited to the territory of Poland. National-only protection was, however, much more common in projects of indirect support.

The possibility to obtain additional points in the parametric evaluation did not constitute any special motivation for scientific institutions nor universities to apply for support for industrial property protection. Acquisition of the protection rights in the first place served to facilitate cooperation with entrepreneurs, and also made it easier to participate in international research projects. The main motivation for requesting protection by entrepreneurs was to protect themselves against the operations of competition and to benefit of prestige resulting from the possession of protection rights.

Beneficiaries of both direct and indirect support did not use, in principle, any open strategies for industrial property management. To the small extent they were willing to grant licenses to the

technical solutions of non-strategic nature. Generally speaking, scientific institutions were open to cooperation. However, they expected the support to be provided for research activities by entrepreneurs cooperating with them, even when a technical solution offered was not yet fully developed. In addition, cooperation with entrepreneurs was disrupted by inability to calculate VAT tax of the costs of selling the solution as the eligible expenditure.

The decision to apply for protection must be taken quickly, among others due to competition. Beneficiaries of the direct support cannot adjust the schedule of patent applications to the dates of subsequent calls. As a result, it is recommended that application rounds were - in the Sub-measure 2.3.4 IE OP - as short as possible and be organized one shortly after another.

Priority in financing industrial property protection should be given to inventions, as well as micro- and small enterprises.

The cost of obtaining protection in some projects of the Sub-measure 5.4.1 IE OP may have been overstated. It is therefore recommended to consider creating a handbook on the costs of protection. It would help people dealing with grant applications to assess them in view of their proportionality and reasonability.

The big problem for the beneficiaries constituted an estimation of the costs of international protection. Therefore, a more flexible budget is recommended in projects of direct support and the possibility to correct it during the project. Designation of entities that are authorized to submit an application in the patent office could also be a problem. For this reason, it is advisable to introduce a requirement to prove authorisation to obtain industrial property rights in projects of direct support.

In the Sub-measure 2.3.4 IE OP a support for the implementation of industrial property protection is scheduled. Because of the structure of this measure and tasks covered with the support, one should not expect that it will attract greater interest among entrepreneurs, just as similar support provided under IE OP.

Under the IE OP there may be considered to provide support – e.g. in the outside competition mode - for services to be provided to enterprises or research units by the Polish Patent Office. Such support would correspond to the Europe-wide trend to allocate other outside-office tasks to small patent offices. This need is a result of the changing international conditions.

One cannot expect in practice that the intellectual property strategy based on confidentiality will replace the industrial property rights in an enterprise, since the protection of business secrets is not strong in Poland. Such a strategy may be relevant only in a very few industries with very short life cycle of products. However, it is recommended to disseminate knowledge on protection of business secrets, because it is used by virtually every company.

Industrial property law is based on European solutions. High quality set of legal solutions developed, unfortunately, does not translate into the practical use of that law. The most serious challenge is the reform of the Polish courts dealing with patent rights. The judicial practice in patent cases in Poland is evaluated very critically. Also the functioning of the Polish Patent Office needs to be changed. The biggest problem here is the sustainability of proceedings in the patent cases. The computer system in the Office also needs to be improved, including creation of an automatic system of notification about renewal fees.

The Polish market of services supporting industrial property trade remains to be underdeveloped. It is therefore recommended to support training and information services that would contribute to its development. The Patent Information Centres which provide their services - in principle - free of charge could participate in the process.





# 1. WPROWADZENIE- CEL BADANIA I METODOLOGIA

## Cel badania

Celem badania była identyfikacja pierwszych efektów udzielonego wsparcia w zakresie ochrony własności intelektualnej, aktualnych potrzeb rynkowych oraz ewentualnych barier w korzystaniu z tej formy pomocy przez przedsiębiorców i jednostki naukowe.

Ewaluacja miała również na celu ocenę podejścia do ochrony własności intelektualnej w projektach realizowanych w ramach PO IG w kontekście zasadności stosowania kryteriów promujących ochronę własności intelektualnej oraz ich wpływu na wdrożenie rezultatów projektów.

Do celów szczegółowych należały:

- Ocena efektów realizacji PO IG w zakresie ochrony własności intelektualnej oraz
- Analiza uwarunkowań i barier w procesie ochrony własności intelektualnej w świetle realizacji projektów PO IG (poddziałania 1.3.2 i/lub 5.4.1 i/lub 5.4.2) oraz możliwości wykorzystania doświadczeń w PO IR

Badanie objęło ocenę efektów realizacji PO IG w zakresie ochrony własności intelektualnej. Analizie poddane zostały zarówno instrumenty wsparcia bezpośrednio nakierowane na uzyskiwanie ochrony własności intelektualnej (poddziałanie 1.3.2 PO IG *Wsparcie ochrony własności przemysłowej tworzonej w jednostkach naukowych w wyniku prac B+R*, działanie 5.4 PO IG *Zarządzanie własnością intelektualną*), jak i pozostałe działania 1. i 4. osi priorytetowej, w których ochrona własności intelektualnej mogła być rezultatem projektów, bądź też - w przypadku pilotażu w 4. osi priorytetowej - stanowiła podstawę dla rozpoczęcia realizacji projektu

## Metodologia

W badaniu zastosowano szerokie spektrum metod badawczych, zarówno o jakościowym jak i ilościowym charakterze. Do metod tych należały:

- Analiza danych zastanych (w tym analiza wniosków o dofinansowanie i wniosków o płatność końcową projektów z poddziałania 1.3.2 i 5.4.1),
- Wywiady z przedstawicielami instytucji zaangażowanych w realizację PO IG oraz projektowanie PO IR. Przeprowadzono wywiady z przedstawicielami Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwa Gospodarki, Ośrodka Przetwarzania Informacji i Banku Gospodarstwa Krajowego,
- Wywiady z rzecznikami patentowymi- przeprowadzono 5 wywiadów,
- Wywiady indywidualne oraz telefoniczne z beneficjentami poddziałania 1.3.2 (12 wywiadów) i poddziałania 5.4.1 (31 wywiadów),
- Wywiady telefoniczne z podmiotami, które nieskutecznie ubiegały się o wsparcie w poddziałaniu 1.3.2 (3 wywiady) i w poddziałaniu 5.4.1 (7 wywiadów),
- 5 studiów przypadków wśród beneficjentów poddziałań 1.3.2 (2 studia), 5.4.1 (2 studia) oraz beneficjenta osi czwartej (jedno studium),

- Badanie ilościowe (ankieta CAWI/CATI) wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, beneficjentów działań osi czwartej<sup>1</sup> oraz podmiotów nieskutecznie aplikujących o wsparcie w ramach ww. instrumentów. Szczegółowe dane nt. zrealizowanej próby zawiera poniższa tabela:

Tabela 1. Liczba ankiet zrealizowanych w ramach badania w podziale na działania PO IG

<b>Działanie</b>	<b>Beneficjenci</b>	<b>Podmioty aplikujące nieskutecznie</b>
<b>1.3.1</b>	<b>73</b>	<b>67</b>
<b>4.1</b>	<b>89</b>	<b>95</b>
<b>4.2</b>	<b>54</b>	<b>32</b>
<b>4.3</b>	<b>171</b>	<b>100</b>
<b>4.4</b>	<b>85</b>	<b>44</b>
<b>4.5</b>	<b>20</b>	<b>19</b>
<b>4.6</b>	<b>21</b>	<b>20</b>

*Źródło: opracowanie własne*

- Badanie ilościowe (ankieta CAWI/CATI) wśród uczestników projektów realizowanych w poddziałaniu 5.4.2- zrealizowano 200 ankiet.

Podsumowaniem badania był panel ekspertów, w którym uczestniczyli eksperci ds. innowacyjności, przedstawiciel innowacyjnej firmy, rzecznicy patentowi oraz przedstawiciel Urzędu Patentowego RP.

---

<sup>1</sup> Ankiety były prowadzone wyłącznie wśród podmiotów, które zakończyły realizację projektów

## 2. OCHRONA WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W PERSPEKTYWIE SYSTEMOWEJ

### Ewolucja uwarunkowań prawnych

Funkcjonowanie ochrony własności przemysłowej w Polsce zmieniło się istotnie od początku XXI wieku. Uchwalono nowe – obowiązujące od sierpnia 2001 r. – Prawo Własności Przemysłowej (PWP). Zastępowało one dotychczasową ustawę o wynalazczości oraz szereg innych ustaw regulujących prawa własności przemysłowej<sup>2</sup>. Najważniejszym efektem nowego prawa było ujednoczenie definicji wynalazków, wyjątków i włączeń w zakresie patentowania z Konwencją Monachijską o udzielaniu patentów europejskich<sup>3</sup>. Jednocześnie wprowadzono możliwość zgłaszania wynalazków biotechnologicznych<sup>4</sup> oraz zastosowań medycznych (pierwotnie w formule szwajcarskiej). Niemniej do samej Konwencji Polska przystąpiła dopiero wraz z wejściem do Unii Europejskiej w 2004 r. Stąd szczególne efekty objęcia Polski trybem udzielania patentu europejskiego widoczne są dopiero od 2005-2006 r. Stanowi to przedmiot pogłębianej analizy w dalszej części niniejszego rozdziału.

Inną istotną zmianę w systemie ochrony własności przemysłowej stanowiło ustanowienie – w artykule 248 PWP – kontroli sądowej nad decyzjami Urzędu Patentowego RP. Początkowo sprawował ją wyłącznie Naczelny Sąd Administracji. W związku z reformą sądownictwa administracyjnego w 2004 r., wprowadzono dwuinstancyjność postępowania w postaci Wojewódzkich Sądów Administracyjnych. Opisywana reforma wiązała się również z likwidacją Izby Odwoławczej Urzędu Patentowego. Ogólnie rzecz biorąc, nadzór sądowy zwiększył znaczenie przepisów proceduralnych w postępowaniu o uzyskanie prawa ochronnego<sup>5</sup>.

Przystąpienie do Unii Europejskiej wiązało się z objęciem Polski unijnymi rozwiązaniami dotyczącymi wspólnotowego znaku towarowego oraz wzoru przemysłowego. Urząd ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego w Alicante rejestruje takie prawa na terenie wszystkich państw Unii Europejskiej. Wspólnotowe prawo ochronne szybko zyskało akceptację polskich podmiotów gospodarczych, także ze względu na szybką i sprawną procedurę rejestracyjną. Wprowadzenie ochrony wspólnotowych wzorów przemysłowych sprawiło również to, że powstał w Polsce pierwszy, wyspecjalizowany sąd w zakresie własności intelektualnej. Jest nim Sąd Wspólnotowych Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych – XXII Wydział Sądu Okręgowego w Warszawie<sup>6</sup>.

Polska przystąpiła do Układu o Współpracy Patentowej (PCT)<sup>7</sup> w grudniu 1990 r. Do momentu przystąpienia do Unii Europejskiej była to zdecydowanie najważniejsza, międzynarodowa procedura patentowa, z której korzystały polskie przedsiębiorstwa. Po przystąpieniu do Unii Europejskiej zainteresowanie wspomnianą procedurą nie tylko nie zmniejszyło się, ale i znacznie wzrosło. Roczna liczba wniosków o skorzystanie z tej procedury potroiła się w okresie 2004-2014 (z 107 do 349

<sup>2</sup> Ustawę z dnia 19 października 1972 r. o wynalazczości; ustawę z dnia 30 października 1992 o ochronie topografii układów scalonych; ustawę z dnia 31 stycznia 1985 r. o znakach towarowych; ustawę z dnia 31 maja 1962 r. o Urzędzie Patentowym Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej.

<sup>3</sup> Konwencja o udzielaniu patentów europejskich. Podpisano ją 5 października 1973 r. w Monachium.

<sup>4</sup> Wiązało się to z wdrożeniem do prawa polskiego Dyrektywy Biotechnologicznej Parlamentu Europejskiego i Rady Wspólnot Europejskich (98/44/EC).

<sup>5</sup> W tym np. w zakresie sporządzenia odpowiedniego uzasadnienia oraz sposobu procedowania w postępowaniu patentowym. Por. J. Buchalska, Udział prokuratora generalnego w postępowaniu o unieważnienie wzoru przemysłowego w Urzędzie Patentowym RP, Roczniki Nauk Prawnych, 2012, vol 22, nr 3, s. 35-52.

<sup>6</sup> Rzecznicy patentowi oraz przedstawiciele sektora technologii wskazywali, że doświadczenia z zakresu funkcjonowania opisywanego Sądu powinny ułatwić tworzenie systemu wyspecjalizowanych sądów w zakresie własności przemysłowej/intelektualnej.

<sup>7</sup> Konwencja międzynarodowa podpisana 19 czerwca 1970 w Waszyngtonie.

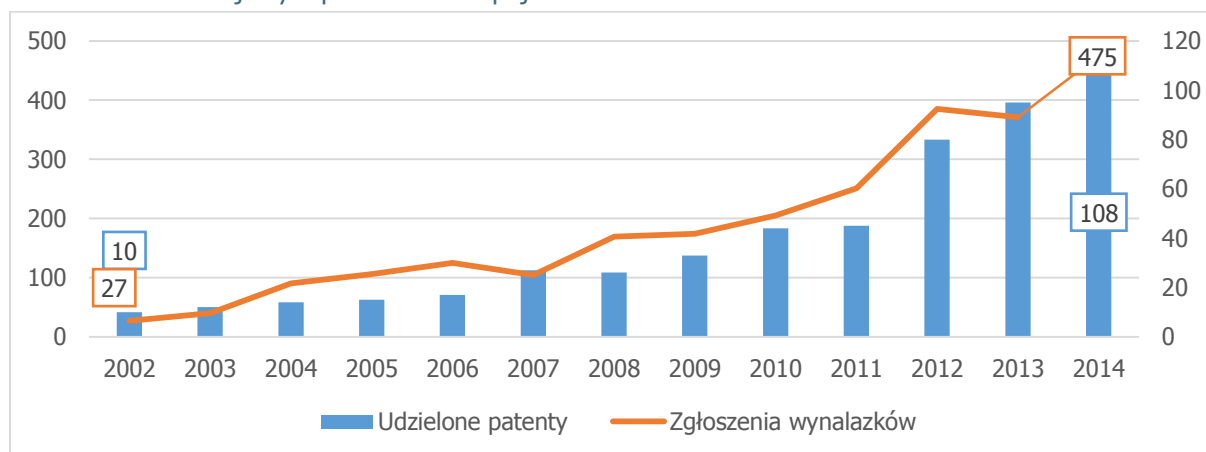
zgłoszeń w tym trybie). Jednocześnie Polska zbliżyła się – pod względem ich liczby w przeliczeniu na milion mieszkańców – do Węgier oraz Czech<sup>8</sup>.

Przystąpienie do Konwencji Monachijskiej pozwoliło także na łączenie procedury PCT z trybem regionalnym. Wówczas początkowa część procedury podlega postanowieniom Układu o Współpracy PCT, podczas gdy fazę krajową realizuje Europejski Urząd Patentowy, przyznając ostatecznie patent europejski. Polska nie zdecydowała się na złożenie odpowiedniego oświadczenia. W rezultacie, Międzynarodowym Organem Poszukiwawczym jest obecnie Europejski Urząd Patentowy a nie organ polski<sup>9</sup>.

Największy wpływ na rozwój polskiego systemu ochrony własności intelektualnej miało przystąpienie do Konwencji Monachijskiej. Zmieniło to istotnie sposób, w jaki zgłaszający, przede wszystkim przedsiębiorcy, ubiegali się o ochronę wynalazku. Wprawdzie polscy rezydenci nadal mają – w związku z zapisem art. 40 PWP – obowiązek dokonania pierwszego zgłoszenia w Urzędzie Patentowym RP. *Należy jednak podkreślić, że niezgłoszenie wynalazku w Polsce zgodnie z art. 40 PWP, w zasadzie nie pociąga za sobą negatywnych skutków w razie ubiegania się o ochronę za granicą*<sup>10</sup>. Niemniej polscy zgłaszający, aby uniknąć wątpliwości interpretacyjnych, nadal z reguły zgłaszają pierwszeństwo w Urzędzie Patentowym RP. W trakcie badań zidentyfikowano jednak także przypadek polskiego podmiotu bardzo aktywnie patentującego<sup>11</sup>, który przechodził bezpośrednio do procedur międzynarodowych z pominięciem tego Urzędu. Ograniczenia art. 40 PWP nie dotyczą oczywiście podmiotów zagranicznych. W odniesieniu do tej właśnie grupy w największym stopniu zmienił się sposób uzyskiwania praw do wynalazku po przystąpieniu Polski do Konwencji Monachijskiej<sup>12</sup>.

Od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej wzrosła istotnie popularność europejskiego trybu uzyskiwania patentu wśród polskich podmiotów patentujących. Zmiany w zakresie patentowania przedstawia – w liczbach bezwzględnych – poniższy rysunek.

Rysunek 1. Liczba polskich zgłoszeń wynalazków w trybie europejskim oraz udzielonych podmiotom krajowym patentów europejskich w latach 2002-2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EPO.

<sup>8</sup> Niemniej osiągnięcie poziomu tego wskaźnika dla Czech wymagałoby dalszego podwojenia liczby zgłoszeń wynalazków.

<sup>9</sup> Należy w tym miejscu wskazać, że rzecznicy, z którymi przeprowadzono wywiady, częściowo krytykowali taką decyzję. Niewątpliwie przyczyniła się ona do tego, że rola krajowego organu patentowego maleje.

<sup>10</sup> M. du Vall, Prawo patentowe Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2008, s. 272:

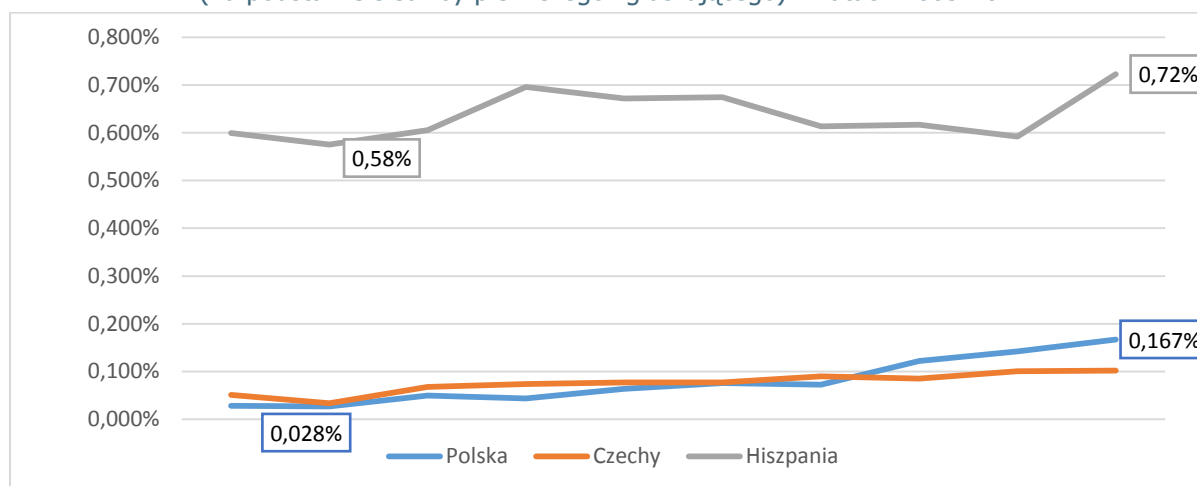
<sup>11</sup> Beneficjenta 5.4.1 PO IG.

<sup>12</sup> Szerzej na ten temat zob. kolejny punkt.

W latach 2004-2014 liczba zgłoszeń wynalazków polskich podmiotów do Europejskiego Urzędu Patentowego wzrosła ponad pięciokrotnie, a liczba patentów im udzielonych – prawie 8 razy. Przedstawioną, wysoką dynamikę wzrostu liczby zgłoszeń i przyznanych praw należy oceniać jednak w pewnym kontekście. Po pierwsze, można wskazać, że przed 2004 r. polscy zgłaszający praktycznie nie korzystali z trybu europejskiego. Po drugie, Polska zgłaszała wynalazki przynajmniej 10-krotnie rzadziej niż takie państwa jak Włochy, Francja. Do państw o największej liczbie zgłoszeń (np. Niemiec, Stanów Zjednoczonych) dzieli Polskę olbrzymi dystans<sup>13</sup>. Po trzecie, sytuacja wygląda jeszcze gorzej, jeśli weźmie się pod uwagę patenty uzyskane, choć ma w tym przypadku znaczenie także to, że dynamika wzrostu liczby składanych zgłoszeń jest bardzo wysoka. Zgłoszenia są zatem stosunkowo nowe, a wskaźnik skuteczności w uzyskiwaniu praw wyłącznych powinien się stopniowo poprawiać. Należy zatem dokonać porównania raczej z krajami, które – tak jak Polska – należą do grupy umiarkowanych innowatorów<sup>14</sup>.

Porównanie z Czechami i Hiszpanią na kolejnym rysunku również nie wypada zbyt korzystnie. Wprawdzie udało się prześcignąć Czechy w liczbie uzyskanych praw patentowych. Liczba przypadających na mieszkańca europejskich patentów w Czechach pozostaje nadal zdecydowanie wyższa. Jednocześnie Hiszpania, kraj o zbliżonym do Polski potencjale ludnościowym i gospodarczym, uzyskuje ochronę kilkukrotnie większej liczby wynalazków. Trudno jest oczekiwać, że w przewidywalnej perspektywie uda się Polsce zrównać z Hiszpanią pod względem uzyskanych patentów europejskich.

Rysunek 2. Udział polskich, czeskich i hiszpańskich podmiotów w przyznanych patentach europejskich (na podstawie siedziby pierwszego zgłaszającego) w latach 2005-2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EPO.

Ułatwieniem dla uzyskiwania praw do wynalazku będzie jednolity patent europejskich<sup>15</sup>. Stanowi on nową kategorię prawa wyłącznego obowiązującego na terenie wszystkich państw Unii Europejskiej, które ratyfikowały wzmocnioną współpracę w zakresie ochrony patentowej. Stworzy ona także specjalny system sądów patentowych. Obecnie postępuje proces ratyfikacji. Dotychczas przyjęcie jednolitego patentu notyfikowało 7 państw<sup>16</sup>. Należy założyć, że proces ratyfikacji dla państw

<sup>13</sup> Podmioty z tych krajów zgłaszały od 50 do nawet 100 razy więcej patentów.

<sup>14</sup> Wg Innovation Union Scoreboard 2015.

<sup>15</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1257/2012 z dnia 17 grudnia 2012 r. wprowadzające wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej.

<sup>16</sup> Stan ratyfikacji w zakresie jednolitych sądów patentowych: [www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/agreements-conventions/agreement/?aid=2013001](http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/agreements-conventions/agreement/?aid=2013001)

wymaganych przez Rozporządzenie zakończy się do końca 2016 r.<sup>17</sup> Należy wskazać, że Polska nie zdecydowała się na uczestnictwo w systemie jednolitej ochrony patentowej. Przyczyniły się do tego m. in. przewidywane, wysokie koszty dla polskich przedsiębiorców wynikające z przyjęcia modelu jednolitej ochrony<sup>18</sup>. Polskie przedsiębiorstwa będą jednak mogły korzystać z jednolitej ochrony patentowej w państwach, które taką ochronę ratyfikowały<sup>19</sup>.

Zidentyfikowaną słabość systemu ochrony własności przemysłowej w Polsce stanowi brak wyspecjalizowanych sądów patentowych<sup>20</sup>. Obecnie – w odróżnieniu od rozwiązań wykorzystywanych w wielu krajach – występuje dualizm w zakresie postępowań dotyczących praw ochronnych. Roszczenia o naruszenie prawa podlegają sądom powszechnym. O roszczenie z tytułu istnienia bądź wygaśnięcia prawa decydują sądy administracyjne<sup>21</sup>. Sprawy z zakresu własności przemysłowej rozpatrują niewyspecjalizowani sędziowie. Mimo ich wysokich kompetencji prawniczych, brakuje im z reguły wiedzy technicznej, niezbędnej dla zrozumienia niejednokrotnie bardzo skomplikowanego stanu faktycznego. Jeden z rzeczników stwierdził wręcz:

*Wizyta w sądzie rozpatrującym sprawę patentową jest jak wizyta w kasynie. Nigdy nie można być pewnym ostatecznego wyniku.*

*Wywiad indywidualny z rzecznikiem patentowym*

Trwająca od dłuższego czasu dyskusja nad powołaniem wyspecjalizowanych wydziałów rozpatrujących sprawy patentowe przy niektórych sądach okręgowych nie przyniosła dotąd żadnych rezultatów legislacyjnych. Mniejsze problemy wiążą się natomiast ze sprawami, których przedmiot stanowi wzór przemysłowy lub znak towarowy. Stanowią one bardziej przewidywalną podstawę dla ochrony interesów przedsiębiorców będących właścicielami praw ochronnych. Należy jednak wskazać, że sam dualistyczny system rozpatrywania spraw patentowych nie stanowi przyczyny słabości w egzekwowaniu praw ochronnych w prawie polskim. W Niemczech system ten działa znacznie sprawniej. Wymaga to jednak lepszej organizacji postępowań w sprawach patentowych<sup>22</sup>. Duże

<sup>17</sup> W związku z prawdopodobną ratyfikacją wzmocnionej współpracy przez Wielką Brytanię. Niemniej czynnikiem ryzyka pozostaje planowane referendum dotyczące wyjścia Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej.

<sup>18</sup> Zob. szerzej: Deloitte, Analiza w sprawie potencjalnych skutków gospodarczych wprowadzenia w Polsce systemu jednolitej ochrony patentowej, październik 2012.

<sup>19</sup> Podstawową korzyścią jednolitego patentu europejskiego miałyby być obniżenie kosztów walidacji patentów w ramach Unii Europejskiej. Jeden z rzeczników, z którym przeprowadzono rozmowę, wskazał jednak, że z reguły nie są one bardzo wysokie, gdyż walidacji dokonuje się jedynie na najważniejszych – dla produktu – rynkach. Poza tym, dla mniejszych przedsiębiorstw jednolita ochrona powoduje powstanie wysokich kosztów reprezentacji (i tłumaczeń) w sądach patentowych, a największe korzyści z funkcjonowania takiego systemu odniosą duże przedsiębiorstwa (przede wszystkim koncerny międzynarodowe) poprzez mechanizm centralizacji rozpatrywania sporów patentowych w ramach Unii.

<sup>20</sup> W opinii m. in. czterech rzeczników, z którymi przeprowadzono wywiady bezpośrednie.

<sup>21</sup> Przed wejściem w życie nowego Prawa Własności Przemysłowej problem ten nie istniał, gdyż o istnieniu prawa decydował wyłącznie Urząd Patentowy RP oraz jego Izba Odwoławcza.

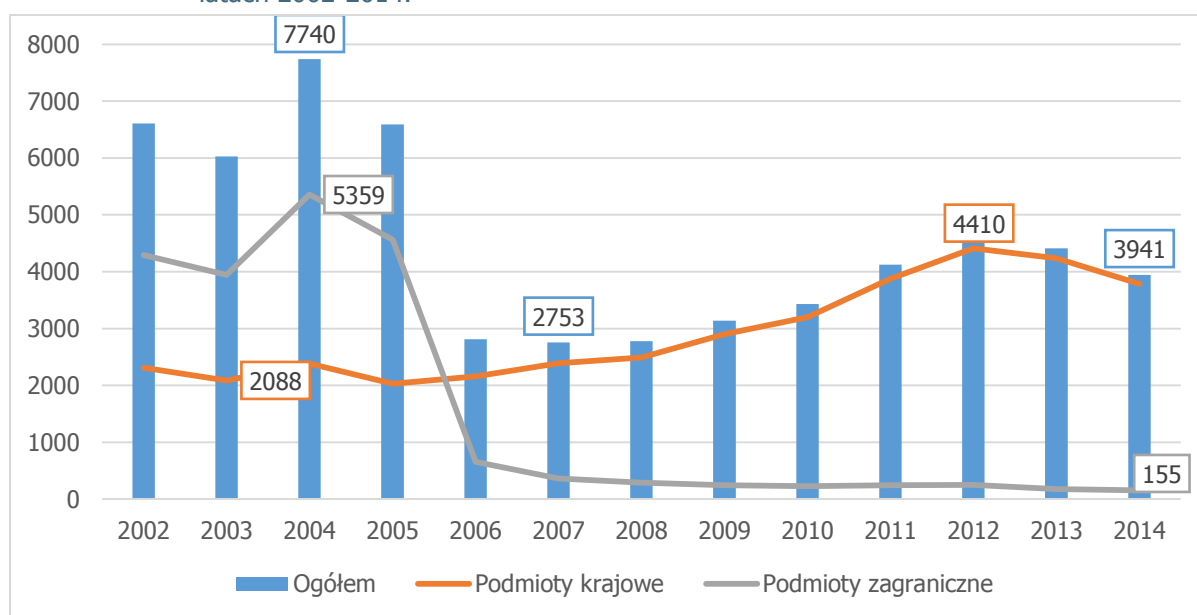
<sup>22</sup> Niemniej sam podział kompetencji utrudnia prawie zawsze rozpatrywanie sprawy patentowej. Zob. S. Hetmank, Dualism in German Patent Law and its Implications for Patent Litigation, w: Enforcing Intellectual Property Rights: Necessary Instruments versus Over-Enforcement, Nomos, 2012, s. 125-132.

znaczenie posiada tu także doświadczenie. Niemieckie sądy rozpatrują największą liczbę sporów patentowych w Europie<sup>23</sup>.

### Charakterystyka zgłaszanych i udzielanych praw ochronnych

Okres transformacji systemowej nie sprzyjał zgłaszaniu wynalazków lub wzorów użytkowych ani rejestrowaniu innych praw ochronnych przez przedsiębiorstwa. Wiele polskich przedsiębiorstw likwidowało własne centra badawczo-rozwojowe. Stąd wystąpiła tendencja do spadku liczby zgłaszanych i udzielanych praw ochronnych, utrzymująca się aż do połowy pierwszej dekady XXI wieku. Liczba zgłaszanych wówczas wynalazków była porównywalna ze stanem z połowy lat 60-tych XX wieku<sup>24</sup>. Sytuacja zaczęła się stopniowo poprawiać – w wymiarze dokonywanych zgłoszeń krajowych – od 2006 r. W rezultacie, w latach 2013-2014 dokonano aż o 91% krajowych zgłoszeń patentowych więcej niż w okresie 2005-2006. Opisywaną sytuację przedstawia poniższy wykres.

Rysunek 3. Liczba zgłoszeń wynalazków do UP RP, z podziałem na podmioty krajowe i zagraniczne w latach 2002-2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UP RP.

Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja ze zgłoszeniami podmiotów zagranicznych w trybie krajowym. Od rekordowego roku 2004 ich liczba w sposób ciągły malała, aby osiągnąć poziom zaledwie 155 w roku 2014. Nie oznacza to jednak, że poprawiła się relacja patentów uzyskanych przez podmioty krajowe do praw z wynalazku nierezydentów. Ta ostatnia grupa podmiotów patentujących korzystała bowiem z znacznie bardziej efektywnego kosztowo trybu ubiegania się o patent europejski. Przekłada się to na liczbę walidowanych patentów europejskich od 2005 r.

Liczba patentów walidowanych w Urzędzie Patentowym RP bardzo szybko rosła i w 2010 r. przekroczyła liczbę patentów udzielonych przez ten Urząd w trybie krajowym. W kolejnych latach była ona nawet wyższa niż liczba samych zgłoszeń podmiotów zagranicznych przed rokiem 2004 r.<sup>25</sup>

<sup>23</sup> K. Cremers, M. Ernicke oraz inni, Patent Litigation in Europe, ZEW, Discussion Paper, nr 13-072, Mannheim 2013.

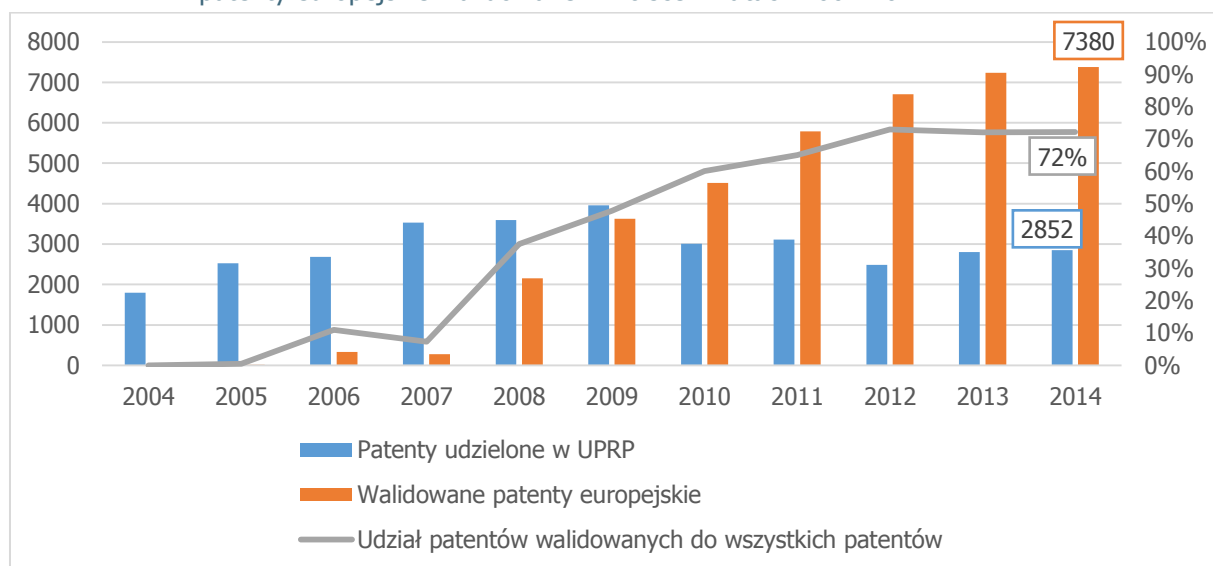
<sup>24</sup> M. Strojny, Własność intelektualna i przemysłowa: jak chronimy innowacje?, E-mentor, 2010, nr 2, s. 54-61,

<sup>25</sup> Należy w tym miejscu pamiętać, że liczba zgłoszeń patentowych będzie zawsze wyższa (nawet ponad dwukrotnie) niż patentów udzielonych, gdyż pewna część zgłoszeń otrzymuje decyzję odmowną lub jest z przyczyn formalnych odrzucana.



Pozwala to na wniosek, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej zwiększyło atrakcyjność Polski dla zagranicznych podmiotów gospodarczych<sup>26</sup>.

Rysunek 4. Patenty udzielone przez UPRP w trybie krajowym (podmiotom zagranicznym i krajowym) a patenty europejskie walidowane w Polsce w latach 2004-2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EPO oraz UP RP. Oś pomocnicza w %.

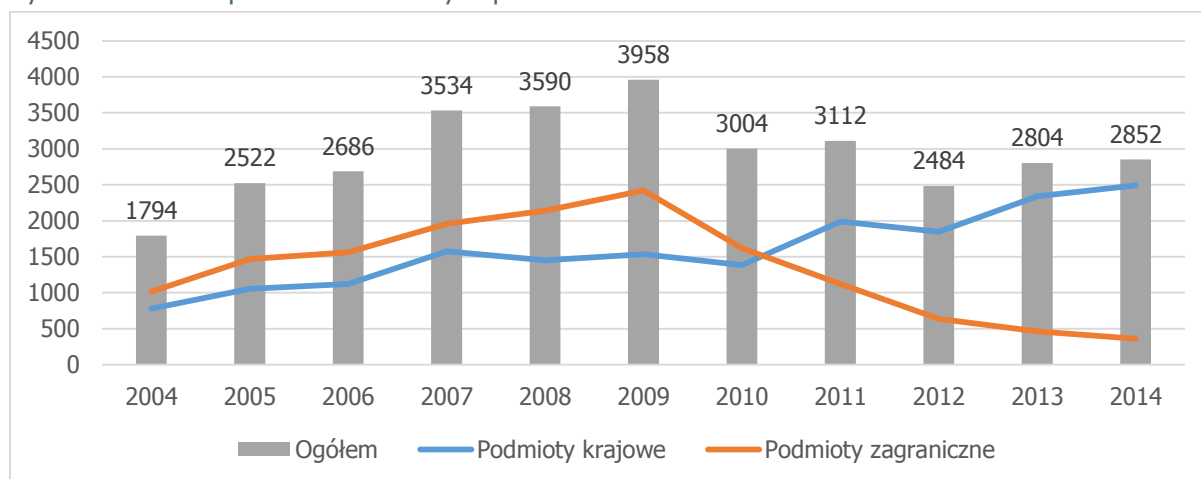
W latach 2012-2014 udział patentów europejskich w ogóle patentów polskich przekraczał poziom 70%. W ok. ¾ przypadków patent udzielono podmiotom zagranicznym. W porównaniu z rokiem 2004 zmniejszył się udział podmiotów krajowych w puli patentów udzielonych (z 45% do 25%). Wynikało to jednak przede wszystkim ze zwiększonego zainteresowania walidowaniem patentów europejskich w Polsce. Z drugiej jednak strony walidowano jedynie niewielką część udzielonych patentów europejskich<sup>27</sup>. W latach 2012-2014 było to 10%-12% praw ochronnych udzielonych przez Europejski Urząd Patentowy.

Liczba patentów udzielonych przez Urząd Patentowy RP rosła do 2009 roku. W kolejnych latach ich liczba spadła o 30-40%. Wynikało to z bardzo istotnego spadku praw udzielonych podmiotom zagranicznym. Było to następstwem wcześniejszego wprowadzenia możliwości uzyskania patentu polskiego w trybie europejskim. Udzielenie patentu trwa bowiem w Polsce ok. pięciu lat.

<sup>26</sup> Wynika to z tego, że – nawet korzystając z ułatwień procedury międzynarodowej, w tym europejskiej – podmioty gospodarcze rejestrują swoje prawa wyłączne tylko na istotnych (z punktu widzenia sprzedaży lub produkcji) rynkach, ze względu na koszty walidacji, tłumaczeń i utrzymania prawa. Rosnąca liczba walidacji patentów europejskich oznacza zatem, że Polska staje się coraz bardziej atrakcyjna dla zagranicznych inwestorów oraz przedsiębiorstw.

<sup>27</sup> Właściciel patentu europejskiego musi podjąć decyzję o ochronie w danym państwie członkowskim Konwencji Monachijskiej w terminie 3 miesięcy od przyznania prawa.

Rysunek 5. Liczba patentów udzielonych przez UP RP w latach 2004-2014.

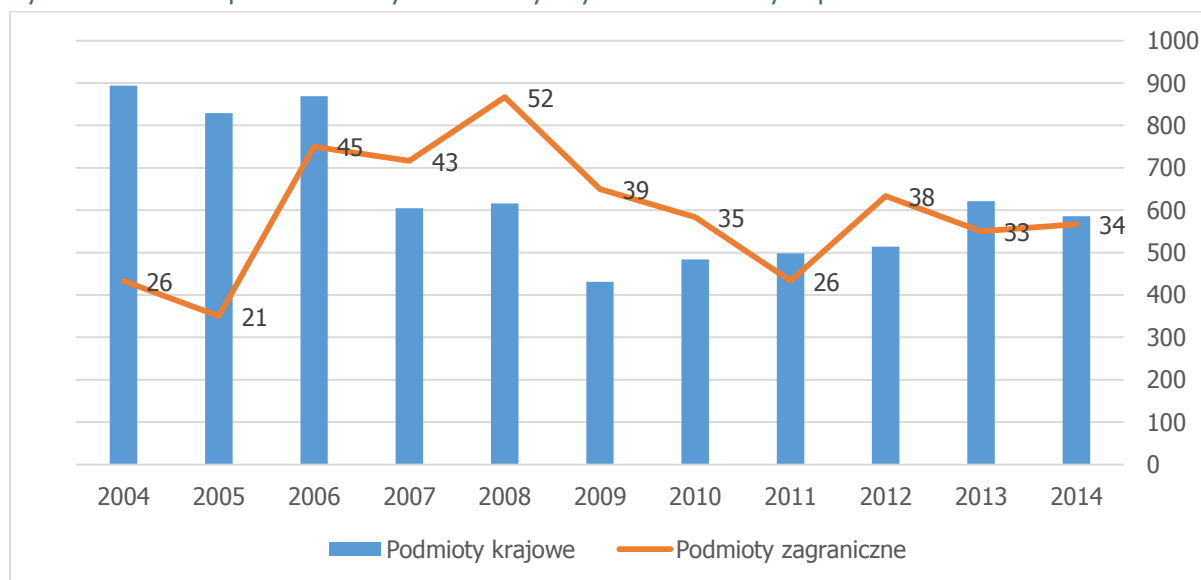


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UP RP.

Mniejszą popularnością niż wynalazki cieszyły się wzory użytkowe<sup>28</sup>. Wynika to przynajmniej z dwóch przyczyn. Po pierwsze, wzory użytkowe udzielane są – oprócz Polski – tylko w niektórych krajach, w tym m. in. w Niemczech, Francji, Hiszpanii, Danii, Rosji, Czechach. Po drugie, znacznie krótszy jest okres ochrony (10 lat w ramach Unii Europejskiej). Wzory użytkowe mogą być zgłaszane również w trybie międzynarodowym (PCT).

W latach 2004-2014 wzorów użytkowych udzielono ponad czterokrotnie mniej niż praw do wynalazków. O wzory ubiegały się przede wszystkim podmioty krajowe. W latach 2004-2014 Urząd Patentowy RP udzielił blisko 15-krotnie więcej praw do wzoru użytkowego polskim rezydentom niż podmiotom zagranicznym. Ta ostatnia grupa zgłaszała i uzyskiwała bardzo niewiele praw ochronnych. W analizowanym okresie spadała ogólnie liczba udzielonych praw ochronnych na wzory użytkowe.

Rysunek 6. Liczba praw ochronnych na wzory użytkowe udzielonych przez UP RP w latach 2004-2014.

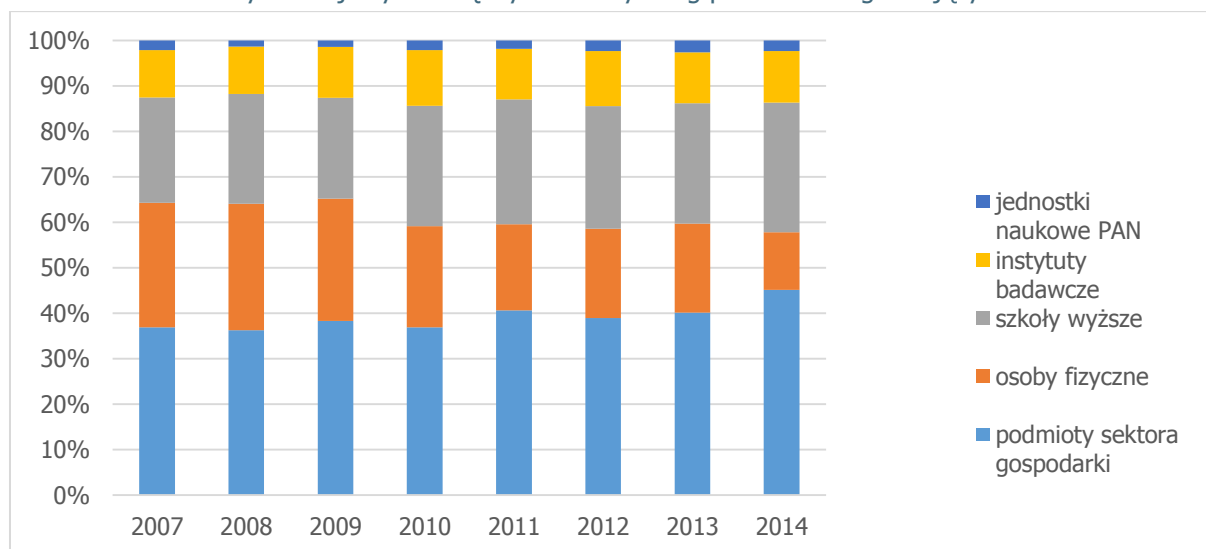


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UP RP.

<sup>28</sup> Ich uzyskanie wymaga spełnienia wszelkich przesłanek zdolności patentowej z wyjątkiem wymogu poziomu wynalazczego (nieoczywistości). Ponadto, zakres przedmiotowy przyznawanego prawa jest węższy ze względu na wymóg trwałej postaci wzoru użytkowego.

Poniższy rysunek przedstawia strukturę podmiotową wniosków zgłoszeń wynalazków oraz wzorów użytkowych do Urzędu Patentowego RP w latach 2007-2014. Dominowały w niej szkoły wyższe oraz inne instytucje naukowe. Niewiele mniej zgłoszeń złożyły podmioty gospodarcze. Przewaga jednostek naukowych w strukturze podmiotów aplikujących o ochronę powiększa się o kilka punktów procentowych, gdy weźmie się pod uwagę jedynie same wynalazki. Zauważalną i silną tendencją stanowił spadek udziału osób fizycznych w zgłoszeniach patentowych w kolejnych latach. Niemniej w tym czasie wzrosła również ogólna liczba zgłoszeń krajowych. Zrekompensowało to częściowo spadek liczby zgłoszeń osób fizycznych. Ich poziom utrzymywał się na dosyć stabilnym poziomie.

Rysunek 7. Zgłoszenia wynalazków i wzorów użytkowych dokonane w UP RP przez podmioty krajowe w trybie krajowym i międzynarodowym wg podmiotów zgłaszających.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UP RP.

W strukturze zgłoszeń do Urzędu Patentowego RP dominowały zgłoszenia instytucji naukowych. Sytuacja wygląda jednak inaczej w przypadku aplikowania do Europejskiego Urzędu Patentowego oraz w trybie PCT, czyli w odniesieniu do takich zgłoszeń, którym można przypisać najwyższą wartość ekonomiczną. W tym przypadku w strukturze podmiotowej bezwzględnie przeważają podmioty gospodarcze, a instytucje naukowe składają mniej niż 10% zgłoszeń patentowych<sup>29</sup>.

Najwięcej zgłoszeń wynalazków oraz wzorów użytkowych do Urzędu Patentowego RP zakwalifikowano do inżynierii mechanicznej (a w jej ramach do działu „Transport”), a następnie do chemii (a w jej ramach do działu „Tworzywa i metalurgia”). Zaledwie kilka zgłoszeń rocznie dotyczyło – bardzo popularnego w ostatnich latach – działu techniki, jaki stanowi nanotechnologia (KIS 13). Stosunkowo niewiele zgłoszeń należało z kolei do kategorii „Inżynieria elektryczna”.

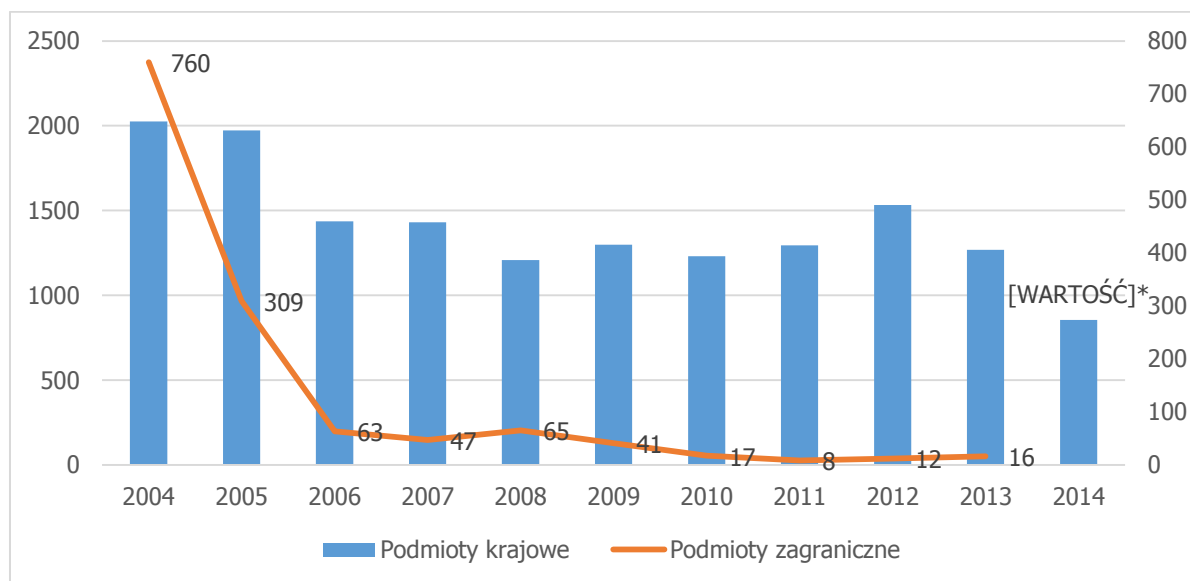
Analiza zgłoszeń wynalazków w Europejskim Urzędzie Patentowym w latach 2004-2014 wskazuje, że struktura zgłoszeń w podziale na działy technik wyglądała podobnie. Występowały jednak pewne różnice. Udział zgłoszeń z działu „Inżynieria elektryczna” w stosunku do wszystkich zgłoszeń był o 40% wyższy, odnosząc go do wynalazków chemicznych – o 10% niż w przypadku Urzędu Patentowego RP. Natomiast w strukturze zgłoszeń znajdowało się o 10% mniej zgłoszeń z zakresu inżynierii mechanicznej (niż dla polskiego Urzędu). Szczególnie wysoka dynamika polskich zgłoszeń do

<sup>29</sup> Wniosek na podstawie PCT „Yearly Review” 2010-2014 oraz EPO Database.

Europejskiego Urzędu Patentowego charakteryzowała takie działy techniki jak: technologie komputerowe, medyczne oraz transport.

W latach 2004-2014 liczba udzielonych przez Urząd Patentowy RP praw z rejestracji na wzory przemysłowe spadła ponad trzykrotnie. W największym stopniu zmniejszyła się ilość zgłoszeń wzorów przemysłowych przez podmioty zagraniczne: z ponad trzystu do zaledwie kilkunastu w ciągu roku. Redukcja liczby wzorów zgłaszanych oraz praw udzielanych w znacznie mniejszym stopniu dotyczyła podmiotów krajowych, choć i w tym przypadku spadek liczby wniosków wyniósł 50%.

Rysunek 8. Liczba praw z rejestracji na wzory przemysłowe udzielone przez UP RP w latach 2004-2014.

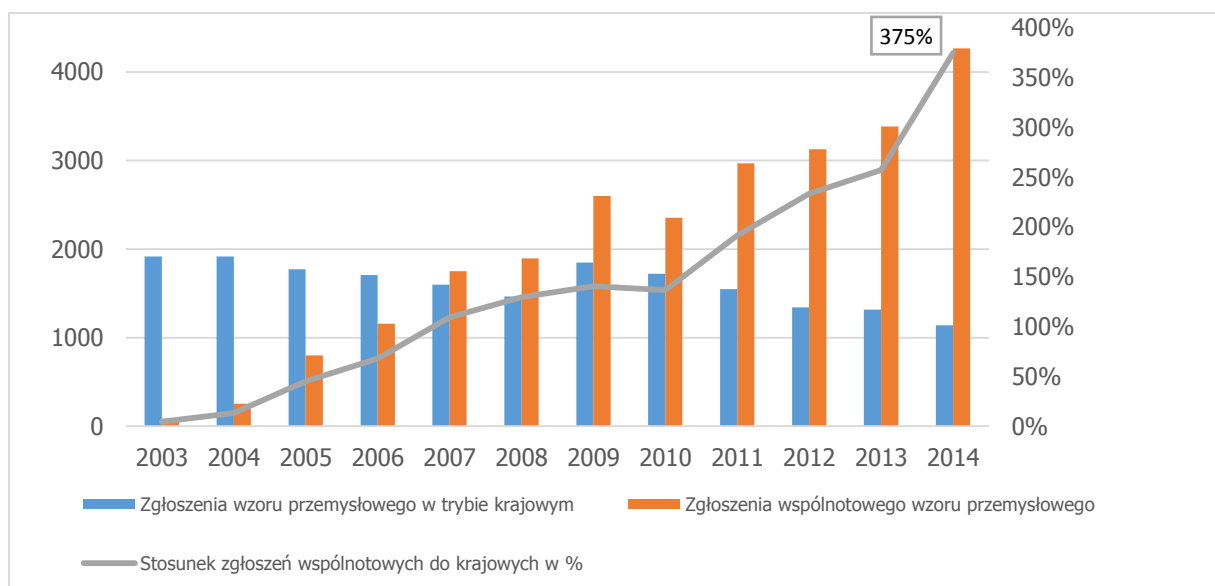


\* Łącznie podmioty krajowe i zagraniczne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UP RP. Oś pomocnicza dla podmiotów zagranicznych

Zmniejszenie się liczby zgłoszeń wzorów przemysłowych jak i praw udzielonych było bezpośrednim następstwem uczestnictwa polski w systemie rejestracyjnym Urzędu ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego (OHIM). Potwierdza to poniższy rysunek.

Rysunek 9. Liczba zgłoszeń wzorów przemysłowych w UP RP oraz OHIM przez polskie podmioty krajowe.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OHIM oraz UP RP. Os pomocnicza w %.

Polska znalazła się wśród 10 krajów o największej liczbie zgłoszeń wzorów przemysłowych i znaków towarowych do OHIM<sup>30</sup>. Duża aktywność polskich podmiotów w rejestrowaniu wspólnotowych wzorów przemysłowych stanowi zresztą jedną z silnych stron polskiego systemu innowacji<sup>31</sup>. Od 2007 r. liczba wspólnotowych wzorów przemysłowych zgłoszonych w OHIM przekroczyła wartość analogicznego wskaźnika dla trybu krajowego. W 2014 r. wzorów wspólnotowych zgłoszono ich już blisko 4-krotnie więcej. Sumując zgłoszenia wzorów w trybie krajowym i wspólnotowych, ich liczba wzrosła z 2171 w 2004 r. do 5404 w 2014 r.

#### Podsumowanie

Funkcjonowanie polskiego systemu własności przemysłowej zmieniło się istotnie w latach 2001-2014. Główną tego przyczyną było przystąpienie Polski do europejskiego i unijnego systemu zgłaszania i rejestrowania własności przemysłowej. Potencjalnie jeszcze większe skutki mogłoby mieć przystąpienie Polski do systemu jednolitego patentu europejskiego, który najprawdopodobniej rozpocznie funkcjonowanie pod koniec 2016 r. Polska nie zdecydowała się jednak na uczestnictwo w tego rodzaju wzmocnionej współpracy Unii Europejskiej.

Polscy zgłaszający coraz częściej korzystają z międzynarodowego trybu zgłaszania wynalazków i wzorów użytkowych (PCT) oraz procedury regionalnej przed Europejskim Urzędem Patentowym. W latach 2004-2014 liczba zgłoszeń w tych trybach zwiększyła się od 3 do 4 razy.

Praktycznym skutkiem funkcjonowania europejskiego systemu własności przemysłowej była malejąca rola krajowego Urzędu Patentowego RP. Zmniejszyła się ogólnie liczba zgłoszeń praw ochronnych, przede wszystkim ze względu na bardzo istotny spadek zainteresowania podmiotów zagranicznych korzystaniem z trybu krajowego. Największa redukcja aktywności aplikacyjnej dotyczyła zgłaszanych wzorów przemysłowych, ze względu na bardzo konkurencyjne warunki rejestracji w OHIM. Podmioty zagraniczne uzyskiwały prawa do wynalazku w Polsce w coraz większym stopniu w wyniku walidacji udzielonych patentów europejskich na terenie kraju.

Pozytywnie należy ocenić tendencję do coraz wyższego udziału polskich przedsiębiorców w zgłaszanych i uzyskiwanych prawach do wynalazku. Przedsiębiorcy już wcześniej dominowali w

<sup>30</sup> OHIM, Annual Report, Alicante 2015.

<sup>31</sup> Crido Taxman, Raport o stanie patentowania w Polsce, Warszawa, maj 2015, s. 6.

statystykach dotyczących wzorów użytkowych i przemysłowych. Wynikało to z tego, że te ostatnie znajdują się często znacznie bliżej rynku niż opatentowane wynalazki, a ich udzielanie w większym stopniu powiązane jest z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Nierozwiązanym problemem pozostaje system sądownictwa w sprawach własności przemysłowej. W Polsce działa tylko jeden wyspecjalizowany sąd w zakresie własności przemysłowej, w związku z uczestnictwem Polski w OHIM. Spory w sprawach patentowych mają charakter długotrwały. Trwają często dłużej niż 4 lata. Jednocześnie są bardzo trudne dla składów orzekających, które nie posiadają odpowiedniego przygotowania technicznego, aby lepiej zrozumieć przedmiot i stan faktyczny prowadzonego sporu.

## **3. WSPARCIE OCHRONY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W JEDNOSTKACH NAUKOWYCH**

### **3.1 WSPARCIE BEZPOŚREDNIE**

#### INFORMACJE PODSTAWOWE

Zakres poddziałania 1.3.2 obejmował dofinansowanie kosztów związanych z uzyskaniem w Polsce i za granicą ochrony patentowej własności przemysłowej powstałej w jednostkach naukowych mających siedzibę w Polsce w wyniku prac badawczo-rozwojowych. Przyjętym założeniem uruchomienia wsparcia było dążenie do zacieśnienia współpracy sektora nauki i przedsiębiorstw. Zgodnie z SZOP PO IG: *Zacieśnienie współpracy sektora nauki i przedsiębiorstw wymaga również podjęcia działań wspierających komercjalizację i upowszechnianie wyników prac B+R. Służyć temu będzie wspieranie ochrony własności przemysłowej wytworzonej w wyniku prowadzenia prac B+R w ośrodkach badawczych mających siedzibę w Polsce.* W ramach przedmiotowego poddziałania dofinansowana była część kosztów związanych z uzyskaniem ochrony prawnej ww. wyników prac badawczych. Wsparcie obejmowało uzyskiwanie ochrony w Polsce i za granicą, lecz nie było przyznawane na utrzymywanie ochrony praw po ich przyznaniu.

Beneficjentami poddziałania były instytucje naukowe: jednostki naukowe (w tym wchodzące w skład konsorcjów naukowych i konsorcjów naukowo-przemysłowych z wyłączeniem centrów badawczo-rozwojowych), uczelnie, spółki powołane z udziałem ww. podmiotów nie działające dla zysku.

Ogólna wartość przyznanego dofinansowania to 77 815 533,71 zł<sup>32</sup>.

#### 3.1.1 CHARAKTERYSTYKA BENEFICJENTÓW

Zgodnie z danymi z KSI-SIMIK dofinansowanych zostało 241 projektów realizowanych przez 72 unikatowych beneficjentów. Wnioskodawcy mogli ubiegać się o dofinansowanie więcej niż jednego projektu- rekordzista realizuje ich 22 (Akademia Górniczo-Hutnicza). Do innych ponadprzeciętnie aktywnych beneficjentów należy zaliczyć: Instytut Chemii Bioorganicznej (16), Uniwersytet Jagielloński

---

<sup>32</sup> Dane przekazane przez OPI (stan na 30.06.2015 r.).

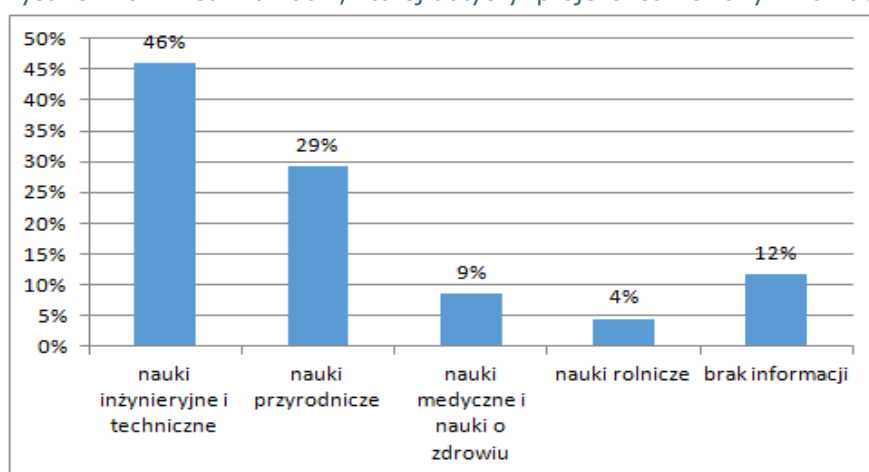
(15), Instytut Immunologii i Terapii Doświadczalnej (14), Instytut Technologii i Materiałów Elektronicznych (14), Instytut Włókien Naturalnych i Roślin Zielarskich (11), Instytut Optyki Stosowanej (8) oraz Uniwersytet Warszawski (8).

Liczba dofinansowanych projektów jest zdecydowanie niższa od pierwotnie zakładanej. W pierwszej wersji SZOP PO IG przewidziano dofinansowanie 700 projektów, później tę wartość zmniejszono do 450.

Analiza struktury beneficjentów wykazała, iż zdecydowanie wśród projektodawców dominowały jednostki naukowe (62,6%) oraz uczelnie (35,4%). Jednostki naukowe wchodzące w skład konsorcjów naukowo-przemysłowych stanowiły tylko 0,4% ogółu beneficjentów.

Projekty realizowane przez beneficjentów dotyczyły najczęściej nauk inżynierskich i technicznych (46%) oraz nauk przyrodniczych (29%).

Rysunek 10. Dziedzina nauki, której dotyczył projekt realizowany w ramach Poddziałania 1.3.2 PO IG.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wniosków o dofinansowanie oraz wniosków o płatność udostępnionych przez OPI (stan na czerwiec 2015 r.), n=246.

Wśród nauk inżynierskich i technicznych dominowały: elektrotechnika, elektronika oraz inżynieria komputerowa (13,4% wszystkich projektów), inżynieria materiałowa (6% wszystkich projektów), inżynieria mechaniczna (6% wszystkich projektów) oraz nanotechnologia (5% wszystkich projektów). Wśród projektów wpisujących się swoim zakresem w nauki przyrodnicze, najczęściej występowały nauki chemiczne (16,3% wszystkich projektów) oraz biologiczne (7,3% wszystkich projektów). Mniejszy udział miała ochrona prawna inicjatyw z dziedziny nauk medycznych i o zdrowiu. Tu z kolei większość projektów (6% ogółu) dotyczyło biotechnologii medycznej. Najmniejszy udział stanowiły projekty z dziedzin nauk rolniczych. W tym miejscu należy wskazać, iż zgodnie z kryteriami wyboru projektów dofinansowanie mogły otrzymać projekty realizowane w dziedzinach priorytetowych dla polskiej gospodarki (kryterium merytoryczne dostępu) a premiiowane były projekty dotyczące wynalazków z zakresu nowych technologii. Niestety dokumentacja konkursowa nie precyzowała żadnego z tych pojęć a wniosek o dofinansowanie nie zawierał pola, w którym beneficjent mógłby wskazać czy projekt dotyczy dziedziny priorytetowej bądź nowych technologii (abstrahując oczywiście od możliwości odniesienia się do tych kryteriów w opisie projektu).

Jak wskazywano, w ramach podziałania możliwe było dofinansowanie kosztów ochrony obejmujących swym zasięgiem jedynie terytorium kraju, jednak tylko 6% beneficjentów planowało tak wąski zakres terytorialny ochrony. Wśród nich znalazły się takie podmioty, które w ramach dofinansowania pokrywały koszty de facto całej aktywności danej jednostki na polu ochrony własności przemysłowej-



w jednym z tego rodzaju projektów założono 124 krajowe zgłoszenia patentowe. W czterech pozostałych przypadkach liczba ta oscylowała od 70 do 99 zgłoszeń.

Należy w tym miejscu zauważyć, iż zasięg terytorialny ochrony nie stanowił bezpośrednio kryterium oceny. Słowa „bezpośrednio” użyto nieprzypadkowo- w zestawie kryteriów merytorycznych znajdowało się kryterium: *możliwość uzyskania dla gospodarki krajowej dochodów zza granicy ze sprzedaży lub opłat za wykorzystywanie praw własności przemysłowej objętych wnioskiem*. Oczywiście jest, iż potencjału do komercjalizacji za granicą nie miałyby rozwiązania chronione tylko w Polsce. Ponadto dokonanie zgłoszenia w Polsce nie jest wysoce kosztowne stąd słusznie wnioskodawcy zdecydowali się skorzystać ze wsparcia PO IG w celu dokonania zgłoszenia, którego (z uwagi na zasięg terytorialny a tym samym koszty) nie byłoby w stanie sfinansować z budżetu jednostki macierzystej.

Średnia liczba planowanych zgłoszeń zagranicznych uplasowała się powyżej czterech na jeden projekt. Należy jednak zaznaczyć, że w części projektów planowano więcej niż 10 zgłoszeń patentowych, a rekordziści planowali dokonanie blisko 40 zagranicznych zgłoszeń. Procedurę regionalną (europejską przed EPO) wybrało blisko 80% beneficjentów, procedurę PCT- 55%, zaś zgłoszenie do USPTO- 48,3% projektodawców. Z analizy wniosków o dofinansowanie wynika, że w wyniku realizacji projektów, beneficjenci mieli dokonać 1072 zgłoszeń za granicą. Do danych dotyczących liczby zgłoszeń zagranicznych należy jednak z dystansem z uwagi na fakt, iż wniosek o dofinansowanie ani instrukcja nie określały metodologii liczenia wartości wskaźników. Zidentyfikowano wnioski, w których walidacja w procedurze europejskiej traktowana była w kategoriach zgłoszenia co automatycznie powodowało inflację wartości wskaźnika dotyczącego liczby zgłoszeń.



Należy w tym miejscu podkreślić fakt, iż część wniosków o dofinansowanie dotyczyła konkretnych rozwiązań, część dotyczyła generalnie planowanej aktywności danej jednostki na polu ochrony własności przemysłowej. Taka dychotomiczność składanych wniosków budzi wątpliwości, w szczególności w kontekście procesu oceny. Wniosek dotyczący konkretnego rozwiązania zawierał szczegółowe informacje dotyczące efektów danego projektu badawczego, wniosek dotyczący aktywności patentowej jednostki naukowej jako takiej siłą rzeczy pozbawiony był takowych informacji i koncentrował się raczej na ogólnym opisie działalności jednostki na danym polu. Zidentyfikowano ponadto wnioski, w których beneficjenci ubiegali się o ochronę rozwiązań, które dopiero miały powstać- w jednym z wniosków beneficjent planował dokonywać po kilkanaście zgłoszeń w każdym roku począwszy od 2007 do 2014. Siłą rzeczy nie mógł we wniosku zawrzeć opisu rozwiązania ani tym bardziej wskazać jego potencjału komercjalizacyjnego. Powstaje zatem po pierwsze pytanie czy tak różne wnioski powinny być oceniane w oparciu o identyczne kryteria i czy powinny „rywalizować między sobą”. Po drugie należy się zastanowić czy wnioski dotyczące rozwiązań, które jeszcze nie powstały powinny otrzymywać dofinansowanie skoro zgodnie z kryteriami wyboru projektów oceniana była możliwość wdrożenia lub innego zastosowania wyników projektu, zapotrzebowanie rynku na wyniki projektu, czy nowoczesność proponowanych rozwiązań w porównaniu do aktualnego stanu wiedzy w zakresie objętym projektem. Odpowiedź na oba pytania musi być przecząca.

#### WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA BENEFICJENTÓW

Stan wiedzy beneficjentów nt. ochrony prawnej własności intelektualnej przed realizacją projektu z poddziałania 1.3.2 PO IG był dość zróżnicowany. Część pracowników naukowych w swojej praktyce zawodowej (także dydaktycznej) zajmowała się aspektami ochrony własności intelektualnej. Projektodawcy wiedzę na temat patentowania (jeszcze przed realizacją projektu), czy szerzej ochrony własności intelektualnej, czerpali przede wszystkim z własnych doświadczeń. Nie jest rzadkie wśród pracowników naukowych czynne zaangażowanie w proces uzyskiwania ochrony i pozostawanie w ścisłym kontakcie z rzecznikami patentowymi (czy to zatrudnionymi w instytucji naukowej czy



zewnątrznymi doradcami). Dodatkowo, beneficjenci z instytucji naukowych uczestniczą w szkoleniach, spotkaniach informacyjnych organizowanych np. przez rzeczników patentowych, fundacje zajmujące się tematyką innowacyjności, czy spotkaniach z przedstawicielami Europejskiego Urzędu Patentowego lub Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej<sup>33</sup>. Rozmówcy zaznaczali jednak, iż wiedza przekazywana podczas tego typu wydarzeń była dość ogólna. Dopiero realizacja projektu w praktyce dała wyobrażenie nt. szczegółów dotyczących patentowania.

Większość beneficjentów poddziałania 1.3.2, z którymi realizowano wywiady, korzysta samodzielnie z baz danych dotyczących ochrony własności intelektualnej. Najczęściej są to bazy ogólnodostępne, zarówno Europejskiego Urzędu Patentowego oraz Urzędu Patentowego RP, oceniane przez większość projektodawców jako intuicyjne, nieskomplikowane. Wielu pracowników naukowych zostało przeszkolonych w tym zakresie ich obsługi. W razie problemów deklarowali oni, że zawsze mogą liczyć na pomoc kancelarii patentowych zaangażowanych w prowadzenie procedury ochronnej. Dla wielu pracowników naukowych korzystanie z baz stanowi oczywisty obowiązek każdego badacza tworzącego nową wiedzę.

## MOTYWACJE

Głównym powodem ubiegania się o wsparcie w ramach poddziałania 1.3.2. był brak możliwości sfinansowania procesu ubiegania się o ochronę ze środków jednostki naukowej. Jakkolwiek w przypadku zgłoszeń krajowych takie środki są możliwe do wygospodarowania tak w przypadku ochrony za granicą praktycznie w żadnej z jednostek nie byłoby możliwości sfinansowania tejże ochrony.

Motywacje beneficjentów do obejmowania ochroną prawną wypracowanych rozwiązań determinowane były również preferencjami potencjalnych odbiorców rynkowych, dla których patent, oprócz „urzędowego” potwierdzenia nowatorstwa wynalazku, jest również istotny z punktu widzenia możliwości blokowania konkurencji. Uzyskanie prawa ochronnego, zdaniem beneficjentów, wpływa również na wysokość wyceny udostępniania danego rozwiązania. Jednostki naukowe patentują również „na wszelki wypadek”, w obronie przed kopiowaniem rozwiązania, nawet jeśli faktycznie nie doszło do komercjalizacji. To wszystko przekłada się na mały stopień wykorzystywania innych sposobów zabezpieczenia wyników swoich prac (np. non-disclosure agreement). Dla przedstawicieli nauki, czyli dla beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG, nie są to konkurencyjne względem ochrony patentowej sposoby zabezpieczania wyników prowadzonych przez siebie prac.

Jeden z beneficjentów zwrócił uwagę na aspekt typowo informacyjny- będąc w bazie patentów czy nawet jeszcze zgłoszeń, przedsiębiorcy bardzo łatwo mogą (poprzez proste wyszukiwanie) trafić do jednostki pracującej nad danym rozwiązaniem i nawiązać z nią współpracę.

Beneficjenci dostrzegali w swoich rozwiązaniach często innowację na skalę europejską czy światową, a patent (także ten światowy) miał pomóc również w zdobyciu finansowania zewnętrznego dla jednostki naukowej, także na dalsze prace nad rozwiązaniem. Oprócz tego, uzyskane prawo ochronne stanowiło niejako certyfikat potwierdzający wysoką wartość oferowanego na rynku opracowania i jego nowatorskość.

Jeden z beneficjentów wskazał, że projekt realizowany w ramach Poddziałania 1.3.2 był kontynuacją prac prowadzonych w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG i zakończonych zgłoszeniem do Europejskiego Urzędu Patentowego. Projekt 1.3.2 polegał na pilotowaniu złożonego wniosku do EPO.

---

<sup>33</sup> Tego typu spotkanie było organizowane np. w Akademii Górniczo-Hutniczej, która wyróżnia się na tle innych uczelni aktywnym podejściem do kwestii ochrony własności intelektualnej.

Beneficjenci wspominali również, ale znacznie rzadziej, o dodatkowych punktach w ocenie parametrycznej jednostki za aktywność patentową. Należy pamiętać, że dodatkowe punkty przyznawane są za uzyskanie patentu, natomiast nie za jego utrzymanie, co stanowi niejednokrotnie duże obciążenie dla instytucji naukowej. Z drugiej strony, patentujący zespół badawczy/jednostka nie może wydawać publikacji na temat danego rozwiązania (publikacje wydane przed dokonaniem ochrony zamykają drogę do patentowania opracowanych rozwiązań), co w pewnych przypadkach stanowi większą utratę potencjalnych punktów w ocenie parametrycznej. Uzyskanie prawa umożliwiło jednak całkowicie bezpieczne publikowanie wyników badań, bez obawy przed wykorzystaniem rozwiązania przez podmiot trzeci. Nie można natomiast nie zauważyć, iż w niektórych projektach zasadność planowanych w nich działań budzi uzasadnione wątpliwości- chodzi przede wszystkim o projekty, w których zaplanowano kilkadziesiąt a czasem nawet więcej zgłoszeń. Nie można wykluczać, iż w tych przypadkach zgłoszenia były dokonywane właśnie przede wszystkim w celu podniesienia pozycji jednostki w ocenie parametrycznej. Strategię „masowego” patentowania należy jednak uznać za krótkowzroczną- koszty zgłoszeń oczywiście są pokrywane z projektu natomiast utrzymanie praw ochronnych będzie już obowiązkiem beneficjenta- w przypadku gdy liczba tych praw wynosi kilkadziesiąt powstaje pytanie czy jednostka w momencie składania wniosku była świadoma wysokości opłat za utrzymanie praw oraz czy opracowała strategię dotyczącą zapewnienia źródeł finansowania tychże opłat. Wydaje się, iż we wnioskach o dofinansowanie beneficjenci powinni być zobligowani do wskazania w jaki sposób będą finansować utrzymanie uzyskanych dzięki projektowi praw.

### 3.1.2 CHARAKTERYSTYKA PROJEKTÓW

Ponad 55% beneficjentów we wniosku o dofinansowanie (co wynikało z opisu, uzasadnienia lub celów projektu) planowała realizację ochrony w ramach procedury PCT lub PPH. Popularna okazała się, zgodnie z założeniami wniosków o dofinansowanie, również procedura patentowa w EPO (78%, co stanowiło deklarację dokonania 389 zgłoszeń patentowych i uzyskania 56 patentów) oraz w USPTO (48%, co stanowiło deklarację dokonania 183 zgłoszeń patentowych i uzyskania 19 patentów amerykańskich)<sup>34</sup>. Wyniki analizy wniosków o dofinansowanie zostały potwierdzone podczas wywiadów jakościowych, gdzie przeważała procedura regionalna w EPO.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że analiza wniosków o dofinansowanie, pod kątem prowadzonych trybów zgłoszeń była utrudniona, ponieważ beneficjenci (zgodnie z wytycznymi) zaznaczali, czy ochrona międzynarodowa będzie realizowana przed EPO czy USPTO. Inne tryby międzynarodowe były bardziej lub mniej dokładnie zaznaczane w opisach i uzasadnieniach. Taki stan rzeczy z pewnością utrudnia monitorowanie potencjalnych, a później realnych efektów realizacji projektów (choćby dotyczących wskazania państw, w których dokonano walidacji). Warto uwzględnić tę uwagę na poziomie projektowania wniosków o dofinansowanie w ramach PO IR 2014-2020.

Nie można jednoznacznie rozstrzygnąć która procedura lub zasięg ochrony daje największe korzyści przy określonych nakładach. Tę kwestię należałoby rozstrzygać ad casum. I tak, jak w badaniach jakościowych identyfikowano bardzo świadomych projektodawców, realnie i rzetelnie typujących kraje ochrony, tak można było również spotkać (choć w zdecydowanie mniejszym zakresie) beneficjentów, którzy swój wynalazek chronili w danym państwie „na wszelki wypadek”.

---

<sup>34</sup> Dane z wniosków o dofinansowanie, n=246. Wartości nie sumują się do 100%, ponieważ możliwy był wybór więcej niż jednej procedury patentowej.

### 3.1.3 EFEKTY WSPARCIA

#### 3.1.3.1 EFEKTY- POZIOM MAKRO

W pierwotnej wersji SZOP PO IG założono jeden wskaźnik rezultatu odnoszący się do poddziałania 1.3.2- *Liczba patentów uzyskanych (w kraju i za granicą) w wyniku realizacji projektów o dofinansowanie ochrony prawnej własności przemysłowej*. Wartość docelową do osiągnięcia w roku 2015 ustalono na 350. W ostatniej z obowiązujących wersji SZOP wskaźnik ten został podzielony na dwa- jeden dotyczący patentów krajowych, drugi dotyczący patentów zagranicznych. Suma wartości docelowych tych wskaźników jest mniejsza niż pierwotnie zakładane 350 – dla patentów krajowych wartość wynosi 180 a dla patentów zagranicznych 45. Dokonaną zmianę należy uznać za uzasadnioną. Po pierwsze pozwala na monitorowanie uwzględniające zasięg terytorialny zgłoszenia, po drugie dostosowuje wartości wskaźników do czasu trwania procedur patentowych.

Do końca czerwca 2015 roku powinno zakończyć się 116 wspartych inicjatyw<sup>35</sup>. Na dzień 30 czerwca 2015r. zostało złożonych 75 wniosków o płatność końcową, w tym 68 zostało rozliczonych<sup>36</sup>. Istotny odsetek projektów jest w toku, głównie za sprawą często przedłużających się (w stosunku do założeń z wniosku o dofinansowanie) postępowań ochronnych. Co ważne tego typu opóźnień projektodawcy nie są w stanie przewidzieć na etapie przygotowywania wniosków o dofinansowanie.

Jeśli chodzi o wskaźniki produktu i rezultatu dla poddziałania 1.3.2 PO IG, to na dzień 1 czerwca 2015 r. wartości te kształtują się następująco:

Tabela 2. Wartości wskaźników produktu i rezultatu dla poddziałania 1.3.2

	Liczba zgłoszeń krajowych w zakresie ochrony własności przemysłowej w ramach projektu	Liczba zgłoszeń za granicą, w tym do EPO i USPTO	Liczba patentów uzyskanych w kraju w wyniku realizacji projektu	Liczba patentów uzyskanych za granicą w wyniku realizacji projektu
<b>Wartość zrealizowana</b>	900	858	119	153
<b>Wartość zakładana</b>	1005	1072	536	1022

*Źródło: Dane przekazane przez Ośrodek Przetwarzania Informacji*

Realizacja założonych wartości wskaźników stoi pod znakiem zapytania, głównie z powodu czasu trwania procedur ochronnych, jak i konieczności rozliczenia poddziałania 1.3.2 do końca pierwszego kwartału 2016r.. Jeśli chodzi o wskaźniki rezultatu, to zdecydowanie za wcześnie żeby przesądzać o końcowym stanie realizacji. W wielu projektach do uzyskania patentów dojdzie prawdopodobnie dopiero w pięcioletnim okresie trwałości projektów.

Problemy napotkają ci beneficjenci, którzy już po grudniu 2015 r. będą chcieli wydatkować środki przewidziane w harmonogramie rzeczowo-finansowym. Będzie to niemożliwe, a co za tym idzie pod znakiem zapytania stanie dalsze prowadzenie postępowania- wszelkie koszty po zakończeniu wdrażania PO IG beneficjenci będą ponosić z własnych środków. Z tego względu Instytucja Wdrażająca zachęca beneficjentów do przenoszenia kosztów pomiędzy kategoriami, tak, aby w okresie

<sup>35</sup> Dane z KSI SIMIK, stan na czerwiec 2015 r.

<sup>36</sup> Dane przekazane przez OPI (stan na 30.06.2015 r.).

wdrażania PO IG możliwe było wykorzystanie wsparcia np. na potrzebne analizy potencjału komercjalizacyjnego czy wyceny rozwiązania będącego przedmiotem zgłoszenia.

### 3.1.3.2 EFEKTY – POZIOM MIKRO

Na wstępie rozważań dotyczących efektów pozyskania ochrony własności intelektualnej należy zastrzec, że wiele z uruchomionych procedur w ramach projektów jeszcze jest w toku, co wynika z nieprzewidywanych opóźnień czasowych w trwaniu postępowań. W związku z tym, formułowanie ostatecznych wniosków, a tym bardziej szacowanie wartości dodanej (szczególnie tej ekonomicznej) w tym obszarze byłoby nieuprawnione.

#### Efekty gospodarcze

Najważniejszą korzyścią, zdaniem beneficjentów poddziałania 1.3.2, jest wzrost potencjału instytucji naukowej do nawiązania współpracy z przedsiębiorstwami, nie tylko krajowymi, ale również zagranicznymi. Zdaniem wszystkich przedstawicieli projektodawców współpraca taka bardzo często jest uzależniana przez sektor gospodarki od posiadania przez twórcę rozwiązania dokumentu potwierdzającego fakt objęcia rozwiązania ochroną prawną (choćby dokonania zgłoszenia). Kooperanci rynkowi chcą być zabezpieczeni na wypadek, gdyby inny podmiot wprowadził na rynek podobne rozwiązanie.

Tylko trzech spośród 12 beneficjentów, którzy zostali objęci badaniem nawiązało już współpracę z sektorem gospodarki dotyczącą rozwiązania stanowiącego przedmiot zgłoszenia. Jest to liczba stosunkowo niewielka, szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż wywiady były prowadzone głównie z beneficjentami, którzy zakończyli realizację projektu przynajmniej rok temu. Na taki stan rzeczy mają wpływ cztery czynniki:

- Brak uzyskania przez beneficjenta prawa ochronnego- zdaniem rozmówców potencjał komercjalizacyjny rozwiązania wzrośnie znacząco w momencie gdy zostanie ono objęte ochroną wynikającą nie tyle z faktu samego dokonania zgłoszenia co z faktu uzyskania prawa ochronnego. Tylko dysponowanie patentem daje przedsiębiorcy względną pewność, iż rozwiązanie nie stanowi części stanu techniki,
- Brak dysponowania przez jednostkę rozwiązaniem, na tyle dopracowanym, iż mogłoby ono stanowić przedmiot zainteresowania potencjalnych nabywców. Jak wskazywali rozmówcy sektor gospodarki jest co do zasady zainteresowany nie tyle „rozwiązaniami” co „produktami” gotowymi do wdrożenia, niewymagającymi prowadzenia dalszych prac badawczych. Zidentyfikowano natomiast sytuacje, w których przedmiot zgłoszenia był „daleko od rynku”, znajdował się przed fazą badań przemysłowych i z punktu widzenia potencjalnego nabywcy, jako rozwiązanie nie w pełni dopracowane, nie stanowił obiektu wartego nabycia,
- Brak umiejętnie prowadzonych działań ukierunkowanych na komercjalizację rozwiązania- rozmówcy wskazywali, iż komercjalizacja, szczególnie za granicą, wymaga podejmowania profesjonalnych działań o charakterze marketingowym. Sam fakt dysponowania zgłoszeniem czy prawem ochronnym nie stanowi jedyne argumentu dla zagranicznych firm, który miałby przekonać je do zasadności dokonania inwestycji w rozwiązanie. Konieczne jest podejście przez sektor nauki do opracowanego rozwiązania nie jak do osiągnięcia intelektualnego ale jak do produktu, który ma zaistnieć na rynku. Jednostka musi być przekonana o korzyściach jakie przedsiębiorca z tytułu wdrożenia rozwiązania uzyska, musi umieć te korzyści przedstawić w przekonujący i atrakcyjny sposób a co najważniejsze musi dotrzeć do potencjalnych nabywców. Zidentyfikowano, iż w większości z badanych jednostek naukowych profesjonalizacja procesu komercjalizacji była dalece niewystarczająca. W dużej mierze ciężar



podejmowania działań „sprzedażowych” spoczywał na pracownikach naukowych, którzy musieli te działania łączyć z pierwszoplanowymi dla nich obowiązkami naukowymi i dydaktycznymi. Charakterystyczny był brak dostatecznego wsparcia ze strony komórek organizacyjnych, które w danej jednostce miały odpowiadać za transfer technologii. Z rozmów, jakie toczono były z beneficjentami, wynika, że w komórkach tych brakuje brokerów innowacji, którzy w profesjonalny sposób pośredniczyliby w kontaktach z biznesem. Pojawiały się opinie, iż komórki te są niedoinwestowane, ich działalność koncentruje się na pozyskiwaniu funduszy strukturalnych - głównie w celu zapewnienia ciągłości działalności komórki (finansowanie etatów) a nie w celu rozwoju usług świadczonych na rzecz przedsiębiorców i pracowników naukowych,

- Brak dysponowania rozwiązaniem mającym potencjał komercjalizacyjny- nie można wykluczyć sytuacji (aczkolwiek żaden z rozmówców nie przyznał tego wprost), iż rozwiązanie od samego początku było pozbawione potencjału komercjalizacyjnego. Wydaje się, iż beneficjenci rzeczywiście byli przekonani o możliwości komercjalizacji (inaczej nie ubiegaliby się o ochronę za granicą, w przypadku ochrony tylko w kraju można przypuszczać, iż była ona w niektórych przypadkach motywowana wyłącznie chęcią uzyskania dodatkowych punktów w ocenie parametrycznej) natomiast nie zawsze ich wyobrażenia nt. potencjału rynkowego rozwiązania musiały znajdować oparcie w rzetelnych analizach. Z wywiadów wynika, iż decyzja dotycząca ubiegania się o ochronę prawną rozwiązania w zdecydowanej większości przypadków nie była poprzedzona profesjonalnymi badaniami rynkowymi czy wyceną własności intelektualnej. Raczej opierała się na przeświadczeniu twórcy rozwiązania o jego nowości, przewagi nad rozwiązaniami już stosowanymi, z czym utożsamiano jego potencjał komercjalizacyjny. Niestety wsparcia w zakresie oceny tegoż potencjału nie oferowały również komórki organizacyjne mające w danej jednostce odpowiadać za transfer technologii. Trudno również oczekiwać by tego rodzaju ocenę miały przeprowadzić osoby oceniające wnioski o dofinansowanie, nomen omen głównie przedstawiciele środowisk naukowych.

Omówione wyżej czynniki, zidentyfikowane na podstawie dwunastu wywiadów wydają się jak w soczewce skupiać problemy leżące u podłoża niskiej kooperacji sektora nauki z sektorem gospodarki. Niewystarczający obrót własnością intelektualną wypracowaną w jednostkach naukowych nie jest charakterystyczny wyłącznie dla beneficjentów poddziałania 1.3.2. Statystyki Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej<sup>37</sup> wskazują na to, że najaktywniejsze w zakresie krajowych zgłoszeń patentowych i wzorów użytkowych pozostają publiczne szkoły wyższe i instytucje badawcze. Jednak jak pokazują dotychczasowe badania WYG PSDB Sp. z o.o.<sup>38</sup>, nie przekłada się to w sposób dostateczny na wdrożenia gospodarcze. Mimo, iż dla jednostki naukowej możliwość komercjalizacji, to poza oczywistą wartością poznawczą, możliwość uzyskania atrakcyjnych profitów ekonomicznych to w przypadku beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG w obecnej chwili możemy mówić jedynie o potencjale a nie rzeczywistych korzyściach natury finansowej.

Jeżeli chodzi o nieliczne przypadki wystąpienia korzyści gospodarczych to wynikały one z zawarcia z firmą umowy licencyjnej dotyczącej przedmiotu prawa ochronnego. Jedna z jednostek zdecydowała się na pobranie wyłącznie opłaty jednorazowej (w wysokości 100 tys. zł), kolejna uzależniła wysokość opłat od korzyści odnoszonych przez przedsiębiorcę z tytułu sprzedaży rozwiązania. W innym przypadku zaś licencja była udzielana bezpłatnie w okresie trwałości projektu (5 lat)<sup>39</sup>, a jednostka naukowa rozliczała się w późniejszym terminie z przedsiębiorcą biorąc pod uwagę skalę uzyskanych

---


<sup>37</sup> Raporty roczne za lata 2003-2013.

<sup>38</sup> Badanie realizowane na zlecenie Urzędu Patentowego RP na przełomie 2014/2015 roku. Wyniki nie zostały opublikowane.

<sup>39</sup> Patrz część poświęconą trudnością w realizacji projektów.

korzyści. Dodatkową wartością było zobowiązanie przedsiębiorcy do testów i dalszych prac rozwojowych.

Beneficjenci, którzy do tej pory nie udostępniili rozwiązania podmiotowi gospodarczemu nie odrzucają takiej możliwości. Należy jednak mieć świadomość, że czas w tych przypadkach działa na ich niekorzyść zmniejszając szanse na ewentualną komercjalizację (z uwagi na postęp technologiczny). Formą komercjalizacji jaką ci beneficjenci zamierzają zastosować będzie udzielenie licencji. Sprzedaż praw dla wielu jednostek nie wchodzi w rachubę, ponieważ nie chcą się one wyzybywać przysługującego im prawa. Najrzadziej dopuszczano możliwość wniesienia prawa aportem do spółki. Tylko jeden podmiot był skłonny do rozważenia w ogóle takiej opcji.

 Ze względu na bardzo małą liczbę przypadków, w których doszło do wdrożenia chronionej myśli czy rozwiązania, należy wysnuć wniosek o **relatywnie dużej liczbie beneficjentów, którzy aktualnie ponoszą koszty związane z utrzymywaniem prawa, nie czerpiąc przy tym korzyści gospodarczych**. Dotyczy to szczególnie ochrony zagranicznej, gdzie samo utrzymanie prawa może stanowić duże obciążenie dla wydziału/institucji naukowej. Taka sytuacja rodzi poważne zagrożenie, iż trwałość projektów nie zostanie utrzymana- beneficjenci nie będą uiszczali opłat za rozwiązania, z których nie płyną korzyści pozwalające na pokrycie tych opłat.

#### Dobre praktyki

Z przeprowadzonych wywiadów oraz zrealizowanych studiów przypadku wynika, iż do dobrych praktyk, które zwiększają szansę na komercjalizację rozwiązania opracowanego przez jednostkę naukową można zaliczyć:

- prowadzenie prac badawczych, których rezultat ma zostać objęty ochroną prawną, w odpowiedzi na dokładnie określone potrzeby sektora gospodarki,
- zaangażowanie w proces komercjalizacji osób/podmiotów, które specjalizują się w tej dziedzinie, a w szczególności posiadają kontakty międzynarodowe, które ułatwią wejście z rozwiązaniem na dany rynek zagraniczny.

#### Prawo ochronne jako adekwatny wskaźnik transferu wiedzy do gospodarki

Wyniki badań wskazują, że zarówno patent, jak i zgłoszenie patentowe w przypadku beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG w obecnym momencie nie jest wyznacznikiem transferu wiedzy do gospodarki. Być może należy poczekać jeszcze ze formułowaniem ostatecznych sądów w tym zakresie, ponieważ relatywnie duża grupa oczekuje na potwierdzenie uzyskania praw w poszczególnych krajach i do tego momentu wstrzymuje się z działaniami komercjalizacyjnymi.

Institucje naukowe, mimo że postrzegają patent jako formę w największym stopniu umożliwiającą transfer nauki do gospodarki, korzystają również z innych form (np. zleceń), dotyczących udostępniania wyników swoich badań.

Oprócz tego, część firm zainteresowanych wynikami prac badawczo-rozwojowych realizowanych w instytucjach naukowych w umowach o współpracy zastrzega sobie zakaz dokonywania zgłoszeń patentowych przez jednostki naukowe. Istnieją przedsiębiorcy, którzy samodzielnie dokonują ochrony prawnej lub tacy, którzy nie chcą żeby nawet część rozwiązania, na którym im zależy, była ujawniana, a przecież zgłoszenie patentowe zakłada opis wynalazku. I choć nie jest to opis bardzo szczegółowy, jego udostępnienie może być wskazówką dla konkurencji, nad jakimi pracami obecnie pochyla się dany przedsiębiorca.

#### Efekty gospodarcze a system wyboru projektów





Jakkolwiek kryteria wyboru projektów w poddziałaniu 1.3.2 należy uznać za stosunkowo dobrze zaprojektowane tak niewątpliwie do mankamentów należy zaliczyć brak powiązania konstrukcji wniosku o dofinansowanie ze sformułowanymi kryteriami. Jeżeli poddziałanie było realizowane w celu zacieśnienia współpracy sektora nauki i przedsiębiorstw to wniosek o dofinansowanie powinien wprost obligować beneficjenta do wykazania w jaki sposób projekt przyczyni się do realizacji tegoż celu. Od wnioskodawcy powinno być wymagane opisanie np. dotychczas przeprowadzonych analiz wskazujących na potencjał komercjalizacyjny rozwiązania, charakterystyki rynku docelowego, sposobu prowadzenia działań komercjalizacyjnych, planowanej formy komercjalizacji, spodziewanych przychodów z komercjalizacji. Tymczasem wniosek o dofinansowanie poza standardowymi polami takimi jak cel projektu, opis i uzasadnienie nie zawierał pól dotyczących stricte wpływu projektu na zacieśnienie współpracy danej jednostki z sektorem gospodarki. Również instrukcja wypełniania wniosku nie wskazywała, iż we wniosku beneficjent powinien szczególną uwagę poświęcić uzasadnieniu konieczności realizacji projektu z uwagi na wysoki potencjał komercjalizacyjny rozwiązania mającego stanowić przedmiot ochrony. Zgodnie z instrukcją uzasadnienie powinno zawierać następujące informacje:

- jakie są zidentyfikowane potrzeby dla realizacji projektu (jeżeli realizacja projektu jest realizacją zadań wynikających z dokumentów strategicznych Wnioskodawcy należy podać taką informację);
- jakie są przyczyny wyboru zaplanowanych działań, w tym uzasadnienie dla zaplanowanych w ramach projektu nakładów (w szczególności wydatków kwalifikowanych);
- jakie jest znaczenie przedsięwzięcia dla określonych potrzeb Wnioskodawcy (w jaki sposób przedsięwzięcie wpłynie na poprawę sytuacji instytucji, sektora – omówić potencjał merytoryczny, technologiczny, menadżerski);
- jaka jest relacja charakteru projektu do dotychczas wykonywanej działalności Wnioskodawcy (czy przedsięwzięcie jest związane z dotychczasową działalnością, jeżeli tak, to należy opisać, w jaki sposób, lub czy stanowi rozpoczęcie działalności w nowym obszarze);
- jakie są spodziewane efekty projektu – należy w sposób syntetyczny uzasadnić założone cele projektu z punktu widzenia realności ich osiągnięcia

Żadna z tych informacji nie odnosi się wprost do kwestii komercjalizacji rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu.



Za ostatnią, istotną wadę systemu wyboru projektów należy uznać fakt, iż wnioski o dofinansowanie były oceniane przede wszystkim przez przedstawicieli sektora nauki czyli osoby, które miały raczej kompetencje w zakresie oceny poziomu naukowego projektu (jedno z kryteriów), ale już niekoniecznie w zakresie oceny jego potencjału komercjalizacyjnego.

#### Efekty inne niż gospodarcze

Badane jednostki naukowe realizujące projekt w ramach poddziałania 1.3.2 PO IG w większości przypadków mówiły o zwiększeniu przewagi konkurencyjnej nad innymi jednostkami o podobnym profilu działalności. Jednostki naukowe, w swoim przekonaniu, są postrzegane dzięki patentowaniu jako bardziej innowacyjne, co przekłada się na nagrody i wyróżnienia, także te o zasięgu międzynarodowym. Nieliczne były głosy stwierdzające brak tego typu efektów.

Aspekt ten jest o tyle istotny, ponieważ w perspektywie finansowej 2014-2020 to przedsiębiorstwa będą z pewnością przewodzić współpracy z instytucjami naukowymi, wybierając odpowiednich, z

punktu widzenia swoich potrzeb, kooperantów. Wynika to m.in. z logiki wsparcia Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014-2020. W takiej sytuacji patenty, zdaniem przedstawicieli beneficjentów, będą dodatkową zaletą i wskaźnikiem prowadzenia wysoce innowacyjnych prac badawczych i rozwojowych. Zwiększa to szansę na nawiązanie kooperacji z gospodarką i daje przewagę nad innymi podmiotami naukowymi.

Chęć uzyskania dodatkowych punktów w ocenie parametrycznej nie była głównym, deklarowanym powodem ubiegania się o ochronę patentową wypracowanych rozwiązań. Dopytywani o tę kwestię beneficjenci przyznawali, że oczywiście jest to jedna z dodatkowych wartości patentowania i nie jest zupełnie bez znaczenia. Zmiana przepisów w kwestii przyznawania punktów jednostkom naukowym (obecnie punkty przyznawane są nie za samo zgłoszenie patentowe a uzyskanie prawa) wymusiła pewną racjonalność w kwestii uruchamiania procedur ochronnych. Jednostki naukowe rozpoczynając procedurę patentową z jednej strony po uzyskaniu prawa otrzymują dodatkowe punkty, jednak z drugiej strony pozbywają się, przynajmniej na pewien czas, dodatkowych punktów, np. z racji tego, że w okresie weryfikacji i procedowania patentowego nie mogą publikować wyników swoich badań będących przedmiotem ochrony. Również i współpraca z rynkiem oraz zawarte klauzule umowne (np. w umowie licencji) uniemożliwiają czasem naukowcom dokonywanie publikacji, co również ma przełożenie na gorszą ocenę parametryczną w tym okresie. Dodatkowe punkty zaś pojawiają się za współpracę z sektorem gospodarczym, do czego patent, zdaniem beneficjentów bardzo się przyczynia.

Często respondenci wspominali o zwiększeniu swojej świadomości w kwestii możliwości i skuteczności obejmowania ochroną prawną swoich rozwiązań. Naukowcy, nawet jeśli samodzielnie nie prowadzą procesu ochronnego (co z resztą oczywiste i czasem wręcz niemożliwe z prawnego punktu widzenia), nabywają cenne doświadczenie, w konsekwencji czego powstają dalsze zgłoszenia, czasem już bardziej przemyślane z gospodarczego i naukowego punktu widzenia. Oprócz świadomości w kwestii patentowania, realizacja projektu, w przynajmniej części przypadków, wpłynęła na karierę naukową twórców chronionego rozwiązania.

Patentowanie okazuje się być również wartościowym kanałem informacyjno-promocyjnym dla instytucji naukowych, które w ten sposób sygnalizują (poprzez wpisy w stosownych bazach lub udział na targach/konferencjach) profil swojej działalności i pokazują szerszemu gronu odbiorców, bez obaw o skopiowanie wyników badań, jakie prace powstają w danej jednostce.

Realizacja projektu w mniejszym stopniu wpłynęła na wzrost potencjału jednostek w kwestii udziału w projektach międzynarodowych, choć pojawiały się pojedyncze głosy mówiące, że patent umożliwił realizację inicjatyw wspólnie z podmiotem zagranicznym.

## TRWAŁOŚĆ EFEKTÓW

Badania jakościowe nie zidentyfikowały przypadków utraty uzyskanego prawa ochronnego lub jego sprzedaży. Wszystkie badane jednostki naukowe nadal są właścicielami praw patentowych. Opłaty za utrzymanie praw (po zakończeniu pierwszego okresu ochrony, który był kosztem kwalifikowanym) są ponoszone w przeważającej większości ze środków własnych, co jest szczególnie uciążliwe kosztowo w przypadku ochrony zagranicznej. Beneficjenci deklarują, że uiszczanie opłat za dalsze okresy ochronne uzależnione jest od szans na komercjalizację rozwiązania. Przynajmniej w dwóch przypadkach beneficjenci stwierdzali definitywnie, że po zakończeniu obecnego okresu ochronnego, prawo nie będzie utrzymywane ze względu na jego zmniejszający się potencjał rynkowy. Rodzi to zagrożenie konieczności zwrotu przez te podmioty kwoty dofinansowania z uwagi na niedochowanie wymogu dotyczącego trwałości projektu.



W połowie badanych przypadków nie uzyskano jeszcze wszystkich zakładanych praw pomimo zakończenia projektu. Najczęściej dotyczy to trwającej procedury walidacyjnej w krajach trzecich, co często wiąże się z dość długim okresem oczekiwania. Oprócz tego, należy mieć na uwadze fakt, że większość projektów nadal jest w trakcie realizacji, co oznacza, że w toku może być sama procedura zgłoszeniowa<sup>40</sup>.

Podczas zrealizowanych badań jakościowych wśród beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG zidentyfikowano trzy przypadki nieuzyskania patentu po jego zgłoszeniu. Pierwsza sytuacja dotyczyła ochrony krajowej i oprogramowania, które co do zasady nie może być przedmiotem ochrony patentowej, jednak beneficjent cały czas jest w trakcie procedury weryfikacyjnej w EPO oraz USPTO, w których to oprogramowanie mające związek z linią technologiczną może podlegać zgłoszeniom. Odmowa ze strony polskiego urzędu nie wiązała się z negatywnymi konsekwencjami projektowymi, ponieważ ewentualne negatywne rozstrzygnięcie zostało przewidziane na etapie deklaracji wniosków, a zgłoszenie krajowe było działaniem ponadprojektowym.

Druga sytuacja związana była z negatywną oceną zdolności patentowej (zarówno zagranicznej, jak i krajowej) dokonaną przez rzecznika patentowego. Beneficjent z tego powodu nie wszedł w drugą fazę zgłoszenia EPO i PCT, poprzestając na zgłoszeniu innych części rozwiązania, a później uzyskaniu praw na poziomie kraju. Nie miało to również negatywnych konsekwencji projektowych, ponieważ zrealizowano ostatecznie założoną wartość wskaźników.

Trzeci przypadek dotyczył negatywnej opinii w procedurze EPO. Mimo to, udało się uzyskać polską i amerykańską ochronę.

W wielu przypadkach doszło również do konieczności złożenia wyjaśnień merytorycznych na zarzuty urzędu patentowego, ale miało to miejsce najczęściej w procedurach ponadkrajowych.

## EFEKT DEADWEIGHT

Po rozmowach przeprowadzonych z beneficjentami poddziałania 1.3.2 należy stwierdzić, że ochrona własności intelektualnej na poziomie międzynarodowym to główny rezultat wsparcia. Projektodawcy deklarowali, że brak dofinansowania raczej nie powstrzymałby ich przed patentowaniem krajowym, ale koszty w procedurach ponadkrajowych wykluczyłyby możliwość dokonania zgłoszeń poza Polską. Nieliczni zrezygnowaliby w ogóle z ochrony prawnej wypracowanego rozwiązania wychodząc z założenia, że patent krajowy to niewystarczająca ochrona przed konkurencją i naukową i gospodarczą na świecie. Tym samym, należy stwierdzić, że ewentualny brak wsparcia przełożyłby się na zakres ochrony (liczbę i zasięg terytorialny uzyskanych patentów).

Nie można natomiast mówić o możliwości odłożenia w czasie decyzji o ubieganiu się o ochronę z powodu braku uzyskania środków zewnętrznych. Wynika to z przepisów prawa własności przemysłowej, które w przypadku pierwszego zgłoszenia do UPRP wyznacza dwunastomiesięczny termin na dokonanie zgłoszenia za granicą.

Część beneficjentów sygnalizowała, iż ewentualny brak wsparcia skutkowałby rezygnacją z korzystania z usług doradców/konsultantów i ograniczeniem się jedynie do wymaganych prawem usług rzecznika patentowego.

---

<sup>40</sup> Informacje uzyskane od Ośrodka Przetwarzania Informacji- Instytucji Wdrażającej.

Powyższe wnioski uzyskały potwierdzenie w realizowanych wywiadach z potencjalnymi projektodawcami, czyli podmiotami aplikującymi nieskutecznie o środki w ramach poddziałania 1.3.2 PO IG. Ci wnioskodawcy najczęściej ograniczali swoje plany wyrażone we wniosku o dofinansowanie do ochrony krajowej. Również w planach na przyszłość, większość podmiotów ochronę międzynarodową uzależniała od uzyskania wsparcia publicznego.

### 3.1.4 KOSZTY

Całkowite wydatki na projekt realizowany w ramach poddziałania 1.3.2 PO IG, to średnio niemal 350 tys. złotych. Kwota ta wydaje się być stosunkowo wysoka (w poddziałaniu 5.4.1 średnia wartość projektu była o 150 tys. zł niższa) należy jednak wziąć pod uwagę fakt, iż w gronie dofinansowanych projektów były również takie, które dotyczyły ogólnej aktywności patentowej danej jednostki lub grupy rozwiązań a nie konkretnego rozwiązania. Wśród 10 najdroższych projektów, których średnia wartość wynosiła ponad 2 mln złotych 9 miało taki właśnie charakter. W projektach tych planowano od kilkunastu do nawet ponad 100 zgłoszeń.

Praktycznie wszyscy beneficjenci (99,6%) w katalogu wydatków uwzględnili koszty związane stricte z ochroną patentową. Średnio wyniosły one 201 896, 31 zł na projekt. Kolejną kategorią kosztów pojawiającą się niemal we wszystkich inicjatywach dofinansowanych ze środków 1.3.2 PO IG były wydatki na promocję projektu (90,7%). Nie były to jednak koszty stanowiące znaczny udział w ogóle wydatków, bo średnio wyniosły one 9 433, 81 zł na jeden projekt. Koszty ogólne projektu przewidziało 88,2% projektodawców, a w projekcie średnio wyniosły one 53 241,95 zł. Prawie co drugi beneficjent poniósł koszty związane z delegacjami (krajowymi i/lub zagranicznymi). Średnio na projekt przypadło na ten cel 5 756,47 zł. Ostatnią znaczącą kategorią były koszty związane z usługami badawczymi i ekspertyzami (33,3%). Tego typu wydatki średnio na jeden projekt uplasowały się na poziomie 32 872, 19 zł. Poniższa tabela prezentuje zestawienie frekwencji danej kategorii kosztów we wszystkich projektach realizowanych w ramach działania 1.3.2 oraz średnią wartość wydatków danego typu na jeden projekt.

Tabela 3. Zestawienie kategorii kosztów oraz średniej wartości wydatków projektowych w poszczególnych rodzajach wydatków.

Kategoria kosztów	Frekwencja kategorii kosztów w projektach	Średnia wartość wydatków na projekt <sup>41</sup>
<b>Ochrona patentowa</b>	99,6%	201 986,31 zł
<b>Promocja projektu</b>	90,7%	9 669,6 zł
<b>Koszty ogólne</b>	88,2%	53 241,95 zł
<b>Delegacje krajowe i zagraniczne</b>	43,5%	5 949,97 zł
<b>Usługi badawcze i ekspertyzy</b>	33,3%	33 278,02 zł
<b>Zakup wyposażenia laboratoryjnego</b>	10,6%	2 221,13 zł

<sup>41</sup> Średnia wyliczona tylko dla tych projektach, w których pojawiła się dana kategoria kosztów

<b>Zakup materiałów i surowców</b>	3,3%	3 485,9 zł
<b>Obsługa instrumentów zabezpieczających realizację umowy</b>	1,2%	15,95 zł
<b>Certyfikacja</b>	0,4%	25 000,00 zł

*Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dofinansowanie, n=246.*

Z powyżej analizy wynika (co z resztą potwierdza badania jakościowe), że najbardziej kosztochłonne były koszty związane stricte z dokonywaniem ochrony patentowej (uruchomienie i prowadzenie postępowań administracyjnych oraz opłaty urzędowe) wraz z doradztwem w tym zakresie (w tym z opłatami za pierwsze zgłoszenie będące bezpośrednim rezultatem realizowanego projektu)- ponad 55% wartości całkowitej projektu.

Kolejną kosztochłonną kategorią okazały się koszty ogólne, w tym wynagrodzenie personelu zarządzającego, administracyjnego oraz finansowego) mogące stanowić do 20% całkowitych kosztów kwalifikowanych projektu. Dość wysoki udział w ogólnej kwocie dofinansowania miały usługi doradcze i ekspertyzy stanowiące załączniki do wniosku o dofinansowanie, bądź niezbędne do realizacji projektu- w tym oceny potencjału rynkowego przedmiotu prac rozwojowych. W przypadku tego typu kosztów dziwić może jedynie ich stosunkowo niska frekwencja w populacji projektów (33,3%). Wynika to z tego, iż część analiz, w tym rynkowych, realizowana jest samodzielnie przez beneficjentów (pracowników naukowych, ewentualnie z pomocą etatowych rzeczników/centrów transferu technologii). Z jednej strony świadczyć może to o dużym potencjale i rozeznaniu projektodawców (którzy w ramach badań jakościowych deklarowali w większości umiejętność posługiwania się bazami patentowymi). Z drugiej strony, patrząc na stan wdrożeń, można wysnuć wniosek, że analizy gospodarcze są dość pobieżne i rzadko kiedy szybkość i stopień wdrożeń ziszcza się według zakładanego planu komercjalizacji.

Z badań jakościowych wynika, że w ramach przygotowania dokumentacji zgłoszeniowej relatywnie duże koszty pochłonęło tłumaczenie, zwłaszcza jeśli walidacja uzyskanego patentu w procedurach międzynarodowych miała dotyczyć kilku krajów. W jednym z badanych przypadków koszt tłumaczeń przekroczył 40 tys. zł.

Zdecydowanie droższe były projekty dotyczące ochrony zagranicznej co pokazuje poniższa tabela, uwzględniająca najważniejsze dane, czyli wysokość całkowitych wydatków projektowych oraz najistotniejszą kategorię składającą się na te wydatki, czyli koszty ochrony patentowej (koszt zgłoszenia, badania stanu techniki, zdolności patentowej, wynagrodzenie dla rzeczników patentowych i doradców)<sup>42</sup>. Dane zaprezentowane w tabeli muszą być jednak opatrzone jednym zastrzeżeniem- budżety projektów przedstawiane we wnioskach o dofinansowanie były budżetami maksymalnymi w tym sensie, iż uwzględniały koszty, które w projektach mogły w ogóle się nie pojawić (np. koszty zgłoszeń krajowych w procedurze PCT, koszty odpowiedzi na ewentualne zarzuty urzędu patentowego).

<sup>42</sup> W informacjach zawartych we wnioskach o dofinansowanie brakuje szczegółowego podziału na poszczególne składowe wydatków na ochronę patentową. W tym zakresie dobrym przykładem jest zestawienie planowanych wydatków, jakie zostało wprowadzone w poddziałaniu 5.4.1 PO IG.

Tabela 4. Zestawienie średnich kosztów projektowych w podziale na procedury ochrony patentowej.

	Procedura PCT (bez zgłoszenia do EPO i USPTO)	Procedura regionalna EPO (bez zgłoszenia w procedurze PCT i do USPTO)	Procedura zgłoszenia do USPTO (bez procedury PCT i zgłoszenia do EPO)	Procedura krajowa (bez procedur ponad krajowych)
<b>Całkowite wydatki na realizację projektu</b>	536 620,95 zł	218 216,70 zł	301 608,30 zł	144 987,77 zł
<b>Wydatki na ochronę patentową</b>	367 500,87 zł	94 971,16 zł	135 363,67 zł	55 140,50 zł

*Źródło: opracowanie własne na podstawie analizy wniosków o dofinansowanie, n=246*

Jeżeli chodzi o adekwatność wysokości ponoszonych przez beneficjentów wydatków względem stawek rynkowych to niestety ani konstrukcja wniosku o dofinansowanie ani szczegółowość opisów projektów zamieszczanych we wniosku nie pozwalają na wiarygodne rozstrzygnięcie czy koszty zakładane w projektach tą adekwatnością się charakteryzowały. Za podstawowy czynnik uniemożliwiający dokonanie takowego rozstrzygnięcia należy uznać błędnie zaprojektowany szablon wniosku o dofinansowanie, który nie obligował beneficjentów do rozłącznego przedstawiania kosztów opłat urzędowych oraz kosztów wynagrodzenia rzeczownika. Koszty te były sumowane, uwzględniając dodatkowo koszty doradztwa. W opinii ewaluatora taka sytuacja uniemożliwiała ocenę czy planowane wydatki w stosunku do przedmiotu i zakresu projektu są zasadne a takowa ocena stanowiła jedno z kryteriów merytorycznych dostępu. Wnioskodawcy nie musieli też (tak jak to miało miejsce w poddziałaniu 5.4.1) przedstawiać uzasadnienia kalkulacji kosztów. Ponadto opisy niektórych projektów charakteryzowały się wysokim poziomem ogólności, nie wskazywały np. w jakiej procedurze będzie dokonywane zgłoszenie, czy projekt obejmuje również walidację rozwiązania- to również niemożliwą czyniło ocenę racjonalności budżetu. Problem w ocenie na pewno wynikał też ze wspomnianego już faktu zróżnicowanego charakteru projektów, z których część dotyczyła stricte jednego rozwiązania a część miała bardziej kompleksowy charakter dotycząc generalnie wyników prac badawczych opracowanych w danej jednostce. Trzeba też mieć na uwadze fakt, iż ocena nie była dokonywana przez osoby dysponujące rozeznanem w kwestii np. wysokości wynagrodzeń rzeczników patentowych.

Niewątpliwie w poddziałaniu 5.4.1 możliwości identyfikacji na etapie oceny tych projektów, których koszty wydawały się być zawyżone były większe aniżeli w poddziałaniu 1.3.2. Innym wnioskiem, płynącym z porównania obu działań, jest wniosek dotyczący zasadności stosowana w zbliżonych, jeżeli chodzi o zakres przedmiotowy działaniach, wniosków o dofinansowanie charakteryzujących się podobną konstrukcją. Umożliwi to- zarówno na etapie monitoringu jak i ewaluacji- porównywanie tychże działań między sobą.

Wysokie koszty ochrony międzynarodowej i regionalnej wpływają na jednoznaczne deklaracje beneficjentów nt. konieczności pozyskania finansowania publicznego w przyszłości w przypadku chęci dalszego patentowania. Projektodawcy stwierdzali swój potencjał do generowania nowych rozwiązań,

jednak zgodnie twierdzili, że środki własne instytucji naukowych nie są wystarczające na podjęcie próby uzyskania prawa wyłącznego za granicą. Dotyczy to zarówno dość wysokich kosztów administracyjnych (opłaty urzędowe), jak i wysokich cen usług kancelarii patentowych (zwłaszcza amerykańskich). Samo utrzymanie prawa również uzależniano od wsparcia publicznego, szczególnie gdy planowano walidację prawa w wielu krajach.

Zdaniem beneficjentów dotychczasowy katalog kosztów kwalifikowanych był wystarczający i zupełny. Warto jednak rozważyć możliwość objęcia wsparciem kosztów opłat za pierwsze okresy ochronne. W części procedur są to dość istotne wydatki, a utrzymanie prawa jest istotne w kwestii utrzymania rezultatu projektów. W jednym przypadku postulowano również rozszerzenia katalogu o koszty szkoleniowe- usługi świadczone przez rzeczników patentowych lub doradców podczas świadczenia konsultacji w ramach projektu. W wielu przypadkach zaznaczono jednak, że koszty założone w projekcie okazały się niewystarczające. Często występowała konieczność uzupełnienia je o środki własne, szczególnie tam, gdzie procedura się przedłużyła lub gdzie z braku wiedzy nieprawidłowo oszacowano koszty kancelarii patentowej umocowanej do reprezentacji beneficjenta zagranicą.

Zdaniem beneficjentów ubieganie się o ochronę w ramach różnych procedur nie wpływa znacząco na koszty poszczególnych postępowań i nie generuje znacznych oszczędności. Jeśli postępowanie w poszczególnych procedurach toczy się w jednym języku można ewentualnie zmniejszyć koszty tłumaczenia.

Od trybu zależała również cena usług rzeczników patentowych. Wahała się ona od 5 tys. w procedurze polskiej, po kilkanaście tysięcy dolarów w procedurze amerykańskiej. Część rzeczników patentowych w Polsce posiada uprawnienia reprezentacji podmiotów przed EPO, co stosunkowo obniża koszty. Tylko w opinii dwóch beneficjentów w wycenie usług rzeczników patentowych mogło dochodzić do zwiększenia opłaty w związku z prowadzeniem projektu w ramach poddziałania 1.3.2 PO IG (ok. 15% ceny). W opinii pozostałych projektodawców zawyżaniu skutecznie zapobiega procedura zamówień publicznych obowiązująca w procesie wyłaniania kancelarii obsługującej proces ochronny.

## USŁUGI RZECZNIKÓW

Badani beneficjenci w każdym przypadku korzystali z pomocy rzeczników patentowych, a czasem również dodatkowo z usług doradców komercyjnych. Zlecenie prowadzenia procedur ochronnych „na zewnątrz” miało również miejsce w przypadkach gdy w jednostce zatrudniony był rzecznik patentowy. Najczęściej dotyczyło to procedur międzynarodowych, które wymagają specjalistycznej wiedzy nt. związanej z kształtem procedury patentowej w konkretnym kraju. W tych przypadkach rzecznik „etatowy” pośredniczył pomiędzy pracownikiem naukowym a konsultantami/rzecznikami zewnętrznymi. W przypadku krajów nieobjętych procedurą regionalną konieczny był dodatkowo udział kancelarii funkcjonującej w kraju zgłoszenia. Schemat współpracy z rzecznikami/ konsultantami był bardzo różny. Czasem wybierano podmiot w ramach procedury przetargowej czy zapytania ofertowego, w ramach których wyłaniano (po analizie kryteriów wyboru) najczęściej kancelarie, z którymi już jednostka posiadała doświadczenia we współpracy. W pojedynczych przypadkach wybór kancelarii był prowadzony bezpośrednio przez Centrum Transferu Technologii funkcjonujące przy jednostce. Z informacji pokontrolnych wynika, iż w 24% przypadków wybór rzecznika został dokonany z naruszeniem wymogów formalno-prawnych.

Większość instytucji poszukiwała osób czy podmiotów nie tylko mających uprawnienia rzecznika patentowego, ale również wyspecjalizowanych w ochronie rozwiązań opracowywanych w danej dyscyplinie naukowej. Cena nie była więc jedynym kryterium wyboru podmiotów wspierających proces ochronny. Beneficjenci zwracali również uwagę na doświadczenie „terytorialne”, to znaczy katalog krajów, w których dany podmiot dokonywał już zgłoszeń patentowych. Kwota wynagrodzenia w opinii

beneficjentów nie była uzależniona od tego, czy jednostka naukowa realizowała ochronę w ramach czy poza dofinansowaniem z poddziałania 1.3.2 PO IG. Koszty usług były oceniane przez beneficjentów jako dość wysokie, ale adekwatne do pracy rzeczownika/konsultanta. Badani traktowali te koszty w kategoriach inwestycji, która w sytuacji komercjalizacji rozwiązania powinna bez problemu się zwrócić.

W ramach realizowanych badań jakościowych nie zidentyfikowano przypadków, w których beneficjent byłby niezadowolony z poziomu obsługi ochrony prawnej prowadzonej przez doradców/rzeczników patentowych. Respondenci doceniali zarówno poziom kompetencji, jak i chęć przekazywania cennej wiedzy pracownikom naukowym czy rzecznikom zatrudnionym w instytucjach naukowych

### 3.1.5 TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW

#### TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z ZASADAMI UDZIELANIA WSPARCIA W RAMACH POIG

Podczas realizacji wywiadów z beneficjentami poddziałania 1.3.2 PO IG nie odnotowano istotnej skali problemów mających związek z zasadami udzielania wsparcia. Większość beneficjentów, np. dzięki dużemu doświadczeniu pracowników w realizacji podobnych projektów, nie odnotowała żadnych istotnych trudności. Tym niemniej należy podkreślić, że choć bariery nie są liczne, to stanowią te, które zostały zidentyfikowane mogą zagrażać osiągnięciu celów projektów a tym samym celów poddziałania.

Za pierwszą barierę należy uznać brak kwalifikowalności VAT, który stanowi dla beneficjentów dość poważne utrudnienie w obrocie prawami, a zwłaszcza w sprzedaży patentów oraz wniesienia prawa aportem do spółki w okresie trwałości projektu. Beneficjenci narażeni są na zwrot dużej sumy pieniężnej, którą mogą w danej chwili nie dysponować. Problem jest o tyle poważny, że projektodawcy nie są do końca świadomi istnienia tych wytycznych w tym zakresie. Ponadto interpretacje zapisów nie są w pełni jasne i narażają beneficjentów na nieoczekiwane negatywne konsekwencje w przypadku sprzedaży praw własności przemysłowej będących rezultatem projektu realizowanego w ramach 1.3.2 PO IG.



W okresie trwałości beneficjenci zamiast skupić się na uzyskaniu jak najlepszych warunków z komercjalizacji samodzielnie muszą poszukiwać rozwiązań, które nie narażają ich na ponoszenie dodatkowych kosztów czy umniejszenia przychodu z tytułu sprzedaży prawa. Część z nich wybiera sprzedaż wyników badań (a nie prawa), część natomiast praktykuje ścieżkę bezpłatnych licencji z zastrzeżeniem wyrównania w stosunku do uzyskanych efektów przez przedsiębiorcę po zakończeniu okresu trwałości. Należy jednak nadmienić, że bezpłatne licencje, przez część beneficjentów, postrzegane są jako dość ryzykowna ścieżka narażająca instytucję na zarzut niegospodarności. Wszystko to, oprócz narażenia beneficjenta na przejście przez często skomplikowane przepisy prawa podatkowego, może skutkować utrudnieniem w negocjacjach z przedsiębiorcami zainteresowanymi danym opracowaniem. Projektodawcy dodatkowo nie są często świadomi konsekwencji wynikających z czynności prawnych zawieranych z odbiorcami ochronionego rozwiązania i dopiero po fakcie są informowani o konsekwencjach w postaci kar i konieczności zwrotu części dofinansowania.

Innym problemem, w jednym przypadku, okazał się być brak możliwości zakwalifikowania konsultacji z rzecznikiem patentowym w formie warsztatu. Ten rodzaj kontaktu dotyczący m.in. korzystania z baz danych, choć bardzo przydatny, został potraktowany przez instytucję wdrażającą jako szkolenie i koszt niekwalifikowany.



Przygotowanie wniosku o dofinansowanie dla części beneficjentów wiązało się z trudnością oszacowania kosztów ochrony patentowej- procedury dość nieprzewidywalnej. Stawali oni przed dylematem zakładania pewnych rezerw finansowych (zwłaszcza w procedurach międzynarodowych) a ograniczeniem budżetu i zwiększeniem szansy na uzyskanie dofinansowania.

Problemem o charakterze generalnym okazało się niskie dopasowanie trybów finansowania PO IG do czasu trwania procedury patentowej. Beneficjenci czasem byli zmuszeni do ponoszenia wydatków nieoczekiwanych w danym czasie ze środków własnych i refundowania ich podczas okresowych rozliczeń projektowych (np. dodatkowe wyjaśnienia składane w Urzędach Patentowych w innym momencie niż było to zakładane w projekcie). Dodatkowo, dla części projektodawców konieczność wyboru rzeczników/doradców w ramach procedury prawa zamówień publicznych stanowiła poważny problem. W tak specyficznej materii, jaką jest ochrona patentowa, w wielu sytuacjach liczy się czas, natomiast procedury przetargowe w wielu przypadkach skutecznie blokują możliwość szybkiego reagowania. W tym zakresie, projektodawcy postulowali większą elastyczność w zakresie obowiązywania ustawy PZP, choć ta rekomendacja stanowi już uwagę typowo systemową, warta jednak rozważenia w kontekście wdrażania perspektywy finansowej 2014-2020.

Problemem dla beneficjentów może być również dochowanie wymogów dotyczących utrzymania trwałości rezultatów projektu. Realnym jest zagrożenie, iż beneficjenci nie będą ponosili (z uwagi na brak środków finansowych oraz brak przynoszenia przez opatentowane rozwiązanie korzyści natury finansowej) opłat za kolejne okresy ochronne.

#### TRUDNOŚCI NIEZWIĄZANE Z ZASADAMI UDZIELANIA WSPARCIA W RAMACH POIG

Jako najczęstszy problem związany z procesem patentowania (a niezwiązanym z realizacją projektu w ramach PO IG) beneficjenci wykazywali jego kosztowność, szczególnie jeśli proces ten dotyczył ochrony ponadkrajowej. Dla wielu projektodawców koszty proceduralne związane z patentowaniem za granicą przewyższały możliwości instytucji naukowej. W pewnych procedurach samo zgłoszenie międzynarodowe, nie licząc koniecznego udziału rzeczników patentowych, to koszt rzędu kilkunastu tysięcy złotych [szczegółowe koszty przedstawiono w części raportu dotyczącej poddziałania 5.4.1]. Przy konieczności dokonania walidacji [procedura europejska], wejścia w fazy krajowe [procedura PCT] lub dokonywania niezbędnych wyjaśnień koszty te się zwiększają. Do kosztów tych należy później oczywiście dodać koszty utrzymania uzyskanego prawa.

Kolejny problem dotyczył kontaktów z firmami jeszcze na etapie ochrony patentowej. Dotyczyło to przede wszystkim sytuacji, gdy rozwiązanie jest wypracowywane wspólnie z firmą. Jak zaznaczył jeden z beneficjentów, przedsiębiorcy w takich sytuacjach bardzo często chcą aby uzyskane prawo przysługiwało im jako wyłącznym wykonawcom. Instytucje naukowe problem ten rozwiązują w prawidłowy sposób- najczęściej poprzez formułowanie odpowiednich zapisów w umowach o współpracy, gdzie rozstrzygnięta jest kwestia patentowania. Takie rozwiązanie należy rekomendować każdemu beneficjentowi działającemu w konsorcjum. Dotyczy to również konsorcjów z innymi instytucjami naukowymi. Rzadko beneficjenci wspominali o poważnych konfliktach na tym tle, ale każdorazowo wymagało to zabezpieczenia umownego i stosownych negocjacji.

Sama ochrona patentowa jawi się wśród beneficjentów jako skuteczna. Wątpliwości jednak budzi czasem ujawnienie części rozwiązania w opisie zgłoszenia patentowego. Z jednej strony jednostka udostępnia informacje o tym czym w danej chwili się zajmują, co może przyciągnąć potencjalnych kontrahentów gospodarczych. Z drugiej strony, mimo bariery prawnej, może zdradzać pewne szczegóły prowadzonych prac, czego również i przedsiębiorcy mogą sobie nie życzyć ze względu na działania konkurencji.

### 3.1.6 PODSUMOWANIE

Zwiększenie potencjału gospodarczego i ekonomicznego było jednym z najczęściej deklarowanych powodów dokonania ochrony prawnej wypracowanych rozwiązań. Motywacje beneficjentów do obejmowania ochroną prawną wypracowanych rozwiązań determinowane są preferencjami potencjalnych odbiorców rynkowych, dla których patent, oprócz „urzędowego” potwierdzenia nowatorstwa wynalazku, jest również istotny z punktu widzenia możliwości blokowania konkurencji. Uzyskanie prawa ochronnego, zdaniem beneficjentów, wpływa również na wysokość wyceny udostępniania danego rozwiązania. Jednostki naukowe patentują również „na wszelki wypadek”, w obronie przed kopiowaniem rozwiązania, nawet jeśli faktycznie nie doszło do komercjalizacji. To wszystko przekłada się na mały stopień wykorzystywania innych sposobów zabezpieczenia wyników swoich prac (np. non-disclosure agreement). Dla przedstawicieli nauki, czyli dla beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG, nie są to więc konkurencyjne formy ochrony.

Jak pokazały wyniki badania, korzyść gospodarcza pozostała jedynie w fazie planów i potencjału w nawiązywaniu kontaktów z sektorem rynkowym. W badaniach jakościowych ponad połowa beneficjentów mimo że zadeklarowała otrzymanie i utrzymywanie ochrony prawnej (przyznany patent), w tym o zasięgu ponadkrajowym, nadal nie współpracuje z gospodarką. Wynika to z trudności w znalezieniu partnera gospodarczego oraz konieczności prowadzenia dalszych prac dostosowawczych. Ze względu na bardzo małą liczbę przypadków, w których doszło do wdrożenia chronionej myśli czy rozwiązania, należy wysnuć wniosek o relatywnie dużej liczbie beneficjentów, którzy aktualnie ponoszą koszty związane z utrzymywaniem prawa, nie czerpiąc przy tym korzyści gospodarczych. Dotyczy to szczególnie ochrony zagranicznej, gdzie samo utrzymanie prawa może stanowić duże obciążenie dla wydziału/institucji naukowej. W rachunku zysków i strat, na razie ochrona patentowa zdaje się generować koszty po stronie beneficjentów, jednak nie można ich określić mianem „zbędnych”, a raczej koniecznych- istnieje szansa, że w przyszłości (np. zakończeniu procedur walidacyjnych) możliwe będzie pełne rynkowe wdrożenie i korzyści ekonomiczne wzrosną. Należy jednak zakładać, iż w gronie beneficjentów znajdują się również tacy, w przypadku, których realizacja projektu nie przyniesie żadnych efektów w obszarze komercjalizacji i uzyskane prawo nie będzie przez jednostkę utrzymywane.



## 3.2 WSPARCIE POŚREDNIE

### 3.2.1 Charakterystyka

W ramach Działania 1.3 *Wsparcie projektów B+R na rzecz przedsiębiorców realizowanych przez jednostki naukowe* wyodrębniono poddziałanie 1.3.1- *Projekty rozwojowe*. Ta część PO IG była ukierunkowana na dofinansowanie projektów badawczych o charakterze aplikacyjnym, ukierunkowanych na bezpośrednie zastosowanie w praktyce na potrzeby branży / gałęzi gospodarki lub o szczególnym wymiarze społecznym. Projekty rozwojowe rozumiane były jako projekty mające na celu wykonanie zadania badawczego stanowiącego podstawę do zastosowania w praktyce. Dodatkowo, w organizowanym przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w 2012 r. konkursie, przewidziany został nowy instrument wsparcia, polegający na dofinansowaniu projektów badawczych realizowanych przez publiczne organizacje badawcze we współpracy z konkretnym przedsiębiorcą.

Beneficjentami w przedmiotowym poddziałaniu mogli być, w przypadku konkursów ogłaszanych przed 2012 r. oraz projektów indywidualnych:

- jednostki naukowe, w tym wchodzące w skład konsorcjów naukowych i konsorcjów naukowo-przemysłowych (z wyłączeniem centrów badawczo-rozwojowych),
- uczelnie,
- spółki powołane z udziałem ww. podmiotów nie działające dla zysku.

W przypadku konkursów organizowanych w poddziałaniu 1.3.1 przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju od 2012 r. beneficjentami mogły być poniższe podmioty:

- publiczne organizacje badawcze (tj. instytuty badawcze, uczelnie, instytuty naukowe Polskiej Akademii Nauk), będące liderem konsorcjów naukowo-przemysłowych. Warunkiem udziału w konkursie było uprzednie zawarcie przez organizację badawczą umowy konsorcjum z przedsiębiorcą, który będzie beneficjentem pomocy publicznej w ramach projektu.

W ramach poddziałania złożono 498 wniosków o dofinansowanie, z czego 195 otrzymało wsparcie. Projekty były realizowane przez 84 unikalnych beneficjentów. Średnia wartość projektów w tym poddziałaniu to 8 666 049,0 zł, natomiast średnie dofinansowanie wyniosło 7 922 922,0 zł.

Do końca czerwca powinno zakończyć się 161 projektów, czyli ponad 80% wspartych inicjatyw<sup>43</sup>.

Analiza struktury beneficjentów wykazała, że zdecydowanie dominującą grupą wśród projektodawców stanowią uczelnie wyższe (46%) oraz instytuty badawcze (30%). Najbardziej spotykanym typem beneficjentów są placówki naukowe PAN (9%). Do najbardziej prężnych w realizacji projektów należy zaliczyć: Akademię Górniczo-Hutniczą (16 projektów), Politechnikę Warszawską (11 projektów), Politechnikę Wrocławską (10 projektów), Politechnikę Gdańską (7 projektów), Główny Instytut Górnictwa (6 projektów), Instytut Chemii Bioorganicznej PAN (5 projektów), Instytut Farmaceutyczny (5 projektów) oraz Instytut Lotnictwa (5 projektów).

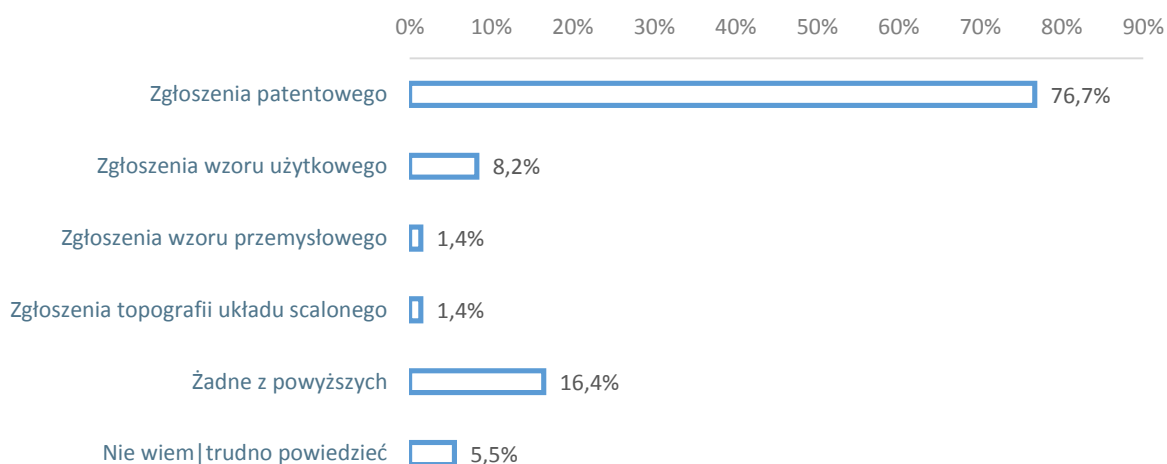
### 3.2.2 EFEKTY

Ze zrealizowanych badań wynika, że w wyniku realizacji projektów w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG tylko nieco ponad 16% beneficjentów nie dokonało żadnego zgłoszenia prawa ochronnego w związku z wypracowanymi efektami projektowymi. Zdecydowanie dominowały zgłoszenia patentowe.

---

<sup>43</sup> Dane na podstawie przekazanych baz danych beneficjentów przez OPI, NCBR oraz MiR.

Rysunek 11. Dokonanie zgłoszenia w związku z realizowanym projektem.



*Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=73, pytanie wielokrotnego wyboru*

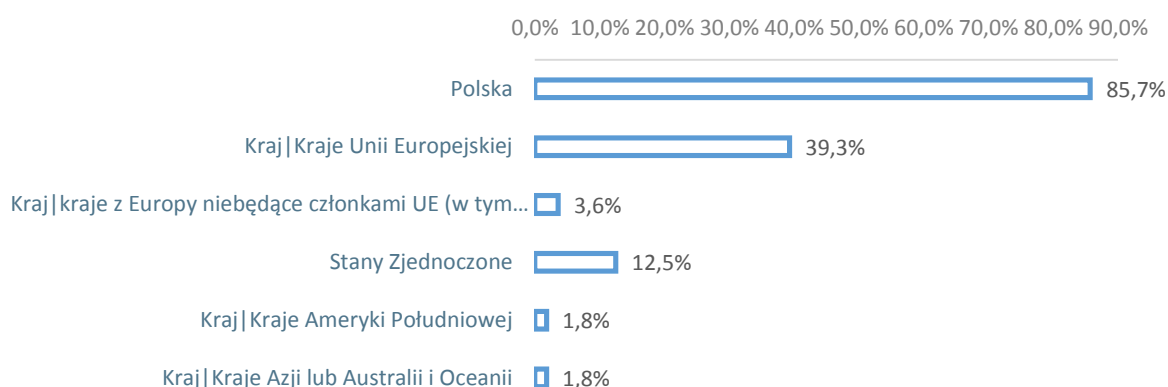
Ubieganie się i uzyskiwanie ochrony jest raczej domeną jednostek aktywnych na typ polu. Dokładnie 74% beneficjentów w okresie ostatnich trzech lat chroniło swoją własność intelektualną, niezwiązaną z realizacją projektu.

Najczęstszymi powodami braku dokonania zgłoszenia prawa ochronnego były nadal trwające prace nad rozwiązaniem lub krótki czas od zakończenia projektu. W 4 na 16 przypadków rozwiązanie nie spełnia ustawowych przesłanek do objęcia go ochroną prawną.

Najwięcej zgłoszeń, w związku z realizowanym projektem w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG, dokonano w latach 2012 oraz 2013.

Jeżeli chodzi o zgłoszenia patentowe to około połowy stanowiły zgłoszenia obejmujące swym zasięgiem wyłącznie terytorium Polski. Wśród zgłoszeń za granicznych dominowały wskazania na kraje Unii Europejskiej.

Rysunek 12. Zasięg terytorialny zgłoszeń



*Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=56 (pytanie wielokrotnego wyboru).*

Jeśli chodzi o pozostałe formy ochrony, beneficjenci również i w przypadku wzoru przemysłowego i użytkowego również preferowali ochronę polską. Odnotowany przypadek zgłoszenia topografii układu scalonego dotyczył Stanów Zjednoczonych.

Jako główny powód niedokonania ochrony ponadkrajowej podawano przede wszystkim zbyt wysokie koszty takiej ochrony (20 przypadków na 35). Dość liczba grupa (8 przypadków) nie dostrzega dodatkowo potrzeby zastrzegania prawa zagranicą.

W przypadku zgłoszeń międzynarodowych beneficjenci preferowali procedurę PCT- 16 przypadków na 24 oraz procedurę regionalną (europejską)- 12 przypadków na 24. Odnotowano jedynie pojedyncze (po 2) przypadki użycia procedury przyspieszonej PPH czy zgłoszenia dokonane bezpośrednio w urzędzie patentowym innego kraju.

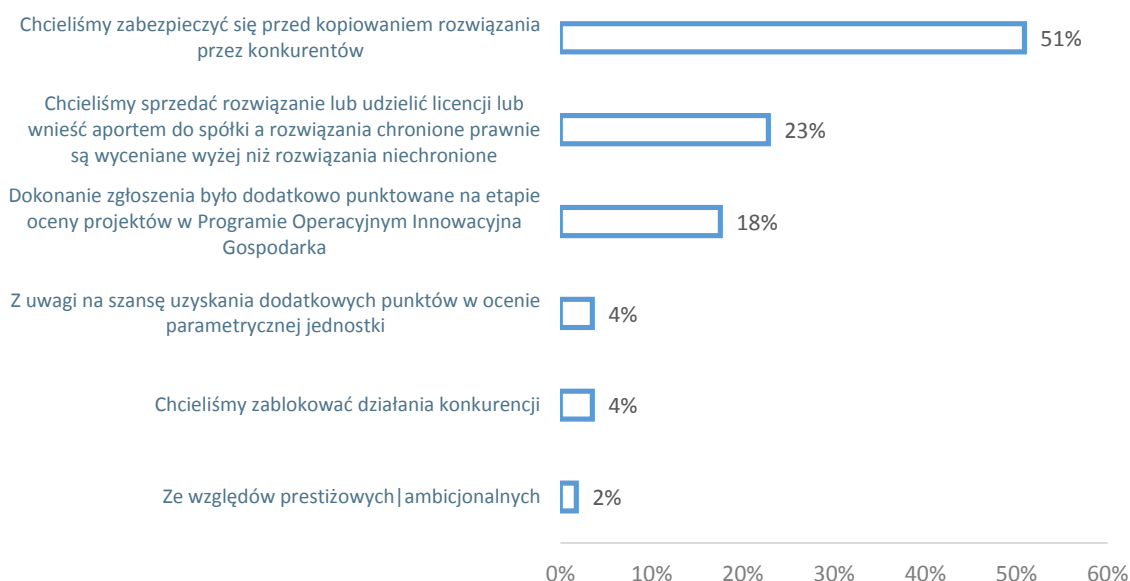
U 60% beneficjentów procedura patentowa jest jeszcze w toku. 32% projektodawców poddziałania 1.3.1 PO IG dysponuje już prawem ochronnym. Tylko w 6% przypadków postępowanie patentowe zakończyło się decyzją odmowną. Jeśli chodzi o pozostałe formy ochrony (takie jak wzór użytkowy, wzór przemysłowy czy topografia układu scalonego) postępowania są w toku bądź beneficjenci już dysponują danym prawem. Na skutek prowadzenia prac projektowych w ramach Poddziałania uzyskano do tej pory: 91 patentów<sup>44</sup> oraz 6 zastrzeżonych wzorów użytkowych. Wszyscy beneficjenci, którzy są już właścicielami prawa uiszcili opłatę za pierwszy okres ochronny.

Najczęstszym powodem dokonania zgłoszenia patentowego wśród beneficjentów 1.3.1 PO IG była chęć zabezpieczenia się przed kopiowaniem rozwiązania przez konkurentów (51%). Kolejną, bardzo istotną motywacją, była chęć dokonania obrotu uzyskanym prawem, bądź to sprzedając prawo, udzielając licencji lub wnosząc prawo aportem do spółki (23%). Bisko dla co piątego badanego zgłoszenie patentowe było cenne w kontekście ubiegania się o inne wsparcie w ramach PO IG. Co ważne, dodatkowe punkty w ocenie parametrycznej wynikające z dokonania zgłoszenia nie stanowiły motywacji dla pracowników naukowych. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres.

---

<sup>44</sup> Jeden z beneficjentów wskazał na uzyskanie 35 praw ochronnych- wartość ta wydaje się dotyczyć liczby krajów w których patent został zwalidowany

Rysunek 13. Główne motywy dokonania zgłoszenia prawa ochronnego.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=57 (pytanie wielokrotnego wyboru).

#### Obrót rozwiązaniem będącym przedmiotem zgłoszenia i/lub prawem ochronnym

Badani beneficjenci w blisko 50% przypadków nie dokonali obrotu rozwiązaniem będącym przedmiotem zgłoszenia ani nie wdrożyli wypracowanego rozwiązania. Sprzedaż uzyskanego rozwiązania nastąpiła tylko w nieco ponad 5% przypadków. Licencje zostały udzielone przez nieco ponad 19% beneficjentów, zaś wdrożenie we własnej działalności nastąpiło w 21% przypadków. Okres udzielenia licencji był bardzo zróżnicowany, począwszy od mniej niż 1 roku, przez 20 lat, a skończywszy na licencji nieograniczonej czasowo. Również model pobierania opłat był niejednorodny- pobierano zarówno opłaty jednorazowe, jak i okresowe. Wyniki potwierdzają zauważone, również w innych badaniach, zjawisko niewielkiej aktywności na polu obrotu prawami własności intelektualnej, szczególnie wśród instytucji naukowych, które paradoksalnie najaktywniej pozyskują w Polsce prawa wyłączne. Przedstawione wyniki należy uznać za niesatysfakcjonujące w kontekście celu poddziałania 1.3.1 jakim miało być zacieśnianie współpracy z sektorem gospodarki. Po części wpływ na taki stan rzeczy miała konstrukcja poddziałania oraz system wyboru projektów.

Jeżeli chodzi o ten pierwszy element to warto zauważyć, iż realizacja projektu w konsorcjum z przedsiębiorstwem nie była warunkiem obligatoryjnym w pierwszych konkursach ogłaszanych w ramach poddziałania. Jeżeli chodzi o system wyboru projektów to można mieć wątpliwości czy w wystarczającym stopniu kryteria koncentrowały się na potencjale komercjalizacyjnym projektów.

W kryteriach wyboru projektów znajdowały się następujące kryteria odnoszące się do potencjału komercjalizacyjnego projektu: *możliwość wdrożenia lub innego zastosowania wyników projektu* (kryterium merytoryczne dostępu), *społeczna lub gospodarcza użyteczność planowanych wyników projektu, przydatność do wdrażania technologii, które mogą przyczynić się do wzrostu konkurencyjności wyspecjalizowanych gałęzi gospodarki krajowej lub których rozwój na świecie jest w czasie rozpatrywania wniosku najszybszy i przynosi największe efekty ekonomiczne; zapotrzebowanie rynku na wyniki projektu* (kryteria merytoryczne punktowe). Jakkolwiek dobrze, że takowe kryteria zostały sformułowane tak budzi wątpliwość ich liczba, w kontekście ich częściowo pokrywającego się zakresu przedmiotowego: jeżeli udowodnione jest zapotrzebowanie rynku na wyniki projektu to siłą

rzeczy istnieje możliwość wdrożenia wyników projektu, jest on gospodarczo użyteczny a ponadto może być przydatny do wdrażania technologii. Wątpliwości budzi też niedookreśloność kryteriów- we wskazanym kryterium dostępowym mowa jest o możliwości wdrożenia lub innego zastosowania wyników projektu co de facto oznacza, iż każde zastosowanie tych wyników (np. poprzez ich wykorzystanie w publikacji naukowej) przesądza o spełnieniu przez projekt tegoż kryterium, gdy tymczasem biorąc pod uwagę cel poddziałania istotne powinno być wyłącznie wdrożenie rynkowe. W innym kryterium zastosowano enigmatyczny zwrot: *wyspecjalizowanej gałęzi gospodarki krajowej*.



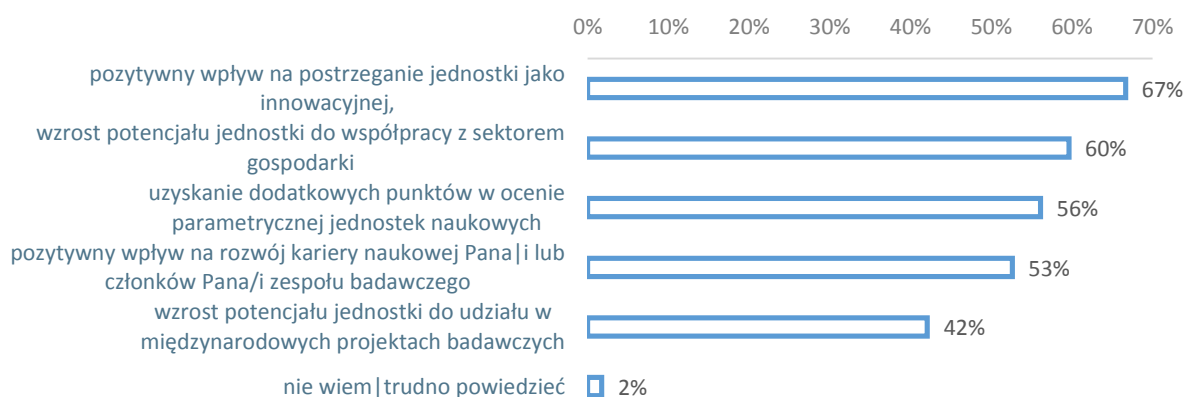
Abstrahując od powyższych uwag za istotny mankament systemu kryteriów należy uznać ich liczbę. Obok kryteriów dotyczących potencjału komercjalizacyjnego rozwiązania w katalogu znajdowały się takie, które nie miały związku z celami poddziałania np. *możliwość wykorzystania wyników projektu przez więcej niż jeden podmiot; udział młodych naukowców w projekcie; pozytywny wpływ na polityki horyzontalne*. W kilku kryteriach natomiast nie czyniono rozróżnienia między efektami naukowymi, społecznymi a efektami gospodarczymi: *społeczna lub gospodarcza użyteczność planowanych wyników projektu; zakres dotychczasowej współpracy beneficjenta z krajowymi i zagranicznymi zespołami badawczymi i przedsiębiorstwami w zakresie podobnym do składanego projektu*.

Wśród podmiotów, które do tej pory nie dokonały obrotu rozwiązaniem będącym przedmiotem zgłoszenia, 67% deklaruje podejmowanie takiej próby. 28% beneficjentów, którzy do tej pory nie podejmowali tego typu prób twierdzi, że wynika to przede wszystkim z niedopracowania rozwiązania. Pojawiły się również głosy dotyczące niewystarczająco rozwiniętego rynku obrotu prawa własności intelektualnej. Część beneficjentów po prostu o tym do tej pory nie myślała lub jest przekonana, że tylko w ramach swojej działalności istnieje możliwość wykorzystania rozwiązania. Kilku projektodawców nie chce się wyzbywać prawa dającego im realną przewagę. Część beneficjentów rozwiązanie, będące przedmiotem zgłoszenia, wdrożyła jeszcze przed uzyskaniem prawa ochronnego.

Korzyści wynikające z objęcia ochroną prawną rozwiązania wypracowanego w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG

Opracowanie rozwiązania w ramach projektu 1.3.1 PO IG w największym stopniu przełożyło się na polepszenie wizerunku jednostki naukowej oraz wzrost potencjału jednostki do współpracy z sektorem gospodarki. Ta druga kategoria, co istotne, dotyczy na razie głównie potencjału „urynkowienia” rezultatów działania jednostki, ponieważ, jak pokazały wcześniejsze wyniki badania, w przeważającej większości nie doszło do obrotu i komercjalizacji opracowanego rozwiązania.

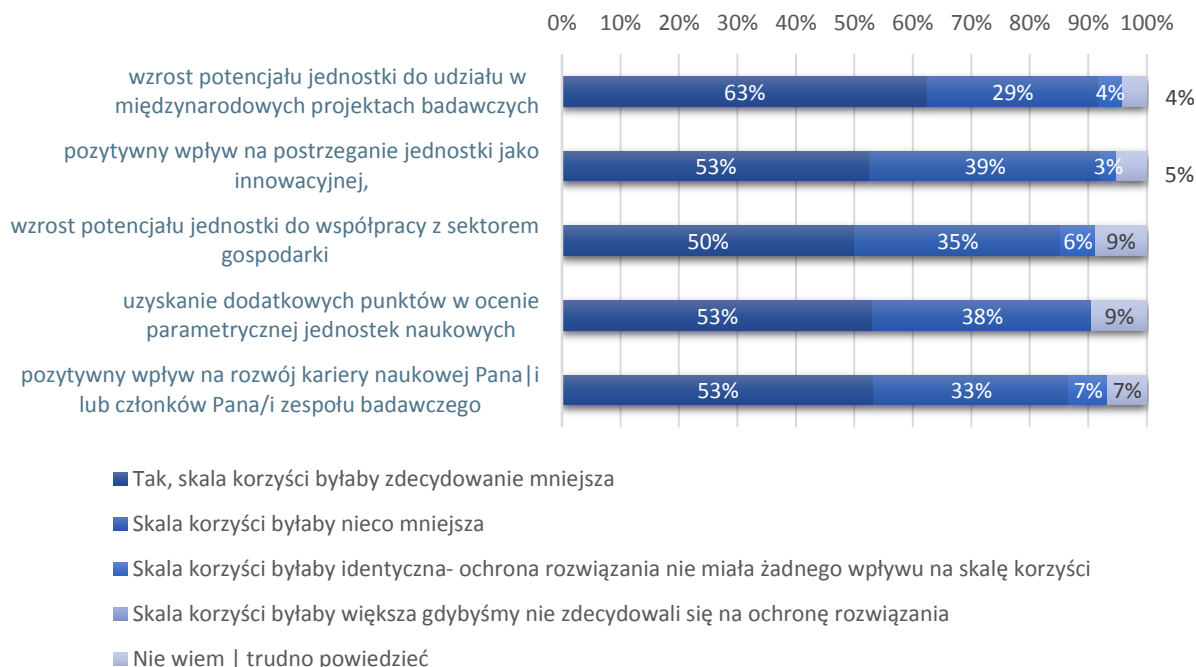
Rysunek 14. Korzyści osiągnięte dzięki wypracowaniu rozwiązania będącego efektem prac realizowanych w ramach projektu z poddziałania 1.3.1 PO IG.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=57 (pytanie wielokrotnego wyboru).

Połowa lub więcej badanych twierdzi, że skala uzyskanych korzyści byłaby niższa jeśli nie doszłoby do zgłoszenia lub uzyskania prawa ochronnego. Z wyników badania wynika, że dotyczy to w największym stopniu wzrostu potencjału jednostek do udziału w międzynarodowych projektach badawczych.

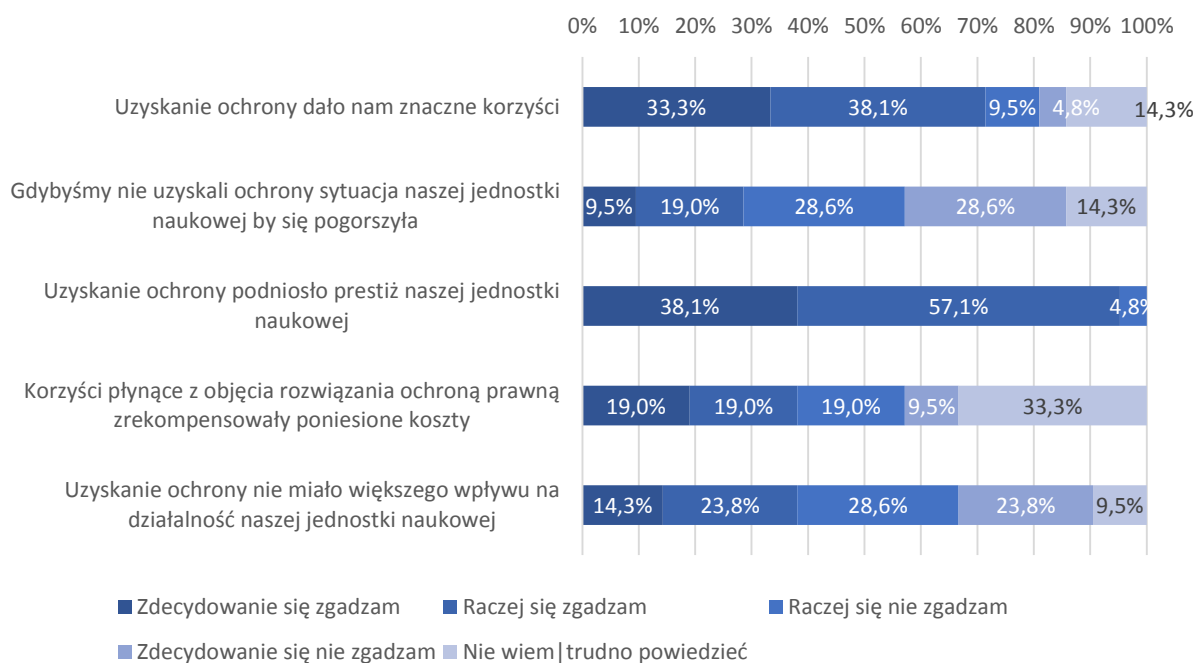
Rysunek 15. Wpływ dokonania zgłoszenia prawa/uzyskania prawa ochronnego na uzyskane korzyści z racji opracowania rozwiązania w ramach projektu z poddziałania 1.3.1 PO IG.



*Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=57 (pytanie wielokrotnego wyboru).*

Opinie beneficjentów poddziałania 1.3.1, którzy objęli ochroną prawną swoje rozwiązania będące wynikiem realizowanych projektów, świadczą o tym, że uzyskanie ochrony, oprócz niewątpliwego przyczynienia się do wyżej zaprezentowanych korzyści, z pewnością podniosło prestiż jednostki. W sytuacji nieobjęcia ochroną rozwiązania raczej nie doszłoby do drastycznego pogorszenia sytuacji jednostki. Uzyskanie prawa ochronnego nie wpływa również na diametralne zmiany w działalności instytucji naukowych. Nie można również mówić o dodatnim rachunku zysków i strat. W wielu przypadkach korzyści płynące z objęcia rozwiązania ochroną prawną nie zrekompensowały poniesionych kosztów.

Rysunek 16. Ocena wpływu uzyskania ochrony prawnej na sytuację jednostki naukowej- beneficjenta poddziałania 1.3.1 PO IG.



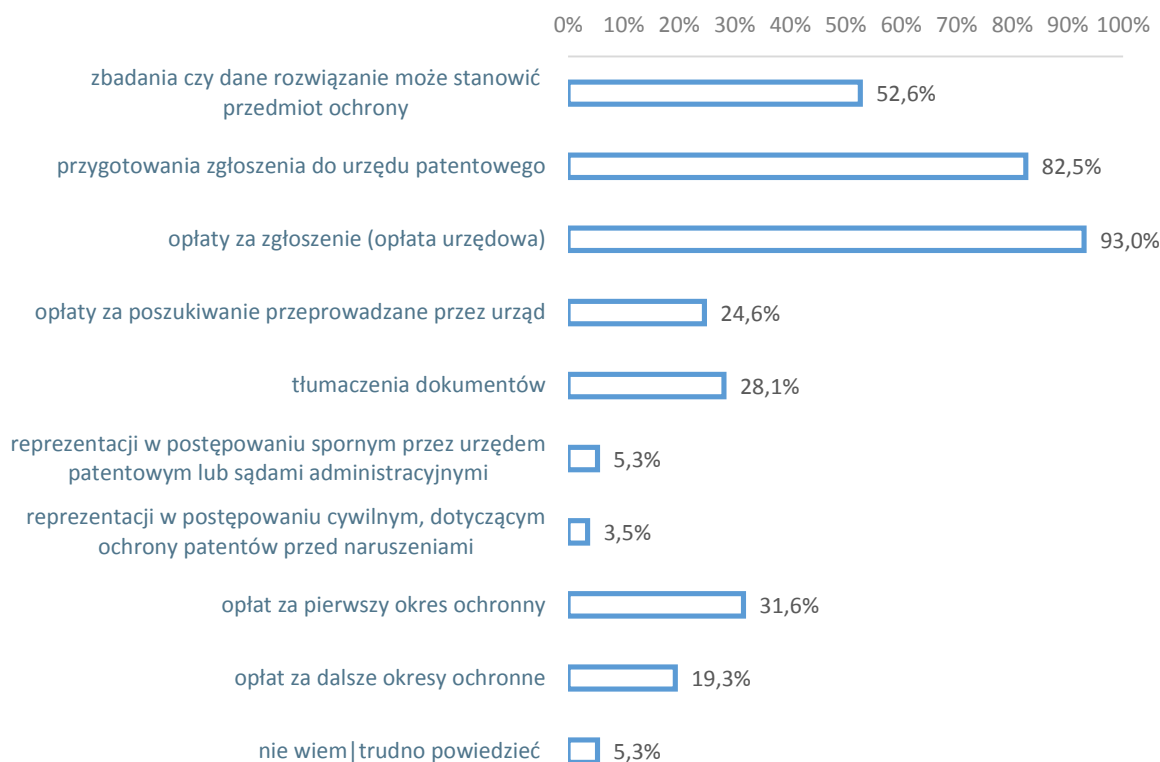
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=57 (pytanie wielokrotnego wyboru).

Niemalże identyczne proporcje odpowiedzi i te same wnioski nasuwają się po analizie wpływu dokonania zgłoszenia na sytuację instytucji naukowej.

### 3.2.3 KOSZTY

Przechodząc do zagadnienia kosztów poniesionych przez beneficjentów działania 1.3.1 PO IG w związku z procesem ubiegania się o prawo ochronne, nie odbiegają one od struktury kosztów zaobserwowanej w poddziałaniu 1.3.2 PO IG. Beneficjenci najczęściej ponoszą koszty związane z: opłatami za zgłoszenie, przygotowaniem zgłoszenia do urzędu patentowego oraz zbadaniem czy dane rozwiązanie może stanowić przedmiot ochrony.

Rysunek 17. Rodzaje poniesionych kosztów w związku z ubieganiem się o ochronę prawną wypracowanych w ramach projektu 1.3.1 PO IG rozwiązań.



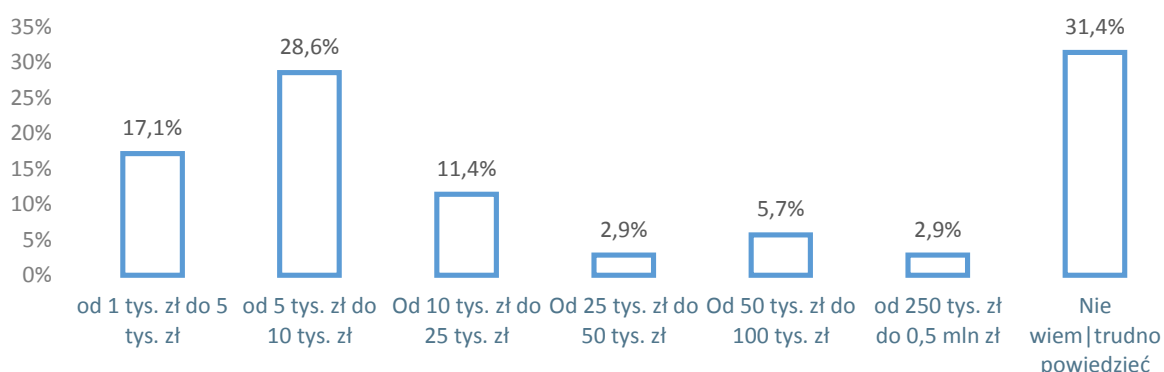
*Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=57 (pytanie wielokrotnego wyboru).*

Wskazane najczęściej występujące kategorie kosztów okazały się również najbardziej kosztochłonne. Stosunkowo duże kwoty, bo nawet sięgające 10 tys. zł odnotowano w przypadku tłumaczenia dokumentów oraz opłat za pierwszy okres ochronny (co z pewnością dotyczyło ochrony o zasięgu ponadkrajowym). Najczęstsze i najwyższe koszty w przeważającej większości były pokrywane w ramach dofinansowania z PO IG.

Zdecydowana większość (61,4%) beneficjentów korzystała z usług rzecznika patentowego zewnętrznego wobec jednostki naukowej (albo rzecznika współpracującego przy tego typu kwestiach albo rzecznika „wynajętego” specjalnie na okoliczność danego zgłoszenia). Wybór rzecznika został podejmowany w oparciu o wcześniejsze doświadczenia i współpracę lub z tzw. polecenia. Koszt usługi był istotny jedynie dla 15% beneficjentów. Wysokość wynagrodzenia za pracę rzecznika patentowego była dość zróżnicowana, co z pewnością wiązało się po pierwsze z trybem procedury, zasięgiem ochrony i samą tematyką chronionego rozwiązania. W blisko 60% przypadków nie przekroczył on 25 tys. zł, a najczęściej (46%) kwota honorarium zatrzymywała się na 10 tys. zł.



Rysunek 18. Wysokość wynagrodzenia rzecznika patentowego (nieuwzględniająca kosztów typowo urzędowych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety wśród beneficjentów poddziałania 1.3.1, N=35

Rzecznicy patentowi najczęściej (71,4%) byli świadomi, że usługa dotyczy rozwiązania opracowanego w ramach projektu dofinansowanego ze środków publicznych, jednak zdaniem beneficjentów nie dochodziło na tej podstawie do celowego zawyżania stawki i kosztów usługi.

#### PROBLEMY W ZWIĄZKU Z PODEJMOWANIEM DZIAŁAŃ OCHRONNYCH

Blisko połowa (49,1%) beneficjentów poddziałania 1.3.1 PO IG nie doświadczyła żadnych problemów w związku z podejmowanymi działaniami ochronnymi. Jeśli pojawiły się problemy, to dotyczyły one wysokiego poziomu skomplikowania procedury, co skutkowało brakiem możliwości samodzielnego dokonania zgłoszenia (16%), zbyt długiego w stosunku do potrzeb jednostki czasu uzyskiwania prawa ochronnego (21%) oraz braku wykraczających środków finansowych (17%), szczególnie na pokrycie kosztów zgłoszenia.

Projekt realizowany w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG, rezultatem którego było rozwiązanie o wysokim potencjale ochronnym, w ponad 70% przypadków nie zostałyby przeprowadzony w razie braku dofinansowania. 17,5% beneficjentów ograniczyłoby w takiej sytuacji zakres, zaś 1,8% projektodawców wydłużyłoby czas opracowania rozwiązania.

Zdecydowana większość, bo aż ponad 80%, beneficjentów, którzy uzyskali lub są w trakcie uzyskiwania prawa ochronnego na skutek realizowanego projektu z poddziałania 1.3.1 PO I,G twierdzi, że w ciągu najbliższych trzech lat będą się starać o uzyskanie kolejnego prawa ochronnego. Niezdecydowanych jest ponad 12%, możliwość taką odrzuca tylko 5,3% badanych.

#### 3.2.4 KRYTERIA WYBORU PROJEKTÓW

Działanie 1.3.1 PO IG, pod względem kryteriów było od roku 2008 wielokrotnie zmieniane. Modyfikacje dążyły do zwiększenia znaczenia wyników dla gospodarki i ułatwienia ich wdrażania na rynku. Zmiany kryteriów dokonane w 2012 r. w największym zakresie dotyczyły kwestii innowacyjności projektów, co znalazło swoje odzwierciedlenie zarówno w kryteriach obligatoryjnych, jak i fakultatywnych. Dopiero po tych zmianach doszło do zwiększenia zróżnicowania w wadze poszczególnych kryteriów dla uzyskania dofinansowania. Wcześniej trudno było określić, jakie kryterium było decydujące, a dodatkowo w zasadzie wszystkie dofinansowane projekty miały w najważniejszych kategoriach oceny punktację bliską maksimum (zwłaszcza w ocenie: kompleksowości rozwiązania, możliwości wykorzystania wyników, zakresu dotychczasowej współpracy międzynarodowej wnioskodawcy, udziału młodych naukowców w projekcie i pozytywnego wpływu na polityki horyzontalne). To właśnie na fali tych zmian w 2012 r. dodano m.in. kryterium fakultatywne

zgłoszeń patentowych, za które można było otrzymać maksymalnie 13 punktów („rezultatem realizacji projektu jest zgłoszenie patentowe wynalazku w trybie PCT lub w EPO (objęcie ochroną co najmniej w 7 państwach UE-15)”)<sup>45</sup>.

Jak pokazują analizy zrealizowane w badaniach ewaluacyjnych, to właśnie „zgłoszenie patentowe wynalazku” miało większe znaczenie dla uzyskania finansowania niż kryterium „poziom innowacyjności”. Sama wysoka ocena innowacyjności nie gwarantowała uzyskania wsparcia (ze względu na wysoki poziom projektów)- niemalże wszystkie projektu dofinansowane zakładały dodatkowo zgłoszenie patentowe jako jeden z rezultatów projektów. Pozostałe kryteria miały nieco mniejsze znaczenie w uzyskaniu dofinansowania. Co istotne, kryterium dot. zgłoszeń patentowych (w analizie ocen projektów dofinansowanych i niedofinansowanych) nie korelowało z kryterium innowacyjności i posiadanymi zasobami, a nieznacznie łączyło się z gotowością projektu. Mimo teoretycznego więc zagrożenia możliwości dopuszczenia projektów słabych jakościowo, w praktyce, w naborze w 2012 r. z racji bardzo dużej konkurencji i bardzo wysokich progów punktowych, spośród bardzo dobrych przedsięwzięć wyselekcjonowano te, które jednocześnie przewidywały dokonanie zgłoszenia patentowego (tylko 2 z 40 projektów nie otrzymało dodatkowych punktów w tym kryterium). Oznacza to, że kryterium dot. ochrony własności intelektualnej odegrało poważną rolę w systemie selekcji<sup>46</sup>.

Zmiany kryteriów mają poważne przełożenie na niniejsze badanie, które swoim zasięgiem objęło również beneficjentów, którzy w żaden sposób nie byli premiiowani za ochronę własności intelektualnej. Warto zaznaczyć, że ewaluacja była w pierwszej kolejności skierowana do beneficjentów, którzy swój projekt zakończyli przed czerwcem 2015 r. Wyniki badania świadczą jednak o tym, że pomimo wcześniejszego braku kryterium odnoszącego się do uzyskiwania praw własności intelektualnej, większość beneficjentów podjęła starania o uzyskanie stosowanej ochrony.



Samą zasadność formułowania kryterium dotyczącego zgłoszenia w trybie PCT lub w procedurze europejskiej należy uznać za wysoce dyskusyjną. Po pierwsze stoi ono niejako w opozycji do charakteru projektów realizowanych w ramach poddziałania 1.3.1. Projekty te były projektami badawczymi czyli projektami, których finalnego rezultatu w momencie realizacji projektu nie można przewidzieć. Projekty takie ze swej istoty cechują się dużym ładunkiem niepewności co do uzyskanych efektów. Tym samym niezasadnym jest wymaganie od beneficjentów by już w momencie tworzenia założeń projektu zobowiązywali się do dokonania zgłoszenia. Oczywiście jego dokonanie jest zawsze możliwe, szczególnie jeżeli koszt pokrywany jest w ramach dofinansowanego projektu (a tak było w przypadku niemal 80% beneficjentów poddziałania 1.3.1), natomiast nie zawsze decyzja o dokonaniu zgłoszenia jest decyzją najlepszą - rezultaty projektu mogą nie przedstawiać takiego poziomu nowości, który uzasadniałby dokonywanie zgłoszenia, projekt może wymagać prowadzenia dalszych prac badawczych. Sformułowanie omawianego kryterium stwarzało zagrożenie, iż decyzja o dokonaniu zgłoszenia podyktowana będzie wyłącznie chęcią uzyskania dodatkowych punktów na etapie wyboru projektów. Jak pokazały badania takie sytuacje rzeczywiście miały miejsce i dotyczyły 17,5% beneficjentów. Należy zakładać, iż w sytuacji gdyby kryterium to było stosowane we wszystkich naborach odsetek ten byłby większy.



Za całkowicie nietrafiony należy uznać również sam sposób sformułowania kryterium. Nie jest jasnym dlaczego dodatkowo punktowane miały być zgłoszenia dokonywane wyłącznie w procedurze PCT lub procedurze europejskiej jak również dlaczego sformułowano wymóg minimum 7 państw UE-15, w których rozwiązanie miało zostać objęte ochroną. Decyzja o zakresie terytorialnym ochrony powinna

<sup>45</sup> MRR, Ewaluacja zmian w systemie wyboru projektów w ramach wybranych działań PO IG 2007-2013, IBS, 2013.

<sup>46</sup> MRR, Ewaluacja zmian w systemie wyboru projektów w ramach wybranych działań PO IG 2007-2013, IBS, 2013.

wynikać wyłącznie z pogłębionej analizy dotyczącej potencjału komercjalizacyjnego rozwiązania na poszczególnych rynkach. Standardowo patentuje się w tych krajach, w których spodziewane korzyści z komercjalizacji rozwiązania będą największe w stosunku do poniesionych kosztów (kosztów wejścia na rynek, kosztów utrzymywania prawa). Odpowiedzialne podjęcie tego rodzaju decyzji nie jest możliwe na etapie gdy rozwiązanie jeszcze nie powstało i nie jest znany stan techniki w momencie, w którym powstanie. Może się przecież okazać, iż równoległe nad podobnym projektem pracują inne zespoły badawcze i rozwiązanie, które w momencie składania wniosku o dofinansowanie wydawało się mieć walor nowości takowy w trakcie realizacji projektu straci. Ponadto nie można wnioskodawcom narzucać minimalnego zakresu terytorialnego ochrony. Dane rozwiązanie może mieć szanse rynkowe np. tylko w kilku krajach; dokonywanie zgłoszeń „na siłę” celem dochowania zobowiązania złożonego we wniosku o dofinansowanie jest z ekonomicznego punktu widzenia nieracjonalne.

Biorąc powyższe pod uwagę należy stwierdzić, iż niesłusznie dyskryminowane były zgłoszenia dokonywane poza procedurami PCT czy europejską czyli zgłoszenia w konkretnych krajach - wykorzystanie procedur międzynarodowych jest zasadne tylko w przypadku gdy zamierzamy chronić rozwiązanie w trzech-czterech krajach. Co prawda sformułowane kryterium wskazywało minimalną liczbę 7 krajów jednak dotyczyło tylko krajów UE-15 czyli dotyczyło procedury europejskiej<sup>47</sup>. Niezrozumiałym jest w związku z tym niejako obligowanie wnioskodawców, którzy chcieliby dokonać zgłoszenia w krajach pozaeuropejskich (gdzie kryterium nie określało minimalnej liczby krajów) do stosowania procedury PCT. Dodatkowo kryterium nie uwzględniało innej, ważnej procedury międzynarodowej jaką jest GCC. Należy ponadto zauważyć, iż w niektórych przypadkach kryterium mogło skutkować dyskryminacją pewnych branż/dziedzin nauki, w których ochrona patentowa jest trudna lub nawet z prawnego punktu widzenia niemożliwa do uzyskania (np. nauki obliczeniowe, programistyczne).

### 3.2.6 PODSUMOWANIE

Ze zrealizowanych badań wynika, że w wyniku realizacji projektów w ramach poddziałania 1.3.1 PO IG tylko nieco ponad 16% beneficjentów nie dokonało żadnego zgłoszenia prawa ochronnego w związku z wypracowanymi efektami projektowymi. Ubieganie się o ochronę było raczej domeną jednostek wcześniej aktywnych na tym polu. Dokładnie 74% beneficjentów w okresie ostatnich trzech lat chroniło swoją własność intelektualną, niezwiązaną z realizacją projektu. Dominująca ochrona prawna w postaci patentu była dokonywana głównie w Polsce oraz kraju/krajach Unii Europejskiej. Jeśli chodzi o pozostałe formy ochrony, beneficjenci również i w przypadku wzoru przemysłowego i użytkowego preferowali ochronę tylko w Polsce.

Opracowanie rozwiązania w ramach projektu 1.3.1 PO IG w największym stopniu przełożyło się na polepszenie wizerunku jednostki naukowej oraz wzrost potencjału jednostki do współpracy z sektorem gospodarki. Ta druga kategoria, co istotne, dotyczy na razie w większości przypadku potencjału urynkowienia rezultatów działania jednostki, ponieważ, jak pokazały wcześniejsze wyniki badania, w przeważającej większości nie doszło do obrotu i komercjalizacji opracowanego rozwiązania. Nie można również mówić o dodatnim rachunku zysków i strat. W wielu przypadkach korzyści płynące z objęcia rozwiązania ochroną prawną nie zrekompensowały poniesionych kosztów.

Wyniki badania świadczą o tym, że pomimo wcześniejszego (przed 2012 r.) braku kryterium odnoszącego się do uzyskiwania praw własności intelektualnej, większość beneficjentów podjęła starania o uzyskanie stosowanej ochrony. Samo kryterium dotyczące dokonania zgłoszenia w wyniku realizacji projektu należy uznać za nietrafione.

---

<sup>47</sup> Na marginesie należy dodać, iż wybór konkretnych krajów w procedurze europejskiej następuje dopiero na etapie walidacji czyli zazwyczaj po 30 miesiącach od dokonania zgłoszenia

## 4. WSPARCIE OCHRONY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

### 4.1 WSPARCIE BEZPOŚREDNIE

#### INFORMACJE PODSTAWOWE

Celem działania 5.4 była poprawa efektywności funkcjonowania rynku innowacji i przepływu rozwiązań innowacyjnych poprzez upowszechnianie stosowania prawa własności intelektualnej, w szczególności poprzez uzyskiwanie ochrony własności przemysłowej. Poddziałanie 5.4.1 miało przyczynić się do zwiększenia liczby zgłoszeń mających na celu uzyskanie ochrony własności przemysłowej (patentów, praw ochronnych na wzory użytkowe oraz praw z rejestracji na wzory przemysłowe) składanych przez wnioskodawców za granicą. Ogólna wartość przyznanego dofinansowania wyniosła ponad 53 miliony złotych.

#### 4.1.1 CHARAKTERYSTYKA BENEFICJENTÓW

Zgodnie z danymi z systemu KSI-SIMIK wsparcie z poddziałania 5.4.1 uzyskało 498 projektów realizowanych przez 227 unikalnych przedsiębiorstw. Wnioskodawcy mogli ubiegać się o dofinansowanie więcej niż jednego projektu - rekordzista realizuje ich 28.

67% beneficjentów stanowiły mikro przedsiębiorstwa, 21% firmy małe a 12% firmy średnie. Wartości te są identyczne niezależnie od tego czy podstawę obliczeń stanowią niepowtarzający się beneficjenci czy projekty.

Z rozmów przeprowadzanych z beneficjentami wynika, że można wyróżnić wśród nich 2 podstawowe kategorie podmiotów:

- Firmy o ugruntowanej pozycji rynkowej, istniejące przynajmniej kilkanaście lat na rynku,
- Firmy stosunkowo młode, charakteryzujące się niewielkim zatrudnieniem i niewielkimi bądź brakiem przychodów.

Te pierwsze realizowały projekt głównie w celu uzyskania ochrony na rozwiązanie, które wykorzystywane będzie w procesie produkcyjnym lub będzie oferowane na rynku przy czym rozwiązanie to stanowiło jedno z wielu znajdujących się w portfolio firmy.

Wśród drugiego typu podmiotów można po pierwsze wyróżnić firmy, które podobnie jak firmy o ugruntowanej pozycji rynkowej ubiegały się o ochronę prawną rozwiązania, które chciały później produkować i oferować je na rynku przy czym rozwiązanie to było jedynym lub jednym z niewielu będących w ofercie firmy. Drugą podkategorię stanowiły mikro firmy, nieposiadające własnego zaplecza produkcyjnego i niemające aspiracji do tworzenia takiego zaplecza, które realizowały projekt z myślą o późniejszej komercjalizacji rozwiązania w formie udzielenia licencji lub sprzedaży prawa ochronnego.

#### WCZEŚNIEJSZE DOŚWIADCZENIA BENEFICJENTÓW

Z informacji uzyskanych podczas wywiadów indywidualnych wynika, że niemal połowa beneficjentów nie miała wcześniej żadnych doświadczeń z ubieganiem się o ochronę; doświadczenia tych, którzy podejmowali działalność na tym polu ograniczały się najczęściej do terytorium Polski. Głównym

powodem braku wcześniejszej aktywności dotyczącej ochrony za granicą był brak wystarczających środków finansowych.

Jeżeli chodzi o inne rodzaje/sposoby ochrony aniżeli ochrona własności przemysłowej jakie stosowały przedsiębiorstwa w celu zabezpieczenia wyników swoich prac to do najczęściej stosowanych należały umowy o poufności zawierane z pracownikami/kontrahentami. Wśród innych, rzadziej spotykanych trzeba wymienić:

- Udostępnianie wiedzy nt. danego rozwiązania ograniczonej liczbie pracowników,
- Fizyczną ochronę poprzez umieszczenie rozwiązań/receptur w miejscu, do którego nie będą miały dostępu osoby nieupoważnione,
- Nieujawnianie tych szczegółów danego rozwiązania, których poznanie przez konkurencję mogłoby doprowadzić do jego skopiowania.

Wszystkie te metody zostały uznane za mniej skuteczne aniżeli ochrona w urzędzie patentowym. Taka ocena wynikała m.in. z faktu braku wiary respondentów w możliwość skutecznego dochodzenia swoich praw przed polskim wymiarem sprawiedliwości (długotrwałość postępowań, trudności w egzekucji wyroków). Główną zaletą wymienionych metod jest ich względna bezkosztowość. Jeden z beneficjentów (firma działająca w branży chemiczno-kosmetycznej) wskazał, iż w przypadku określonych rozwiązań, skuteczniejsza jest ochrona w oparciu o tajemnicę przedsiębiorstwa aniżeli prawo własności przemysłowej:

*To zależy od formy wyrobu. No, jeżeli to są jakieś wyroby chemiczne, to lepiej mieć recepturę, niż wniosek patentowy, który że tak powiem wszystko odkrywa. W momencie, kiedy nie uzyskuje się z jakiegoś powodu ochrony patentowej, to w zasadzie do publicznej wiadomości przekazuje się swoją wiedzę, czy swoje odkrycie.*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

Jeżeli chodzi o wiedzę beneficjentów nt. ochrony własności intelektualnej w momencie przystępowania do realizacji projektu to była ona zróżnicowana. Część beneficjentów wiedzę taką posiadała z uwagi na wcześniejsze doświadczenia związane z dokonywaniem ochrony, część wiedzę tę zdobywała dopiero w trakcie realizacji projektu. Generalnie przedsiębiorcy orientowali się w bardziej szczegółowych zagadnieniach związanych z uzyskiwaniem praw ochronnych jedynie w minimalnym stopniu co wynikało z faktu, iż realizację procesu ubiegania się o ochronę zlecali rzecznikom patentowym. Podobnie nikła była ich wiedza nt. wysokości poszczególnych kategorii kosztów (opłaty urzędowe, tłumaczenie, wynagrodzenie rzecznika). Niski poziom wiedzy utrudniał beneficjentom przygotowanie wniosków o dofinansowanie- szczególnie w odniesieniu do budżetu projektu oraz jego harmonogramu. Przykładowo jeden z beneficjentów był przekonany, iż walidacji w procedurze europejskiej dokonuje się na początkowym etapie tej procedury stąd takowy koszt założył w budżecie- w rzeczywistości walidacja jest końcowym jej stadium. Skutkiem tego błędu był brak możliwości sfinansowania kosztów walidacji w ramach projektu – zakończył się on jeszcze przed decyzją o udzieleniu patentu.

Nie zauważono jednej wyraźnej tendencji jeżeli chodzi o korzystanie przez wnioskodawców z baz danych dotyczących ochrony własności intelektualnej. Część przedsiębiorców w ogóle nie korzystała z takich baz powierzając wszelkie czynności związane z ich obsługą rzecznikom patentowym. Niektórzy, na różnych etapach (przed przystąpieniem do realizacji projektu badawczego, przed podjęciem decyzji

o ubieganiu się o ochronę) na własną rękę przeszukiwali bazy celem ustalenia czy rozwiązanie nad, którym firma pracuje lub które zamierza objąć ochroną nie jest już znane na świecie:

*Tak, ja przed przystąpieniem do projektu gdzieś tam samodzielnie robiłem taką analizę. Teraz wiem że to się nazywa badanie stanu techniki. Wcześniej nie wiedziałem. Robiliśmy na własną rękę rozeznanie czy to [ochrona patentowa- przyp. ewaluatora] w ogóle ma sens.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

W trakcie wywiadów zidentyfikowano, iż korzystanie z baz danych jest charakterystyczne dla przedsiębiorców o „zacięciu naukowym”, dla których kapitał intelektualny firmy (często jednoosobowej) jest jej największą wartością. Wśród nich były również osoby, które odeszły z sektora nauki celem założenia własnej działalności gospodarczej lub prowadzą taką działalność będąc jednocześnie zatrudnionymi w jednostce naukowej. Z racji doświadczeń wyniesionych z pracy naukowej znajomość baz, z których mogłyby skorzystać oraz umiejętność ich obsługi nie stanowiły dla nich istotnej bariery. Z drugiej strony pojawiały się również głosy, iż posługiwanie się bazami przez osoby, które nie przeszły żadnego przeszkolenia w tym zakresie jest utrudnione. Ponadto część przedsiębiorców słusznie wskazywała, iż oprócz baz dostępnych bezpłatnie uzyskanie całkowitej pewności, iż dane rozwiązanie nie jest już znane na świecie wymaga przejrzenia również baz komercyjnych:

*To jest bardzo trudne dla kogoś kto nie jest specjalistą w tym zakresie. Ja prowadziłem później jeszcze jedno postępowanie, zwrócono się do mnie na bazie tego pierwszego projektu bym pomógł rozeznac możliwość postępowania patentowego. Myśląc, że dam radę zacząłem sam, ale się okazało, że trzeba mieć dostęp do wielu baz danych, które wymagają opłat, rejestracji i trzeba mieć praktykę. Jak się wnosi opłatę i to niemalą w europejskich bazach danych to nie po to by jednorazowo skorzystać. Łatwiej i myślę, że skuteczniej jest pozyskać taką usługę od fachowca*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Przedsiębiorcy, którzy nie korzystali samodzielnie z baz danych dotyczących ochrony własności intelektualnej wskazywali, iż z uwagi na wieloletnią działalność na rynku są zaznajomieni z wszelkimi nowościami jakie pojawiają się w danej branży.

Z wywiadów z rzecznikami patentowymi wynika, iż nierzadkie są sytuacje, kiedy to firmy zamierzają opatentować rozwiązanie, które jest już częścią stanu techniki.

## MOTYWACJE BENEFICJENTÓW

Jeżeli chodzi o motywy beneficjentów, które skłoniły ich do podjęcia działań ukierunkowanych na ochronę własności intelektualnej to wszyscy w pierwszej kolejności wskazali na chęć zabezpieczenia swoich rozwiązań przed ich kopiowaniem przez konkurencję. Motyw ten nie powinien stanowić zaskoczenia- funkcja ochronna jest, bowiem podstawową jaką spełniają przepisy dotyczące praw własności przemysłowej. Niektórzy beneficjenci wskazywali, iż w przeszłości ponosili negatywne konsekwencje braku aktywności na polu prawnego chronienia swoich rozwiązań, co skłoniło ich do podjęcia działań ukierunkowanych na uzyskanie takiej ochrony.



Wszelkie innego rodzaju korzyści z jakimi wiąże się uzyskanie ochrony prawnej takie jak np. wzrost prestiżu firmy, podniesienie pozycji negocjacyjnej, wzrost wyceny wartości firmy, jakkolwiek dostrzegalne przez beneficjentów, tak były wymieniane jako wtórne względem zabezpieczenia się przed nielegalnym kopiowaniem rozwiązania. Beneficjenci mieli zaufanie do skuteczności ochrony patentowej, która jakkolwiek sama w sobie nie wyklucza naśladownictwa [a w niektórych przypadkach, z uwagi na jawność patentów, wręcz je ułatwia] tak zdecydowanie ułatwia dochodzenie swoich praw przed sądem w sytuacji naruszenia wyłączności. Ponadto rozmówcy wskazywali, iż w zdecydowanej większości krajów prawa ochronne są respektowane co sprawia, iż ryzyko konieczności wejścia na drogę sądową jest niewielkie.

Z drugiej strony żaden z beneficjentów nie wskazał by firma miała długofalową, sformalizowaną strategię dotyczącą obejmowania przez firmę rozwiązań ochroną prawną. Firmy najczęściej deklarowały, iż podejmują takie działania ad-hoc, w momencie dysponowania rozwiązaniem, które w ich opinii ma walor nowości uzależniając, co rozumiały, zakres podejmowanych działań od dostępnych środków finansowych. Żadna z badanych firm nie dysponowała budżetem na dokonywanie ochrony. Fakt braku strategicznego podejścia firm do kwestii ochrony własności przemysłowej znajdował odzwierciedlenie również w opinii rzeczników patentowych:

*Niestety to jest ciężko, jeżeli chodzi o strategię. Są nieliczne przykłady, jeżeli chodzi o polskie firmy, które mają strategię. Przy czym strategię w rozumieniu biznesowym, nie tylko strategię w rozumieniu mamy fantastyczny portfel patentów, który będzie nas kosztował kupę kasy. Chodzi o to, że to jest piękna wizja, ale no mało przemyślana. Naprawdę ze świecą szukać, kilka dosłownie kilka, mniej niż pięć firm w Polsce wie jak w to się gra. I jeżeli chodzi o świadomość to tutaj też jest, to wynika głównie z tego, że no, jakość wynalazków, które są dokonywane w Polsce jest jednak dość mierna. I rzecznicy starają się to opisywać najlepiej jak potrafią żeby podnieść trochę te walory innowacyjne. Ale... ale... no tyle, tak krawiec skraja jak mu materii staje, tak? Tutaj jak mamy słabe wynalazki to trudno jest mówić o strategii, tak? Bo to jest po prostu często przypadkowe rozwiązanie, które, które jest zgłaszane z różnych motywacji, tak?*

Wywiad indywidualny z rzecznikiem patentowym

Rzecznicy, z którymi prowadzono rozmowy wskazywali, iż w firmach ocena potencjału komercjalizacyjnego rozwiązania nie stanowi powszechnej praktyki a decyzja o podjęciu aktywności patentowej wynika bardziej z wewnętrznego przekonania twórcy rozwiązania o jego nowości i możliwości wprowadzenia na rynek aniżeli rzeczywistych analiz. Zjawisko dotyczy w szczególności firm o krótkim stażu działalności, które nie mają dostatecznie rozpoznanego rynku.

Jak wskazano wcześniej, beneficjenci ubiegali się o ochronę bądź to w związku planami wprowadzenia rozwiązania do własnej oferty produktowej bądź jego sprzedaży, względnie udzielenia licencji. Zidentyfikowano firmy, których model biznesowy opiera się stricte na obrocie własnością intelektualną (zalicza się do nich m.in. podmiot, który realizuje największą liczbę projektów z poddziałania 5.4.1), które nie mają aspiracji do tego by samodzielnie prowadzić proces produkcyjny. To szczególnie w tego rodzaju podmiotach oraz w firmach, w których oferta produktowa jest mało zdywersyfikowana a jej trzon ma stanowić rozwiązanie stanowiące przedmiot ochrony, kwestia wcześniejszej oceny potencjału komercjalizacyjnego rozwiązania, rozpoznania rynków zbytu, wyceny własności intelektualnej nabiera szczególnego znaczenia. Zaniechanie takowych działań i zawierzenie li tylko własnej intuicji czy nawet

doświadczeniu może okazać się niewystarczające i skutkować narażeniem firmy na istotne koszty z jakimi wiąże się uzyskiwanie ochrony, które mogą nie znaleźć pokrycia w ewentualnych zyskach.

#### 4.1.2 CHARAKTERYSTKA PROJEKTÓW

Jeżeli chodzi o charakterystykę projektów to zdecydowanie dominowały te ukierunkowane na uzyskanie prawa ochronnego jakim jest patent – stanowiły 85,5% ogółu projektów, wzory przemysłowe były przedmiotem 9,5% projektów a wzory użytkowe 5%. Co ciekawe częściej o patent ubiegały się firmy mikro aniżeli małe bądź średnie. Wynika to zapewne z faktu, iż wzór przemysłowy lub wzór użytkowy dotyczy de facto produktu finalnego, który może być oferowany na rynku. Tymczasem wśród firm mikro, na co wskazują informacje uzyskane z wywiadów indywidualnych, reprezentowane były również firmy o krótkim stażu działalności zatrudniające bardzo małą liczbę pracowników lub niezatrudniające ich w ogóle, których aktywność rynkowa w momencie ubiegania się o dofinansowanie była bardzo ograniczona. Praktycznie jedynym kapitałem tych firm było rozwiązanie-pewna koncepcja/idea niemająca postaci gotowego produktu, która wymagała w pierwszej kolejności ochrony patentowej.

Tabela 5. Rodzaje praw ochronnych, o które ubiegali się beneficjenci (w podziale na wielkość firmy)

	mikro	małe	średnie
<b>Patent</b>	89%	76%	73%
<b>Wzór przemysłowy</b>	9%	8%	24%
<b>Wzór użytkowy</b>	2%	16%	4%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków wszystkich dofinansowanych projektów, N=498*

W poddziałaniu 5.4.1 możliwe było uzyskanie w pierwszych trzech naborach również wsparcia na realizację ochrony własności przemysłowej. Złożony został jeden tego typu projekt dotyczący konkretnie unieważnienia patentu poprzez złożenie sprzeciwu przeciwko decyzji o jego udzieleniu do Europejskiego Urzędu Patentowego jednakże nie uzyskał on dofinansowania.

W przypadku patentów procedurami, na które najczęściej decydowali się beneficjenci były: procedura europejska oraz procedura PCT, względnie procedura łączona: EURO-PCT. Dane te nie powinny stanowić zaskoczenia- są to dwie najbardziej rozpowszechnione (obejmujące największą liczbę krajów) międzynarodowe procedury ubiegania się o ochronę patentową. Na procedurę europejską decydowali się ci beneficjenci, którzy zamierzali chronić rozwiązanie przede wszystkim w Europie, na procedurę PCT ci, których interesowały kraje pozaeuropejskie. Rzadko beneficjenci decydowali się na dokonywanie w ramach projektu wyłącznie zgłoszeń bezpośrednio w zagranicznych urzędach patentowych (jedynie 5,9% przypadków); jeżeli już to zgłoszenia takie stanowiły uzupełnienie zgłoszenia europejskiego i najczęściej dotyczyły Stanów Zjednoczonych.

Tabela 6. Rodzaje procedur wybieranych przez beneficjentów

Sposób dokonywania ochrony	Odsetek projektów, w których wykorzystano daną procedurę	Dodatkowe informacje
<b>procedura europejska</b>	41,0%	w 51 przypadkach dodatkowo zgłoszenia krajowe- głównie USA



<b>procedura PCT</b>	41,2%	w 7 przypadkach dodatkowo GCC lub zgłoszenia krajowe (USA)-3
<b>EURO-PCT</b>	11,5%	w 3 przypadkach dodatkowo EAPO
<b>wyłącznie krajowe</b>	5,9%	
<b>GCC lub EAPO</b>	0,5%	

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków wszystkich dofinansowanych projektów*

Ustalenie konkretnych krajów, w których beneficjenci zamierzali uzyskać ochronę nie było możliwe w odniesieniu do wszystkich projektów z uwagi na fakt, iż niejednokrotnie beneficjenci w ramach działań dofinansowywanych z PO IG nie planowali wejścia w fazę krajową lub dokonania walidacji. Warto zauważyć, iż w momencie dokonywania zgłoszenia w procedurze europejskiej lub procedurze PCT wnioskodawca nie ma obowiązku wskazania krajów, w których będzie ubiegał się o ochronę. Ci beneficjenci, którzy takowe wskazania zawarli we wniosku o dofinansowanie najczęściej wybierali takie kraje jak Stany Zjednoczone, Niemcy, Wielką Brytanię, Francję, Włochy, Chiny oraz Japonię aczkolwiek dominowały wyraźnie 2 pierwsze. Decyzja o wyborze konkretnych krajów motywowana była przede wszystkim skalą potencjalnego rynku zbytu na stanowiące przedmiot ochrony rozwiązanie, potencjałem firmy do oferowania produktów na danym rynku oraz potencjałem finansowym do uzyskania prawa ochronnego i jego utrzymywania. Poniższe cytaty obrazują każdą z tych sytuacji.

*To jest związane nie tylko z zastosowaniami, bo np. Francuzi bardzo niechętnie stosują urządzenia obce, dlatego generalnie patentowanie tam czegokolwiek nie ma sensu, bo oni po prostu się obrażają na całą resztę świata. Też jest kwestia kosztów, bo niektóre kraje mają bardzo zaporowe koszty zgłoszenia patentowego.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

*Decyduje strategia wejścia na te rynki, głównie na te nasze sąsiednie, czyli Niemcy przede wszystkim, Czechy, raz, że to są najbliższe rynki, w których można jeszcze coś sprzedać, dwa jest jeszcze w miarę przyzwoity transport. Bo dalsze kraje to już wchodzi droższy transport i droższy produkt*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

*W tym przypadku akurat powiem tak, tutaj wybieraliśmy te kraje, gdzie mamy przede wszystkim zastosowanie naszego urządzenia, w tych krajach, gdzie się eksploatuje gaz, wydobywa gaz, bo jest to patent związany z technologiami wydobywania gazu.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Jeżeli chodzi o wzory przemysłowe to 81% zgłoszeń zostało dokonanych w ramach procedury regionalnej do Urzędu Harmonizacji Rynku Wewnętrznego - OHIM (w pojedynczych przypadkach w

ramach projektu dokonywano również zgłoszenia w kraju niebędącym stroną procedury regionalnej- najczęściej w USA). W pozostałych 19% przypadków zgłoszenie było dokonywane w konkretnym kraju- głównie w Stanach Zjednoczonych.

W przypadku wzorów użytkowych dominowały w odróżnieniu od patentów i wzorów przemysłowych zgłoszenia w konkretnych krajach najczęściej Niemczech, Czechach i Słowacji. 3 beneficjentów zdecydowało się na procedurę europejską, dwóch na procedurę PCT a jeden na łączoną EURO-PCT. Taka nietypowa struktura populacji projektów analizowanych pod kątem wybieranej przez beneficjentów procedury jest konsekwencją faktu, iż połowa spośród wszystkich projektów dotyczących wzorów użytkowych realizowana była przez jednego beneficjenta, który zdecydował się na ochronę właśnie w trzech wymienionych krajach.

Nie można stwierdzić by któraś z procedur była bardziej efektywna [w rozumieniu relacji nakładów do korzyści], podobnie jak nie można mówić o większej efektywności ochrony w jednym kraju w stosunku do innego. Efektywność jest pochodną zapotrzebowania na rozwiązanie na danym rynku. Nawet patentowanie w „najdroższych” krajach takich jak np. Stany Zjednoczone czy Japonia jest opłacalne jeżeli spodziewane zyski przewyższą kwoty przeznaczone na ubieganie się o ochronę i utrzymanie prawa ochronnego. Wywiady z beneficjentami wskazały, iż decyzja o wyborze konkretnych krajów nie była decyzją przypadkową aczkolwiek z drugiej strony rzadko kiedy stały za nią pogłębione badania czy analizy. Beneficjenci raczej opierali się na własnym doświadczeniu, samodzielnie prowadzonych badaniach rynku lub intuicji.

#### 4.1.3 EFEKTY WSPARCIA

##### 4.1.3.1 EFEKTY - POZIOM MAKRO

W działaniu 5.4.1 założono 1 wskaźnik produktu dotyczący liczby wspartych projektów oraz 3 wskaźniki rezultatu, każdy dotyczący zgłoszeń określonych rodzajów praw ochronnych (patentów, wzorów przemysłowych, wzorów użytkowych).

Jeżeli chodzi o wskaźnik produktu to jego wartość docelowa (373 projekty, w tym również z poddziałania 5.4.2) została już przekroczona. Jak wskazywano w samym tylko poddziałaniu 5.4.1 dofinansowanych zostało 498 projektów. Podobnie w przypadku wskaźników rezultatu zakładane wartości docelowe zostaną osiągnięte. Z wniosków aplikacyjnych wynika, że zostanie dokonanych niemal 800 zgłoszeń patentowych (względem 230 założonych), 104 zgłoszenia wzorów przemysłowych (75 założonych) i 48 zgłoszeń wzorów użytkowych (20 założonych). Należy jednak wziąć pod uwagę, iż w pierwotnej wersji SZOP PO IG katalog wskaźników i ich wartości docelowe były odmienne. Jedynym tożsamym z obecnym katalogiem wskaźników był wskaźnik *liczba wspartych projektów*, który wyniósł 1800, ponadto sformułowano wskaźniki dotyczące liczby zgłoszonych patentów do EPO i Amerykańskiego Urzędu Patentowego (700) oraz liczby patentów uzyskanych przed tymi urzędami (65). Pierwotny katalog wskaźników należy uznać za nietrafiony z uwagi na fakt, iż nie uwzględniał w pełni zakresu przedmiotowego wsparcia udzielanego w ramach poddziałania obejmującego również wzory przemysłowe i użytkowe jak również zawierał wskaźnik, którego osiągnięcie w ramach czasowych realizacji programu mogło być niemożliwe (uzyskane prawa ochronne). Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż konstrukcja wniosków o dofinansowanie uniemożliwiała automatyczne monitorowanie wartości wskaźnika zgłoszeń do EPO i USPTO – w polu 14 wniosku: *skwantyfikowane wskaźniki realizacji celów projektu* wnioskodawca nie był zobligowany do wskazania konkretnego urzędu patentowego. Odnosząc się do wskaźnika produktu „liczba wspartych projektów” należy uznać, iż przeszacowane zostało zainteresowanie beneficjentów ubieganiem się o wsparcie jak również

niedoszacowana została średnia wartość projektu. We wszystkich czterech naborach złożone zostało niecałe 1500 projektów przy czym w pierwszych trzech naborach zaledwie 162<sup>48</sup>. Alokacja na działanie 5.4 wynosiła 25 mln 149 tys. euro; odejmując wartość dofinansowania projektów z poddziałania 5.4.2 (17 mln 748 zł) daje to niecałe 21 milionów euro czyli około 83 mln zł (do obliczeń stosowano kurs 4,0). Dzieląc tę wartość przez liczbę 1777 projektów (odjęto projekty z poddziałania 5.4.1) daje to średnią kwotę dofinansowania w wysokości 46 600 zł gdy tymczasem rzeczywista kwota dofinansowania wyniosła 125 480 złotych.

Powracając do obecnych wartości wskaźników rezultatu należy zauważyć, iż zapisy instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie budziły wątpliwości wnioskodawców, którzy w ramach projektu zamierzali dokonać zgłoszenia w procedurze europejskiej lub procedurze PCT jak też zamierzali przeprowadzić walidację lub wejść w fazy krajowe. Instrukcja z jednej strony wskazywała:

*...w rubryce wartość docelowa należy wpisać wartość planowaną do osiągnięcia w ramach projektu (liczbę dokonanych zgłoszeń, wszczętych postępowań lub ich faz).Wymagany rezultatem projektu jest co najmniej jedno dokonane (..) zgłoszenie (...) do wybranego organu ochrony własności przemysłowej lub kontynuacja danej procedury zgłoszeniowej (realizacja kolejnej fazy tej procedury) w przypadku projektów dotyczących prowadzenia postępowania wyłącznie przed właściwym krajowym, regionalnym lub unijnym organem ochrony własności przemysłowej, w przypadku gdy międzynarodowa, unijna lub regionalna faza procedury ochrony własności przemysłowej została zakończona przed złożeniem wniosku o udzielenie wsparcia.*

*Cytat z instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie*

Następnie w instrukcji znajdował się zapis:

*Wskaźnik rezultatu „dokonane zgłoszenia” dotyczy wszystkich projektów. Wskaźnik powinien określać liczbę wniosków/formularzy zgłoszeniowych składanych w celu rozpoczęcia danej procedury zgłoszeniowej lub jej fazy (np. w przypadku rozpoczynania regionalnej lub międzynarodowej procedury zgłoszeniowej liczba wskaźników powinna wynosić 1, zgodnie z zasadą jedna procedura zgłoszeniowa - jedno dokonane zgłoszenie).*

*Cytat z instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie*

Pierwsza część instrukcji mówi o liczbie dokonanych zgłoszeń, wszczętych postępowań lub ich faz co sugeruje zasadność uwzględniania w wartości wskaźnika również liczby rozpoczętych walidacji/faz krajowych; druga część wskazuje, iż jedna procedura zgłoszeniowa = jedno dokonane zgłoszenie co sugeruje, szczególnie w przypadku procedury europejskiej, której elementem składowym są walidacje, nieuwzględnianie ich w wartości wskaźnika. Z przeprowadzonej analizy opisywanej przez beneficjentów we wnioskach o dofinansowanie metodologii liczenia wartości wskaźników wynika, że



<sup>48</sup> Na wzrost zainteresowania czwartym naborem w porównaniu do poprzednich trzech wpływ miały następujące usprawnienia we wdrażaniu działania wprowadzone przez PARP: zaangażowanie Regionalnych Instytucji Finansujących co pozytywnie wpłynęło na dystrybucję informacji o możliwości pozyskania wsparcia wśród przedsiębiorców z danego regionu, rozszerzenie katalogu kosztów kwalifikowanych o koszty dotyczące np. usług doradczych czy wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego, dopuszczenie do finansowania projektów polegających na kontynuacji rozpoczętych przed dniem złożenia wniosku o dofinansowanie procedur zgłoszeniowych.

rozumieli oni zapisy instrukcji w różny sposób. Część jako osobne zgłoszenia traktowała walidacje czy wejścia w fazy krajowe, część nawet mimo planowanych w projekcie działań w tym zakresie, wpisywała jedynie wartość dotyczącą zgłoszenia inicjującego procedurę. Koniecznym jest więc doprecyzowanie zapisów instrukcji tak by nie prowadziły do rozbieżnych interpretacji ze strony beneficjentów. W opinii ewaluatora z uwagi na fakt, iż międzynarodowa faza procedury PCT nie prowadzi do uzyskania prawa ochronnego, a jej wyniki nie są prawnie wiążące dla krajowych urzędów patentowych, w przypadku teŹe procedury do wartości wskaźnika powinny być zaliczane również zgłoszenia dokonane w fazach krajowych. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku procedury europejskiej, która kończy się przyznaniem prawa ochronnego. Z drugiej strony zasięg terytorialny obowiązywania tego prawa zależy od tego w jakich krajach uprawniony zdecyduje się na jego walidację. Mimo, iż walidacja sprowadza się do dokonania czynności technicznych (uiszczenie opłat urzędowych, dokonanie zgłoszenia) to brak takowej skutkuje brakiem posiadania ochrony. W związku z powyższym system monitoringu w następcy poddziałania 5.4.1 powinien uwzględniać również liczbę dokonanych walidacji aczkolwiek nie powinny być one wliczane do liczby dokonanych zgłoszeń.

Zastrzeżenie również budzi fakt uwzględniania w wartości wskaźnika rezultatu zgłoszeń dokonanych w Polsce, których zasięg terytorialny dotyczy tylko naszego kraju. Skoro przedmiotem wsparcia udzielanego w poddziałaniu 5.4.1 było uzyskiwanie przez przedsiębiorców ochrony za granicą to takowe zgłoszenia nie powinny być uwzględniane (a przynajmniej nie powinny być liczone razem ze zgłoszeniami dotyczącymi zagranicznej ochrony). Tymczasem z analizy wniosków o dofinansowanie wynika, iż beneficjenci zgłoszenia krajowe również zaliczali do wartości wskaźników.

Na poziomie projektu sformułowany został również wskaźnik produktu „liczba stworzonej dokumentacji”. Wartość informacyjna tego wskaźnika, szczególnie w kontekście celów poddziałania jest wysoce wątpliwa stąd sugeruje się zaniechanie jego stosowania.

Abstrahując stricte od systemu monitorowania efektów wsparcia w ramach poddziałania 5.4.1 postuluje się by w podobnych schematach wsparcia (a za takie na pewno można uznać poddziałanie 5.4.1 oraz poddziałanie 1.3.2) systemy monitorowania efektów były uspołnione co dotyczy nie tylko warstwy wskaźnikowej (sposób sformułowania wskaźnika, instrukcja obliczania jego wartości) lecz również generalnie konstrukcji formularza wniosku o dofinansowanie. W poddziałaniu 5.4.1 formularz ten był bardziej rozbudowany, zawierał m.in. bardzo cenne z punktu widzenia wdrażających instrument, informacje nt. wysokości poszczególnych kategorii kosztów i metodologii ich obliczenia; w poddziałaniu 1.3.2 takowych informacji zabrakło co uniemożliwia wzajemne porównywanie w tym zakresie obu schematów wsparcia.

#### 4.1.3.2 EFEKTY – POZIOM MIKRO

##### CHARAKTERYSTYKA EFEKTÓW

Zgodnie z prezentowanymi wcześniej danymi na moment przeprowadzania badania zakończona została realizacja jedynie 29% dofinansowanych z poddziałania 5.4.1 projektów. Co istotniejsze sam fakt zakończenia projektu nie jest równoznaczny z uzyskaniem prawa ochronnego. Wśród beneficjentów ubiegających się o ochronę wynalazków, z którymi prowadzono wywiady indywidualne jedynie połowa dysponuje już patentem, co ważne najczęściej uzyskanym już po zakończeniu realizacji projektu. Taki stan rzeczy jest bezpośrednią konsekwencją czasu trwania procedur patentowych, który wynosi średnio od 3 do 5 lat. Wnioskodawcy, ubiegający się o dofinansowanie w czwartym, ogłoszonym w 2012 roku naborze, będąc zobligowanymi do zakończenia realizacji projektów do 31

grudnia 2015<sup>49</sup> nie mieli praktycznie możliwości uzyskania w ramach projektu prawa ochronnego (warto wspomnieć, iż beneficjenci z czwartego naboru stanowią ponad 80% ogółu beneficjentów). Konstatacja ta znajduje potwierdzenie również w danych dotyczących średniego czasu trwania realizacji projektu- w przypadku beneficjentów z czwartego naboru wyniósł on (zgodnie z danymi z wniosków aplikacyjnych) 670 dni. Dla porównania podmioty, które otrzymały dofinansowanie w pierwszych trzech naborach zamierzały przeznaczyć na zrealizowanie projektu średnio 1048 dni. Większość beneficjentów kończyła realizację projektu przed walidacją (procedura europejska) lub przed wejściem w fazy krajowe (procedura PCT).

Zaprezentowane informacje są niezwykle istotne w kontekście analizy efektów projektów, w szczególności w kontekście korzyści jakie ich realizacja przyniosła beneficjentom. Na chwilę obecną biorąc pod uwagę poziom zaawansowania projektów, gdzie pod pojęciem projektu rozumie się całokształt działań podejmowanych w celu uzyskania prawa ochronnego (a nie li tylko działania zaplanowane we wniosku o dofinansowanie) **trudno dostrzec ich wyraźne przełożenie na rynkową działalność firmy**. Należy podkreślić, iż konstatacja ta dotyczy w szczególności projektów ukierunkowanych na uzyskanie patentu- w przypadku wzorów przemysłowych i wzorów użytkowych procedury ich uzyskiwania są zdecydowanie krótsze. Większość beneficjentów realizujących projekty dotyczące tychże praw ochronnych już je uzyskała oraz potwierdza ich wpływ na działalność firmy:

*Tak jak wspominałam bez tej rejestracji tego konkretnego wzoru nie moglibyśmy sprzedawać naszych produktów. Więc można powiedzieć, że nie produkując zarabiamy 0, a po rejestracji produktu można powiedzieć, że zarobiliśmy 100%.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Innym powodem, dla którego trudno mówić o ekonomicznych korzyściach z tytułu dokonania zgłoszenia jest fakt, iż w projektach dofinansowywanych z poddziałania 5.4.1 nierzadkie były projekty, w których przedmiot ochrony stanowiło rozwiązanie będące „daleko od rynku”. Beneficjenci wskazywali, iż rozwiązanie, które chcieli objąć ochroną prawną nie ma waloru gotowego produktu a uzyskanie takowego będzie wymagało przeprowadzenia dalszych prac badawczych, których przeprowadzenie badane podmioty najczęściej uzależniały od pozyskania zewnętrznego finansowania:

*Kolejność jest taka, dopracowanie samego urządzenia, próba zastosowania urządzenia w oczyszczalni jakiejś w której to urządzenie będzie funkcjonowało co najmniej pół roku, albo rok by powstała historia działania urządzenia, niezawodności jego, kosztów jego ewentualnych napraw. Po też by wytwórca tego urządzenia wiedział co należy zmodyfikować, poprawić i ewentualnie jakie zmiany technologiczne wprowadzić i dopiero wtedy to można oferować na zewnątrz.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

*Chcemy dzięki uzyskanym patentom uzyskać dotacje i przystąpić do następnym działań*

<sup>49</sup> Wydatki poniesione po tej dacie uznawane były za wydatki niekwalifikowane

związanych po pierwsze z budową. Dalsza sprawa, zakup maszyn i urządzeń, które dla nas będą jednostkowymi urządzeniami bardzo drogimi. Nie jest też wykluczone, że aby uruchomić na większą skalę produkcję będzie potrzebna budowa zakładu. Więc te koszty się mnożą i tworzą się bardzo duże. W małej firmie są to można powiedzieć olbrzymie koszty, bez dotacji nie byłibyśmy w stanie tego zrealizować, a sam fakt, że te dotacje istnieją i można uzyskać jakieś środki, to pozwala żywić nadzieję, że to zostanie zrealizowane.

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Licencje są udzielane dopiero po osiągnięciu pewnego stadium technologicznego. To nie jest tak, że ma się pomysł jakiś świetny, to być może wtedy ktoś zainwestuje bez wcześniejszego sprawdzenia, czy to rzeczywiście działa. Teraz korzystamy z takiego dużego projektu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. To znaczy nie my jako firma tylko, jako większa firma, która po prostu w nas zainwestowała. Ten projekt kończy się osiągnięciem jakiegoś tam efektu technologicznego w postaci prototypu. Myślę, że wtedy można się dopiero pokusić o sprzedaż licencji jeśli już potencjalni klienci, potencjalnym klientom będzie można udowodnić, że to działa i sprzedać

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Przedstawione cytaty wyraźnie wskazują, iż uzyskanie patentu nie zawsze jest równoznaczne z możliwością natychmiastowego wprowadzenia rozwiązania do oferty produktowej firmy. Niejednokrotnie stanowi dopiero początek drogi, której kolejnymi etapami są: dalsze prace badawcze nad rozwiązaniem, opracowanie prototypu, opracowanie wersji demonstracyjnej, stworzenie linii produkcyjnej. Należy mieć świadomość, iż patentowane rozwiązania mogą dotyczyć jednej tylko, konkretnej funkcjonalności (np. sposobu nalewania płynu) i być rozwiązaniami, których implementacja w konkretnym produkcie będzie wymagała szeregu kosztownych i czasochłonnych prac badawczych. Beneficjenci stojący przed wyzwaniem prowadzenia takich prac wyrażali obawy związane z brakiem możliwości pozyskania wystarczających środków finansowych na ich realizację. Część z nich wprost wskazywała, iż prowadzenie dalszych prac przekracza ich potencjał organizacyjny i finansowy co skutkować będzie podejmowaniem przez nich działań ukierunkowanych na sprzedaż rozwiązania lub udzielenie licencji. Biorąc pod uwagę fakt, iż kontrahentami miałyby być niemal wyłącznie podmioty zagraniczne rodzi to zagrożenie, iż Polska gospodarka nie odniesie w tych przypadkach istotnych korzyści z tytułu uzyskiwanych za granicą przez rodzime firmy praw ochronnych (szczególnie w sytuacji gdy prawa te będą sprzedawane). Z tego względu zasadnym byłoby stworzenie podmiotom, które takowe prawa uzyskały warunków do zrealizowania działań niezbędnych w celu wprowadzenia opatentowanych rozwiązań na rynek. Sugeruje się by kryteria wyboru projektów w programach perspektywy 2014-2020 premiowały dodatkowo projekty dotyczące rozwiązań objętych ochroną patentową za granicą. Ich walor innowacyjny jest niepodważalny co zwiększa szansę na ich sukces komercyjny.

Wśród podmiotów, które dokonały zgłoszenia patentowego, a nie uzyskały jeszcze prawa ochronnego najczęściej wskazywaną korzyścią dotyczącą rynkowej działalności firmy było zabezpieczenie się przed kopiowaniem rozwiązania przez konkurencję wynikające z faktu, iż ochrona obowiązuje od momentu dokonania zgłoszenia. Zgodnie z informacjami zaprezentowanymi we wcześniejszej części raportu chęć uzyskania takowego zabezpieczenia była praktycznie jednym motywem ubiegania się o ochronę jaki przyświecał beneficjentom. Korzyść ta natomiast nie ma co do zasady przełożenia na kondycję



finansową firmy do momentu kiedy to prawo ochronne nie zostanie uzyskane. W tym momencie wnioskodawca uzyskuje pewność, iż jego rozwiązanie ma walor nowości a tym samym może je wprowadzić do obiegu handlowego bez narażania się na ryzyko naruszenia praw przysługujących innym podmiotom.

Kolejną ze wskazywanych korzyści dotyczących bezpośrednio działalności firmy był wzrost pozycji przetargowej w negocjacjach z potencjalnymi kontrahentami. Przedstawiciele firm chcących oferować dane rozwiązanie za granicą lub udzielić licencji podmiotom zagranicznym na jego produkcję podkreślali, iż żadne zapewnienia twórcy rozwiązania nt. jego poziomu nowatorstwa nie mogą równać się z przedstawieniem kontrahentowi dokumentu potwierdzającego fakt dokonania zgłoszenia za granicą. Jakkolwiek samo zgłoszenie nie stanowi żadnej gwarancji, iż prawo ochronne zostanie udzielone tak w opinii większości respondentów jest warunkiem *sine qua non* możliwości rozpoczęcia negocjacji z partnerami zagranicznymi.

*„ Wszystkie rynki europejskie, wszyscy Grecy, czy Hiszpania wszyscy czytają o nas dokumenty na etapie negocjacji że jest zgłoszony patent. Teraz negocjujemy w Stanach Zjednoczonych. Więc tam też w ogóle nie chcą kontrahenci rozmawiać jeśli tego zgłoszenia nie ma. Także dla nas jest to ogromna wartość dla firmy na etapie negocjacyjnym.*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

Stricte z walorem negocjacyjnym związany jest walor promocyjny. Badane firmy w swoich strategiach marketingowych uwzględniają aktywność firmy na polu ochrony własności przemysłowej. Zdaniem respondentów dokonanie zgłoszenia za granicą uwiarygadnia firmę jako tą, która oferuje innowacyjne rozwiązania.

*„ Na opakowaniu nie mamy ale na materiałach promocyjnych, na ulotce- tam jest znaczek Patent Pending na samym dole.*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

Beneficjenci proszeni o oszacowanie w wymiarze finansowym korzyści jakie uzyskali z tytułu dokonania zgłoszenia/uzyskania prawa ochronnego w zdecydowanej większości przypadków nie byli w stanie podać żadnej konkretnej kwoty co wynikało głównie z faktu braku bezpośredniego przełożenia (jak dotychczas) faktu posiadania zgłoszenia/prawa ochronnego na przychody firmy. Korzyści te byłyby stosunkowo łatwe do oszacowania w przypadkach sprzedaży patentu lub udzielenia licencji jednakże spośród 20 firm objętych wywiadami tylko jedna sfinalizowała transakcję (umowa licencyjna) odmawiając jednakowoż podania wartości umowy. Równolegle warto zauważyć, iż aktywność firm na polu ochrony własności przemysłowej należy traktować w kategoriach inwestycji, która korzyści finansowe przynosi w dłuższej perspektywie czasowej a początkowo wiąże się jedynie z kosztami. Niemal co trzeci badany reprezentował firmę, która w roku 2014 nie wypracowała żadnego zysku. Respondenci wskazywali, iż istotny wpływ na brak zysku miał fakt ponoszenia przez firmę kosztów związanych z ubieganiem się za granicą o ochronę prawną. Straty zanotowały przede wszystkim mikroprzedsiębiorstwa, dla których koszty ubiegania się o ochronę stanowiły istotną, jeżeli nie najważniejszą pozycję w bilansie finansowym firmy.

Jeżeli chodzi o korzyści inne aniżeli dotyczące stricte aktywności rynkowej firmy to beneficjenci wskazywali głównie na wzrost wiedzy dotyczący procesu ubiegania się o ochronę- wskazania te pochodziły zarówno od podmiotów, które nie miały wcześniej żadnych doświadczeń związanych z postępowaniami przed urzędami patentowymi (połowa badanych) jak i od tych podmiotów, które takowe doświadczenia miały (aczkolwiek dotyczyły one głównie ochrony na terytorium RP). Respondenci wskazywali, iż zdobyli przede wszystkim wiedzę dotyczącą kształtu procedur, czasu ich trwania oraz kosztów z jakimi wiąże się uzyskiwanie ochrony.

*Myślę, że tak. I to sporo. Bo z kancelarią patentową się pracowało, tych godzin sporo się spędziło i przy okazji tą wiedzę się rozwinęło. Jestem bardziej świadomy tej możliwości, procedur.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

*Tak, bo poznajemy to z autopsji. Wcześniej były wykłady, wiedzieliśmy jakie akty prawne obowiązują w tym kraju, co one zawierają. Natomiast przejście przez te różne problemy, które mieliśmy w trakcie a później samodzielne rejestrowanie wzoru to jest dobre doświadczenie, czyli nie teoria, ale praktyka*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Korzyść polegająca na wzroście wiedzy jest niezwykle istotna biorąc pod uwagę fakt, iż poziom świadomości polskich przedsiębiorców z zakresu ochrony własności przemysłowej generalnie uważa się za niski (opinię tę potwierdzili m.in. rzecznicy patentowi). Wzrost tejże wiedzy zwiększa potencjał firm do planowania i realizacji działań na polu ochrony własności przemysłowej. Generalnie beneficjenci poddziałania 5.4.1 zamierzają w przyszłości podejmować tego rodzaju działania oceniając dotychczasowe doświadczenia zdobyte dzięki realizacji projektu dofinansowanego z PO IG jako pozytywne.

Zaobserwowano ponadto wystąpienie efektu dyfuzji wiedzy tzn. dzielenia się przez przedsiębiorców wiedzą z innymi, zaprzyjaźnionymi firmami nt. możliwości podejmowania działań na polu prawnego chronienia wyników swoich prac:

*Myślę, że największym problemem jest brak wiedzy jak to robić. Bo ja nawet przez to, że procedurę przeszliśmy to miałam z 5 telefonów od znajomych, albo znajomych znajomych, którzy dzwonili i dowiadywali się jak ta procedura wygląda, koszty, jak to się robi. (...) To jest skomplikowane, nawet jak się już to robi, to ja dalej nie pamiętam jak to działa i wygląda. A przed wprowadzeniem to w ogóle czarna magia dla przedsiębiorców*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Jeden z beneficjentów wskazał, iż dzięki zgłoszeniu mógł złożyć wniosek o dofinansowanie w programie Horyzont 2020. W jego opinii brak takowego wniosku niejako automatycznie pozbawiałby go szans na pozytywną ocenę wniosku.

DOBRE PRAKTYKI



Z przeprowadzonych wywiadów indywidualnych i zrealizowanych studiów przypadków wynika, że do dobrych praktyk zwiększających szanse na osiągnięcie korzyści natury gospodarczej z tytułu objęcia rozwiązania ochroną prawną można zaliczyć:

- Przeprowadzanie analiz stanu techniki jeszcze przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu prac badawczych w danym obszarze,
- Korzystanie z usług wyspecjalizowanych podmiotów w związku z planami komercjalizacji rozwiązania. Podmioty te powinny być postrzegane przez potencjalnych kontrahentów jako wiarygodni partnerzy do rozmowy- stąd zasadnym jest korzystanie ze wsparcia firm o międzynarodowej renomie,
- W przypadku firm, które swój model biznesowy opierają na komercjalizacji rozwiązania polegającej na udzieleniu licencji lub sprzedaży prawa ochronnego istotnym jest podejmowanie przez te firmy działań ukierunkowanych na stworzenie portfolio patentów – należy pamiętać, iż tylko część praw ochronnych przynosi ich twórcom rzeczywiste korzyści natury finansowej. W tym kontekście brak takowego portfolio stwarza zagrożenie, iż jedna lub dwie nieudane komercjalizacje podważą sens dalszej działalności firmy.

## TRWAŁOŚĆ EFEKTÓW

Na chwilę obecną nie zidentyfikowano by efekty wsparcia miały zostać osłabione przez sytuacje nieuzyskiwania przez beneficjentów praw wyłącznych. Żaden z beneficjentów, z którymi prowadzono wywiady nie wskazał by procedura zakończyła się odmową przyznania prawa (inna sprawa, że w wielu przypadkach procedury są jeszcze w toku). Jeżeli chodzi o procedurę PCT to w fazie międzynarodowej (a to przede wszystkim tę fazę z uwagi na horyzont czasowy trwania projektów beneficjenci mogli współfinansować ze środków PO IG) nie jest wydawana decyzja o przyznaniu lub nieprzyznaniu prawa. Procedura ta kończy się sprawozdaniem z poszukiwań lub badań, które jak wskazywano nie jest wiążące dla krajowych urzędów patentowych. Oznacza to, iż po pierwsze negatywny wynik poszukiwań nie przesądza o braku możliwości uzyskania prawa ochronnego w danym kraju (choć oczywiście zmniejsza prawdopodobieństwo), po drugie – jest cenny dla wnioskodawcy o tyle, iż może stanowić dla niego wskazówkę w oparciu, o którą albo sformułuje inne zastrzeżenia patentowe dotyczące tego samego rozwiązania, albo przeprowadzi dalsze prace badawcze celem nadania rozwiązaniu waloru nowości. Podobnie odmowa udzielenia patentu w procedurze europejskiej nie przesądza o braku możliwości ochrony w krajach niebędących stronami konwencji monachijskiej (wśród beneficjentów zidentyfikowano jeden przypadek gdzie mimo odmowy EPO patent został udzielony przez USPTO).

Ci beneficjenci, którzy uzyskali już prawo ochronne ponoszą opłaty za utrzymanie prawa ochronnego i zamierzają je ponosić nie uzależniając tego od pozyskania publicznego wsparcia. Należy zauważyć, iż opłaty są opłatami okresowymi, żaden z beneficjentów nie uiszczał ich za okres dłuższy niż minimalny wymagany przez ustawodawstwo danego kraju, szczególnie, iż opłaty co do zasady mają progresywny charakter (kolejne lata ochrony są droższe niż lata początkowe). Czas utrzymywania ochrony beneficjenci uzależniali od perspektyw rynkowych produktu.

*Nie potrafię tego określić, to wszystko zależy od cyklu życia naszego produktu. Wiemy, że tym produktem, czy tym wzorem możemy nasycić rynek w ciągu 10 lat, a może wydarzyć się coś niesamowitego, że będzie dłużej, więc trudno mi na tym etapie określić*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

Tak, patrzymy które modele się dobrze sprzedają, które warto utrzymywać i te prawa przedłużamy

Wywiad indywidualny z beneficjentem

- \* Zagrożeniem dla trwałości efektów jest brak finalizowania przez beneficjentów rozpoczętych w ramach PO IG procedur, których całkowity koszt nie mógł być jednak dofinansowany z Programu. Należy podkreślić, iż z uwagi na czas trwania procedury europejskiej jak i procedury PCT (średnio od trzech do pięciu lat) beneficjenci PO IG (szczególnie Ci, którzy otrzymali dofinansowanie w czwartym naborze) w zdecydowanej większości przypadków nie mają możliwości pokrycia w ramach projektu kosztów związanych czy to z walidacją patentu (procedura europejska) czy wejściem w fazy krajowe (procedura PCT). Koszt tych procedur uzależniony jest przede wszystkim od liczby krajów, w których podmiot zamierza uzyskać prawo ochronne oraz od tego, w których krajach będzie chciał chronić swoje rozwiązanie. Walidacja w jednym kraju europejskim wiąże się z kosztami w granicach kilku tysięcy złotych, na które składa się przede wszystkim koszt tłumaczenia oraz koszt wynajęcia lokalnego przedstawiciela (choć w przypadku krajów będących stronami porozumienia londyńskiego koszt ten może wynieść zaledwie kilkaset złotych). W przypadku faz krajowych w procedurze PCT koszty te, w niektórych urzędach patentowych (USPTO, Japonia) mogą sięgać kilkudziesięciu tysięcy złotych. Część beneficjentów, z którymi prowadzono wywiady indywidualne sygnalizowała, iż uzależnia zakres swojej aktywności na polu walidacji/rozpoczynania procedur krajowych od pozyskania publicznego wsparcia. Brak takowego skutkować będzie przede wszystkim redukcją liczby krajów, w których firma chciałaby chronić swoje rozwiązanie. Rezygnacja z określonych krajów, w których zdaniem beneficjenta istnieje popyt na rozwiązanie stanowiące przedmiot ochrony nie jest sytuacją korzystną ponieważ rozwiązanie, będąc ujawnionym w opisie patentowym, może być stosowane przez firmy konkurencyjne w krajach, w których ochrona nie została dokonana. Z tego względu w poddziałaniu 2.3.4 PO IR należałoby rozważyć możliwość preferowania tych projektów, w przypadku których wnioskodawca dysponuje pozytywnym sprawozdaniem (PCT) lub patentem udzielonym przez EPO. Inną alternatywą byłoby ogłoszenie dla tego rodzaju projektów osobnego naboru wniosków. Dofinansowanie udzielane byłoby na pokrycie kosztów walidacji (procedura europejska)/ pokrycie kosztów faz krajowych (procedura PCT). Wystąpienie efektu zachęty byłoby w szczególności widoczne w przypadku procedury PCT, w której faza międzynarodowa nie kończy się przyznaniem prawa ochronnego a koszt faz krajowych może być wielokrotnie wyższy od kosztu fazy międzynarodowej.

Pozostając w temacie trwałości projektów, przedsiębiorcy zainteresowani sprzedażą prawa ochronnego uzyskanego dzięki realizacji projektu dofinansowanego z poddziałania 5.4.1 wskazywali, iż sprzedaż taka nastąpi po zakończeniu okresu trwałości projektu. Nieliczni beneficjenci dopuszczali możliwość sprzedaży rozwiązania w okresie trwałości jednakże pod warunkiem, iż przychody ze sprzedaży będą wyższe aniżeli kwota otrzymanego dofinansowania, którą na skutek wyzbycia się prawa będą zobligowani zwrócić. Na wymóg ten wskazuje paragraf ósmy umowy o dofinansowanie: *beneficjent zobowiązuje się do osiągnięcia założonych celów Projektu oraz niedokonywania zasadniczych modyfikacji Projektu w okresie 3 lat od dnia zakończenia realizacji Projektu, w rozumieniu art. 57 ust. 1 rozporządzenia 1083/2006, a w szczególności do niezbywania w tym okresie praw nabytych w związku z realizacją Projektu.* Warto nadmienić, iż z informacji uzyskanych w Instytucji Pośredniczącej wynika, iż beneficjent może sprzedać prawo przez upływem okresu trwałości

nie będąc zobowiązanym do zwrotu dofinansowania. Rozmówcy nie byli jednak świadomi istnienia takiej możliwości.

## EFEKT DEADWEIGHT

Beneficjenci najczęściej wskazywali, iż w sytuacji braku otrzymania dofinansowania odłożyliby realizację projektu w czasie (co mogłoby skutkować utratą waloru nowości rozwiązania) lub zdecydowaliby się na węższy zakres ochrony (mniejsza liczba krajów).

*Być może odłożona byłaby na jakiś czas i objęła swym zasięgiem znacznie mniejsze terytorium, na tej zasadzie dokładnie*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

### 4.1.4 KOSZTY

#### INFORMACJE WPROWADZAJĄCE

Jednym z czynników uzasadniających finansowe wspieranie aktywności firm na polu ochrony własności przemysłowej za granicą jest stosunkowo wysoki koszt tejże ochrony. Na koszt ten składają się wydatki dotyczące następujących stadiów procesu uzyskiwania ochrony:

- analiza stanu techniki,
- przygotowanie zgłoszenia,
- prowadzenie postępowania,
- utrzymanie prawa ochronnego.

W oparciu o informacje uzyskane od rzeczników patentowych można przyjąć, iż najistotniejszymi kategoriami kosztów w budżecie projektu ukierunkowanego na uzyskanie ochrony własności przemysłowej są: opłaty urzędowe, wynagrodzenie rzecznika patentowego oraz koszty tłumaczeń. Wysokość kosztów zależy przede wszystkim od tego czy przedmiot ochrony stanowi wynalazek, wzór użytkowy, czy wzór przemysłowy.

Średni koszt projektu realizowanego w ramach poddziałania 5.4.1 wyniósł nieco ponad 200 tysięcy złotych (wydatki całkowite). Budżet projektów, które uzyskały dofinansowanie z naborów 1, 2 oraz 3<sup>50</sup> wynosił średnio 178 tysięcy złotych, podczas gdy dla naboru czwartego wartość ta wynosiła 215 tysięcy złotych. Różnica wynika najprawdopodobniej z faktu, iż w naborze czwartym projekty dotyczące uzyskania patentu stanowiły niemal 87% ogółu projektów podczas gdy w pierwszych trzech naborach 76%. Tymczasem spośród trzech praw ochronnych, których uzyskiwanie było dofinansowywane w ramach poddziałania to właśnie pozyskanie patentu jest najbardziej

<sup>50</sup> Z uwagi na małą liczbę projektów w poszczególnych naborach wyniki przedstawiamy łącznie dla trzech naborów

kosztochłonne. Tabela poniżej przedstawia informacje nt. średniej wartości projektu w podziale na rodzaje praw ochronnych:

Tabela 7. Średnia wartość projektu w zależności od prawa ochronnego stanowiącego przedmiot projektu

Rodzaj prawa ochronnego	Średnia wartość projektu (wydatki całkowite)
Patent	234 tysiące złotych
Wzór użytkowy	66 tysięcy złotych
Wzór przemysłowy	73 tysiące złotych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków wszystkich dofinansowanych projektów, N=498

Analiza budżetów projektów wykazała, iż struktura budżetów realizowanych projektów zdominowana była przez koszty obsługi zawodowego pełnomocnika, koszty tłumaczeń oraz koszty zakupu analiz i ekspertyz przy czym najistotniejszą kategorię kosztów stanowiło wynagrodzenie rzecznika.

Tabela 8. Średnia wysokość poszczególnych kategorii kosztów oraz odsetek projektów, w których dany koszt się pojawił

Kategoria kosztu	Średnia wartość <sup>51</sup>	Odsetek projektów, w których pojawił się dany koszt
<b>Opłaty urzędowe</b>	11306	100%
<b>Koszty obsługi zawodowego pełnomocnika</b>	43614	100%
<b>Koszty tłumaczenia</b>	23903	87%
<b>Koszty tłumaczenia przysięgłego dokumentacji na język polski</b>	3842	26%
<b>Ustanowienie lub utrzymanie zabezpieczenia należytego wykonywania zobowiązań wynikających z umowy o udzielenie wsparcia</b>	3152	1%
<b>Koszty związane z otwarciem i prowadzeniem przez przedsiębiorcę odrębnego rachunku bankowego</b>	1452	20%
<b>Koszty zakupu analiz i ekspertyz prawnych</b>	35236	38%

<sup>51</sup> Średnia wartość wyliczona tylko dla projektów, w których dana kategoria kosztu się pojawiła

<b>Koszty uzyskania wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego o zdolności patentowej</b>	8190	34%
---	------	-----

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków wszystkich dofinansowanych projektów*

W każdym z dofinansowanych projektów pojawił się koszt opłat urzędowych oraz koszty obsługi zawodowego pełnomocnika.

#### Koszty urzędowe

Jeżeli chodzi o koszty urzędowe to ich wysokość wynikała bezpośrednio ze stawek określonych przez instytucje odpowiedzialne za konkretne procedury patentowe. Z uwagi na fakt, iż beneficjenci najczęściej zdecydowali się na zgłoszenia w procedurze europejskiej oraz procedurze PCT warto poddać bliższej analizie koszty urzędowe jakie wiążą się z każdą z tych procedur.

W procedurze PCT kosztami stałymi, które ponosi każdy zgłaszający są: opłata za zgłoszenie w wysokości 1330 franków szwajcarskich<sup>52</sup>, opłata za poszukiwanie- 1875 euro oraz opłata za przekazanie- 300 zł. Zgłaszający może zdecydować się również na dodatkowe poszukiwanie, którego koszt wynosi 1958 franków oraz na międzynarodowe badanie wstępne przeprowadzane dla zgłoszeń z Polski przez Europejski Urząd Patentowy- koszt badania to 1930 euro + 191 euro opłaty manipulacyjnej.

W procedurze europejskiej kosztami stałymi są: opłata za zgłoszenie w formie elektronicznej w wysokości 120 euro<sup>53</sup>, opłata za poszukiwanie- 1285 euro, opłata za przekazanie: 300 zł. Opłatami opcjonalnymi uzależnionymi od tego czy zgłaszający decyduje się na drugą część procedury (badanie merytoryczne) są przede wszystkim opłata za badanie w wysokości 1620 euro oraz opłata za udzielenie patentu w wysokości 915 euro<sup>54</sup>.

Sumując wszystkie koszty od momentu dokonania zgłoszenia do momentu uzyskania prawa ochronnego procedurą zdecydowanie tańszą jest procedura europejska z uwagi na fakt, iż kończy się przyznaniem patentu. Patent ten musi być co prawda poddany walidacji w wybranych przez zgłaszającego krajach jednakże walidacja polega (w zależności od kraju)<sup>55</sup> na uiszczeniu opłat urzędowych i/lub dostarczenia tłumaczenia na język danego kraju. Procedura PCT kończy się (w zależności od tego na jak szeroki zakres poszukiwań/badań zdecydował się zgłaszający) wydaniem sprawozdania z międzynarodowych poszukiwań lub sprawozdania z międzynarodowego badania wstępnego. Procedura nie kończy się więc przyznaniem prawa ochronnego a sprawozdania nie są wiążące dla krajowych urzędów patentowych.

#### Koszty obsługi zawodowego pełnomocnika

W przypadku procedur patentowych średni koszt obsługi zawodowego pełnomocnika wyniósł 45843 zł i nie obejmował kosztu uzyskania wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego o zdolności

<sup>52</sup> - opłata za każdy arkusz powyżej 30 stron (wliczając strony formularza) - 15 CHF, Jeżeli zgłoszenie międzynarodowe zostało dokonane w formie elektronicznej, zgłaszającemu przysługuje zniżka w wysokości - 200 CHF.

<sup>53</sup> Jeżeli zgłoszenie zawiera więcej niż 35 stron, opłata jest powiększona o 15 EUR za każdą następną stronę

<sup>54</sup> Dane pochodzą z informacji zamieszczonych na stronach Europejskiego Urzędu Patentowego oraz Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 20 sierpnia 2015r.

<sup>55</sup> W niektórych krajach, które przystąpiły do Porozumienia Londyńskiego (np. Niemcy, Francja, Wielka Brytania), walidacja wymaga jedynie dokonania określonych opłat urzędowych. W innych (np. Hiszpania, Włochy) walidacja wymaga dokonania opłat urzędowych i przesłania tłumaczenia opisu patentowego na język danego kraju.

patentowej. Między poszczególnymi projektami zidentyfikowano znaczące różnice w wartości wynagrodzenia rzeczownika patentowego, które trudno było wytłumaczyć zakresem przedmiotowym projektu. Przykładowo dofinansowywane były zarówno projekty, w których koszt obsługi pełnomocnika w związku z procedurą PCT wynosił ponad 300 tysięcy złotych jak i takie gdzie koszt ten wahał się w granicach 7-12 tysięcy złotych. Analiza treści projektów (rodzaj prawa ochronnego, rodzaj procedury, zakres ochrony) nie dostarczała argumentów, które pozwalałyby na przekonujące uzasadnienie dla tak istotnych różnic.

Celem weryfikacji czy budżety projektów opierały się na rzeczywistych stawkach rynkowych przeprowadzono konsultacje z kilkoma rzecznikami patentowymi, którym przedstawiono zakładane przez beneficjentów koszty wraz z uzasadnieniami ich kalkulacji. W oparciu o informacje uzyskane od rzeczników można stwierdzić, iż wśród dofinansowanych projektów znalazły się takie, których koszty nie znajdowały odzwierciedlenia w stawkach rynkowych; w niektórych projektach przewyższając je nawet kilkunastokrotnie. Aby dobrze zobrazować skalę różnic w poniższej tabeli w lewej kolumnie zaprezentowano koszty określonych czynności rzeczników patentowych, których wysokość należałoby uznać za zbliżającą się do maksymalnej granicy rynkowej, koszt uśredniony oraz koszty zaplanowane przez beneficjentów w projektach.

Tabela 9. Relacje między cenami rynkowymi a cenami z projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.1 (wybrane projekty o najwyższych kosztach obsługi rzeczownika)

	Koszt bliski maksymalnemu <sup>56</sup>	Koszt uśredniony <sup>57</sup>	Przykładowe koszty z projektów wraz z opisem <sup>58</sup>
<b>Analiza stanu techniki</b>	40 000	10 000	<u>Projekt 1</u> 225 000
<b>Prowadzenie postępowania przed EPO (procedura europejska)</b>	30 000	15 000	<u>Projekt 1:</u> 180 000 Koszt obsługi zawodowego pełnomocnika przed Europejskim Urzędem Patentowym z uwzględnieniem przygotowania dokumentacji do dalszej walidacji w poszczególnych krajach
<b>Prowadzenie postępowania w procedurze PCT</b>	30 000	7 000	<u>Projekt 1</u>  <b>470 000</b> w tym m.in. przygotowanie i opracowanie dokumentacji technicznej wynalazku : 181 000, - opis wynalazku - dokument zgodny z procedurą – 109 672,20 zł netto,  - skrót opisu wynalazku oraz zastrzeżenia zgodne z procedurą – 33 279,84 zł netto,  - schematy i rysunki wraz z opisem i wyjaśnieniami -

<sup>56</sup> Żadne z kosztów nie uwzględniają kosztów tłumaczeń

<sup>57</sup> Żadne z kosztów nie uwzględniają kosztów tłumaczeń

<sup>58</sup> Żadne z kosztów nie uwzględniają kosztów tłumaczeń

zgodne z procedurą – 49 163,40 zł netto

Projekt 2

**238 268** w tym:

8268: usługa rzeczniaka patentowego w zakresie wstępnego orzeczenia o zdolności patentowej wynalazku,

125 000: Przygotowanie dokumentacji technicznej i technologicznej wynalazku zgodnej z procedurą PCT,

60 000: Przygotowanie i opracowanie dokumentacji odpowiadającej procedurze PCT - opis wynalazku,

15 000: Przygotowanie i opracowanie dokumentacji odpowiadającej procedurze PCT- skrót opisu wynalazku oraz zastrzeżenia,

30 000: Przygotowanie i opracowanie dokumentacji odpowiadającej procedurze PCT - schematy i rysunki wraz z opisem i wyjaśnieniami

Projekt 3

**462 800** w tym:

235937: sporządzenie dokumentacji technicznej do wniosku patentowego,

131580: sporządzenie opisu wynalazku,

36298: sporządzenie skrótów i zastrzeżeń wynalazku,

58984: sporządzenie schematów i rysunków

Projekt 4

**264 000** w tym:

Ad.I Etap obejmuje ocenę techniczną rozwiązania jako zasadniczy element decydujący o sposobie formułowania skutecznych zastrzeżeń patentowych.

Koszt I etapu 207,200 zł

Ad. II Etap obejmuje przygotowanie dokumentacji zgłoszeniowej wynalazku od strony technicznej.

Koszt II etapu 28,080 zł

Ad. III Etap dotyczy obsługi rzeczniaka patentowego.

Koszt III etapu 29,400 zł



<b>Prowadzenie postępowania przed OHIM</b>	3000	2000	Projekt 1: 14 700 zł obejmowało: rozeznania w tzw. stanie techniki w bazach wzorów przemysłowych w Urzędzie Patentowym RP, OHIM i WIPO w celu określenia nowości rozwiązania, opracowanie wniosku i zgłoszenia on-line wzoru przemysłowego do OHIM, udział w postępowaniu  Projekt 2: 11 685 zł
<b>Walidacja, w którymś z krajów europejskich</b>	1000	600	Brak możliwości stwierdzenia wiarygodności cen z uwagi na fakt, iż w kosztach walidacji beneficjenci ujmowali koszty tłumaczeń
<b>Odpowiedź na zarzuty EPO</b>	12 000	4000	Proponowane stawki odpowiadały stawkom rynkowym
<b>Zgłoszenie wzoru użytkowego do EPO</b>	20 000	10 000	84 000 koszt jednej godziny pracy rzecznika patentowego wynosi 400 zł + VAT, zakładamy że ilość godzin wyniesie 210

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie analizy wniosków wszystkich dofinansowanych projektów, N=498 oraz informacji uzyskanych od rzeczników patentowych*

Podane przykłady wskazują, iż budżety części projektów mogły być znacząco zawyżone. Niepokojącym jest, iż projekty takie otrzymywały dofinansowanie mimo, iż we wniosku o dofinansowanie wnioskodawca musiał przedstawić kalkulację kosztów. W przypadku kalkulacji, w których koszty obsługi zawodowego pełnomocnika były przedstawione w szczegółowym rozbiściu, niejednokrotnie ze wskazaniem godzinowego nakładu pracy jaki będzie się wiązał z dokonaniem danej czynności należałoby oczekiwać, iż osoby dokonujące oceny wniosków będą w stanie określić czy przedstawiane koszty znajdują odzwierciedlenie w stawkach rynkowych. Fakt, iż dofinansowanie otrzymywały również projekty, w których proporcja kosztów w porównaniu do stawek rynkowych była ewidentnie zaburzona każe poddać w wątpliwość przygotowanie osób oceniających projekty do oceny projektów zgodnie z kryterium: *planowane wydatki są kwalifikowane w ramach działania, uzasadnione, racjonalne i adekwatne do zakresu i celów projektu*. Równocześnie można mieć zastrzeżenia do faktu, iż dofinansowanie uzyskiwały projekty, w których opis kalkulacji planowanych kosztów charakteryzował bardzo duży poziom ogólności i sprowadzał się do wskazania, iż kalkulacja została dokonana w oparciu o zapytania ofertowe wysłane do kancelarii patentowych.



Celem uniknięcia w przyszłości problemów związanych z oceną adekwatności budżetu projektu do jego zakresu oraz jego proporcjonalności względem stawek rynkowych *sugeruje się opracowanie dla osób mających być zaangażowanymi w proces oceny projektów przewodników po kosztach z jakimi wiąże się uzyskiwanie ochrony różnych praw ochronnych w różnych procedurach*. Przewodniki te powinny wskazywać kwoty średnie oraz kwoty, które można uznać za zbliżające się do maksymalnych za daną czynność. Takie informacje powinny stanowić wskazówkę dla oceniających projekty, które w sytuacji oceny projektu, którego koszty znacząco odbiegałyby od przedstawionych w przewodniku miałyby możliwość zwrócenia się do wnioskodawcy z prośbą o dodatkowe wyjaśnienia dotyczące przedstawionej kalkulacji i ewentualnego rozpoczęcia negocjacji nt. proponowanych stawek.



Próbując zidentyfikować przyczyny, konstruowania przez wnioskodawców budżetów nie znajdujących oparcia w stawkach rynkowych można wskazać po pierwsze na celowe zawyżanie stawek, po drugie na brak wcześniejszych doświadczeń części beneficjentów w ubieganiu się o ochronę własności przemysłowej. Bliższa weryfikacja pierwszej z hipotez nie jest możliwa w drodze badania ewaluacyjnego (zaleca się przeprowadzenie szczegółowych kontroli wśród beneficjentów, których budżety projektów budzą wątpliwości). Z kolei brak doświadczeń beneficjentów mógł skutkować przeszacowywaniem nakładu pracy, z jakim będzie się wiązać przygotowanie zgłoszenia, oraz z zachowawczym przyjmowaniem jako podstawy kalkulacji górnych stawek obowiązujących na rynku (ok 500 zł za godzinę choć zidentyfikowano projekt, w którym przyjęto stawkę rzecznika w przedziale 1200-5000 zł). Dodatkowo należy zauważyć, iż beneficjenci w projektach ujmowali koszty, które w praktyce mogły nigdy się nie pojawić (np. koszty udzielenia odpowiedzi na zarzuty urzędu patentowego) choć akurat takie działanie należy uznać za w pełni zrozumiałe. Analiza różnic między kosztami planowanymi w projekcie a kosztami rzeczywiście poniesionymi wskazuje, iż średnio całkowita kwota wydatków poniesionych była o 10 tys. zł niższa od kwoty zakładanej (rekordzista poniósł wydatki o ponad 700 tys. zł niższe). Z drugiej strony zidentyfikowano, iż w 36% projektów wydatki rzeczywiste przekroczyły wydatki zaplanowane we wnioski o dofinansowanie (w skrajnym przypadku o 103 tysiące złotych).

Jeżeli chodzi o średni koszt analizy stanu techniki to wyniósł on w przypadku patentów 8800 zł [kategoria kosztów: *Koszty uzyskania wstępnego orzeczenia rzecznika patentowego o zdolności patentowej wynalazku lub zdolności ochronnej wzoru użytkowego, które mają zostać poniesione dzień po dniu złożenia wniosku o dofinansowanie*]. Jest to koszt, który mieści się w granicach średniej natomiast zidentyfikowano kilkanaście projektów (realizowanych przez tego samego beneficjenta) gdzie koszt ten kilkukrotnie przekraczał stawki rynkowe i był o tyle nieuzasadniony, iż wyniósł zdecydowanie więcej aniżeli koszt badań i poszukiwań prowadzonych przez urzędy patentowe w ramach procedury PCT czy procedury europejskiej, które to urzędy mają dostęp do obszerniejszych baz danych aniżeli bazy pozostające w dyspozycji rzeczników patentowych. Rzecznicy patentowi, z którymi prowadzono rozmowy sceptycznie podchodzili do analiz czystości patentowej wiążących się z bardzo dużym nakładem czasu pracy a tym samym wysoce kosztownych:

*Są dwie szkoły. Jedna mówi o tym, że skoro Urząd Patentowy robi takie badanie to my już tego nie róbmy. A druga mówi, zróbmy i nie składajmy głupot, jeżeli wyjdzie nam coś oczywistego... jako przeciwstawienie w stanie techniki, więc zaoszczędzimy trochę pieniędzy na tym badaniu urzędowym, tak? Więc co do zasady są racje za jedną szkołą i za drugą. To się różnie kształtuje. Zwykle sugerujemy zrobienie, chociaż wstępnego poszukiwania w stanie techniki tak, żeby nie dostać nie wiem, siedmiu X? Czyli nie dostać jakiegoś tragicznego raportu, który pokazuje, że dane rozwiązanie znane jest od pięćdziesięciu lat. Natomiast odradzamy jakieś bardzo głębokie poszukiwania, ponieważ narzędzia, które są wykorzystywane przez urzędy patentowe do tego typu poszukiwań są zdecydowanie lepsze od tych, do których my mamy dostęp na zasadach komercyjnie. Więc tutaj zdrowy rozsądek nakazuje poprzestać na kilkunastu godzinach pracy nad takim, nad takim poszukiwaniem. Oczywiście, jeżeli klient chce dokładnie sprawdzić no to w miarę dostępności narzędzi, czy kompletności bazy danych to można to poszukiwanie poprowadzić i czterdzieści godzin. Tak? Tylko... jeżeli w piętnaście godzin się nie znajdzie X to w czterdzieści godzin też nie znajdzie*

Wywiad indywidualny z rzecznikiem patentowym

Przyjmuje się, iż koszt analizy stanu techniki nie powinien przekraczać kosztu poszukiwań dokonywanych przez zagraniczne urzędy patentowe.

#### Oszczędności wynikające z faktu dokonywania zgłoszeń w kilku krajach

Analizując kwestię oszczędności jakie mogli poczynić beneficjenci z tytułu dokonywania zgłoszeń w więcej niż jednym kraju należy wziąć pod uwagę dwie sytuacje:

- Beneficjent korzysta z międzynarodowej procedury zgłoszeniowej (np. PCT lub procedury europejskiej),
- Beneficjent dokonuje zgłoszenia bezpośrednio w zagranicznym urzędzie patentowym.

Ideą opracowania międzynarodowych procedur zgłoszeniowych było przede wszystkim właśnie obniżenie kosztów, jakie ponoszą podmioty chcące chronić swoje rozwiązania za granicą. Procedury te dedykowane są podmiotom, które zamierzają uzyskać ochronę prawną w kilku krajach. Przyjmuje się, że wybór procedury PCT bądź procedury europejskiej jest korzystniejszy ze względów finansowych już w momencie gdy zgłaszający zamierza uzyskać prawo ochronne w 3-4 państwach. Oszczędności są szczególnie wyraźne w procedurze europejskiej, która kończy się przyznaniem prawa ochronnego, które co prawda musi zostać zwalidowane w wybranych przez uprawnionego krajach jednakże całkowite koszty walidacji oscylują zazwyczaj w granicach kilku tysięcy złotych (na kwotę tę składa się tłumaczenie- jeżeli wymagane, opłata urzędowa oraz wynagrodzenie zagranicznego przedstawiciela). *Procedura PCT przynosi oszczędności w szczególności w sytuacji negatywnego wyniku poszukiwań/badań – zgłaszający ponosi koszty tylko jednego zgłoszenia, które traktuje się jakby było wniesione do wszystkich urzędów patentowych państw będących sygnatariuszami Układu o współpracy patentowej - obecnie 139 krajów. Unika się kosztów i komplikacji związanych z dokonywaniem wielu opłat w wielu krajach i zazwyczaj w różnych walutach<sup>59</sup>.* Koszty zgłoszeń muszą być natomiast poniesione przez zgłaszającego w momencie gdy zamierza on wejść w fazy krajowe, jednakże wchodząc w te fazy dysponuje on wynikiem poszukiwań co stanowi istotny czynnik minimalizujący zagrożenie, iż w postępowaniu prowadzonym przez urzędy patentowe poszczególnych państw prawa ochronnego nie uda się uzyskać. Ponadto procedura PCT daje zgłaszającemu dodatkowy czas (zazwyczaj 30 miesięcy) na zgromadzenie środków niezbędnych do rozpoczęcia postępowań krajowych.

Jeżeli chodzi o zgłoszenia dokonywane bezpośrednio w kilku zagranicznych urzędach patentowych to zasadnicza oszczędność dotyczy etapu analizy stanu techniki, która to analiza jest przeprowadzana jednorazowo, oraz etapu przygotowywania zastrzeżeń. Oszczędności te są natomiast konsumowane przez koszty tłumaczeń oraz opłat urzędowych. Z tego względu w przypadku planów dotyczących ochrony w kilku krajach bardziej opłacalnym jest korzystanie z którejś z procedur międzynarodowych.

#### USŁUGI RZECZNIKÓW

Jak wskazano wszyscy beneficjenci korzystali z usług rzeczników patentowych. Z uwagi na to, iż rzecznik patentowy jest urzędnikiem zaufania publicznego beneficjenci byli zwolnieni z obowiązku przeprowadzenia postępowania ofertowego na usługi rzecznikowskie. Osoby podejmujące w przeszłości działania związane z ochroną własności przemysłowej decydowały się w ramach projektów dofinansowanych z PO IG na skorzystanie z usług tych rzeczników, z którymi już wcześniej współpracowały. Firmy takowego doświadczenia nieposiadające kierowały się poleceniem ze strony innych podmiotów lub wybierały rzecznika, który na etapie rozeznania cenowego dokonywanego na

---

<sup>59</sup> Informacja ze strony internetowej UP RP

użytek konstruowania budżetu projektu zaoferował najniższą cenę usługi. Warto zauważyć, iż wśród podmiotów, które nie współpracowały wcześniej z rzecznikami dokonywanie rozszczeń cenowych było dość powszechną praktyką.

Pojedynczy beneficjenci zwracali uwagę na to czy rzecznik ma doświadczenie w dokonywaniu zgłoszeń dotyczących konkretnych obszarów tematycznych gdyż ich zdaniem zwiększało to prawdopodobieństwo przygotowania skutecznych zastrzeżeń patentowych.

Niemal wszyscy beneficjenci byli zadowoleni z jakości otrzymanej usługi i wysoko oceniali kompetencje rzeczników. Co ciekawe, w kontekście przedstawionych wcześniej informacji dotyczących kosztów projektów, beneficjenci uznawali wynagrodzenie rzecznika za adekwatne do zakresu zadań i nakładu pracy. Należy jednak mieć na uwadze, iż z własnych środków ponosili tylko niewielką część rzeczywistej kwoty wynagrodzenia co niewątpliwie miało wpływ na dokonywaną przez nich ocenę. Beneficjenci nie podejrzewali również by fakt uzyskania dofinansowania mógł przyczynić się do zawyżania kosztów usług- jako uzasadnienie takiej opinii wskazywali najczęściej na fakt, iż rzecznicy, do których zwracali się z prośbą o wycenę usługi nie mieli świadomości że wycena dokonywana jest w związku z przygotowaniem przez beneficjenta wniosku o dofinansowanie.

Żaden z beneficjentów nie zatrudniał rzecznika na etacie.

#### 4.1.5 TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW TRUDNOŚCI ZWIĄZANE Z ZASADAMI UDZIELANIA WSPARCIA W RAMACH POIG

Na tle innych projektów realizowanych przez przedsiębiorców a finansowanych z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka projekty realizowane w poddziałaniu 5.4.1 były stosunkowo niewielkie biorąc pod uwagę ich poziom złożoności oraz kwotę wsparcia. Należy też uznać, że były projektami, których poziom osiągnięcia założonych wskaźników produktu i rezultatu był łatwy do weryfikacji; podobnie za szczególnie utrudnioną nie można uznać weryfikacji prawidłowości realizacji projektu pod względem rzeczowym i finansowym. Wszystkie projekty były do siebie podobne jeżeli chodzi o zakres przedmiotowy, który ponadto był mocno sproceduralizowany, we wszystkich występowały analogiczne kategorie kosztów. Za uzasadnione należy zatem uznać zarzuty beneficjentów względem liczby wymogów natury formalnej jakie musieli dopełnić celem rozliczenia projektu oraz wysokiego poziomu ich skomplikowania. Beneficjenci liczyli, iż z uwagi na nieskomplikowany charakter projektu oraz jego stosunkowo niewielką wartość (na tle wartości projektów np. z czwartej osi PO IG) jego realizacja od strony formalnej oraz rozliczenie nie będą wymagały posilkowania się usługami zewnętrznych firm doradczych lub oddelegowania pracownika firmy do zadań związanych stricte z obsługą formalno-prawną projektu. Zdarzały się sytuacje (dotyczyły najmniejszych kwotowo projektów), iż koszt związany z rozliczeniem projektu (czyli koszt usługi zewnętrznej firmy doradczej) był niewiele mniejszy od kwoty dofinansowania jaką otrzymał beneficjent.

*Na etapie rozliczenia projektu, procedury, ciągłe pytania i drobiazgowość podczas rozliczenia projektu jest bardzo uciążliwa. To wydłuża czas rozliczenia projektu. Nie sama procedura rejestracyjna, ale później rozliczenie małego projektu to 5 000 zł. Zastanawiam się czy ta oszczędność w firmie dzięki grantowi czy nie została pożarta przez czas w którym musieliśmy rozliczyć ten projekt. Każdy przecinek, kropka, to rozliczenie przy każdym projekcie jest takie samo*

*Wywiad indywidualny z beneficjentem*

*Procedury są takie same jak do bardzo dużych dofinansowań. I te procedury trzeba spełnić. No i myślę, że tutaj jest troszeczkę za dużo tego wszystkiego. Dla przeciętnego śmiertelnika jest to bardzo uciążliwe i to myślę z obydwu stron. Myślę, że można by po prostu uprościć pewne rzeczy w tej dziedzinie, to są takie oczywiste namacalne do sprawdzenia, to się po prostu dzieje. I wydaje mi się, że nie trzeba utrudniać aż tak bardzo życia ludziom z tego tytułu, że chcą skorzystać z takiego dofinansowania*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Należy mieć na uwadze fakt iż *gros* beneficjentów stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, a wśród nich jednoosobowe działalności gospodarcze, których potencjał finansowy jest niewielki. Dla firm tych nakłady jakie musiały ponieść w związku z rozliczeniem projektu mogły stanowić istotne obciążenie. Ci przedsiębiorcy, którzy podejmowali się samodzielnej obsługi projektu od strony formalno-prawnej wskazywali, iż zadanie to było bardzo czasochłonne. W jednym (spośród 20 analizowanych) przypadku nakład pracy przekroczył możliwości wnioskodawcy co skutkowało rozwiązaniem z jego inicjatywy umowy o dofinansowanie.

Część respondentów wskazywała na brak merytorycznego przygotowania pracowników RIF-ów<sup>60</sup> znajdujący swoje odzwierciedlenie w formułowaniu wymogów, które nie znajdowały uzasadnienia biorąc pod uwagę charakter projektów i których przedsiębiorcy nie byli w stanie spełnić:

*Dwie osoby przyjechały. Pierwsze pytanie, które zadali: gdzie ten patent? Raz, że można było skontrolować odległości, bo to są tylko dokumenty, czy zostały złożone, czy nie. A dwa w momencie, kiedy my składamy jakikolwiek wniosek, nikt nie ma pewności czy uzyskamy ochronę, czy nie. A procedura uzyskania ochrony trwa do siedmiu lat. Czyli dla nas... wydawało nam się że samo złożenie już jest końcowym produktem. Nie? A okazuje się że według osób kontrolujących, patent. (...) Nie wytwarzamy maszyny, gdzie ktoś może dotknąć i powiedzieć o jest, albo nie ma. To jest rzecz intelektualna, którą albo dostanie ktoś ochronę, albo nie. To zależy też od urzędników, tak? To tak jak mówię, tu wiedza urzędników była znikoma odnośnie w ogóle ochrony patentowych, składania wniosków, procedury, czasu uzyskiwania. Normalnie traktowali nas jakbyśmy brali dotacje na maszynę, czyli minęło dwa lata, proszę pokazać efekt. Efekty są po siedmiu latach a czasami wcale.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Niektórzy beneficjenci twierdzili, iż wiedząc z jakim obciążeniem czasowym i finansowym będzie wiązało się rozliczenie projektu nie zdecydowaliby się ubiegać o dofinansowanie. Negatywne doświadczenia wpływają również na skłonność do ubiegania się o wsparcie na analogiczne działania w przyszłości:

*M: Czy podjęcie działań na polu ochrony własności przemysłowej uzależnia Pan od pozyskania publicznego wsparcia?*

*R: To wszystko zależy od tego, czy... czy wiedza na ten temat, osób decydujących się zmieniła, czy nie.*

<sup>60</sup> Warto podkreślić, iż dla pracowników RIF-ów PARP organizował szkolenia prowadzone przez rzeczników patentowych

*Jeśli pozostała na tym etapie, co trzy, czy cztery lata temu, to nie. Wolę nie ryzykować. Wolę z własnych środków to zrobić.*

*M: Czyli tutaj nawet nie kwestia finansów byłaby najważniejsza?*

*R: Nie. Nie, bo to jest kwestia ryzyka później. A ja nie mogę ponieść ryzyka, że ktoś po trzech latach mi każe oddać wszystko łącznie z odsetkami*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Innymi problemami sygnalizowanymi przez beneficjentów były:

- Zmiana osób po stronie PARP/RIF, które zajmowały się rozliczaniem projektu co skutkowało wydłużeniem procesu rozliczania,
- Brak płatności zaliczkowej, w oczekiwanym przez beneficjenta i ustalonym wcześniej terminie,
- Trudność w zaplanowaniu budżetu projektu.

Skupiając się na ostatniej trudności należy zgodzić się z beneficjentami, którzy wskazywali, iż projektowanie budżetu projektu dotyczącego ochrony własności przemysłowej za granicą nie jest łatwe. Trudność wiąże się z faktem braku pewności odnośnie kosztów jakie beneficjent będzie musiał ponieść w związku z ubieganiem się o ochronę co dotyczy np. kosztów odpowiedzi na zarzuty urzędu patentowego (nie ma możliwości określenia *ex-ante* czy zarzuty się pojawią a jeżeli tak to w jakiej liczbie i o jakim charakterze co ma bezpośredni wpływ na wynagrodzenie rzeczownika patentowego). Inny problem stanowi etapowość procedur oraz brak pewności co do wyniku poszukiwań prowadzonych przez urząd patentowy. Zakładanie w budżecie projektu środków na wejście w procedurę krajową lub na walidację jest równoznaczne z planowaniem wydatków, które w projekcie mogą w ogóle się nie pojawić. Jeden z beneficjentów, z którymi prowadzono rozmowy mając na uwadze etapowość procedury podjął decyzję o realizacji dwóch projektów, gdzie realizacja drugiego, dotyczącego wejścia w fazy krajowe w procedurze PCT była warunkowana uzyskaniem pozytywnego wyniku poszukiwań, których koszty były finansowane w ramach pierwszego projektu. Taki podział, mimo, iż racjonalny biorąc pod uwagę charakter procedury PCT nie spotkał się z pozytywną oceną instytucji przyznającej dofinansowanie:

*Jest dla mnie rzeczą naturalną, że wystąpiłem na ochronę PCT, od tego zależało czy warto dalej iść w marketingowe wykorzystanie czy na etapie PCT przez specjalistów zostanie temat ucięty. Dostałem pozytywną odpowiedź, mój wynalazek na poziomie światowym jest, otrzymałem ochronę PCT [pozytywny wynik poszukiwań- przyp. ewaluatora]. Wystąpiłem do POIG by sfinansowano mi ochronę w Europie, USA i Kanadzie. Odpowiedziano mi, sorry Batory już dostałeś, trzeba było od razu napisać, że chcesz na całym świecie. Jaki to ma sens. Jeżeli bym wziął, że chce ochronić w Kanadzie, USA, Europie, Polsce, Afryce i też gdzieś a później by się okazało, że nie ma takiego potencjału to bym zrezygnował i bym musiał zwrócić wszystko bo nie zrobiłem. Dla mnie sensowne było, że najpierw sprawdzam, czy to ma sens dalej. W momencie jak to ma sens dalej, to chcę skorzystać z dotacji. Oni mówią NIE, bo już dotację dostałeś na to.*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Należy jednak podkreślić, iż co do zasady beneficjenci pozytywnie oceniali elastyczność instytucji udzielających wsparcia finansowego (PARP/RIF) w kwestii dokonywania zmian w budżecie projektu. Możliwe było – jak wskazywał przedstawiciel instytucji wdrażającej – przesunięcie części kosztów do innych kategorii, w których zwiększyło się zapotrzebowanie na finansowanie.

## TRUDNOŚCI NIEZWIĄZANE Z ZASADAMI UDZIELANIA WSPARCIA W RAMACH POIG

Jeżeli chodzi o bariery w korzystaniu z ochrony własności intelektualnej niezwiązane stricte z zasadami realizacji i rozliczania projektów w ramach PO IG to badani przedsiębiorcy wskazywali przede wszystkim na koszt ubiegania się o ochronę oraz jej utrzymania. Koszty te są szczególnie wysokie, jeżeli firma zamierza chronić rozwiązanie w większej liczbie krajów. Za szczególnie wysokie uznano koszty tłumaczeń oraz wynagrodzenia zagranicznych kancelarii patentowych (głównie amerykańskich), których wynajęcie jest niezbędne w celu przeprowadzenia procedury w danym kraju.

*To jest duży koszt [koszt usług rzeczników- przyp. ewaluatora]. Na pewno jest utrudnienie, bo jeszcze koszty urzędowe byłby do przejścia samemu, ale obsługa rzeczników patentowych to jest wysoka. I to jest duże obciążenie dla firmy. Gdyby nie dofinansowanie to nie wiem czy byśmy porwały się aż na tyle krajów. pewnie Europę byśmy zrobiły, nie wiem czy byśmy Stany zrobiły i resztę krajów świata, bo jednak koszty są duże*

Wywiad indywidualny z beneficjentem

Przedsiębiorcy oceniali procedury jako długotrwałe natomiast byli świadomi, iż ochrona przysługuje już od momentu dokonania zgłoszenia. Czas trwania procedur był szczególnie uciążliwy dla firm, które nosiły się z zamiarem sprzedaży rozwiązania lub udzielenia licencji- wskazywały, iż potencjalni kontrahenci są zainteresowani przede wszystkim rozwiązaniami, na które udzielone jest już prawo ochronne (lub przynajmniej raport z poszukiwań stwarza nadzieję na uzyskanie prawa). Rozwiązania objęte ochroną prawną są też wyżej wyceniane.

Jeżeli chodzi o stopień skomplikowania procedur uzyskiwania ochrony prawnej za granicą to w szczególności w przypadku patentów jest on w opinii przedsiębiorców wysoki natomiast nie stanowił on bariery w ubieganiu się o ochronę z uwagi na fakt, iż wszyscy beneficjenci korzystali z usług rzeczników patentowych.

Przedsiębiorcy w zdecydowanej większości nie zgłaszali zastrzeżeń odnośnie poziomu skuteczności ochrony prawnej. Pojedyncze opinie wskazywały na zagrożenie związane z kopiowaniem rozwiązań stanowiących przedmiot ochrony w takich krajach jak Chiny czy Indie jednak praktyki tych państw (szczególnie Chin) związane z naruszaniem praw własności przemysłowej nie są niczym nowym. Przedsiębiorcy wskazywali, iż sposobem minimalizacji ryzyka kopiowania rozwiązania jest takie sformułowanie opisu patentowego, które z jednej strony pozwoli na wykazanie poziomu wynalazczego rozwiązania a z drugiej nie będzie stanowił „gotowej instrukcji” dla podmiotu, który potencjalnie chciałby rozwiązanie powielić.

Nie zidentyfikowano również by jakiegokolwiek elementy współpracy pomiędzy partnerami procesu innowacyjnego generowały problemy na etapie uzyskiwania i realizacji ochrony własności intelektualnej. Rozwiązania stanowiące przedmiot ochrony w projektach dofinansowywanych z PO IG



były (w przypadku tych beneficjentów, z którymi przeprowadzono wywiady) opracowywane tylko i wyłącznie przez podmioty ubiegające się o wsparcie.

Z informacji uzyskanych od przedstawiciela administracji publicznej wynika jednak, iż miały miejsce sytuacje, w których powstawała wątpliwość dotycząca tego jakiemu podmiotowi przysługuje prawo do dysponowania rozwiązaniem, które ma stanowić przedmiot ochrony. Z tego względu za słuszne należy uznać uwzględnienie w kryteriach poddziałania 2.3.4 PO IR kryterium: *Wnioskodawca posiada udokumentowane prawo do uzyskania ochrony własności przemysłowej.*

## 4.2 WSPARCIE POŚREDNIE

### 4.2.1 CHARAKTERYSTYKA

Celem czwartej osi priorytetowej PO IG było podniesienie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw poprzez stymulowanie wykorzystania nowoczesnych rozwiązań w przedsiębiorstwach. Cel ten realizowany był za pomocą sześciu działań (pierwotnie pięciu):

- 4.1 *Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R,*
- 4.2 *Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego,*
- 4.3 *Kredyt technologiczny,*
- 4.4 *Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym,*
- 4.5 *Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki,*
- *Pilotaż: Wsparcie na pierwsze wdrożenie wynalazku.*

Pierwotny budżet osi wynosił 3 429,71 mln euro co stanowiło 35,31% łącznej alokacji na PO IG. Finalnie udział ten wzrósł do ponad 36%.

Wsparto realizację 2111 projektów z których 1387 zostało zakończonych (stan na 20 VIII 2015 r.)<sup>61</sup>. Największa liczba projektów była realizowana w działaniu 4.3, najmniejsza w uruchomionym w roku 2012 pilotażu. Projekty realizowane były przez 1693 unikalnych beneficjentów.

Mediana ogólnej wartości projektu wyniosła nieco ponad 8 mln zł przy wartości dofinansowania równej niemal 4 mln zł. Najbardziej kosztochłonne projekty (mediana wartości przekraczająca 25 mln zł) realizowane były w działaniu 4.5.

### CHARAKTERYSTYKA BENEFICJENTÓW

Zgodnie z danymi z systemu KSI-SIMIK wsparcie udzielane w ramach osi czwartej trafiło głównie do firm średnich i dużych. Ponad 50% projektów realizowanych było przez tego rodzaju podmioty. Dane te znalazły potwierdzenie w wynikach badań ankietowych gdzie 66,6% badanych stanowiły firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników. Beneficjentami były przede wszystkim firmy o ugruntowanej

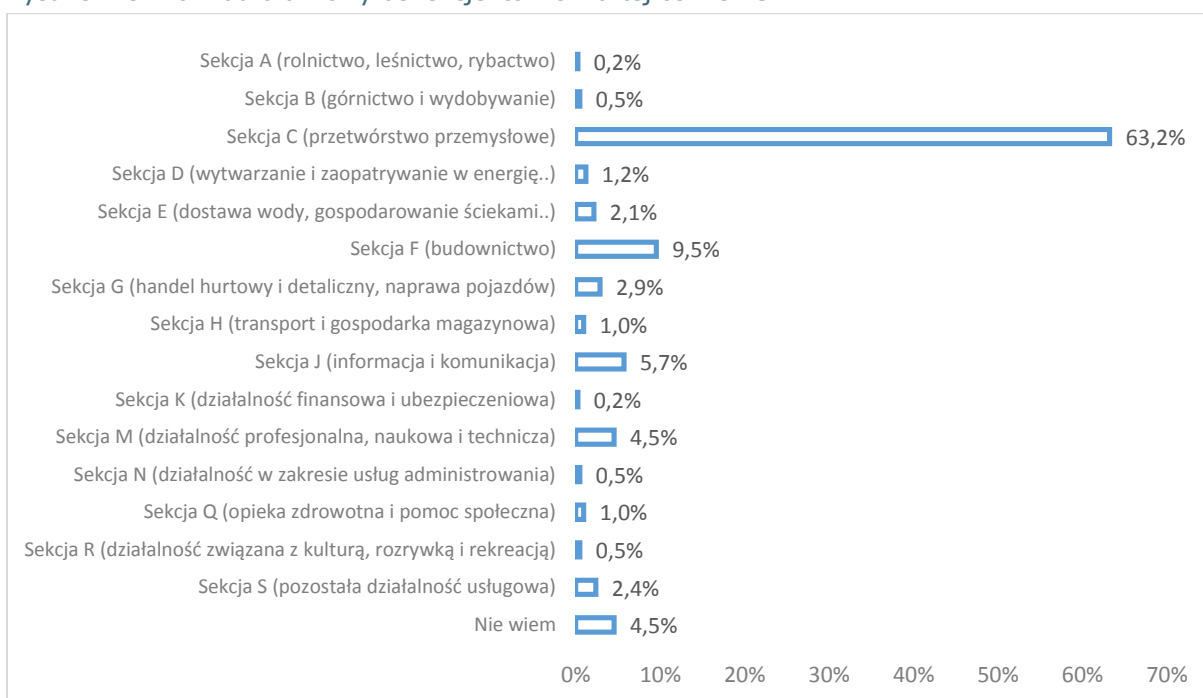
---

<sup>61</sup> Obliczono w oparciu o dane z systemu KSI-SIMIK

pozycji rynkowej- niemal 80% posiada na chwilę obecną staż rynkowy przekraczający dekadę z czego zdecydowana większość działa na rynku od ponad 20 lat.

Wsparcie trafiło głównie do firm działających w sekcji C- przetwórstwo przemysłowe- firmy z tej sekcji stanowiły ponad 60% ogółu beneficjentów. Szczegółowe dane nt. rozkładu branżowego prezentuje poniższy wykres:

Rysunek 19. Rozkład branżowy beneficjentów czwartej osi PO IG



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej, N=419

Warto zauważyć, iż to firmy produkcyjne charakteryzuje największy potencjał do podejmowania działań na polu ochrony własności przemysłowej dotyczących zgłoszeń wynalazków, wzorów przemysłowych czy wzorów użytkowych. Z tego względu, oczekując wpływu PO IG w obszarze zwiększania aktywności firm związanej z ubieganiem się o ochronę w urzędzie patentowym, należy uznać, iż wsparcie, biorąc pod uwagę charakterystykę branżową beneficjentów, trafiło do właściwej grupy odbiorców..

Beneficjentami były firmy o istotnym potencjale finansowym- ponad 72% w roku 2014 zanotowało przychód przekraczający 10 mln złotych a 64% zysk w wysokości minimum 1 mln zł. Również te dane są istotne w kontekście analizy spodziewanych efektów POIG na polu ochrony własności przemysłowej. Ochrona prawna rozwiązań, w szczególności ochrona za granicą wiąże się z istotnymi kosztami, których poniesienie przez firmy nie dysponujące odpowiednim potencjałem finansowym może stanowić barierę uniemożliwiającą ubieganie się o taką ochronę.

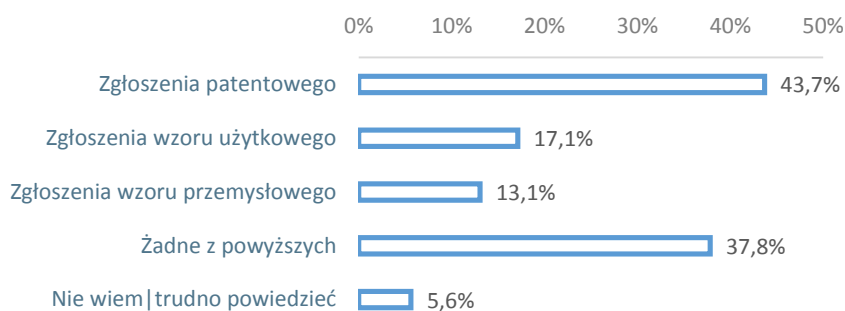
#### 4.2.2 EFEKTY

##### EFEKTY ZWIĄZANE Z OCHRONĄ WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ



Z badań ankietowych wynika, iż w związku z realizowanym projektem zgłoszenia w urzędzie patentowym dokonało 67,8% beneficjentów. Co ciekawe w grupie kontrolnej czyli wśród podmiotów, które nieskutecznie ubiegały się o wsparcie odsetek ten jest zdecydowanie niższy i wynosi 22,8%. Najczęściej zgłoszenia dotyczyły wynalazków. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres:

Rysunek 20. Rodzaje praw ochronnych, których dotyczyły zgłoszenia dokonywane przez beneficjentów osi czwartej



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=419, pytanie wielokrotnego wyboru*

Łącznie 419 beneficjentów, którzy wzięli udział w ankiecie, dokonało 449 zgłoszeń patentowych (średnio 1,07 zgłoszenia na każdego z beneficjentów, średnio 2,31 zgłoszenia na każdego z beneficjentów, którzy zadeklarowali dokonanie zgłoszenia), 325 zgłoszeń wzorów użytkowych (średnio 0,77 zgłoszenia na każdego z beneficjentów i 4,27 zgłoszenia na każdego z beneficjentów, którzy zadeklarowali dokonanie zgłoszenia) i 306 zgłoszeń wzorów przemysłowych (średnio 0,68 zgłoszenia na każdego z beneficjentów i 5,27 zgłoszenia na każdego z beneficjentów, którzy zadeklarowali dokonanie zgłoszenia). Do wartości liczbowych należy jednak podchodzić z dystansem z uwagi na fakt, iż w gronie beneficjentów byli tacy, którzy dokonywali bardzo dużej liczby zgłoszeń (kilkadziesiąt).

Generalnie odsetek podmiotów, które podejmowały aktywność na polu ochrony własności przemysłowej w związku z realizowanym projektem należy uznać za wysoki, szczególnie jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż ogólne założenia wsparcia udzielanego w ramach osi czwartej nie wskazywały jakoby oś miała generować efekty na tym polu. W opisie osi zamieszczonym w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka sformułowania takie jak własność przemysłowa, patent, wynalazek, zgłoszenie patentowe nie są w ogóle używane. W jednym tylko akapicie mowa jest o szkoleniach, doradztwie i inwestycjach przedsiębiorstw niezbędnych do opracowania i wdrożenia wzorów użytkowych i przemysłowych (w związku ze wsparciem udzielanym w działaniu 4.2). Do oczekiwanych efektów wsparcia udzielanego w ramach osi zaliczono:

- a) wzrost poziomu nowych inwestycji w przedsiębiorstwach;
- b) wzrost liczby przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym;
- c) wzrost nakładów na B+R w przedsiębiorstwach;
- d) wzrost liczby przedsiębiorstw wykorzystujących technologie środowiskowe, lub które otrzymały wsparcie na rozwój eko-produktów;
- e) wzrost liczby nowo utworzonych, trwałych miejsc pracy.

Co ciekawe mimo braku odniesienia się w opisie osi do aktywności patentowej firm w katalogu wskaźników rezultatu znalazł się wskaźnik: *Liczba patentów przyznanych przedsiębiorstwom (w tym MSP) w ramach realizowanych projektów*, słusznie później zmodyfikowany (z uwagi na brak

możliwości bycia zrealizowanym w ramach czasowych realizowanych projektów) na *Liczba zgłoszeń patentowych dokonanych przez przedsiębiorstwa (w tym MSP) w ramach realizowanych projektów*. Wartość docelową wskaźnika oszacowano na 120 zgłoszeń w tym 40 z sektora MŚP. Warto równocześnie zauważyć, iż przewidywano wsparcie 1900 projektów co oznaczało, iż efektu w postaci zgłoszenia patentowego oczekiwano w zaledwie 6% z nich.

Należy w związku z tym stwierdzić, iż w osi czwartej PO IG nacisk na generowanie przez dofinansowane projekty zgłoszeń do urzędów patentowych był niewielki. Jest to zrozumiałe jeżeli weźmie się pod uwagę charakter planowanych do wsparcia w czwartej osi projektów. Zgodnie z zapisami Programu interwencja publiczna w ramach 4. osi priorytetowej koncentrować się miała na wsparciu przedsięwzięć związanych z tworzeniem, wdrażaniem oraz transferem innowacyjnych rozwiązań, zarówno technologicznych, jak i organizacyjnych o dużej wartości dodanej z punktu widzenia całej gospodarki oraz tworzących dużą liczbę miejsc pracy. Wspierane były więc zarówno innowacje o charakterze kreatywnym, związane z prowadzeniem prac B+R jak i innowacje imitacyjne polegające właśnie na transferze technologii już stosowanych na świecie. Na tą swoistą dychotomiczność zakresu przedmiotowego wsparcia została zwrócona również uwaga w raporcie: *Ocena wpływu PO IG na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw*.

Aktywności firm na polu ochrony własności intelektualnej należałoby oczekiwać przede wszystkim w przypadku tych pierwszych, które de facto były wspierane w działaniu 1.4 (w osi czwartej dofinansowywane było wdrożenie). To właśnie beneficjenci działań 1.4-4.1 najczęściej wskazywali, iż w związku z dofinansowanym projektem dokonywali zgłoszenia, najczęściej mającego za przedmiot wynalazek. Najrzadziej aktywnością na tym polu charakteryzowali się beneficjenci działania 4.5 *Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki* oraz działania 4.3 *Kredyt technologiczny*. Szczegółowe dane przedstawia poniższa tabela:

Tabela 10. Odsetek beneficjentów, którzy dokonali zgłoszenia w związku z realizowanym projektem- w podziale na rodzaj prawa ochronnego i działanie PO IG

	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5
<b>Zgłoszenia patentowego</b>	<b>65%</b>	20%	<b>42%</b>	<b>47%</b>	<b>14%</b>
<b>Zgłoszenia wzoru użytkowego</b>	30%	<b>65%</b>	2%	10%	0%
<b>Zgłoszenia wzoru przemysłowego</b>	28%	33%	2%	11%	0%
<b>Żadne z powyższych</b>	18%	22%	49%	36%	77%
<b>Nie wiem   trudno powiedzieć</b>	5%	2%	7%	6%	9%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG*

Warto pokusić się o analizę przyczyn zróżnicowania aktywności beneficjentów na polu ochrony własności przemysłowej między działaniami. Jeżeli chodzi o działanie 4.1 to tak jak wspomniano służyło ono wdrożeniu wyników prac badawczych realizowanych w działaniu 1.4. Prace badawcze ze swej istoty powinien charakteryzować określony poziom nowości – definicja GUS wskazuje, iż pod pojęciem prac B+R rozumieć należy systematycznie prowadzone prace twórcze, podjęte dla zwiększenia zasobu wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również dla znalezienia nowych zastosowań dla tej wiedzy. Zakładając osiągnięcie pomyślnego rezultatu prowadzonych prac jakim powinno być opracowanie nowego lub ulepszenie istniejącego już rozwiązania niejako naturalnym wydaje się być podjęcie działań ukierunkowanych na prawną ochronę rezultatów tychże prac. Oczywiście trudno oczekiwać by takowe działania podejmowały wszystkie podmioty, które realizują prace B+R- decyzja o ubieganiu się o ochronę jest zawsze wypadkową wielu czynników takich jak: potencjał finansowy firmy, poziom zaawansowania prac badawczych nad rozwiązaniem, strategia firmy na polu ochrony własności, rodzaj działalności firmy- np. możliwości patentowania rozwiązań informatycznych są ograniczone. W związku z powyższym 65% odsetek

beneficjentów działania 1.4-4.1, który dokonał w związku z realizowanym projektem zgłoszenia w urzędzie patentowym należy uznać za wysoki.

Na drugim biegunie, jeżeli chodzi o aktywność na polu ubiegania się o ochronę znajdują się beneficjenci działania 4.5 *Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki*. Taka sytuacja nie powinna stanowić zaskoczenia jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, iż w ramach działania wsparcie było udzielane na zakup lub wdrożenie rozwiązania technologicznego, które jest stosowane na świecie przez okres nie dłuższy niż 3 lata lub stopień jego rozprzestrzenienia w danej branży nie przekraczał 15% (poddziałanie 4.5.1) i inwestycje obejmujące zakup środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz wzrost zatrudnienia netto nie mniejszy niż 100 nowych miejsc pracy, prowadzące do utworzenia lub rozbudowy centrów usług wspólnych oraz centrów IT, względnie nowe inwestycje dotyczące rozpoczęcia działalności badawczo-rozwojowej obejmujące zakup środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz wzrost zatrudnienia netto nie mniejszy niż 10 osób personelu B+R, prowadzące do utworzenia centrów badawczo-rozwojowych (poddziałanie 4.5.2). Dofinansowywane były więc przede wszystkim projekty stricte inwestycyjne, opierające się na zakupie już stosowanych na świecie rozwiązań. Trudno było oczekiwać od tego rodzaju projektów by generowały zgłoszenia do urzędu patentowego.

Nie sposób równocześnie nie zauważyć, iż bardzo podobne projekty, aczkolwiek o mniejszej wartości były wspierane w działaniu 4.4, w którym liczba podmiotów podejmujących działalność na polu ochrony własności przemysłowej w związku z realizowanym projektem jest niemal czterokrotnie większa aniżeli w działaniu 4.5. Wyjaśnięć takiego stanu rzeczy należy szukać w kilku czynnikach. Po pierwsze, mimo wszystko, projekty realizowane w ramach tych dwóch działań miały odmienny charakter wynikający z innego rozłożenia akcentów w każdym z nich- w działaniu 4.5 projekty miały przyczyniać się przede wszystkim do istotnego wzrostu zatrudnienia (o minimum 200 osób)<sup>62</sup>, w działaniu 4.4 wpływ projektu na wzrost zatrudnienia nie był wymagany. Równolegle kryteria wyboru projektów w większym stopniu aniżeli w działaniu 4.5 stymulowały realizację projektów, w których pojawiał się komponent prac badawczych (np. kryteria: *innowacja produktowa stanowi innowację o znaczeniu światowym; projekt w znaczącym stopniu wykorzystuje elementy prowadzonych lub zakupionych przez przedsiębiorcę wyników prac B+R*). W przypadku działania 4.5 tylko w poddziałaniu 4.5.1 sformułowano kryterium: *w projekcie przewidziano komponent B+R (budowa laboratorium, prowadzenie prac B+R, współpraca z jednostki naukowo – badawczymi)*. Pozostając w temacie wyboru projektów wydaje się, iż mimo wszystko największy wpływ na różnice między oboma działaniami dotyczące ich efektów w obszarze własności intelektualnej miał fakt, iż w działaniu 4.4 stosowano kryteria premiujące projekty przyczyniające się do wygenerowania zgłoszeń w urzędzie patentowym: *Technologia użyta w projekcie została lub zostanie objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej (w pierwszym naborze) oraz technologia użyta w projekcie została lub zostanie objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej i/lub produkt będący wynikiem inwestycji został lub zostanie objęty działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej (2 nabór)*. W naborze 3 i 4 kryteria odnoszące się do własności intelektualnej dotyczyły tylko sytuacji gdy wnioskodawca już posiadał zgłoszenie w urzędzie patentowym obejmujące swym zakresem rozwiązanie, które będzie stanowiło przedmiot projektu. Badania wykazały, iż dla co czwartego beneficjenta działania 4.4 główną motywacją dokonania zgłoszenia była właśnie możliwość uzyskania dodatkowych punktów na etapie oceny.

Inwestycji w nowe technologie dotyczyło również działanie 4.3 Kredyt Technologiczny. Co ciekawe mimo stricte inwestycyjnego charakteru działania odsetek podmiotów, które dokonały w związku z

---

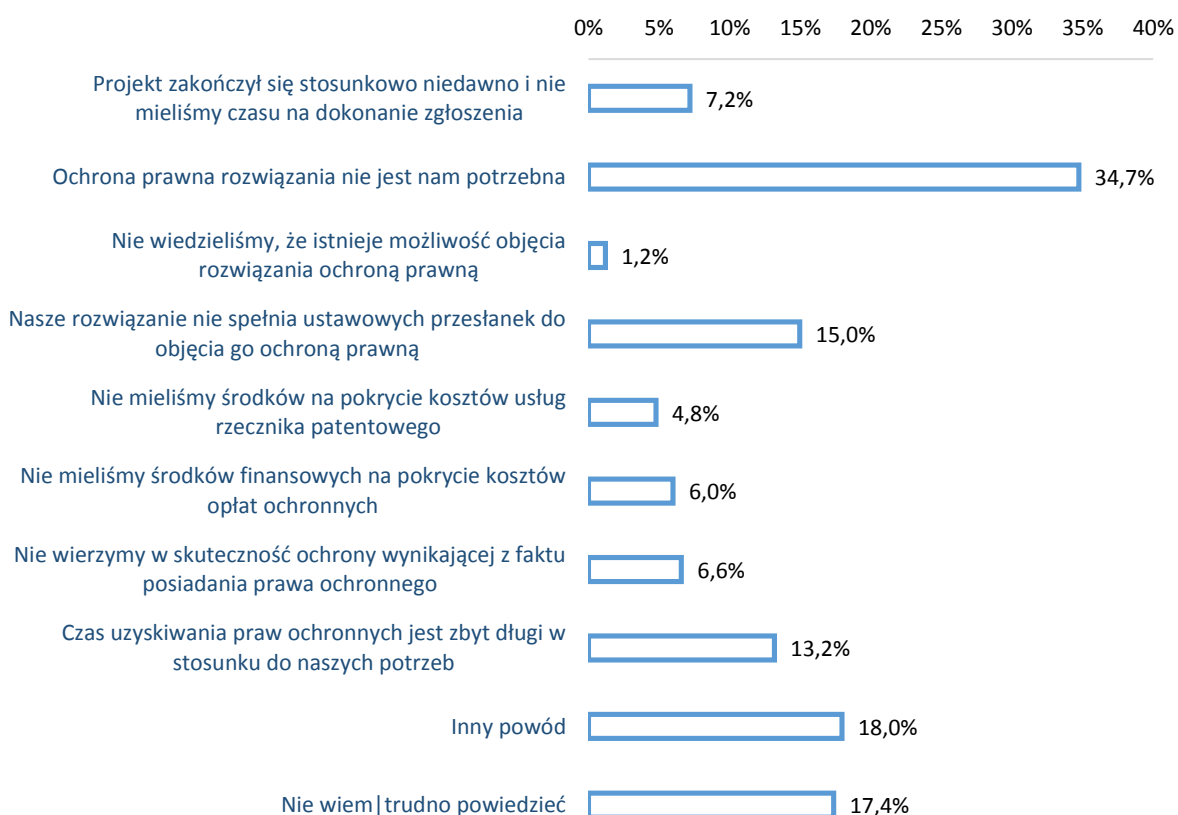
<sup>62</sup> W przypadku projektów dotyczących centrów badawczo-rozwojowych oczekiwano wzrostu na poziomie 10 osób.

realizowanym projektem zgłoszenia do urzędu patentowego jest wysoki i wynosi 45,9% z czego 83% stanowią zgłoszenia patentowe. Co ciekawe żadne z kryteriów wyboru projektów nie dotyczyło ani realizacji w ramach projektu prac badawczych ani tym bardziej dotychczasowej lub przyszłej aktywności beneficjenta na polu ochrony własności przemysłowej. Z drugiej natomiast strony w ramach działania dofinansowywane było też wdrażanie technologii opracowanych przez beneficjenta i to zgłoszenia dotyczące tychże technologii mogły być przez respondentów traktowane jako zgłoszenia dokonane w związku z realizowanym projektem. Co ciekawe podobnie jak w działaniu 4.4 jedna czwarta beneficjentów wskazała, iż głównym motywem dokonania zgłoszenia było dodatkowe punktowanie zgłoszenia na etapie wyboru projektów, mimo iż, jak wskazywano, w rzeczywistości fakt dokonania zgłoszenia nie stanowił kryterium oceny. Z drugiej strony beneficjenci mogli oczekiwać, iż projekty polegające na wdrożeniu rozwiązania, które zostało zgłoszone do ochrony będą lepiej postrzegane przez osoby oceniające aniżeli projekty nie dotyczące rozwiązań objętych ochroną prawną.

W działaniu 4.2 dokonano największej liczby zgłoszeń wzorów przemysłowych i użytkowych. Wynika to z faktu, iż w ramach działania obok wsparcia w zakresie rozwoju działalności B+R w przedsiębiorstwach, w tym przekształcenia przedsiębiorców w CBR udzielano również wsparcia w zakresie opracowania wzoru przemysłowego lub użytkowego a w czterech z pięciu naborów stosowano kryterium merytoryczne fakultatywne: *wzór użytkowy opracowany w ramach projektu zostanie zgłoszony do ochrony własności przemysłowej*.

Wśród podmiotów, które w związku z dofinansowanym projektem nie podejmowały żadnych działań na polu ochrony własności przemysłowej dominowało wskazanie na odpowiedź jaką jest brak potrzeby. Szczegółowe dane zawiera poniższy wykres.

Rysunek 21. Powody braku dokonania zgłoszenia do urzędu patentowego w związku z realizowanym projektem



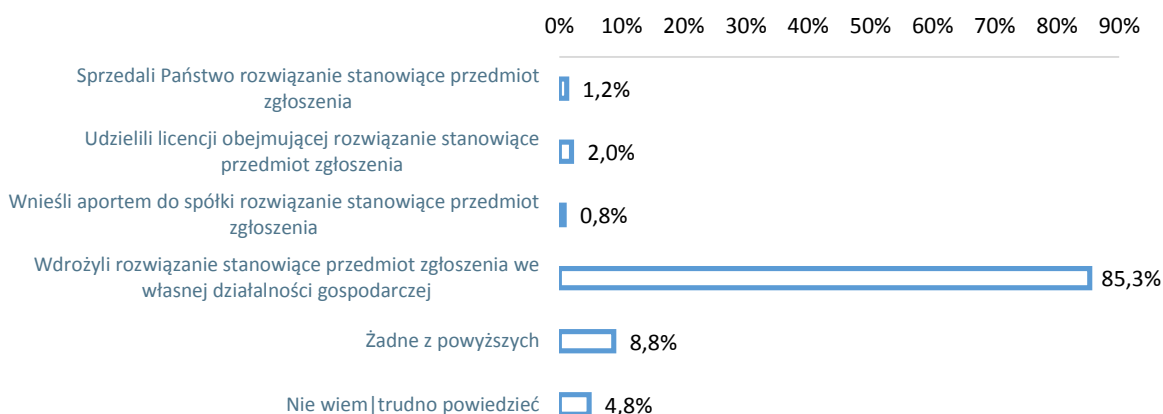
Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=168, pytanie wielokrotnego wyboru

## WPŁYW UZYSKANIA OCHRONY NA DZIAŁALNOŚĆ FIRMY

Jeżeli chodzi o efekty jakie przyniosło beneficjentom dokonanie zgłoszenia to dalsze rozważania należy poprzedzić informacją, iż procedura uzyskiwania prawa ochronnego jest w toku w przypadku 43,8% zgłoszeń patentowych, 23,7% zgłoszeń wzorów użytkowych i 17,2% zgłoszeń wzorów przemysłowych.

Beneficjentów charakteryzowała stosunkowo wysoka skuteczność w uzyskiwaniu ochrony. Przyznaniem prawa ochronnego zakończyło się 87,5% postępowań dotyczących wynalazku, 94% dotyczących wzoru użytkowego i wszystkie mające za przedmiot wzór przemysłowy. W zdecydowanej większości przypadków beneficjenci ubiegali się o ochronę w związku z planami wdrożenia rozwiązania we własnej działalności gospodarczej. Znikomy odsetek prowadził działania na polu obrotu własnością intelektualną. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres:

Rysunek 22. Sposób wykorzystania prawa ochronnego

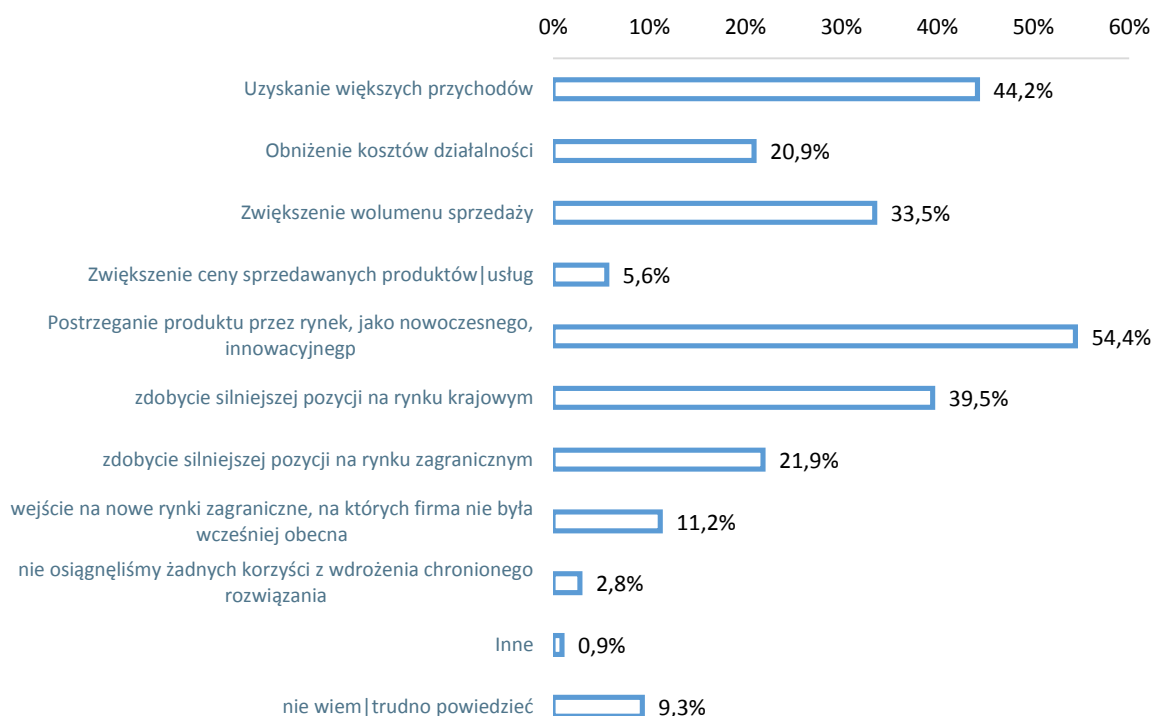


Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=251, pytanie wielokrotnego wyboru

Spośród beneficjentów, którzy nie sprzedali/udostępniili rozwiązania innemu podmiotowi jedynie 5,8% podejmowało takie próby. Ponad połowa jako przyczynę takiego stanu rzeczy wskazała brak zamiaru wyzbywania się rozwiązania dającego firmie realną przewagę. Co ciekawe ponad ¼ badanych w ogóle nie myślała o tym (i był to jedyny powód niepodjęcia takich działań).

Beneficjenci wymieniali szereg korzyści odniesionych z tytułu wdrożenia rozwiązania stanowiącego przedmiot zgłoszenia najczęściej wskazując na: postrzeganie produktu przez rynek jako innowacyjnego, uzyskanie większych przychodów oraz zdobycie silniejszej pozycji na rynku krajowym. Tylko co piąty beneficjent spośród tych, którzy dokonali zgłoszenia wskazał na umocnienie pozycji na rynku zagranicznym co wynika z faktu, iż ochrona za granicą była podejmowana relatywnie rzadko. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres:

Rysunek 23. Korzyści z tytułu wdrożenia rozwiązania stanowiącego przedmiot zgłoszenia



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=215, pytanie wielokrotnego wyboru*

Niemal w przypadku każdej z korzyści około 64% beneficjentów wskazało, iż jej skala byłaby mniejsza gdyby rozwiązanie nie było chronione prawnie. Tylko w przypadku korzyści jaką jest obniżenie kosztów działalności odsetek ten wyniósł 36%.

Jeżeli chodzi o ogólną ocenę wpływu uzyskania ochrony na działalność firmy to największy odsetek badanych wskazał, iż przyczyniło się ono do podniesienia prestiżu firmy. Wynik ten potwierdza obserwacje poczynione w trakcie wywiadów z beneficjentami poddziałania 5.4.1, którzy wskazywali, iż firma dysponująca zgłoszeniem/prawem ochronnym jest lepiej postrzegana przez kontrahentów aniżeli firma która nie ma żadnych osiągnięć na polu ochrony własności przemysłowej; a sam fakt dokonania zgłoszenia/posiadania prawa ochronnego jest często podkreślany przez firmę w podejmowanych przez nią działaniach marketingowych.

60% badanych wskazało, iż uzyskanie ochrony przyniosło firmie istotne korzyści natomiast tylko 49% zadeklarowała, iż korzyści te zrekompensowały poniesione już koszty. Wytlumaczenie takiego stanu rzeczy jest stosunkowo proste- część beneficjentów jest dopiero w trakcie uzyskiwania prawa ochronnego lub uzyskała to prawo stosunkowo niedawno, tym samym dotychczas osiągnięte korzyści mogą nie mieć wymiaru stricte finansowego a wymiar np. właśnie prestiżowy. Jako takie nie muszą mieć przełożenia (przynajmniej na razie) na wyniki finansowe firmy a co za tym idzie rekompensować inwestycji poczynionych w związku z faktem ubiegania się o ochronę. Przypuszczenie to znalazło potwierdzenie w wywiadach indywidualnych z beneficjentami poddziałania 5.4.1, którzy również w zdecydowanej większości wskazywali, iż korzyści natury stricte finansowej pojawiają się dopiero w przyszłości.

Stosunkowo wysoki jest odsetek beneficjentów, którzy deklarują, iż uzyskanie ochrony nie miało większego wpływu na działalność firmy (niemal 1/3 badanych). Z jednej strony można zakładać, iż



przynajmniej w przypadku części z nich, wpływ ten będzie obserwowalny w dłuższej perspektywie czasowej, z drugiej strony tak wysoki odsetek może wynikać z faktu, iż **co czwarte zgłoszenie było dokonywane z myślą o uzyskaniu dodatkowych punktów na etapie oceny**. Wyjaśnienia należy szukać też w generalnie niskim poziomie świadomości firm dotyczących działalności na polu ochrony własności przemysłowej- nie każda tego rodzaju aktywność podejmowana przez beneficjentów musiała znajdować uzasadnienie w potrzebach firmy i jej planach rozwojowych.

Szczegółowe dane zawiera poniższa tabela:

Tabela 11. Opinie respondentów nt. wpływu uzyskania ochrony na działalność firmy

	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Łącznie
<b>Uzyskanie ochrony dało nam znaczne korzyści</b>	15%	45%	60%
<b>Gdybyśmy nie uzyskali ochrony sytuacja naszej firmy by się pogorszyła</b>	3%	20%	23%
<b>Uzyskanie ochrony umożliwi nam blokowanie działań konkurencji</b>	19%	38%	57%
<b>Uzyskanie ochrony podniosło prestiż naszej firmy</b>	30%	53%	83%
<b>Korzyści płynące z objęcia rozwiązaniem ochroną prawną zrekompensowały poniesione koszty</b>	14%	36%	49%
<b>Uzyskanie ochrony nie miało większego wpływu na działalność naszej firmy</b>	7%	23%	30%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=251, pytanie wielokrotnego wyboru*

#### 4.2.3 KOSZTY

Jeżeli chodzi o koszty jakie beneficjenci ponieśli w związku z ubieganiem się o ochronę to dotyczyły one przede wszystkim takich kategorii jak opłaty urzędowe oraz wynagrodzenie rzeczownika patentowego. Rzadko beneficjenci wskazywali na koszt tłumaczeń, który potrafi stanowić jedną z istotniejszych pozycji budżetu projektu dotyczącego ochrony własności intelektualnej- wynikało to z faktu, iż jak wspomniano niewielki odsetek z nich o ochronę za granicą się ubiegał.

Jeżeli chodzi o wysokość kosztów to w przypadku opłat urzędowych wskazywano najczęściej na kwoty w przedziale do tysiąca złotych oraz od tysiąca do pięciu tysięcy złotych. Wynagrodzenie rzeczownika tylko u 10,9% beneficjentów przekroczyło kwotę 10 tys. zł – najczęściej wskazywanym przedziałem (43,9%) był przedział od tysiąca do pięciu tysięcy złotych. Koszty zarówno opłat urzędowych jak i wynagrodzenia rzeczownika nie były więc kosztami wygórowanymi co wynikało z faktu, iż aktywność zgłoszeniowa ograniczała się głównie do terytorium kraju. Co prawda w przypadku wzorów przemysłowych o ochronę za granicą ubiegało się 43% badanych jednak należy pamiętać, iż procedura przed OHIM (a ten urząd wybrało 80% beneficjentów) nie jest wysoce kosztochłonna ani w wymiarze opłat urzędowych ani w wymiarze kosztów usług rzecznikowskich. Warto dodać, iż tylko 5% badanych na pytanie o bariery na jakie napotkała w związku z ubieganiem się o ochronę wskazała na brak wystarczających środków finansowych. 67,1% nie wskazała żadnych barier, a najczęściej wymienianą (13,5%) był zbyt długi w stosunku do potrzeb firmy czas uzyskiwania prawa ochronnego.

Zdecydowana większość beneficjentów (85%) ponosiła koszty związane z ubieganiem się o ochronę ze środków własnych.

#### 4.2.4 KRYTERIA WYBORU

W powyższych rozważaniach zasygnalizowano, iż w działaniach osi czwartej stosowano kryteria odnoszące się do kwestii ochrony własności przemysłowej. Jedynym działaniem pozbawionym tego rodzaju kryteriów było działanie 4.3. Część kryteriów dotyczyła dotychczasowej aktywności



beneficjentów na tym polu, część- aktywności jaka miałyby zostać podjęta dzięki realizacji projektu. Poniżej prezentujemy jakie kryteria związane z ochroną własności przemysłowej zostały zastosowane w poszczególnych działaniach:

Tabela 12. Kryteria wyboru projektów w działaniach osi czwartej odnoszące się do kwestii ochrony własności przemysłowej

Działanie	Kryterium
<p><b>1.4-4.1</b></p>	<p><u>1 nabór</u></p> <p>Brak kryterium</p> <p><u>2 nabór, 3 nabór</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rezultatem realizacji projektu jest zgłoszenie patentowe wynalazku (15 punktów),</li> <li>- rezultatem realizacji projektu jest zgłoszenie wzoru przemysłowego lub zgłoszenie wzoru użytkowego (10 punktów),</li> </ul> <p><u>4 nabór, 5 nabór, 6 nabór:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rezultatem realizacji projektu jest zgłoszenie patentowe wynalazku (10 punktów),</li> <li>- rezultatem realizacji projektu jest zgłoszenie wzoru przemysłowego lub zgłoszenie wzoru użytkowego (5 punktów),</li> </ul>
<p><b>4.2</b></p>	<p><u>2 nabór, 3 nabór, 4 nabór: IV. Kryteria merytoryczne fakultatywne dla projektów dotyczących wzornictwa:</u></p> <p>-wzór użytkowy opracowany w ramach projektu zostanie zgłoszony do ochrony własności przemysłowej</p> <p><u>5 nabór:</u> powyższemu kryterium przyznano wagę punktową 15 pkt</p>
<p><b>4.3</b></p>	<p>Brak kryterium</p>
<p><b>4.4</b></p>	<p><u>1 nabór:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Technologia użyta w projekcie została lub zostanie objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej</li> <li>- Wnioskodawca posiada: <ul style="list-style-type: none"> <li>• patent na wynalazek lub</li> <li>• prawo ochronne na wzór użytkowy lub</li> <li>• prawo z rejestracji wzoru przemysłowego lub</li> <li>• prawo z rejestracji topografii, układów scalonych,</li> </ul> </li> </ul> <p>jakie stosowane są w ramach inwestycji początkowej</p> <p><u>2 nabór:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- technologia użyta w projekcie została lub zostanie objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej i/lub produkt będący wynikiem inwestycji został lub zostanie objęty działaniami mającymi na celu ochronę praw własności</li> </ul>

	<p>przemysłowej,</p> <p>- wnioskodawca posiada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• patent na wynalazek lub</li> <li>• prawo ochronne na wzór użytkowy lub</li> <li>• prawo z rejestracji wzoru przemysłowego lub</li> <li>• prawo z rejestracji topografii układów scalonych,</li> </ul> <p>jakie stosowane są w ramach inwestycji początkowej</p> <p><u>3 nabór:</u></p> <p>wnioskodawca lub podmiot mający co najmniej 51% udziałów lub akcji w przedsiębiorstwie Wnioskodawcy posiada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· patent na wynalazek lub</li> <li>· prawo ochronne na wzór użytkowy lub</li> <li>· prawo z rejestracji wzoru przemysłowego lub</li> <li>· prawo z rejestracji topografii układów scalonych,</li> </ul> <p>jakie stosowane są w ramach projektu lub produkt/technologia użyta w projekcie została objęta działaniami mającymi na celu ochronę praw własności przemysłowej, a sporządzone przez właściwy Urząd Patentowy sprawozdanie o stanie techniki/raport nie podważyło nowości rozwiązania ani poziomu wynalazczego rozwiązania</p> <p><u>4 nabór i 5 nabór:</u></p> <p>Wnioskodawca posiada wyłączne prawo do korzystania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-z patentu na wynalazek lub</li> <li>-z prawa ochronnego na wzór użytkowy</li> </ul> <p>jakie zastosowane zostaną jako zasadniczy element produktu i/lub technologii decydujący o jego innowacyjności <u>lub</u> zasadniczy element produktu i/lub technologii użytej w projekcie decydujący o jego/jej innowacyjności objęty został działaniami mającymi na celu ochronę wyłącznych praw własności przemysłowej wnioskodawcy (w zakresie uzyskania patentu lub ochrony wzoru użytkowego), a sporządzone sprawozdanie o stanie techniki (bądź równoważny dokument w procedurze międzynarodowej) nie podważyło w przypadku:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-wynalazku zdolności patentowej,</li> <li>-wzoru użytkowego zdolności ochronnej”</li> </ul>
<p><b>4.5</b></p>	<p><u>Poddziałanie 4.5.1</u></p> <p>wnioskodawca posiada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-patent na wynalazek,</li> <li>-prawo ochronne na wzór użytkowy,</li> </ul>

-prawo z rejestracji wzoru przemysłowego,
-prawo z rejestracji topografii układów scalonych
<u>Poddziałanie 4.5.2</u>
Brak kryterium

*Źródło: Opracowanie własne*

Zagadnienie stosowania w kryteriach wyboru projektów kryteriów dotyczących własności przemysłowej budzi uzasadnione wątpliwości co odnosi się zarówno do kryteriów dotyczących dotychczasowych doświadczeń firmy jak i kryteriów dotyczących rezultatów projektu.

Jeżeli chodzi o te pierwsze to fundamentalne pytanie dotyczy tego czy ocena powinna bardziej skupiać się na potencjale wnioskodawcy do realizacji projektu czy na projekcie jako takim. Niewątpliwie aktywność firmy na polu ochrony własności przemysłowej (przede wszystkim dotycząca zgłoszeń wynalazków) wskazuje na jej potencjał do podejmowania działalności innowacyjnej (w szczególności jeżeli firma dysponuje prawem ochronnym przyznanym za granicą). Z drugiej strony nie trudno wyobrazić sobie sytuację, w której o uzyskaniu dofinansowania przesadza nie jakoś samego projektu stanowiącego przedmiot wniosku lecz wcześniejsze doświadczenia wnioskodawcy na polu ochrony własności przemysłowej. Należy ponadto zauważyć, iż z punktu widzenia określonych kategorii firm: o krótkiej historii rynkowej, niewielkich przychodach, firm z określonych branż kryteria dotyczące tego rodzaju doświadczeń mają dyskryminujący charakter. Prawna ochrona rozwiązań jest działaniem stosunkowo kosztocłonnym, charakterystycznym dla pewnych branż gospodarki co powoduje, iż nie każdy podmiot może podejmować działania na tym polu jak również nie w każdym przypadku podejmowanie takich działań, nawet w sytuacji dysponowania wysoce innowacyjnym rozwiązaniem, jest uzasadnione. W PO IG zastosowanie kryterium dotyczącego posiadania przez wnioskodawcę w działaniach 4.4 i 4.5 budzi wątpliwości. W działaniach tych wspierano przede wszystkim aktywność inwestycyjną firm, istnieje natomiast nikły związek między dysponowaniem przez firmę prawem ochronnym a jej potencjałem do dokonania wielomilionowej inwestycji, niejednokrotnie polegającej stricte na kupnie gotowego rozwiązania. Nie wydaje się by stosowanie tych kryteriów służyło wyłonieniu rzeczywiście najlepszych projektów szczególnie w działaniu 4.5 gdzie kryterium nie wskazywało, iż chodzi o prawo ochronne, którego przedmiot zostanie wykorzystany w związku z realizacją projektu.



Jeżeli chodzi o kryteria dotyczące rezultatów to przyznawanie dodatkowych punktów za deklarację dokonania zgłoszenia w odniesieniu do projektów badawczo-rozwojowych, jest nieuzasadnione z tego względu, iż stoi niejako w sprzeczności z istotą samego projektu B+R. Projekty te z natury mają ryzykowny charakter, wielce prawdopodobnym jest, iż realizowany projekt nie przyniesie oczekiwanych rezultatów, np. nie przyczyni się do wypracowania rozwiązania spełniającego kryteria zdolności patentowej. Z tego względu nie jest racjonalnym deklarowanie na tak wczesnym etapie jakim jest pomysł na projekt, iż jego rezultatem będzie dokonanie zgłoszenia w urzędzie patentowym. Oczywiście przedsiębiorca może takową deklarację złożyć, tak samo jak może dokonać zgłoszenia wyłącznie w celu dochowania zobowiązań z wniosku o dofinansowanie, powstaje jednak pytanie o sens, przede wszystkim ekonomiczny, takiej działalności.

Analogicznie za nietrafione należy uznać wymaganie od wnioskodawców na etapie wniosku o dofinansowanie wykonywania analiz dotyczących czystości patentowej. Ocena taka nie jest możliwa ex-ante- przed opracowaniem rozwiązania, po pierwsze z uwagi na fakt, iż rozwiązanie jeszcze nie powstało, po drugie z uwagi na fakt, iż nie ma możliwości antycypowania stanu techniki na dzień, w którym realizacji projektu zostanie zakończona. Można jedynie przeprowadzić analizę prac badawczych

prowadzonych przez inne podmioty w danym obszarze techniki jak również istniejących technologii, czyli sporządzić pewnego rodzaju studium przedkonkurencyjne (rozeznanie rynku). Niemniej taka ocena nigdy nie pozwoli uzyskać pewności, czy wdrożeniu opracowywanego rozwiązania nie zagrożą działania konkurencji rynkowej. Nie dostarczy zatem inwestorom podstawy, jaką zapewnia – znacznie późniejsze – badanie czystości patentowej. W związku z powyższym postulować należałoby rezygnację ze sformułowania „czystość patentowa”, które pojawia się w instrukcji wypełniania wniosku o dofinansowanie i zastąpienie go zobligowaniem beneficjenta do przeprowadzenia przedkonkurencyjnego studium technologicznego lub podobnego badania

Wyraźnie należy zasygnalizować w tym miejscu, iż formułowanie kryteriów czy to dotyczących dotychczasowych doświadczeń beneficjentów związanych z ochroną własności przemysłowej czy rezultatów projektu na tym polu może skutkować podejmowaniem przez wnioskodawców/beneficjentów działań związanych z uzyskiwaniem ochrony tylko i wyłącznie z motywacji jaką jest chęć zmaksymalizowania szansy na uzyskanie dofinansowania. Przepuszczenie to zdaje się znajdować potwierdzenie w wynikach badań prowadzonych wśród beneficjentów. Średnio co czwarty z podmiotów, które uzyskały dofinansowanie z działań 4.1, 4.3 lub 4.4 wskazał, iż głównym powodem dokonania zgłoszenia był fakt dodatkowego punktowania zgłoszenia na etapie oceny projektów (podobny odsetek wskazywał, iż w sytuacji realizacji projektu mimo braku otrzymania dofinansowania nie podejmowałby działań ukierunkowanych na objęcie rezultatów projektu ochroną prawną). Taka motywacja dokonywania zgłoszenia jest wysoce niepożądana z następujących powodów:

- prowadzi do ponoszenia przez przedsiębiorców zbędnych kosztów,
- prowadzi do zwiększenia budżetów projektów (w sytuacji gdy beneficjent deklaruje dokonanie zgłoszenia w wyniku realizacji projektu a koszt dokonania zgłoszenia stanowić będzie koszt kwalifikowany),
- w sytuacji niskiego poziomu świadomości przedsiębiorców dotyczących sposobów postępowania w związku z ochroną własności przemysłowej może prowadzić do sytuacji, w których dokonanie zgłoszenia, przyniesie więcej strat niż korzyści np:
  - przedsiębiorstwo dokona zgłoszenia w UP RP nie będąc świadomym, iż od tego momentu ma 12 miesięcy na zgłoszenie za granicą, jeżeli chce chronić wynalazek również w innych krajach,
  - przedsiębiorstwo dokona zgłoszenia w kraju nie mając świadomości z jakimi opłatami wiąże się ochrona za granicą co uniemożliwi ochronę w innych krajach,
  - przedsiębiorstwo dokona zgłoszenia mimo, iż optymalną strategią byłoby nieujawnianie rozwiązania.

Biorąc pod uwagę bardzo niski poziom wiedzy i świadomości przedsiębiorców związany z ochroną własności przemysłowej wystąpienia żadnej z tych sytuacji nie można wykluczyć.

Dane uzyskane od beneficjentów wskazują, iż ochrona o jaką się ubiegali w związku z realizowanymi projektami obejmowała swym zasięgiem głównie wyłącznie terytorium Polski. Tylko o taką ochronę ubiegało się 79% podmiotów, które dokonywały zgłoszenia patentowego, 82% z tych, które dokonywały zgłoszenia wzoru użytkowego i 57% w przypadku wzoru przemysłowego. Szczegółowe dane przedstawia poniższa tabela:

Tabela 13. Odsetek podmiotów, które dokonały zgłoszenia danego rodzaju prawa ochronnego za granicą w ogóle podmiotów, które dokonały zgłoszenia (w podziale na działania).

Rodzaj prawa ochronnego	Działanie 4.1	Działanie 4.2	Działanie 4.3	Działanie 4.4	Działanie 4.5
patent	27,9%	36,4%	13,0%	14,3%	33,3%

<b>wzór użytkowy</b>	17,9%	19,4%	33,3%	11,1%	0,0%
<b>wzór przemysłowy</b>	46,2%	33,3%	50,0%	50,0%	0,0%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=419*

Dane te należy uznać za wysoce niepokojące. Ubieganie się o prawo obejmujące swoim zasięgiem jedynie terytorium Polski ma sens tylko w przypadku gdy firma nie planuje żadnej aktywności międzynarodowej. Taka strategia nasuwa jednak wątpliwości co do rzeczywistego potencjału komercyjnego i innowacyjnego rozwiązania. Ochrona wyłącznie na terytorium Polski niesie ze sobą również tę negatywną konsekwencję, iż dane rozwiązanie może być bez przeszkód wykorzystywane przez firmy zagraniczne – ponadto z uwagi na jawność praw ochronnych opis zawarty w zgłoszeniu może stanowić wskazówkę dla firm konkurencyjnych, która ułatwi im opracowanie podobnego lub lepszego rozwiązania. Niewątpliwie największą wartością dla firm, które nie ograniczają swojego zakresu działalności wyłącznie do rynku krajowego przedstawiać będzie prawo ochronne uzyskane za granicą.

Przyglądając się bliżej odpowiedziom respondentów dotyczącym przyczyn braku ubiegania się o ochronę za granicą do zdecydowanie najczęściej wskazywanych, z identyczną częstotliwością: po 37,8% należały odpowiedzi: *ochrona za granicą nie jest nam potrzebna* oraz *ochrona za granicą była zbyt kosztowna*. Pierwsza odpowiedź potwierdza, iż gros beneficjentów nie zamierza podejmować aktywności na rynkach zagranicznych związanej z rozwiązaniem stanowiącym przedmiot dofinansowanego z PO IG projektu. Druga uzasadnia posiadanie wątpliwości nt. rzeczywistego potencjału komercyjnego przedmiotu zgłoszenia- oczywiście koszty ochrony za granicą są wyższe aniżeli koszty ochrony obejmującej wyłącznie terytorium kraju jednak są to kwoty liczone raczej w dziesiątkach aniżeli setkach tysięcy złotych (oczywiście wiele zależy od zakresu terytorialnego ochrony). Przedsiębiorca wierzący w innowacyjność i potencjał rynkowy swojego rozwiązania nie powinien mieć większych problemów ze sfinansowaniem procesu ubiegania się o ochronę – de facto już od momentu zgłoszenia mógłby oferować rozwiązanie na rynku czerpiąc z tego tytułu zyski.

Pozostając nadal w temacie kryteriów wyboru projektów wydaje się, iż najbardziej zasadnym byłoby premiowanie na etapie oceny tych projektów (niezależnie od tego czy dotyczą fazy badawczej czy fazy wdrożeniowej), w odniesieniu których przedmiotu wnioskodawca dysponuje prawem ochronnym uzyskanym za granicą (w szczególności w trybie PCT lub w procedurze europejskiej) lub przynajmniej pozytywnym wynikiem poszukiwań/badań. Jeżeli dofinansowywane mają być projekty wysoce innowacyjne to nie ma lepszego weryfikatora tejże innowacyjności aniżeli poszukiwania dokonywane przez urzędy patentowe. Uwaga dotyczy projektów badawczo-rozwojowych oraz projektów wdrożeniowych z uwagi na fakt, iż (jak wskazywano wcześniej) rozwiązanie stanowiące przedmiot ochrony może zarówno nadawać się do bezpośredniego wdrożenia jak i może wymagać prowadzenia dalszych prac badawczych.



#### 4.2.5 PILOTAŻ NA PIERWSZE WDROŻENIE WYNAŁAZKU

##### Informacje wstępne

Zbliżony do opisanego wyżej model wykorzystano w uruchomionym jako ostatni spośród wszystkich instrumentów wsparcia osi czwartej pilotażowym instrumencie: *wsparcie na pierwsze wdrożenie wynalazku*. W ramach pilotażu wsparciem zostały objęte projekty inwestycyjne (zakup środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych) związane z wdrożeniem wynalazków w działalności gospodarczej przedsiębiorcy. Wsparcie zostało udzielone jedynie tym projektom, które dotyczyły pierwszego wdrożenia wynalazku na terytorium Unii Europejskiej. Jakkolwiek samą ideę takiego wsparcia należy uznać za słuszną i wartą kontynuacji tak pewne wątpliwości budziły sformułowane kryteria wyboru projektów. Kryterium merytoryczne obligatoryjne odnoszące się do własności przemysłowej brzmiało:

*Projekt dotyczy wdrożenia do działalności gospodarczej wynalazku:*

*1) objętego ochroną patentową*

*albo*

*2) zgłoszonego do ochrony patentowej, na który zostało sporządzone sprawozdanie o stanie techniki (bądź równoważny dokument w procedurze międzynarodowej) uprawdpodobniające spełnienie kryterium nowości, poziomu wynalazczego oraz przydatności do przemysłowego stosowania;*

Minusem kryterium był brak zróżnicowania na ochronę krajową oraz ochronę zagraniczną. Postulować należałoby premiowanie projektów zgłoszonych do ochrony za granicą z uwagi na fakt, iż minimalizuje to ryzyko dokonywania zgłoszenia wyłącznie z motywacji jaką jest chęć uzyskania dofinansowania, świadczy o wierze wnioskodawcy w potencjał komercyjny rozwiązania (inwestuje istotne środki finansowe w dokonanie ochrony), uprawdpodobnia, iż rezultat projektu będzie oferowany na rynkach zagranicznych (inaczej przedsiębiorca nie dokonywałby ochrony za granicą). Wyniki badania potwierdziły, iż pierwsze z wymienionych ryzyk wystąpiło w praktyce - aż 30% badanych (zarówno w grupie beneficjentów jak i podmiotów aplikujących nieskutecznie o wsparcie) dokonało zgłoszenia tylko i wyłącznie dlatego, iż było to warunkiem otrzymania dofinansowania.



##### Charakterystyka projektów

Jeżeli chodzi o charakterystykę projektów, które uzyskały wsparcie w ramach pilotażu to z badań ankietowych wynika, że 52% z nich dotyczyła innowacji produktowej a 33% innowacji procesowej (pozostali beneficjenci nie byli w stanie udzielić jednoznacznej odpowiedzi). W momencie składania wniosku o dofinansowanie tylko 23% rozwiązań było objętych ochroną prawną, na chwilę obecną patentu nie posiadał co trzeci beneficjent (procedura w toku). Dla 42% badanych zgłoszenie stanowiące przedmiot projektu było pierwszym w dotychczasowej działalności firmy.

80% beneficjentów wdrożyło już rozwiązanie stanowiące przedmiot projektu w działalności firmy. Wdrożenie zaowocowało różnego rodzaju pozytywnymi efektami. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres:

Rysunek 24. Korzyści z wdrożenia stanowiącego przedmiot projektu (wartości liczbowe)



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z beneficjentami osi czwartej PO IG, N=21, pytanie wielokrotnego wyboru*

W przypadku poszczególnych korzyści od 50% badanych (w odniesieniu do korzyści jaką było obniżenie kosztów działalności) do 90,9% (w odniesieniu do korzyści- wejście na nowe rynki zagraniczne, na których firma nie była wcześniej obecna) wskazało, iż skala korzyści byłaby mniejsza w sytuacji gdyby rozwiązanie nie było objęte ochroną prawną. Można więc stwierdzić, iż fakt dofinansowania projektów, których przedmiot był zgłoszony do ochrony patentowej miał pozytywny wpływ na skalę korzyści odnoszonych przez beneficjentów z tytułu wdrożenia rozwiązania stanowiącego przedmiot projektu w swojej działalności.

Tylko jedna spośród 11 firm, które zadeklarowały wpływ projektu na ofertę produktową firmy wskazała, iż produkt stanowiący przedmiot projektu nie jest oferowany na rynku zagranicznym z drugiej strony tylko w przypadku 40% beneficjentów udział przychodów ze sprzedaży produktu za granicę w ogóle przychodów z jego sprzedaży przekracza 50%. Tylko jedna firma uznała, iż wejście na rynki zagraniczne nie byłoby możliwe gdyby rozwiązanie nie było chronione prawnie.

Jedynie 20% beneficjentów oceniło szanse na realizację projektu jako duże lub bardzo duże w sytuacji braku otrzymania dofinansowania. Dane te korespondują z wynikami ankiet prowadzonych wśród podmiotów, które nieskutecznie ubiegały się o wsparcie- identyczny odsetek tych podmiotów podjął się realizacji projektu mimo nieotrzymania wsparcia.



## 5. UPOWSZECHNIANIE WIEDZY NT. OCHRONY WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach poddziałania 5.4.2 wspierano projekty dotyczące upowszechnienia wiedzy na temat korzyści wynikających z ochrony własności intelektualnej w przedsiębiorstwach, w tym projekty promocyjne i informacyjne mające na celu wzrost świadomości przedsiębiorców z korzyści płynących z ochrony własności intelektualnej, a także projekty informacyjne dotyczące metod i możliwości ochrony własności intelektualnej.

Dofinansowanie uzyskały 23 projekty realizowane przez 17 instytucji. Łączna wartość dofinansowania wyniosła niemal 22 mln zł przy średniej wartości projektu w wysokości niemal 955 tys. zł (maksymalną możliwą do pozyskania kwotą było 2 mln zł). Projekty w zdecydowanej większości realizowane były przez instytucje otoczenia biznesu. Wśród 17 beneficjentów znalazły się dwie jednostki naukowe (Politechnika Warszawska oraz Uniwersytet Jagielloński). Realizacja wszystkich projektów została zakończona.

Analiza efektów poddziałania 5.4.2 została dokonana w związku z realizacją badania „Ocena wpływu Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw”. W niniejszym raporcie posiłkujemy się wynikami tejże analizy uzupełniając ją o wyniki badań ilościowych przeprowadzonych wśród ostatecznych odbiorców wsparcia.

Cel poddziałania czyli popularyzacja wiedzy nt. własności intelektualnej był realizowany przez beneficjentów przede wszystkim w drodze organizacji spotkań/seminariów/konferencji. Uzupełniający charakter miały działania polegające na opracowywaniu publikacji lub tworzeniu platform internetowych.

Bezpośrednimi odbiorcami wsparcia (uczestnikami organizowanych wydarzeń) było kilka tysięcy osób. Z badania ankietowego przeprowadzonego na próbie 200 uczestników wydarzeń<sup>63</sup> wynika, iż gros z nich (86,5%) stanowili przedstawiciele sektora gospodarki- bądź to osoby prowadzące działalność gospodarczą bądź pracownicy firm. Większość z nich (67%) przed uczestnictwem w projekcie nie miała żadnych doświadczeń na polu ochrony własności przemysłowej (nie dokonywała żadnych zgłoszeń). Profil działalności tych firm okazał się być zbieżny ze wstępnymi ustaleniami w tym zakresie przeprowadzonymi w oparciu o analizę list uczestników na użytek badania „Ocena wpływu PO IG...”. Zgodnie z danymi z raportu profil branżowy firm był bardzo zróżnicowany, obejmował nie tylko firmy produkcyjne, które wydają się być predystynowane do podejmowania działań na polu ochrony własności przemysłowej, lecz również firmy handlowe i usługowe. Z badań ankietowych wynika, iż wśród ogółu firm, których przedstawiciele brali udział w spotkaniach firmy produkcyjne stanowiły jedynie 16%. Dominowały firmy usługowe najczęściej z branż: informatycznej, doradczej, marketingowej czyli firmy, które raczej, z uwagi na zakres działalności nie dokonują zgłoszeń dotyczących wynalazków, wzorów przemysłowych czy wzorów użytkowych. Z drugiej strony należy pamiętać, iż ochrona własności przemysłowej to również ochrona znaków towarowych, którą mogą być zainteresowane wszystkie firmy, niezależnie od rodzaju działalności. Wyniki badań potwierdziły, iż znaki towarowe były tym rodzajem prawa ochronnego (obok patentu), który cieszył się największym zainteresowaniem firm. Decydując się na udział w projekcie 19,5% badanych miało plany dotyczące dokonania zgłoszenia patentowego a 14,5% zgłoszenia znaku towarowego. Znak towarowy był też najczęściej przedmiotem zgłoszeń dokonywanych przez uczestników zarówno przed rozpoczęciem

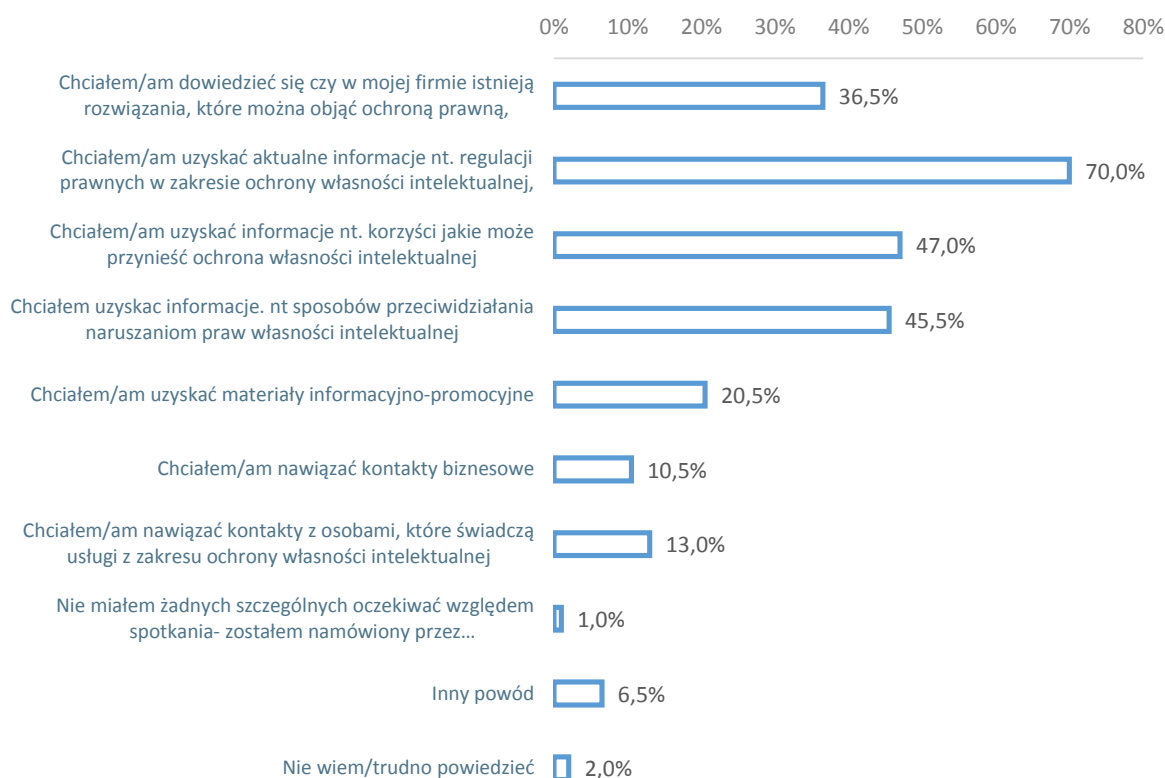
<sup>63</sup> Skontaktowano się z 261 osobami widniejącymi na listach obecności jednak 61 nie mogła sobie przypomnieć swojego udziału w spotkaniu.

uczestnictwa w projekcie (15,5% wskazań, patent- 12,5%) jak i zgłoszeń dokonywanych po zakończeniu uczestnictwa (12,5%, patent-10,5%). Nie można jednak zapominać, iż ochrona znaków towarowych jakkolwiek istotna tak nie leżała bezpośrednio w zakresie przedmiotowym działania 5.4, które zgodnie z zapisem SZOP miało przyczynić się do zwiększenia liczby zgłoszeń mających na celu uzyskanie ochrony własności przemysłowej (patentów, praw ochronnych na wzory użytkowe oraz praw z rejestracji na wzory przemysłowe).

Jeżeli chodzi o zakres przedmiotowy wydarzeń to zgodnie z informacjami uzyskanymi od ich uczestników dotyczyły one głównie ogólnych informacji nt. korzyści płynących z obejmowania określonych rozwiązań ochroną prawną (60% wskazań). Co trzeci uczestnik stwierdził, iż spotkanie dotyczyło informacji nt. sposobów uzyskiwania ochrony czyli miało bardziej praktyczny aniżeli popularyzatorski charakter.

Analiza rozkładu odpowiedzi na pytanie, o motywacje uczestników, które skłoniły ich do wzięcia udziału w spotkaniu wskazuje na pewną rozbieżność między oczekiwaniami uczestników a zakresem spotkań. Zdecydowana większość badanych oczekiwała informacji dotyczących regulacji prawnych z zakresu uzyskiwania ochrony a „tylko” 47% liczyła na ogólne informacje dotyczące korzyści jakie może przynieść ochrona. Szczegółowe dane przedstawia poniższy wykres:

Rysunek 25. Motywacja leżąca u podstaw podjęcia decyzji o wzięciu udziału w spotkaniu



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z uczestnikami projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.2, N=200, pytanie wielokrotnego wyboru*

Respondenci stosunkowo wysoko oceniali przygotowanie merytoryczne osoby prowadzącej spotkanie (85% ocen 4 i 5), sposób przedstawienia informacji (81% ocen 4 i 5) oraz obsługę organizacyjną spotkania (90%). Najniżej została oceniona przydatność materiałów informacyjno-promocyjnych (70% ocen 4 i 5, 25 % wskazań na ocenę „3”).

Respondenci deklarowali rzeczywisty wpływ udziału w spotkaniu na wzrost poziomu ich wiedzy dotyczący różnych kwestii związanych z ubieganiem się o ochronę własności przemysłowej. W największym stopniu wzrost ten dotyczył wiedzy nt. możliwości obejmowania określonych rozwiązań ochroną prawną w urzędzie patentowym. Mimo zauważalnego wpływu uczestnictwa w spotkaniu na wzrost wiedzy nadal od 38,5% badanych w przypadku tematu jakim jest możliwość obejmowania określonych rozwiązań w UPRP do 48,5% w przypadku kształtu procedury uzyskiwania praw ochronnych w urzędzie patentowym ocenia swoją wiedzę na ocenę co najwyżej dostateczną (3 w pięciostopniowej skali). Szczegółowe dane przedstawia poniższa tabela:

Tabela 14. Samoocena poziomu wiedzy (przed i po uczestnictwie w spotkaniu) dotyczącej konkretnych zagadnień związanych z procesem ubiegania się o ochronę w urzędzie patentowym

Samoocena wiedzy	Ocena poziomu wiedzy nt. możliwości obejmowania określonych rozwiązań ochroną prawną w urzędzie patentowym		Ocena poziomu wiedzy nt. kształtu procedury uzyskiwania praw ochronnych w urzędzie patentowym		Ocena poziomu wiedzy nt. kosztów z jakimi wiąże się uzyskiwanie ochrony w urzędzie patentowym		Ocena poziomu wiedzy nt. baz danych dotyczących praw własności przemysłowej	
	Przed udziałem w projekcie	Po udziale w projekcie	Przed udziałem w projekcie	Po udziale w projekcie	Przed udziałem w projekcie	Po udziale w projekcie	Przed udziałem w projekcie	Po udziale w projekcie
1- Brak wiedzy	30,5%	0%	39,0%	4,5%	38,5%	5,5%	34,5%	8,5%
2	30,5%	8,5%	28,5%	11,5%	25,0%	11,5%	26,0%	8,0%
3	22,0%	29,5%	14,5%	32,5%	13,5%	23,5%	16,0%	28,5%
4	7,5%	45,5%	6,0%	34,0%	8,5%	35,0%	6,5%	30,0%
5 - Bardzo duża wiedza	3,0%	9,0%	3,0%	7,0%	5,5%	13,0%	3,0%	9,0%
Nie wiem/trudno powiedzieć	6,5%	7,5%	9,0%	10,5%	9,0%	11,5%	14,0%	16,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z uczestnikami projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.2, N=200

Również test, o którego rozwiązanie respondenci zostali poproszeni w ankiecie, wskazał na ich braki wiedzy dotyczące, wydawałoby się podstawowych zagadnień związanych z ochroną własności przemysłowej. W żadnym z pytań odsetek poprawnych odpowiedzi nie przekroczył 80%. Udzielane odpowiedzi wskazywały na brak pełnego zrozumienia wśród respondentów jednej z fundamentalnych zasad prawa własności przemysłowej jaką jest przyznawanie ochrony już od momentu dokonania zgłoszenia- z jednej strony (tylko) 63% poprawnie wskazało, iż rzeczywiście zgłoszenie inicjuje

ochronę, z drugiej strony tylko 45% zaprzeczyło stwierdzeniu, iż wynalazek jest chroniony od momentu uzyskania patentu. Szczegółowe informacje nt. udzielanych przez respondentów odpowiedzi na poszczególne pytania przedstawia poniższa tabela (kolorem zielonym zaznaczone odpowiedzi prawidłowe):

Tabela 15. Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące różnych kwestii związanych z ubieganiem się o ochronę w urzędzie patentowym

	Tak	Nie	Nie wiem/trudno powiedzieć
<b>Wynalazek chroniony jest od momentu uzyskania patentu</b>	44,0%	45,0%	11,0%
<b>Prawa ochronne przyznają rzeczniczy patentowi</b>	25,0%	59,5%	15,5%
<b>Urząd patentowy prowadzi postępowania dotyczące znaków towarowych</b>	74,5%	9,5%	16,0%
<b>Urząd patentowy nadaje ochronę z tytułu praw autorskich</b>	39,5%	45,0%	15,5%
<b>Patentu nie można sprzedać</b>	7,5%	79,5%	13,0%
<b>W polskim urzędzie patentowym można dokonać zgłoszenia obejmującego również ochronę na terytorium innego państwa</b>	63,0%	18,0%	19,0%
<b>Wynalazek chroniony jest od momentu dokonania zgłoszenia</b>	63,0%	24,0%	13,0%
<b>Zgłoszenie do urzędu patentowego może być dokonane jedynie przez rzecznika patentowego</b>	19,5%	60,5%	20,0%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z uczestnikami projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.2, N=200*

Zaprezentowane w obu powyższych tabelach dane zdają się potwierdzać, iż wiedza przekazywana podczas spotkań miała raczej ogólny, popularyzatorski charakter. Jako taka stanowi wiedzę stosunkowo nisko wycenianą przez uczestników. Tylko 52% z nich wzięło udział w spotkaniu gdyby zostali zobligowani do poniesienia odpłatności w wysokości 100 złotych. Średnio gotowi byli zapłacić za udział 275 złotych.

Po zakończeniu uczestnictwa w projekcie 24,5% respondentów zadeklarowało dokonanie zgłoszenia w urzędzie patentowym. 38,8% z nich czyli 9,5% ogółu ankietowanych wskazało, że uczestnictwo w projekcie miało wpływ na podjęcie decyzji o dokonaniu zgłoszenia. Odsetek ten nie wydaje się być szczególnie wysoki natomiast należy mieć na uwadze, iż część badanych mogła powziąć decyzję o dokonywaniu zgłoszenia jeszcze przed wzięciem udziału w spotkaniu. *Warto natomiast zauważyć, iż ponad 70% badanych uznało, że uczestnictwo w projekcie ułatwiło im prowadzenie działań związanych z dokonaniem zgłoszenia.* Odsetek ten należy uznać za satysfakcjonujący.

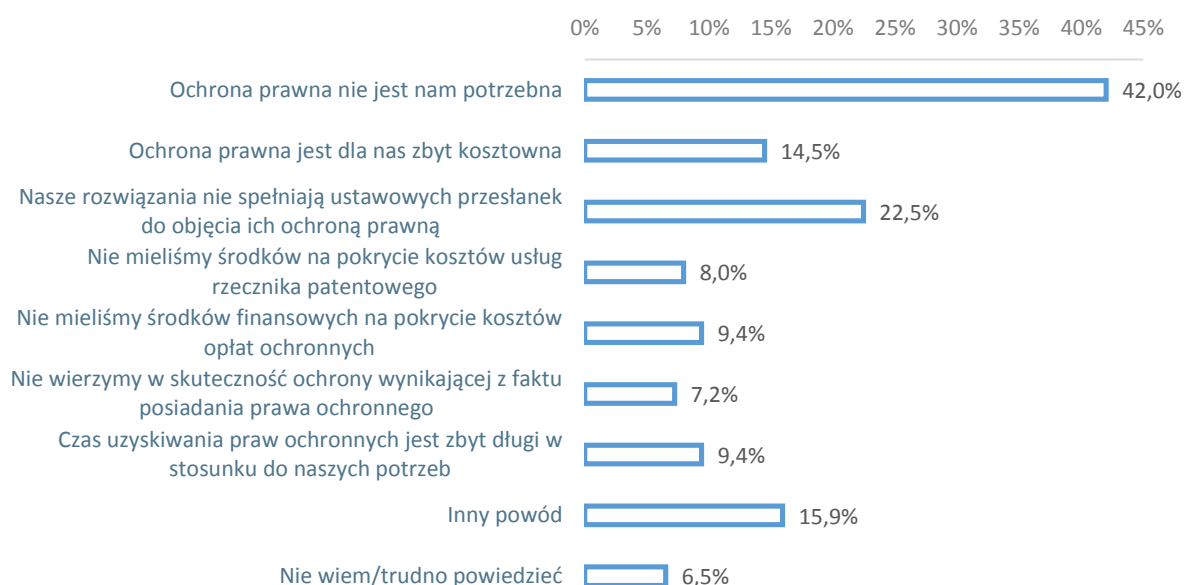
Wśród zgłoszeń dokonywanych przez uczestników dominowały zgłoszenia znaków towarowych (51%) oraz wynalazków (43%). Mniej popularne było ubieganie się o ochronę wzorów przemysłowych i użytkowych (odpowiednio 22 i 20%). Patent uzyskało 14 z 21 podmiotów, które się o niego ubiegały, wzór użytkowy 7 z 10, wzór przemysłowy 9 z 11.

Ciekawym jest poznanie przyczyn braku ubiegania się o ochronę prawną przez podmioty, które uczestniczyły w projekcie, po jego zakończeniu. Aż 42% wskazała, iż ochrona prawna nie jest im potrzebna. Rodzi to pytanie o zasadność kierowania do podmiotów, które nie mają potrzeb w zakresie ochrony własności przemysłowej działań tej tematyce poświęconych. *Wydaje się, iż rekrutacja jaką*

proceeding beneficiaries of the intervention in an insufficiently realistic way, taking into account the actual potential and the needs of specific companies related to the application for legal protection in the patent office. The analysis of applications for financing showed that, in part of the projects, the target group was described very generally (de facto they consisted of all companies from the given voivodeship) which created a risk, as among the participants there are also entities, from which one should not expect activity in the field of protection of industrial property (as confirmed, e.g., by the analysis of the industry profile of the project participants).

It should be added that plans regarding the application for protection in the patent office in the next three years are held by only 36% of respondents. This relatively small percentage results, of course, from the fact that part of the respondents was interested primarily in all-around trademark protection and the filing of an application in this area exhausted the company's needs related to protection in the patent office. This assumption is confirmed by data regarding the types of rights to be protected, which will be the subject of the project participants' applications in the next three years. Only 2.8% indicated trademarks (it should be remembered that after the completion of the intervention, 51% of respondents filed trademark applications), while the most common indications were for utility models (45.8%) and inventions (37.5%). Detailed data regarding the reasons for not applying for protection after the completion of the project is presented in the following chart.

Rysunek 26. Powody braku ubiegania się o ochronę po zakończeniu realizacji projektu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ankiet z uczestnikami projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.2, N=138, pytanie wielokrotnego wyboru

Summing up the above analyses, it should be stated that projects from the intervention 5.4.2 contributed to the achievement of the action goals, i.e., popularization of knowledge on intellectual property, although it should be noted that this popularization and its real effect on the activity of companies in this area concerned primarily trademarks. It can be stated that projects contributed to the generation of applications to the patent office, with an average of one application per 10 participants, although only half of them were patent applications. It should be added that none of the beneficiaries of the intervention 5.4.1, with whom interviews were conducted, in response to the question about the source of knowledge on intellectual property protection, did not point to events organized by the beneficiaries of the intervention.

5.4.2. Pozytywnym jest stosunkowo wysoka ocena przygotowania merytorycznego osób prowadzących spotkania natomiast do mankamentów należy zaliczyć fakt, iż dla co czwartego uczestnika materiały informacyjne były mało użyteczne. Należy też zwrócić uwagę na fakt, iż uczestnicy spotkań na stosunkowo niskie kwoty wyceniali wiedzę zdobytą podczas spotkań, tylko 52% zdecydowałoby się wziąć udział w spotkaniu gdyby odpłatność wynosiła 100 zł a 25% nie wzięłoby ponownie udziału w spotkaniu nawet gdyby było ono bezpłatne. Nie zawsze uczestnikami projektów były firmy, od których można by oczekiwać aktywności na polu ochrony własności przemysłowej.

Podtrzymać należy wnioski zawarte w badaniu „*Ocena efektów PO IG...*” dotyczące dublowania się działań podejmowanych przez beneficjentów, braku ich wzajemnej koordynacji co skłania do stwierdzenia, iż podobne efekty można było osiągnąć mniejszym kosztem. Oszczędności dotyczyłyby przede wszystkim portali informacyjnych (których powstało kilkanaście i niemal wszystkie już bądź to nie funkcjonują bądź funkcjonują tylko teoretycznie – brak aktualizacji) oraz publikacji. Wątpliwości budzi również trwałość efektów projektów, która zgodnie z informacjami uzyskanymi od beneficjentów sprowadza się do dalszego funkcjonowania strony internetowej lub profilu na portalu społecznościowym dotyczących realizowanego projektu (mimo braku lub rzadkich ich aktualizacji).

Niewątpliwie tego rodzaju działania jeżeli miałyby być podejmowane w przyszłości to postulować należałoby ich realizację pod auspicjami Urzędu Patentowego RP (co nie wyklucza cedowania realizacji konkretnych zadań na podmioty trzecie).

## 6. PODSUMOWANIE I STRATEGIA

### 6.1. STRATEGIA INTERWENCJI

#### Podsumowanie doświadczeń PO IG w zakresie wsparcia ochrony własności przemysłowej

Beneficjenci byli zainteresowani najbardziej ochroną wynalazków. Jeden z największych beneficjentów poddziałania 5.4.1 PO IG wskazywał zresztą, że składanie zgłoszeń wzorów użytkowych jest *o wiele mniej atrakcyjne i mało racjonalne ekonomicznie*, m. in. ze względu na okres uzyskiwanej ochrony. Jedynie średnie przedsiębiorstwa były w większym stopniu zainteresowane dofinansowaniem rejestracji praw ze wzoru przemysłowego.

Wsparcie bezpośrednie dla ochrony wynalazków wiązało się z długim okresem czasu realizacji projektów. W rezultacie, większość projektów wsparcia bezpośredniego nie została dotąd zakończona. Konieczne okazywało się być także aneksowanie umów o dofinansowanie. Okres kwalifikowalności wydatków, kończący się wraz końcem 2015 r., nie pozwolił na dofinansowanie faz krajowych, względnie walidacji patentu europejskiego. Natomiast uzyskiwanie praw z rejestracji wzorów przemysłowych przebiegało znacznie sprawniej, co było następstwem specyfiki rejestracji tego rodzaju praw.

Długi czas realizacji projektów przełożył się również na ograniczone rezultaty wsparcia. Choć przekroczone wskaźniki produktu dotyczące zgłoszeń patentowych, wskaźniki rezultatu dotyczące patentów udzielonych osiągnęły – na koniec czerwca 2015 r. – poziom 20%-40% wartości zakładanej w ramach wsparcia bezpośredniego.

W badaniach jakościowych zidentyfikowano 3 przypadki niezyskania praw. Należy wszakże podkreślić, że niezyskanie prawa wyłącznego w jednej jurysdykcji nie przesądza o negatywnej decyzji w innym kraju. Prawdopodobieństwo tej ostatniej istotnie zwiększa jedynie negatywny raport z poszukiwania międzynarodowego w procedurze PCT. W tej sytuacji należy w zasadzie zakończyć projekt, co też uczyniono w jednym z analizowanych projektów.

Wsparcie bezpośrednie automatycznie przekładało się na zgłoszenia własności przemysłowej, gdyż były one oczywiście wymogiem projektowym. Sytuacja wyglądała inaczej w przypadku wsparcia pośredniego. W najmniejszym stopniu o ochronę występowali ostateczni beneficjenci poddziałania 5.4.2 PO IG. Tylko co dziesiąty z nich zgłaszał prawo ochronne w urzędzie patentowym. Najbardziej skuteczne – pod względem zgłoszeń własności przemysłowej – okazały się być działania 1.3.1, 4.1 oraz 4.2 PO IG. Udział beneficjentów, którzy nie dokonali zgłoszenia, wyniósł w tych działaniach jedynie odpowiednio: 16%, 18% oraz 22%. Choć zgłoszenie własności przemysłowej nie było wymogiem konkursowym, nadal 51% beneficjentów działania 4.3 (kredyt technologiczny) aplikowało w związku z projektem do urzędu patentowego. Niewielką skuteczność – w zakresie dokonanych zgłoszeń – charakteryzowało z kolei działanie 4.5 PO IG. Inne jednak były jego cele (przede wszystkim tworzenie nowych miejsc pracy).

Nie można uogólnić sposobu wyboru zakresu ochrony przez beneficjentów we wspieranych projektach. Różnił się on w przypadku projektów wsparcia pośredniego i bezpośredniego. Dla tej ostatniej grupy, najpopularniejszy był oczywiście tryb zgłoszenia patentu europejskiego (od 60% do 80% wspartych projektów), a następnie amerykańskiego (w ramach procedury PCT bądź bezpośrednio). Wybór zakresu geograficznej ochrony zależał od specyfiki rynku na daną technologię. Zdarzały się nieliczne projekty, w których podstawowym rynkiem były np. kraje objęte procedurą



Euroazjatyckiej Organizacji Patentowej lub wyłącznie rynek krajowy (5%-6% projektów), m. in. w przypadku niektórych technologii wydobywania gazu łupkowego.

W odniesieniu do wsparcia pośredniego dominował krajowy zakres ochrony. Prawa własności przemysłowej zgłaszano – w innych niż krajowa jurysdykcjach – od 60% do 70% przypadków (w porównaniu z ok. 95% projektów wsparcia bezpośredniego). Wskazuje to na mniejszą wartość ekonomiczną obejmowanych ochroną rozwiązań. Mogło to również oznaczać, że ochrony dokonywano w najtańszym trybie, aby zrealizować wyłącznie jeden z zapisów umowy o dofinansowanie. Należy ponownie podkreślić, że samo zgłoszenie niekoniecznie decyduje o jakości rozwiązania technicznego. Ostatecznie decyduje o niej zawsze potencjał komercyjny chronionej wiedzy technicznej.

Możliwość uzyskania dodatkowych punktów w ocenie parametrycznej nie stanowiła dla jednostek naukowych i szkół wyższych szczególnej motywacji ubieganie się o wsparcie ochrony własności przemysłowej. Beneficjenci rzadko przytaczali ocenę jak motyw aplikowania o ochronę. Należy pamiętać, że zgłoszenie blokowało często możliwość publikacji wyników badań w formie artykułów naukowych, a więc także uzyskanie dodatkowych punktów w ocenie parametrycznej.

Poddziałanie 1.3.2 PO IG umożliwiało wsparcie dla uzyskiwania ochrony również w procedurze krajowej. Wyłącznie krajowy tryb zgłaszania był jednak wyjątkiem (6% wspartych projektów). Należy to ocenić pozytywnie. Ogólnie rzecz biorąc, wsparcie bezpośrednie PO IG zwiększyło istotnie zainteresowanie instytucji naukowych ochroną międzynarodową. Niestety w perspektywie na lata 2014-2020 nie przewidziano osobnego wsparcia ochrony własności przemysłowej przez jednostki naukowe. Jednocześnie rzecznicy patentowi oraz jednostki naukowe wyrażały obawy dotyczące kontynuowania krajowego programu Patent Plus. Nie jest on realizowany w trybie ciągłym, a terminy naborów są stosunkowo krótkie<sup>64</sup>. W przypadku ostatecznej decyzji o rezygnacji ze wsparcia jednostek naukowych i szkół wyższych w procesie uzyskiwania ochrony własności przemysłowej w ramach PO IR, należałoby rozważyć program krajowy, który wspierałby taką ochronę w trybie ciągłym. Przy obecnych zasobach własnych instytucji naukowych i kosztach procedur międzynarodowych, potrzeba takiego wsparcia nadal występuje.

### **Wybór projektów**

Wsparcie ochrony własności przemysłowej w PO IG zostało rozdysponowane w trybie konkursowym, najbardziej odpowiednim do finansowania tego rodzaju działań. Pewne zastrzeżenia można mieć jedynie do sposobu realizacji konkursów. Zamknięte rundy aplikacyjne są odpowiednie jedynie w przypadku wsparcia pośredniego. Sprzyjało to zwiększeniu popytu i zapewnieniu odpowiednich jakościowo projektów badawczo-rozwojowych. Natomiast tego rodzaju konkursy nie odpowiadały uwarunkowaniom wsparcia bezpośredniego, służącemu wyłącznie uzyskaniu praw ochronnych. Z tego względu należy zalecić organizowanie konkursów w trybie ciągłym dla poddziałania 2.3.4 PO IR. Składane wnioski o dofinansowanie powinny być rozpatrywane na bieżąco. Jeśli – ze względu na zapisy ustawy wdrożeniowej<sup>65</sup> – nie byłoby możliwe organizowanie konkursu ciągłego, rundy aplikacyjne we wsparciu bezpośrednim powinny być jak najkrótsze i organizowane bezpośrednio po sobie, aby umożliwić jak najszybszą ocenę wniosków o dofinansowanie.

---

<sup>64</sup> Termin miesięczny w ramach IV konkursu. Potrzeba patentowania może natomiast wystąpić w ciągu całego roku kalendarzowego, gdyż równoległe badania mogą zagrozić uzyskaniu pierwszeństwa zgłoszenia danego rozwiązania technicznego.

<sup>65</sup> Zob. art. 37 i n. ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020 (Dz. U. poz. 1146 z późn. zm.).

Podział oceny na ocenę formalną i merytoryczną nie budził wątpliwości. W działaniu stanowiącym kontynuację dotychczasowego wsparcia bezpośredniego (poddziałanie 2.3.4 PO IR) kryteria zero-jedynkowe wydają się być najodpowiedniejsze. Warto zwrócić uwagę, że na podstawie wniosku o dofinansowanie ochrony własności przemysłowej nie można ocenić „poziomu innowacyjności” planowanego zgłoszenia. Wymaganie odpowiednich danych dla indywidualnego eksperta bądź oceny panelowej pozbawiałoby dane rozwiązanie zdolności patentowej lub rejestracyjnej. Stąd nieskomplikowane i nieliczne kryteria merytoryczne wydają się najwłaściwsze.

W przypadku dużego zainteresowania pozyskaniem środków na ochronę własności przemysłowej konieczne może być zastosowanie kryteriów rozstrzygających. W pierwszej kolejności powinny być preferowane wnioski o dofinansowanie ochrony patentowej, gdyż ta ostatnia zapewnia najszerszą ochronę rozwiązania technicznego. Następnie pierwszeństwo do wsparcia bezpośredniego powinny mieć mikro-, a następnie małe przedsiębiorstwa, ze względu na mniejsze możliwości sfinansowania ochrony z innych źródeł. Oznacza to, że efekt jałowej straty jest w ich przypadku najniższy.

### **Funkcjonowanie programu wsparcia**

O innowacyjności projektu badawczo-rozwojowego mógłby świadczyć zamiar (deklaracja) zgłoszenia patentowego w związku z opracowanym w jego ramach rozwiązaniem. Nie należy jednak zalecać wprowadzania tego kryterium przynajmniej z trzech względów.

Po pierwsze, na etapie planowania projektu badawczo-rozwojowego nie można przewidzieć, czy wygeneruje on odpowiednią wiedzę techniczną, która mogłaby stanowić własność przemysłową.

Po drugie, taki wymóg mógłby nawet zaszkodzić perspektywom komercyjnym projektu badawczo-rozwojowego. Nierzadko efektem takich projektów, w szczególności bardzo innowacyjnych, stanowi odpowiadająca wymogom patentowym wiedza techniczna, która nie przełożyła się jeszcze na powstanie docelowego produktu. Przedwczesne jej opatentowanie skróci okres, w którym ta wiedza mogłaby być wykorzystywana w wymiarze ekonomicznym. W rezultacie, moment zgłoszenia należy dostosować do planu komercjalizacji, a nie harmonogramu projektu badawczo-rozwojowego.

Po trzecie, wprowadzenie wymogu zgłoszenia patentowego lub innego prawa może przyczyniać się do deklarowania zgłoszeń wyłącznie w celu uzyskania dodatkowych punktów za wnioski. Z tego względu należy zrezygnować z przyznawania dodatkowych punktów za zgłoszenie patentowe lub innego prawa własności przemysłowej.

Pewne wyzwanie stanowi zapewnienie odpowiedniej jakości zgłoszeń, które uzyskują dofinansowanie w programie wsparcia bezpośredniego. Pozornie prostym rozwiązaniem byłoby uzależnienie refundacji kosztów od wyniku postępowania przed urzędem patentowym. Należy wszakże podkreślić, że tylko mniej niż połowa zgłoszeń patentowych prowadzi do uzyskania prawa. W przypadku wzorów szanse na uzyskanie prawa są znacznie lepsze. W postępowaniu patentowym dodatkowe ryzyko wiąże się z momentem przyznania prawa przez urząd, jego udzielenia tylko w części wnioskowanych jurysdykcji. Wprowadzenie wymogu skutecznego aplikowania mogłoby więc bardzo istotnie ograniczyć zainteresowanie potencjalnych beneficjentów programem wsparcia.

Poprawa jakości dofinansowywanych postępowań patentowych wymaga bardziej złożonych działań. Można przede wszystkim zalecić wprowadzenie obowiązku dokonania dodatkowych czynności przed złożeniem odpowiedniego zgłoszenia. Dla przykładu, w Austrii przed właściwą procedurą patentową rozwiązanie techniczne ocenia zespół specjalistów, zarówno w wymiarze prawnym, technicznym jak i ekonomicznym.

W ramach kontynuacji wsparcia na ochronę własności przemysłowej można byłoby zalecić wymóg badania wstępnego. Powinno ono obejmować, oprócz badania stanu techniki przez rzecznika patentowego, udział dalszych specjalistów. Przynajmniej jedna usługa powinna służyć wstępnej ocenie potencjału komercjalizacji. W ramach kolejnej usługi powinno się dokonać rozeznania rynku na technologię, określić potencjalnych na nią nabywców lub kontrahentów w procesie jej wdrażania. Negatywna ocena rozwiązania technicznego na tym etapie powinna zamykać drogę do patentowania oraz jednocześnie ograniczać jak i racjonalizować koszty dofinansowywania projektów w PO IR.

### **Upowszechnianie wiedzy o własności przemysłowej**

Wsparcie bezpośrednio i pośrednio dla ochrony własności przemysłowej wzbogaciło wiedzę beneficjentów, przede wszystkim w zakresie ogólnych zasad funkcjonowania mechanizmu ochrony, zwłaszcza zagranicznej, która uchodzi za bardziej skomplikowaną. Beneficjenci nie zyskali dzięki wsparciu pogłębionej wiedzy na temat systemu ochrony własności przemysłowej. Jak wskazał jeden z beneficjentów poddziałania 1.3.2 PO IG, niuanse prawno-administracyjne *należy pozostawić profesjonalistom, czyli rzecznikom patentowym*. Nawet w poddziałaniu 5.4.2 PO IG, które było ukierunkowane bezpośrednio na popularyzację wiedzy o własności intelektualnej ostatecznych beneficjentów wsparcia, duża część ankietowanych respondentów nie знаła odpowiedzi na bardzo podstawowe, ogólne pytania dotyczące ochrony patentowej. Z tego względu skuteczność takiego wsparcia należy oceniać jako umiarkowaną.

Stosunkowo nisko oceniano wartość wsparcia w zakresie upowszechniania wiedzy o własności przemysłowej. Tylko 52% ankietowanych ostatecznych beneficjentów poddziałania 5.4.2 PO IG byłoby skłonna wziąć udział w takim szkoleniu ponownie, gdyby wprowadzono niewielką odpłatność. Mogło to jednak również wynikać z niedopasowania uczestników szkolenia do profilu oferowanego wsparcia. Niewielka jest również wartość tworzonych w ramach tego poddziałania portali informacyjnych, które po zakończeniu projektu nie są już obecnie aktualizowane. Analizowany program nie przełożył się – w odróżnieniu od działalności RIF – na zainteresowanie poddziałaniem 5.4.1 PO IG.

W poddziałaniu 5.4.2 PO IG wysoko oceniano kompetencje kadry szkoleniowej (jako wysokie i bardzo wysokie). Znacznie gorzej wypadła ocena użyteczności i przydatności materiałów szkoleniowych. Beneficjenci tego poddziałania, którymi były niewyspecjalizowane w zakresie ochrony własności przemysłowej instytucje, powielali zresztą nakład pracy na przygotowanie tego rodzaju materiałów informacyjnych. Dlatego też należy zalecić, aby przygotowanie materiałów informacyjnych powierzono odpowiednio wyspecjalizowanej instytucji. Mogłyby nią być m. in. Urząd Patentowy RP, Polska Izba Rzeczników Patentowych czy też Naczelna Organizacja Techniczna.

### **Koszty**

Usługi świadczone przez profesjonalnego pełnomocnika lub doradcę przed lub w trakcie postępowania o ochronę własności przemysłowej mają niematerialny charakter. Trudno jest ocenić rzeczywisty nakład pracy rzecznika patentowego. Ponadto, rzecznik patentowy jest zawodem zaufania publicznego, beneficjenci byli zwolnieni z obowiązku przeprowadzenia postępowania ofertowego na usługi rzecznikowskie. W badaniu przeanalizowano poziom kosztów w poszczególnych działaniach. Najbardziej szczegółowej informacji dostarczyły projekty w poddziałaniu 5.4.1 PO IG. Pozwoliło to na ustalenie kosztów przeciętnych oraz bliskich maksymalnemu ich poziomowi. Pojawiły się również przesłanki do stwierdzenia, że koszty niektórych projektów zostały zawyżone w stosunku do poziomu rynkowego.

W tym kontekście warto rozważyć stworzenie przewodników po kosztach uzyskiwania różnych praw ochronnych, z podziałem na koszty przeciętne i zbliżone do maksymalnych. Służyłyby one osobom, które miałyby być zaangażowane w proces oceny projektów. Przewodnik mógłby zostać opracowany

wspólnie przez instytucję wdrażającą program wsparcia oraz Izbę Rzeczników Patentowych. Celem przewodnika nie byłoby automatyczne eliminowanie projektów o bardzo wysokich kosztach. Te ostatnie mogą być bowiem – w określonych okolicznościach – uzasadnione w pełnym zakresie. Tego rodzaju źródło referencji pozwoliłoby osobom zaangażowanym w proces oceny projektów żądać dodatkowych wyjaśnień w przypadku zawyżonej podstawy kalkulacji kosztów uzyskania ochrony.

Nie zaleca się natomiast ustanowienia górnego pułapu kosztów kancelarii patentowych. Wynalazki z różnych dziedzin techniki różnią się od siebie istotnie. Niektóre wymagają znacznie szerszego opisu (nawet kilkusetstronicowego). W przypadku objęcia ochroną większej liczby jurysdykcji koszty rzecznikowskie jak i tłumaczeń gwałtownie rosną. Jednocześnie koszty usług profesjonalnych są w wielu krajach znacznie wyższe niż w Polsce. W rezultacie, nie można z góry zaprojektować właściwej dla każdego projektu matrycy kosztów bądź widełek cenowych tego rodzaju usług. Pomocniczą rolę może stanowić przeliczenie liczby godzin pracy rzecznika w projekcie i ustalenie jego stawki godzinowej. Pozwala to na weryfikację racjonalności przewidywanych lub poniesionych kosztów obsługi prawnej. Przy określaniu racjonalnego poziomu kosztów niektórych usług (badanie czystości patentowej, wycena własności przemysłowej) należy również brać pod uwagę odpowiedzialność podmiotu, który świadczy wspomniane usługi, za poprawność sporządzonej ekspertyzy<sup>66</sup>. Podnosi ona koszt takiej usługi ze względu na ponoszone ryzyko przez rzecznika lub rzeczoznawcę.

### Trudności

Największe trudności na etapie aplikowania polegały na oszacowaniu kosztów ochrony, zwłaszcza międzynarodowej. Wymagało to przewidywania pewnych rezerw, które mogły jednak zmniejszyć szansę wniosku na dofinansowanie. Wśród beneficjentów pojawiły się zastrzeżenia dotyczące procesu aplikowania, choć nie były one szczególnie dotkliwe. Krytyce poddawano sposób dokonywania oceny merytorycznej wniosków przez ekspertów.

Beneficjenci byli również zaskoczeni niektórymi zastrzeżeniami kontrolerów. Jeden z beneficjentów wskazywał wręcz na *niezrozumienie* [przez nich, przyp. ewaluatora] *istoty ochrony własności przemysłowej*. Wiązało się to z koniecznością dokonywania wielu wyjaśnień na etapie rozliczania projektów. W przypadku niedużych projektów (np. służących pozyskaniu prawa z rejestracji do wzoru przemysłowego) wymagany nakład pracy był niewspółmierny do osiągniętych korzyści (uzyskanego, niewielkiego dofinansowania).

Mniej niż ¼ beneficjentów wsparcia bezpośredniego miała problem z wyborem rzecznika patentowego. Późniejszą współpracę oceniała już jednak jako dobrą i mającą procentować w przyszłych projektach.

Przepisy regulujące rozliczenie kosztów projektowych nie pozwalają zaliczyć w poczet wydatków kwalifikowanych podatku VAT od kosztów sprzedaży rozwiązania technicznego. Tym samym beneficjent narażony jest na zwrot dużej sumy pieniężnej, którą może w danej chwili nie dysponować. Problem jest o tyle poważny, że projektodawcy nie są do końca świadomi tych wytycznych. Interpretacje w tym zakresie są bardzo niejasne i narażają beneficjentów na nieoczekiwane, negatywne konsekwencje w przypadku sprzedaży praw własności przemysłowej będących rezultatem projektu realizowanego w ramach 1.3.2 PO IG. Część bardziej świadomych beneficjentów odwołuje się do różnych form zastępczych, np. licencji bezpłatnej na okres trwałości projektu. Wszystko to jednak komplikuje i tak, jak wynika z badania, niełatwą współpracę nauki z biznesem. Do rozwiązania tego problemu przyczyni się jednoznaczna interpretacja kwestii zwrotu podatku od towarów i usług.

---

<sup>66</sup> Dwuletnia odpowiedzialność w przypadku przyjmującego zamówienie w umowie o dzieło.

Niejasny stan prawny opóźniał procesy komercjalizacji technologii, których ochronę sfinansowano z poddziałania 1.3.2 PO IG.

W przypadku współpracy instytucji naukowych z przedsiębiorstwami przy opracowaniu rozwiązania technicznego, firmy dążyły do uzyskiwania wyłącznych praw do wynalazku. Typowym i najważniejszym rozwiązaniem tego problemu stanowiło odpowiednie sformułowanie umów o współpracy badawczo-rozwojowej. Z kolei przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia na ochronę nie dostrzegali problemów ze współpracą z innymi podmiotami. Niemniej instytucja wdrażająca poddziałanie 5.4.1 PO IG wskazywała na wstępowanie problemów z udokumentowaniem praw do wynalazku. Stąd należy zalecić wprowadzenie wymogu udokumentowania prawa do uzyskania prawa własności przemysłowej przez wnioskodawcę w działaniu stanowiącym kontynuację dotychczasowego wsparcia bezpośredniego.

### Spory administracyjne

W poddziałaniu 2.3.4 PO IR zaplanowano wsparcie na **realizację ochrony** własności przemysłowej. Możliwość takiego wsparcia przewidywało również – w pierwszych trzech naborach – poddziałanie 5.4.1 PO IG. Złożony został tylko jeden wniosek w tym typie projektu. Ostatecznie nie uzyskał on jednak dofinansowania. Instytucja wdrażająca nie przewiduje – także w nowej perspektywie – dużego zainteresowania wsparciem na realizację ochrony własności przemysłowej.

Komponent na wsparcie realizacji ochrony przewiduje dofinansowanie w zakresie wszczęcia i prowadzenia sporów jedynie przed międzynarodowym organem patentowym. Opisywany komponent dopuszcza cztery kategorie kosztów:

- a) Pokrycie kosztów prowadzenia sprawy przez pełnomocnika;
- b) Opłaty za wniesienie pism;
- c) Tłumaczenia, w tym przysięgę;
- d) Tłumaczenie przysięgę dokumentacji na język polski.

Wprowadzenie tych kategorii kwalifikowalnych wydatków należy uznać za zasadne. Koszty jednej instancji mogą bowiem wynieść 30 tys. zł i więcej<sup>67</sup>. Dopuszczalny limit wartości kosztów kwalifikowalnych projektu (do 1 mln zł dla poddziałania 2.3.4 PO IR) powinien być wystarczający dla potrzeb finansowania prowadzonego sporu przed organami administracyjnymi.

Najważniejszym, praktycznym problemem korzystania z tego wsparcia na realizację ochrony pozostaje dopuszczalność kwalifikowania tylko tych wydatków, które powstały po złożeniu wniosku o dofinansowanie. Spory tego rodzaju mają jednak charakter dynamiczny. Trudno jest przewidzieć ich ostateczny koszt i oczekiwać, że podmiot broniący się przed zarzutami będzie mógł – z odpowiednim wyprzedzeniem – przygotować wniosek o dofinansowanie prowadzenia sporu przed organami administracyjnymi.

Należy podkreślić, że wsparcie realizacji ochrony własności przemysłowej dotyczy wyłącznie postępowań przed **organami patentowymi**. Spory patentowe inicjuje jednak często działania służb celnych lub też np. Komisji ds. Handlu Międzynarodowego Stanów Zjednoczonych. Polski przedsiębiorca nie otrzyma jednak na tym etapie dofinansowania na prowadzenie sporu. Program wsparcia nie sfinansuje również kontynuacji prowadzonego sporu przed właściwymi sądami administracyjnymi lub patentowymi. Należy zalecić możliwość dofinansowania kontynuowanego przed organami sądowymi sporu administracyjnego. Brak kwalifikowalności tego rodzaju kosztów sądowych

---

<sup>67</sup> Szacunek na podstawie wskazań rzeczników patentowych.



nie odpowiada realiom prowadzonych sporów o wygaśnięcie bądź unieważnienie prawa własności przemysłowej<sup>68</sup>.

Nie należy oczekiwać niestety większego zainteresowania opisywanym komponentem poddziałania 2.3.4 PO IR, gdyż w szczególności wyłączono ze wsparcia spory broniących się przed zarzutami polskich przedsiębiorców z sektora MSP. Na podstawie informacji uzyskanej od instytucji wdrażającej można założyć, że wniosek o wsparcie na realizację ochrony własności przemysłowej będzie się składało w ramach konkursów służących dofinansowaniu jej uzyskania (komponent I). Należy wskazać, że wsparcie realizacji ochrony powinno mieć **pierwszeństwo** przed wnioskami o dofinansowanie jej uzyskania. Wynika to z tego, że prowadzenie sporu w zakresie ważności lub wygaśnięcia prawa własności przemysłowej wskazuje bezpośrednio na istotną wartość gospodarczą tego prawa. W innym przypadku racjonalny przedsiębiorca nie zdecydowałby się na prowadzenie kosztownego postępowania spornego. Natomiast na etapie zgłoszenia prawa ochronnego nie można być jeszcze tego pewnym przyszłej wartości gospodarczej pozyskiwanej własności przemysłowej.

### Wsparcie dla Urzędu Patentowego RP w PO IR

Na obecnym etapie opracowywania szczegółowego opisu osi priorytetowych PO IR rozważa się wsparcie usług świadczonych przez Urząd Patentowy RP. Mogłoby ono służyć m. in. dostarczaniu przedsiębiorcom specjalistycznych analiz danych bibliometrycznych w zakresie odpowiadającym badaniu stanu techniki oraz świadczeniu usług informacyjnych, szkoleniowych i eksperckich.

Należy wskazać, że usługi badania stanu techniki są typową czynnością rzecznika patentowego. Poświęca ona im nawet do 70% swojego czasu pracy<sup>69</sup>. Nie powinno zatem dziwić, że uczestnicy panelu ekspertów, wśród których nie brakowało rzeczników patentowych, sceptycznie odnieśli się do powierzenia tego rodzaju usług Urzędowi Patentowemu RP. Eksperci Urzędu dotychczas nie zajmowali się bowiem – w odróżnieniu od rzeczników – świadczeniem tego rodzaju usług. W tym sensie Urząd Patentowy RP konkurowałby z rzecznikami w dostarczaniu analiz patentowych. Ponadto, Urząd Patentowy RP i tak – w ramach statutowej działalności Urzędu – dokonuje analizy stanu techniki kierowanych do niego zgłoszeń. Trudno oczekiwać, że zmieniłyby opinię w przypadku, gdyby rozwiązanie techniczne, które oceniono wcześniej negatywnie w ramach świadczonej usług, zostało zgłoszone (nawet poprawione) w postępowaniu patentowym.

Sama koncepcja świadczenia usług przez urząd patentowy nie jest nowa. Usługi tego rodzaju świadczą m. in. urzędy patentowe w krajach nordyckich. Szeroką ofertę dla przedsiębiorców posiada w szczególności Szwedzki Urząd Patentowy i Znaków Towarowych (*Patent- och registreringsverket*). Są to przede wszystkim pogłębione usługi poszukiwawcze (we wszystkich dziedzinach techniki) jak i analiza zakresu obowiązywania praw wyłącznych. Z kolei Duński Urząd Patentowy i Znaków Towarowych (*Patent- og Varemærkestyrelsen*) prowadzi portal obrotu własnością przemysłową<sup>70</sup>. Poszukiwanie nowych obszarów działalności było ważne dla tych niewielkich urzędów patentowych, gdyż międzynarodowe tryby zgłaszania praw ochronnych jeszcze wcześniej – niż w przypadku Urzędu Patentowego RP – ograniczyły skalę działalności statutowej prowadzonej przez wspomniane urzędy.

---

<sup>68</sup> Niestety zapisy Programu Operacyjnego, wynikające z negocjacji z Komisją Europejską, wykluczają na obecnym etapie kwalifikowalność tego rodzaju kosztów sądowych. Zmniejszy to z pewnością atrakcyjność opisywanego komponentu dla przedsiębiorców.

<sup>69</sup> Wg szacunku jednego z rzeczników patentowych.

<sup>70</sup> Zob. załącznik 1.4 ze studiami przypadku do raportu: WYG PSDB, Ekspertyza. Uzupełniająca analiza ex ante dla instrumentu finansowego w obszarze otwartych innowacji, MIR, Warszawa 2015.

Do połowy lat 70-tych XX wieku na świecie obowiązywał w zasadzie ścisły system terytorialnych praw wyłącznych. Wówczas narodowy system ochrony pełnił pierwszoplanową rolę w uzyskiwaniu praw wyłącznych. W międzyczasie upowszechniły się procedury międzynarodowe i regionalne, a w ostatnich 20 latach wprowadzono także nowe procedury unijne. Aktywną rolę w ochronie własności przemysłowej zaczęła również pełnić Światowa Organizacja Własności Intelektualnej w Genewie<sup>71</sup>. Wdrożenie jednolitego patentu europejskiego sprawi, że w krajach Unii Europejskiej, które przyjęły wzmocnioną współpracę, krajowy urząd patentowy straci praktycznie na znaczeniu.

Rola Urzędu Patentowego RP również malała na przestrzeni lat 2004-2015. Dlatego też tworzenie nowych obszarów działalności, w których aktywny byłby Urząd Patentowy RP, mieści się w tendencji, która wystąpiła wcześniej w krajach nordyckich. Polegała ona na tym, aby przyznawać urzędowi patentowemu dodatkowe zadania w zakresie, w którym jego rola – jako organu zgłaszania rejestracji praw wyłącznych – szybko maleje.

Urząd Patentowy RP mógłby potencjalnie wspierać przedsiębiorców w zakresie wstępnej oceny stanu techniki. Należy podkreślić, że można sobie równie wyobrazić alternatywny model wdrażania, w którym funkcję usługodawcy pełniliby rzecznicy patentowi w ramach typowego zakresu prowadzonej działalności. Wówczas dokonywano by wyboru rzeczników patentowych świadczących usługę analiz danych bibliometrycznych. Pełniliby oni wówczas rolę instytucji otoczenia biznesu (IOB), która następnie – za niewielką odpłatnością – badałaby stan techniki. Istotną przeszkodą – jak wskazywał przedstawiciel instytucji zarządzającej – są jednak koszty dostępu do profesjonalnych, komercyjnych baz informacji patentowej. Zdecydowana większość rzeczników nie ma stałego dostępu do najlepszych z nich. Natomiast koszty abonamentu pozostają na bardzo wysokim poziomie. Z tego względu mógłby być konieczny zakup licencji narodowej do tych baz dla rzeczników patentowych. Koszty tego przedsięwzięcia pozostają jednak zaporowo wysokie. Urząd Patentowy RP posiada natomiast – z racji pełnionej funkcji – dostęp do najlepszych baz danych. Dzięki temu może przeprowadzać głębokie poszukiwania.

Czynnikiem ryzyka pozostaje jednak nadal – po stronie Urzędu Patentowego – przygotowanie jego ekspertów do świadczenia tego rodzaju komercyjnych usług. Poza tym, rzecznicy patentowi wskazują na niezbyt wysoką ocenę jakości poszukiwań patentowych, których przeprowadza Urząd Patentowy RP w ramach statutowych obowiązków.

## 6.2. STRATEGIA WŁAŚCICIELI PRAW OCHRONNYCH

### Strategia własności przemysłowej

Własność przemysłowa stanowi obecnie – przynajmniej w krajach rozwiniętych – część strategii każdej organizacji. W przedsiębiorstwach technologicznych oraz organizacjach badawczych pozostaje zresztą jej podstawowym elementem. W rezultacie, można w tym przypadku utożsamiać strategię w zakresie własności przemysłowej ze strategią całej organizacji<sup>72</sup>.

W przeprowadzonych badaniach jakościowych beneficjentów wsparcia pośredniego i bezpośredniego stwierdzono, że tylko część podmiotów była świadoma potrzeby budowy strategii własności

<sup>71</sup> Szerzej na ten temat: A. H. Khoury, *The End of the National Patent Office*, Idea, 2012, vol. 52, nr 2, s. 197-240.

<sup>72</sup> R. Eckardt, *What is IP Strategy?*, Duncan Bucknell Company, 2012, [Dostęp 28 kwietnia 2015 r.], <http://ipstrategy.com/2012/10/03/what-is-ip-strategy/>



przemysłowej. Znacznie mniej podmiotów posiadało jakąkolwiek strategię własności przemysłowej. Strategię własności przemysłowej wdrażały w praktyce tylko nieliczne przedsiębiorstwa, najczęściej o profilu badawczym<sup>73</sup>. Z wypowiedzi rzeczników patentowych wynika, że zaledwie kilka-kilkanaście polskich przedsiębiorstw opiera obecnie swoją strategię na budowie odpowiednio zdywersyfikowanego portfela własności przemysłowej. Znamienna jest w tym kontekście wypowiedź jednego z rzeczników patentowych z dużego miasta wojewódzkiego:

*Przedsiębiorstwa (z polskim kapitałem), które w moim mieście dużo patentują, można zliczyć na palcach jednej ręki...*

*Wywiad indywidualny z rzecznikiem patentowym*

Niewielka liczba podmiotów, które realizują pełnowymiarową strategię własności przemysłowej, nie oznacza jeszcze, że przedsiębiorcy nie mają świadomości jej znaczenia. Wzrosła ona istotnie, zwłaszcza wśród tych podmiotów gospodarczych, które prowadzą działalność na rynkach zagranicznych. Procesowi uczenia się w tym obszarze sprzyjają prowadzone przez przedsiębiorców – i niestety bardzo kosztowne – postępowania sporne o naruszenie prawa ochronnego.

Instytucje naukowe nie stworzyły dotąd skutecznych strategii własności przemysłowej. Wprawdzie ich skłonność do udostępniania wytworzonej własności przemysłowej należy uznać za wysoką<sup>74</sup>. Praktycznie każda z nich jest skłonna – na poziomie deklaracji – licencjonować posiadaną własność przemysłową<sup>75</sup>. Niemniej podejmowane w tym kierunku działania charakteryzują się niewielką skutecznością. Jeden z wydziałów uczelni wyższej, która należy do grupy najczęściej patentujących podmiotów w trybie krajowym w Polsce, osiągnął w ostatnich latach dochody z tytułu licencjonowania patentów na poziomie 200-300 tys. zł rocznie. Wynik ten uznano za sukces, choć jest on bardzo daleki od dochodów osiąganych przez m. in. uczelnie amerykańskie, w których strategie licencjonowania upowszechniły się najbardziej<sup>76</sup>.

#### Przewagi konkurencyjne wynikające z posiadania własności przemysłowej

Najpowszechniejszą korzyścią, jaką uzyskiwali przedsiębiorcy biorący udział w badaniu, a wynikającą z posiadania praw ochronnych, było budowanie prestiżu firmy. Własność przemysłowa pozwalała na postrzeganie przedsiębiorstwa jako innowacyjnego. Dla przykładu, jedno z przedsiębiorstw

<sup>73</sup> Czyli takie, które koncentrowały się na opracowanie nowych rozwiązań lub produktów. Natomiast w niewielkim stopniu (tylko pośrednio) były zaangażowane w działalność produkcyjną.

<sup>74</sup> Potwierdzają to opisywane wcześniej w rozdziale trzecim badania jakościowe i ankietowe beneficjentów i podmiotów nieskutecznie aplikujących w działaniu 1.3 PO IG.

<sup>75</sup> Por. także WYG PSDB, Ekspertyza. Uzupełniająca analiza ex ante dla instrumentu finansowego w obszarze otwartych innowacji, MIR, Warszawa 2015.

<sup>76</sup> Z drugiej strony nie należy w zasadzie oczekiwać, że tego rodzaju dochody pokryją nakłady na prowadzone w instytucjach naukowych badania. Wskazywali na to m. in. uczestnicy przeprowadzonego w ramach badania panelu. Zob. także: M. Farrel, Universities that Turn Research Into Revenue, Forbes, December 9, 2008.

umieszczało na opakowaniu informacje o samym zgłoszeniu patentowych. Podstawowe jednak znaczenie w budowaniu strategii posiadały jednak znaki towarowe. Jak wskazywał jeden z rzeczników patentowych, skuteczna strategia własności intelektualnej wymaga *wykorzystania praw ze znaku towarowego*. Wiele przedsiębiorstw preferuje zresztą prawa z rejestracji, gdyż są łatwiejsze w egzekucji.

Inną, ważną przewagę konkurencyjną wśród dotychczasowych beneficjentów wsparcia, a wynikającą z uzyskanych praw własności przemysłowej, stanowiła możliwość blokowania działań konkurencji. Pozwalało to przede wszystkim na zachowanie udziałów w danym rynku.

Strategia dochodowa zarządzania własnością przemysłową miała – dla beneficjentów wsparcia bezpośredniego i pośredniego PO IG – niewielkie znaczenie. Korzyść z posiadania własności przemysłowej w postaci niższych kosztów produkcji (innowacje procesowe) dotyczyła w praktyce dużych projektów inwestycyjnych (typowych dla IV osi priorytetowej PO IG).

Ze względu na niski wskaźnik wdrożenia rozwiązań objętych ochroną w projektach, trudno jest mówić o istotnych korzyściach gospodarczych uzyskiwanych przez jednostki naukowe lub uczelnie. Niemniej projekty wsparcia ochrony własności przemysłowej poprawiły ich pozycję konkurencyjną w szczególnym wymiarze. Zwiększyły bowiem zdolność przynajmniej części z nich do uczestnictwa w międzynarodowych projektach badawczych oraz do współpracy z zagranicznymi przedsiębiorstwami.

### **Otwartość strategii własności przemysłowej**

Tradycyjnie strategię własności przemysłowej realizowano w ramach danej organizacji. Posiadana własność przemysłowa była wykorzystywana tylko w ramach organizacji i służyła wyłącznie jej celom. Przedsiębiorcy biorący udział w badaniu w przeważającej większości reprezentowali wyłącznie takie podejście do własności przemysłowej.

Dotychczas upowszechniało się jedynie licencjonowanie praw własności przemysłowej o mniejszym dla organizacji znaczeniu. Ich udostępnianie nie stanowi zagrożenia dla interesów i celów strategicznych organizacji. W prowadzonych badaniach jakościowych można było zauważyć pewną skłonność przedsiębiorców do tego rodzaju współpracy. Jest ona nadal zjawiskiem stosunkowo rzadkim<sup>77</sup>.

Strategia własności przemysłowej może być również oparta o paradygmat otwartych innowacji<sup>78</sup>. W jej ramach mieści się polityka aktywnego licencjonowania, obejmująca również kluczowe prawa własności przemysłowej, a należące do organizacji<sup>79</sup>. Strategia otwartych innowacji jest typowa dla dużych przedsiębiorstw (np. koncernu amerykańskiego Procter & Gamble). Beneficjentami wsparcia bezpośredniego i pośredniego ochrony własności przemysłowej w PO IG były jednak przedsiębiorstwa z sektora MSP (z niewielkimi wyjątkami). W trakcie badań nie stwierdzono, aby badane przedsiębiorstwa prowadziły aktywną strategię otwartych innowacji, co uniemożliwiło również przedstawienie dobrych praktyk w tym obszarze.

---

<sup>77</sup> I tak, podjął ją tylko 1 z 20 beneficjentów poddziałania 5.4.1 PO IG.

<sup>78</sup> H. Ramos, I. Ramos, *Research and Practices on Open Innovation: Perspectives on SMEs*, in: *Small and Medium Enterprises: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*, Business Science Reference, Hershey, Pennsylvania 2013, s. 2-8.

<sup>79</sup> Otwarte innowacje nie polegają jedynie na odpłatnym udostępnianiu praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa. Jednocześnie te same firmy, które udostępniały wcześniej własność przemysłową, pozyskują ją również od innych podmiotów, realizując tym samym własną strategię rozwoju.

Najwyższy poziom otwartości stanowi nieodpłatne udostępnianie posiadanej własności przemysłowej przez organizację w formie otwartego dostępu<sup>80</sup>. Opisywana strategia jest najbardziej atrakcyjna dla nienastawionych na zysk instytucji z sektora nauki. Badania jakościowe wykazały, że przedsiębiorstwa nie stosowały tego rodzaju strategii. Co więcej, nie były nią również zainteresowane.

Rysunek 27. Poziomy otwartości strategii własności przemysłowej.



Źródło: Opracowanie własne.

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku instytucji naukowych. Część z nich wyraziła skłonność do udzielania tego rodzaju licencji. Warunkiem ich udzielania stanowiło jednak podjęcie współpracy badawczo-rozwojowej z przedsiębiorcą, który miałby finansować rozwój technologii. Ze względu na ryzyka z tym związane, trudno jest oczekiwać, aby takie podejście było skuteczne. Oferowana technologia musiałaby być w pierwszej kolejności na tyle dojrzała, aby przedsiębiorca nie ponosił nadmiernego ryzyka technologicznego. W praktyce oznaczałoby to, że chroniona wiedza techniczna powinna już na tym etapie być *ucieleśniona w konkretnym produkcie* (prototypie)<sup>81</sup>. W przypadku zdecydowanej większości wynalazków stworzonych w polskich jednostkach naukowych taka perspektywa pozostaje dosyć odległą.

## Alternatywne strategie własności intelektualnej

<sup>80</sup> Nie oznacza ono jednak zrzeczenia się wszelkich praw do własności przemysłowej. Licencjodawca, który udostępnił bezpłatnie własność przemysłową, nadal ustala pewne zasady korzystania z niej. Choć taka strategia nie jest typowa dla nastawionych na zysk przedsiębiorstw, nie można wykluczyć, że może ona być zyskowna. Źródłem dochodów mogą być bowiem dodatkowe usługi świadczone przez właściciela praw ochronnych oraz pośrednie korzyści wynikające z upowszechniania standardu technologicznego.

<sup>81</sup> Jak wskazywał jeden z rzeczników patentowych.

Przedsiębiorstwa przyjmują różne strategie ochrony własności przemysłowej. Własność przemysłową można chronić za pomocą praw ochronnych zarejestrowanych w urzędzie patentowym. Wówczas strategia własności przemysłowej opiera się na jawności. Można również oprzeć się na wysokich standardach zachowania poufności (tajemnicy) w danej organizacji. Wówczas strategia własności przemysłowej opiera się na poufności.

Istotny wpływ na charakter strategii własności przemysłowej ma to, czy organizacja zamierza wdrażać posiadane rozwiązania techniczne. W przypadku rezygnacji z wdrażania mówimy o tzw. strategii defensywnej. Może ona być nadużywana, zwłaszcza gdy wykorzystują ją podmioty niewdrażające innowacji<sup>82</sup>. Znacznie lepiej można ocenić proaktywną strategię własności przemysłowej. Własność przemysłowa zapewnia wówczas swobodę prowadzenia działalności operacyjnej. Ułatwia współpracę z innymi podmiotami.

Należy podkreślić, że niezależnie od skłonności do patentowania lub rejestrowania praw ochronnych, **każda organizacja powinna chronić poufne informacje dotyczące jej własności przemysłowej jak również intelektualnej**. Wynika to przede wszystkim z tego, że nie wszystkie elementy własności przemysłowej podlegają ochronie. I tak, poufność należy zachować każdorazowo do momentu uzyskania ochrony lub przynajmniej publikacji w biuletynie patentowym. Poza tym, duża część unikalnych rozwiązań technicznych w przedsiębiorstwie nie może być objęta ochroną, gdyż – z różnych względów – nie posiada zdolności patentowej ani rejestracyjnej. Duże znaczenie posiada również to, że szereg składników własności przemysłowej wyłączono z ochrony prawnej. Dla przykładu, metody biznesowe nie są – w odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych – patentowane w Europie i podlegają jedynie słabej ochronie na mocy prawa autorskiego.

Korzystanie z praw własności przemysłowej nie jest jednakowo dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw. Uzyskanie jednego prawa ochronnego do wynalazku stanowi – poza zgłoszeniem krajowym – znaczący wydatek. Koszty międzynarodowej ochrony własności przemysłowej pozostają – jak wskazywano w rozdziale czwartym – bardzo wysokie, zwłaszcza dla małych i mikroprzedsiębiorców.

Wysokie koszty ochrony prawnej, które ponieść muszą mikro- i małe przedsiębiorstwa, skutkują tym, że są one zmuszone często do przyjmowania strategii opartej na zachowaniu tajemnicy (poufności). Ogranicza to ich zdolność do udziału w rynku technologii oraz współpracy z innymi podmiotami w zakresie opracowywania nowych rozwiązań technicznych. Jeżeli przedsiębiorstwo posiada wartościowe i niechronione know how, powinno współpracować jedynie z podmiotami powiązanymi kapitałowo, a nie na zasadzie umów o współpracę z – niezależnymi i posiadającymi odmienne interesy – firmami<sup>83</sup>. W tym miejscu należy uznać, że blisko 80% udział mikro- i małych przedsiębiorców w strukturze beneficjentów wsparcia bezpośredniego w poddziałaniu 5.4.1 PO IG wynikał ze szczególnych potrzeb tej grupy podmiotów gospodarczych. Niemożność uzyskania formalnej ochrony posiadanej wiedzy technicznej mogłaby bowiem skutkować brakiem możliwości pozyskania zewnętrznych inwestorów, względnie uniemożliwić współpracę z kontrahentami.

---

<sup>82</sup> Ich jedynym celem może być utrudnienie działalności innym podmiotom w celu wymuszenia od nich (sądowej lub pozasądowej) ugody i odszkodowania. Obrona przed tak zdefiniowanymi trollami patentowymi jest bardzo trudna, gdyż one same nie prowadzą działalności operacyjnej i nie sposób ich oskarżyć o naruszenie patentów przedsiębiorstwa, które broni się przed ich roszczeniami.

<sup>83</sup> C. Schwens, J. Eiche, R. Kabst, The Moderating Impact of Informal Institutional Distance and Formal Institutional Risk on SME Entry Mode Choice, *Journal of Management Studies*, vol. 48, 2011, nr 2, s. 348.

Natomiast średnie przedsiębiorstwa charakteryzuje większa zdolność do pozyskiwania różnych form finansowania, większa dojrzałość takich firm pozwala sfinansować koszty ochrony z przychodów z bieżącej działalności. Oprócz tego, opracowywane w ramach średnich firm rozwiązania techniczne są bliższe rynku oraz istniejącej ofercie produktowej. Stąd też wysoki, jak stwierdzono w opisie wyników badań, udział wzorów przemysłowych w zgłoszeniach tej grupy przedsiębiorstw. Jeżeli weźmie się jeszcze pod uwagę, że zgłoszenia wzorów przemysłowych są znacznie tańsze niż jakiegokolwiek postępowanie patentowe prowadzone przez technologiczne start-upy, należy zalecić koncentrowanie wsparcia bezpośredniego na mikro- i małych przedsiębiorstwach.

Strategie ochrony wiedzy technicznej oparte na poufności są niezwykle trudne w praktycznej realizacji. Wymagają systemu i polityki ochrony informacji. Jednocześnie nie przynoszą korzyści wynikających ze zgłoszenia rozwiązania technicznego do ochrony. Sprawdzają się przede wszystkim tam, gdzie własność przemysłowa nie zapewnia silnej ochrony i istnieją jednocześnie bariery w ujawnianiu szczegółów określonego rozwiązania. Przykładem tego są receptury i skład chemiczny produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo. Ujawnia się je tylko w formie i w zakresie, w jakich wymaga tego obowiązujące prawo. Jak wskazał jeden z uczestników panelu ekspertów, może to być również ochrona kodu poprzez jego ciągłe uaktualnianie i udoskonalanie.

Istotne zagrożenie stanowi okoliczność, że tajemnicę przedsiębiorstwa mogą ujawnić – w sposób nieautoryzowany – pracownicy przedsiębiorstwa. Wówczas należy poszerzyć standardowe umowy o zachowaniu poufności o zakaz prowadzenia działalności konkurencyjnej przez obecnego lub byłego pracownika. Niestety praktyka wskazuje, że może to być niewystarczające<sup>84</sup>. W rezultacie, należy zalecić korzystanie – w najpełniejszym możliwym zakresie – z praw własności przemysłowej, również w celu zniechęcenia pracowników do ujawniania tajemnic przedsiębiorstwa. Jak wskazał jeden z rzeczników patentowych, zmniejsza to również uzależnienie przedsiębiorstwa od lojalności względem przedsiębiorstwa<sup>85</sup>. Utrzymanie tej ostatniej jest – w kontekście współczesnych stosunków pracowniczych – wyzwaniem dosyć kosztownym<sup>86</sup>. Z tego względu należy zalecić – o ile jest to możliwe – zgłaszanie praw własności przemysłowej na etapie opracowywania ostatecznego produktu w przedsiębiorstwie.

Główną przyczyną słabości strategii ochrony wiedzy technicznej opartej na poufności stanowi jednak przede wszystkim niewielka i ograniczona ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa w prawie polskim, podobnie zresztą jak i w innych krajach Unii Europejskiej<sup>87</sup>. Tajemnicę przedsiębiorstwa definiuje art. 11 ust. 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji<sup>88</sup>. Tajemnicą są tylko takie informacje, które spełnią kumulatywnie trzy przesłanki:

- a) są nieujawnione do wiadomości publicznej;

---

<sup>84</sup> Wniosek na podstawie rozmów z ekspertami z zakresu własności przemysłowej.

<sup>85</sup> Pracownik traci przewagę informacyjną, a ujawniona w zgłoszeniu informacja jest nadal – przynajmniej przez pewien czas – chroniona.

<sup>86</sup> Por. A. Davies, *Perspectives on Labour Law*, Cambridge University Press, Cambridge 2009.

<sup>87</sup> Propozycja dyrektywy Komisji Europejskiej, obecnie dyskutowana, ma ujedlinić system ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa w Europie. Nie wzmacnia jednak istotnie jej zakresu w stosunku do obecnego ustawodawstwa w Polsce. Zob. Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie wniosku dotyczącego dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony niejawnego know-how i niejawnych informacji handlowych (tajemnic handlowych) przed ich bezprawnym pozyskiwaniem, wykorzystywaniem i ujawnianiem, COM(2013) 813 final – 2013/0402 (COD).

<sup>88</sup> Dz.U. 2003 nr 153, poz. 1503 z późn. zmianami.

- b) posiadają wartość gospodarczą (na przykład informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa);
- c) przedsiębiorca podjął co do nich niezbędne działania w celu zachowania ich poufności.

Sądy stawiają wysokie wymagania dotyczące spełniania tych warunków. Na poszkodowanym w wyniku naruszenia tajemnicy spoczywa ogólnie obowiązek ich udowodnienia (ciężar dowodu).

W przeciwieństwie do prawa amerykańskiego lub japońskiego, polskie prawo nie przewiduje surowej odpowiedzialności cywilnej i karnej za naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa. Jednocześnie obecne ustawodawstwo nie daje możliwości zatrzymywania towarów, które zostałyby wyprodukowane z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa. Co ciekawe, w okresie międzywojennym takie prawo funkcjonowało<sup>89</sup>. Jest ono również skutecznym narzędziem ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa w Stanach Zjednoczonych. Amerykańska Komisja ds. Handlu Międzynarodowego (ang. *U.S. International Trade Commission*) ma prawo wstrzymać import towarów wyprodukowanych z naruszeniem poufnych informacji biznesowych.

Proaktywną strategię własności przemysłowej można prowadzić w oparciu o tajemnicę przedsiębiorstwa. W praktyce jest to jednak bardzo trudne, zwłaszcza gdy realizuje się strategię marketingową bez wykorzystania praw ze znaku towarowego. Upowszechnienie produktu, zdobycie i utrzymanie udziału w rynku wymaga bowiem z reguły aktywnej strategii marki. Brak praw ochronnych ułatwia zadanie konkurencji i skraca okres, w którym przedsiębiorstwo korzysta z monopolu na dane rozwiązanie techniczne<sup>90</sup>. Nawet jeśli przedsiębiorstwo opiera swoją strategię na zachowaniu tajemnicy, powinno – przynajmniej w pewnym zakresie – rozważyć wykorzystanie praw własności przemysłowej, chroniących jej strategię sprzedaży lub produktu.

Choć stanowi to poważne wyzwanie, można próbować prowadzić strategię rozwoju produktu w oparciu o tajemnicę przedsiębiorstwa. Przestaje to być jednak możliwe w przypadku, gdy proaktywna strategia polega na obrocie wiedzą techniczną. Jak wskazywali uczestnicy panelu ekspertów, brak ochrony prawnej oferowanej technologii uniemożliwia w praktyce jej obrót. Oferent nie może ujawnić szczegółów rozwiązania technicznego potencjalnemu nabywcy, gdyż straciłoby ono na wartości. Niemniej – bez ujawnienia tych szczegółów – potencjalny nabywca nie może dokonać wyceny oferowanego rozwiązania. Dlatego też obrót umożliwiła dopiero ochrona oferowanej technologii.

W badaniu jakościowym poddziałania 1.3.2 PO IG stwierdzono zresztą, że dopiero uzyskanie praw patentowych pozwoliło beneficjentom podjąć współpracę z przedsiębiorcami oraz udostępnić własność intelektualną w formie licencjonowania. W praktyce własność przemysłowa jest warunkiem *sine qua non* obrotu również nieopatentowanymi elementami wiedzy technicznej w postaci know how<sup>91</sup>.

Na koniec należy stwierdzić, że nie można obecnie – w oparciu o tajemnicę przedsiębiorstwa – stworzyć skutecznej strategii ochrony wiedzy technicznej. Tajemnica przedsiębiorstwa posiada większe znaczenie tylko na tych rynkach, na których cykl życia produktu jest bardzo krótki. Przykładem mogą tu być niektóre rozwiązania z zakresu automatyki i elektronicznych systemów

---

<sup>89</sup> O. Nowak, Instytucjonalna ochrona tajemnic przedsiębiorstwa w wybranych krajach. Wnioski dla Unii Europejskiej, *Ekonomia*, 2013, nr 4, s.112.

<sup>90</sup> M. Blaxill oraz R. Eckardt wskazują, że jest to jedna z głównych przyczyn korzystania z praw własności przemysłowej *The Invisible Edge: Taking Your Strategy to the Next Level Using Intellectual Property*, New York: Portfolio, 2009, s 49-51).

<sup>91</sup> Licencja know how pozostaje zresztą typowym elementem rozszerzonej licencji patentowej. Zob. także: M. Okła-Anuszewska, *Umowy w sprawach gospodarczych z objaśnieniami*, Wyd. Beck, 2014, s. 613-638.

sterowania. Czas pozyskania praw do wynalazku lub ze wzoru użytkowego może być zbyt długi, aby uzasadnić ubieganie się o ochronę<sup>92</sup>. W tego rodzaju branżach producenci koncentrują się na ciągłym udoskonalaniu produktu oraz budowaniu szczególnych kompetencji w procesie produkcyjnym (wiedza nieucieleśniona)<sup>93</sup>.

### 6.3. STRATEGIA ZMIAN SYSTEMOWYCH

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 przyczynił się istotnie do upowszechnienia wiedzy i umiejętności praktycznych przedsiębiorców i naukowców w zakresie ochrony własności przemysłowej. Należy podkreślić, że – mimo nieustannego spadku liczby krajowych zgłoszeń patentowych od początku transformacji systemowej – udało się odwrócić negatywne tendencje z zakresu ochrony własności przemysłowej. Niewątpliwy wkład w to miało ponad trzy tysiące projektów wsparcia pośredniego i bezpośredniego (priorytet IV oraz działania 1.3, 5.4 PO IG), w ramach których dokonano jeszcze większej liczby zgłoszeń praw własności przemysłowej. Mimo tego pozytywnego wpływu, beneficjenci nadal napotykali na bariery w realizacji projektów, które nie wynikały jednak w żadnym stopniu z konstrukcji, realizacji lub rozliczania programu wsparcia. Choć znajdowały się one poza zasięgiem wpływu Instytucji Zarządzającej PO IG, istotnie wpływały na realizację, zwłaszcza projektów wsparcia bezpośredniego.

Jakość prawa patentowego nie zależy wyłącznie od samej jego litery. W opinii rzeczników patentowych, w Polsce uchwalono dosyć dobre prawo patentowe, wzorując się na rozwiązaniach europejskich. Niemniej – obok samego prawa – równie ważne jest jego stosowanie. W tym wymiarze polskie prawo nie zasługuje już na tak pozytywną ocenę. Mimo zastrzeżeń do pracy i funkcjonowania Urzędu Patentowego RP, nie zgromadził on w badaniu najbardziej negatywnych uwag.

Ostrze krytyki skupiło się na systemie sądownictwa w sprawach patentowych. Przede wszystkim dostrzegano problem braku wyspecjalizowanych sędziów w sprawach patentowych. Tego problemu nie da się łatwo rozwiązać, gdyż spraw patentowych rozstrzyga się w Polsce niewiele<sup>94</sup>. Najpewniej musiałyby nastąpić pewna koncentracja spraw w tylko niektórych sądach okręgowych, bądź też w jednym sądzie patentowym z siedzibą w Warszawie. Jeden z rzeczników postulował stworzenie, wzorem Niemiec, wyspecjalizowanych składów orzekających, w których obecne są kompetencje techniczne.

---

<sup>92</sup> Jak wskazywali w badaniu rzecznicy patentowi.

<sup>93</sup> Jedynym dodatkowym czynnikiem, który zabezpiecza tajemnicę przedsiębiorstwa (w tym techniczne know how) przed utratą wartości stanowi stopień, w jakim nie daje się ono powielić przez inne podmioty. Im bardziej złożona i im więcej tzw. wiedzy nieucieleśnionej ona zawiera, tym lepiej zabezpieczona pozostaje (WYG PSDB, Ekspertyza. Uzupełniająca analiza., s. 42).

<sup>94</sup> Inną kwestię stanowi to, czy nie wynika to z tego, że przedsiębiorstwa unikają takich spraw, wiedząc o przewlekłości i niepewnych wynikach postępowania.



Inny problem stanowi, typowy dla polskiego systemu sądownictwa, udział biegłych w postępowaniu sądowym. Wskazywano, że opinie biegłych potrafią być bardzo niejednoznaczne, przez co mogą nawet utrudniać rozstrzygnięcie sprawy. Należy podkreślić, że w praktyce sędzia, bez odpowiednich kompetencji technicznych, musi się opierać na wiedzy i doświadczeniu biegłego.

Należy rozważyć przeprowadzenie gruntownej reformy orzekania w sprawach patentowych. Kierunkiem reformy mogłoby być powołanie wyspecjalizowanych Wydziałów w sądach powszechnych lub odrębnych sądów patentowych. W reformie mogą pomóc doświadczenia z funkcjonowania Sądu Wspólnotowego Znaków Towarowych i Wzorów Przemysłowych.

Najważniejszym problemem, z którym musieli się zmierzyć beneficjenci wsparcia ochrony własności przemysłowej, była długotrwałość postępowania przed urzędami patentowymi. Zagadnienie to nie jest specyficzne dla Polski. Borykają się z nim urzędy na całym świecie. W wielu z nich stworzono przyspieszoną ścieżkę rozpatrywania spraw patentowych (ang. *Patent Persecution Highway*). Inne, jak np. Niemiecki Urząd Patentowy i Znaków Towarowych, usprawniły procedury i dokonują pełnej oceny zgłoszeń jeszcze przed terminem ich publikacji w biuletynie patentowych. Jak wskazał jeden z rzeczników patentowych, w tym Urzędzie często należy prosić raczej o opóźnienie raportu z poszukiwań, a nie przyspieszenie jego sporządzenia. Z rozmów i ankiet przeprowadzonych z beneficjentami wsparcia ochrony własności przemysłowej oraz badań ewaluatora dotyczących podmiotów patentujących wynika, że przeciętny czas oczekiwania na decyzję w sprawie udzielenia patentu w Polsce jest zbyt długi. Oczekiwanie na udzielenie patentu sięga 5 lat, choć zdarzają się przypadki postępowania trwającego 7 lat. Beneficjenci oraz rzecznicy patentowi, biorący udział w badaniu, wskazywali na potrzebę reorganizacji pracy Urzędu Patentowego RP w celu usprawnienia postępowania patentowego. Pomogłyby w tym szkolenia ekspertów Urzędu Patentowego RP w najbardziej uznanych urzędach patentowych na świecie w celu przyswojenia najlepszych praktyk.

Krytyczne uwagi dotyczące pracy Urzędu Patentowego RP dotyczyły również jakości raportów z poszukiwań, które sporządzał Urząd Patentowy RP. Jego forma i ograniczona treść spotykała się z niezadowoleniem niektórych beneficjentów. Rzecznicy patentowi wskazywali, że taki raport ma dla nich niewielką wartość z punktu widzenia dalszych postępowań w Europie i na świecie. Jednocześnie mogło to – w ich opinii – wynikać z niskich opłat za zgłoszenie krajowe w Polsce<sup>95</sup>. Ostatecznie opisywany w tym miejscu problem wymaga osobnego przemyślenia i pogłębionej analizy.

Przeszkodą, która w największym stopniu dotykała rzeczników patentowych jako zawodowych przedstawicieli, była kwestia usprawnienia systemu informacji o opłatach urzędowych. Obecnie w Urzędzie Patentowym RP nie istnieje automatyczny system powiadamiania o opłatach okresowych. Informacja o konieczności wniesienia opłat posiada kluczowe znaczenie z perspektywy właściciela praw ochronnych. Należy zalecić stworzenie odpowiedniej bazy danych i systemu generowania automatycznych powiadomień.

Przystąpienie Polski do Europejskiego Systemu zgłaszania praw własności przemysłowej po 2004 r., nie pozostało bez wpływu na pracę Urzędu Patentowego RP. Największym stopniu jest widoczne w przypadku zgłoszeń wzorów przemysłowych. Wprawdzie liczba wynalazków zgłaszanych w trybie krajowym rosła. Niemniej wynalazki podmiotów zagranicznych waliduje się prawie w całości poprzez system patentu europejskiego. Polska nie zdecydowała się dotychczas na przystąpienie do jednolitego patentu europejskiego. Niemniej stanowisko w tej sprawie może się zmienić. Wówczas rola Urzędu Patentowego RP może ulec w jeszcze większym stopniu ograniczeniu. Z tej perspektywy należy

---

<sup>95</sup> Opłaty te są jednymi z niższych w Europie.

rozważyć rozwój innych, pozastatutowych funkcji Urzędu Patentowego RP. Wskazówek w tym zakresie dostarczają doświadczenia krajów skandynawskich, omawiane w innym miejscu niniejszego opracowania. Z pewnością Urząd Patentowy RP mógłby w większym stopniu świadczyć usługi, zwłaszcza informacyjne, na rzecz przedsiębiorstw, instytucji naukowych i indywidualnych wynalazców. Może też rozwijać się jako najważniejsze centrum kompetencji w zakresie własności przemysłowej, odchodząc tym samym od typowo urzędniczego profilu tej instytucji państwowej.

Problem mniejszej wagi, na który wskazali zgłaszający prawa ochronne, stanowi obowiązek pierwszego zgłoszenia wynalazku w trybie art. 40 PWP w Urzędzie Patentowym RP. Take rozwiązanie nie jest powszechnie praktykowane w innych krajach. W dobie rosnącego umiędzynarodowienia procedur patentowych można rozważyć rezygnację z opisywanego obowiązku lub jego ograniczenia do niektórych działów techniki.

Szczególnym zagadnieniem, który przedstawił jeden z uczestników badania, stanowi organizacja i przebieg postępowań spornych przed Urzędem Patentowym RP. W chwili obecnej rozprawa jest wyłącznie protokołowana. Dla poprawy jakości i sprawności postępowań, należy zalecić wprowadzenie możliwości rejestrowania obrazu i dźwięku w czasie trwania takiej rozprawy.

We wcześniejszych rozważaniach wskazywano, że wartość prawa ochronnego zależy od jego gospodarczego zastosowania. Z tego też względu nie zalecono premiowania zgłaszania bądź uzyskiwania prawa ochronnego w projekcie. Ważniejsza była ocena potencjału rynkowego (komercjalizacji) zgłaszanego do ochrony rozwiązania technicznego. Niestety rynek obrotu własnością przemysłową nie rozwinął się dotąd w Polsce. Choć usługi takie są świadczone, brakuje dobrych specjalistów od wyceny wartości niematerialnych i prawnych. Usługi takie świadczy niewielka grupa firm i kancelarii, a wyceny dotyczą najczęściej znaku towarowego<sup>96</sup>. Nie funkcjonują również, znane chociażby ze Stanów Zjednoczonych, portale wyceny własności przemysłowej<sup>97</sup>, pozwalające na uzyskanie danych porównawczych na rynku IP. W ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój bardzo dużą wagę przywiązuje się do rynkowych wdrożeń opracowanych – w ramach prac badawczo-rozwojowych – rozwiązań technicznych. Osiągnięcie tego celu nie będzie jednak możliwe bez szeregu usług wspomagających, wśród których podstawowe znaczenie posiada wycena własności przemysłowej i ocena jej rynkowego potencjału. Przekłada się to na rosnący popyt na dobrze wykwalifikowanych specjalistów w tym zakresie. Dlatego też należy rozważyć możliwość oferowania dedykowanych programów szkoleniowych dla osób przygotowujących się do tej roli, względnie uzupełniających bądź rozszerzających swoje kompetencje. Szkolenia takie powinny być skierowane do m. in.: rzeczoznawców majątkowych, rzeczników patentowych, pośredników technologicznych oraz brokerów technologii. Jednocześnie można rozważyć zakup licencji do najlepszych, zagranicznych portali wyceny własności intelektualnej, które pozwolą na uzyskanie dostępu do nieistniejącej w Polsce informacji<sup>98</sup> o transakcjach porównawczych.

W polskim systemie prawnym tajemnica przedsiębiorstwa jest chroniona bardzo słabo. Mechanizmy ochrony przed jej naruszeniem są również mało skuteczne. Niektórych procedur, w tym celnych, Polska nie może obecnie wdrożyć samodzielnie. Zmiany w ochronie tajemnicy przedsiębiorstwa będą w dużej mierze zależą od ostatecznego kształtu dyrektywy unijnej, którą omawiano w innym miejscu. Niektóre działania można jednak podejmować na poziomie krajowym. Dla przykładu, polskie organy

---

<sup>96</sup> A więc prawa własności przemysłowej o nietechnicznym charakterze.

<sup>97</sup> Jednym z najstarszych takich serwisów jest portal RoyaltySource ([www.royaltysource.com](http://www.royaltysource.com)).

<sup>98</sup> Brak dostatecznej liczby transakcji obrotu własnością intelektualną nie pozwoli w najbliższych latach na pozyskanie takich danych w Polsce.

policyjne i prokuratorskie powinny zbierać, bez zgody poszkodowanych, dowody dotyczące naruszeń tajemnicy przedsiębiorstwa, zwłaszcza w zakresie tzw. cyberprzestępczości<sup>99</sup>. W krótkim i średnim okresie skuteczniejsze jednak będzie upowszechnianie wiedzy na temat tajemnicy przedsiębiorstwa. Ten wątek pomija się często na szkoleniach dotyczących własności przemysłowej. Całkiem niesłusznie, gdyż przedsiębiorstwa z sektora MSP wolą – ze względu na wysokie koszty ochrony – chronić informacje poufne jako tajemnice a nie występować o ochronę do urzędu patentowego.

---

<sup>99</sup> Takie działania praktykowane są m. in. w Stanach Zjednoczonych i Japonii.

## 7. WNIOSKI I REKOMENDACJE

Lp.	Wniosek z badania	Proponowana rekomendacja	Ważność rekomendacji (wysoka, średnia, niska)	Adresat rekomendacji	Proponowany sposób wdrożenia rekomendacji	Proponowany termin wdrożenia rekomendacji
<b>REKOMENDACJE OPERACYJNE- DOTYCZĄCE PO IR</b>						
1.	Przyznawanie punktów wyłącznie za samą deklarację realizacji zgłoszenia wynalazku sprzyja zachowaniom oportunistycznym oraz stoi niejako w sprzeczności z istotą projektu B+R, którego finalnych rezultatów trudno przewidzieć. W momencie składania wniosku aplikacyjnego beneficjent nie jest w stanie wiarygodnie ocenić czy uzasadnionym będzie objęcie rezultatów projektu ochroną prawną. Ważniejszy jest potencjał inwestycyjny projektu	Niestosowanie kryteriów punktujących deklaracje zgłoszenia prawa własności przemysłowej. Wprowadzenie kryteriów stanowiących zachętę do komercjalizacji (a nie uzyskiwania praw ochronnych) – najlepszą zachętę stanowi kryterium dotyczące potencjału komercjalizacyjnego projektu B+R	Wysoka	IZ PO IR	Usunięcie wymogów dotyczących zgłoszeń wynalazków w projektach wspierających działalność B+R	31-03-2016

2.	<p>Charakter usług świadczonych przez profesjonalnego pełnomocnika lub doradcę utrudnia ocenę proporcjonalności i racjonalności kosztów. Wysokość kosztów w niektórych projektach była najprawdopodobniej kilkukrotnie wyższa od obowiązujących stawek rynkowych</p>	<p>Stworzenie przewodników po kosztach uzyskiwania różnych praw ochronnych, z podziałem na koszty przeciętne i zbliżone do maksymalnych. Wprowadzenie możliwości żądania dodatkowych wyjaśnień w przypadku podejrzenia, że zawyżono podstawę kalkulacji kosztów uzyskania ochrony</p>	Wysoka	IP/IW PO IR	<p>Stworzenie odpowiedniej dokumentacji dla osób zaangażowanych w ocenę wniosków. W celu zabezpieczenia przez stosowaniem stawek maksymalnych przez wnioskodawców, przewodnik powinien być dokumentem wewnętrznym, a nie częścią dokumentacji konkursowej</p>	31-03-2016
3.	<p>Nie ma możliwości sprawdzenia <b>czystości patentowej</b> przed opracowaniem rozwiązania technicznego, będącego wynikiem dofinansowanych prac badawczo-rozwojowych. Tego rodzaju wymóg pojawił się w poddziałaniu 1.1.1 PO IR</p>	<p>Rezygnacja ze sformułowania „czystość patentowa”. Można go zastąpić wymogiem przeprowadzenia przedkonkurencyjnego studium technologicznego lub podobnego badania</p>	Wysoka	IZ/IP/IW PO IR	<p>Modyfikacja zapisów dokumentacji konkursowej</p>	31-10-2015
4.	<p>Niemożliwość rozliczenia podatku VAT jako kosztów kwalifikowanych projektów w działaniu 1.3.2 PO IG utrudnia komercjalizację bezpośrednią własności przemysłowej, w tym przede wszystkim sprzedaży, w rezultacie także współpracę biznesu i nauki. Jednostki naukowe odwołują się do nieoptymalnych form zastępczych takich jak licencje bezpłatne w okresie trwałości projektu</p>	<p>Potrzeba jasnego rozstrzygnięcia dotyczącego podatku VAT. Zmiana interpretacji w sprawie VAT, aby sprzyjała komercjalizacji bezpośredniej wynalazków</p>	Średnia	MF	<p>Stworzenie odpowiednich wytycznych korzystnych z punktu widzenia komercjalizacji dofinansowanych wcześniej projektów z udziałem własności przemysłowej</p>	31-12-2015

5.	Procedury patentowe okazały się długotrwałe i nieprzewidywalne z punktu widzenia realizacji projektów w działaniach 1.3.2 i 5.4.1 PO IG	Wydłużone okresy realizacji projektów (nawet 3 do 4 lat). Podział projektów na etapy (np. na fazę międzynarodową i krajową w procedurze PCT) i dopuszczalność ich finansowania za pomocą dwóch oddzielnych projektów	Średnia	IZ/IP/IW PO IR	Zapewnienie w poddziałaniu 2.3.4 dopuszczalności finansowania samej fazy krajowej w procedurze PCT	31-03-2016
6.	Uczelnie przyjmują różne strategie zarządzania własnością przemysłową. Wsparcie dla uzyskiwania praw ochronnych jest uzasadnione, gdy technologia posiada potencjał komercyjny. Jednostki naukowe nie mają – jak wskazało badanie ankietowe – zasobów finansowych do realizacji ochrony międzynarodowej (w odróżnieniu od krajowej)	W przypadku możliwości rozszerzenia zakresu podmiotowego wsparcia udzielanego na ochronę własności przemysłowej o jednostki naukowe, dofinansowanie uzyskiwania praw ochronnych powinno dotyczyć projektów służących ochronie międzynarodowej	Średnia	MNiSW, IZ PO IR	Rozważenie stworzenia dedykowanego instrumentu dla jednostek naukowych, służącego uzyskiwaniu ochrony międzynarodowej przez jednostki naukowe (krajowego lub w ramach PO IR)	30-09-2016
7.	Projekty objęte ochroną za granicą (w większej liczbie jurysdykcji) posiadają jednocześnie większe walory komercyjne	Premiowanie projektów z zakresu komercyjnego wdrożenia rozwiązań technicznych, które dotyczą technologii objętych ochroną za granicą	Średnia	IZ/IP/IW PO IR	Wprowadzenie (w działaniach finansujących wdrożenia rozwiązań technicznych) w opisie kryterium dotyczącego potencjału komercyjnego elementu oceny odnoszącego się do objęcia rozwiązania stanowiącego przedmiot wdrożenia ochroną za granicą	31-03-2016

8.	Wskaźnik rezultatu w poddziałaniu 5.4.1 PO IG w postaci liczby zgłoszeń był różnie interpretowany przez beneficjentów. Wątpliwości budziło wliczanie faz krajowych i walidacji w trybie europejskim, względnie tylko jednego, pierwotnego zgłoszenia wynalazku/wzoru użytkowego. Wartość wskaźnika dla beneficjentów była w rezultacie obliczana w różny sposób. Inny wskaźnik projektu „Liczba stworzonej dokumentacji” miał wątpliwą wartość informacyjną	W trybie PCT należy osobno zliczać poszczególne zgłoszenia w fazie krajowej. W trybie europejskim należy natomiast osobno monitorować kraje Konwencji Monachijskiej, w których walidowano patent lub prawo ochronne, ale nie wliczać ich do wskaźnika zgłoszeń.  Rezygnacja ze wskaźnika: „Liczba stworzonej dokumentacji”	Średnia	IW PO IR	Doprecyzowanie instrukcji wypełniania wniosków o dofinansowanie dla następcy poddziałania 5.4.1 PO IG. Rozstrzygnięcia dotyczące jednolitej interpretacji sposobu kalkulacji wskaźnika w projektach	31-12-2015
9.	Długotrwałość procedur międzynarodowych utrudniała realizację projektów dofinansowanych w działaniach 1.3.2 oraz 5.4.1 PO IG. W praktyce finansowanie faz krajowych/walidacji było bardzo utrudnione	Premiowanie projektów z pozytywnym sprawozdaniem (PCT)	Średnia	IZ/IP/IW PO IR	Wprowadzenie fakultatywnego kryterium w konkursach poddziałania 2.3.4 PO IR lub organizacja osobnych naborów dla takich projektów	31-03-2016
10.	Duże trudności z kalkulacją budżetu sprawiało ubieganie się o ochronę wynalazku za granicą. Nie sposób również przewidzieć zarzutów urzędu patentowego jak i kosztów sprzeciwu w postępowaniu patentowym	Dopuszczalność jak najszerszego opisu możliwych kosztów we wniosku. Rozliczanie projektu wg czynności faktycznie wymaganych w postępowaniu przed urzędami patentowymi	Średnia	IZ/IP/IW PO IR	Utrzymanie dopuszczalności aneksowania umów w zakresie kosztów projektu (w ramach limitu), względnie określenie maksymalnych kosztów kwalifikowanych oraz ich przewidywanych wartości przeciętnych	31-03-2016



11.	W zakresie uzyskiwania praw ochronnych wsparcia bezpośredniego wymagają w pierwszej kolejności mikro- i małe przedsiębiorstwa. Niepozyskanie finansowania na ochronę własności przemysłowej może warunkować ich dalszy rozwój. Kryteria rozstrzygające o rekomendacji do udzieleniu wsparcia dyskryminują nowo powstałe przedsiębiorstwa (udział wydatków na B+R w ostatnich trzech latach)	W przypadku niedostatecznej alokacji w poszczególnych naborach w działaniu 2.3.4 PO IR proponuje się zmianę II kryterium rozstrzygającego: Preferowane powinny być projekty mikroprzedsiębiorców, następnie małych, na końcu średnich. Dotychczasowe kryterium II stopnia powinno stać się kryterium III stopnia. Proponuje się rezygnację z dotychczasowego kryterium III (jako nieodnoszącego się do beneficjenta)	Średnia	IZ/IP/IW PO IR	Modyfikacja kryteriów wyboru projektów w poddziałaniu 2.3.4 PO IR	31-12-2015
12.	Ograniczony obowiązek deklarowania i raportowania przewidywanego zasięgu terytorialnego zgłaszanych praw ochronnych utrudniał monitorowanie realnych efektów bezpośredniego wsparcia ochrony własności przemysłowej. Obszar zgłaszanej ochrony (jurysdykcje) jest natomiast dobrym wskaźnikiem potencjału technologii	Wprowadzenie obowiązku raportowania krajów procedury krajowej (procedura PCT) oraz krajów walidacji (procedura europejska) na etapach: składania wniosku, składania zgłoszenia oraz decyzji o wyborze jurysdykcji objętych prawem ochronnym	Niska	IP/IW PO IR	Wprowadzenie odpowiednich wymogów dla beneficjentów we wniosku i umowie o dofinansowanie. Prowadzenie szczegółowej analizy zasięgu i trybu realizacji procedury ochronnej wśród beneficjentów przez instytucję wdrażającą poddziałanie 2.3.4 PO IR. Utrzymanie dopuszczalności zmiany obszaru ochrony w aneksie do umowy	31-03-2016

13.	Rozbudowany formularz kosztów projektu i metodologii ich obliczania ułatwił monitorowanie i analizę efektów w poddziałaniu 5.4.1 PO IG	Utrzymanie tego rozwiązania i wprowadzenie go w działaniach dofinansowujących uzyskiwanie ochrony własności przemysłowej przez inne podmioty, względnie finansujących inne usługi profesjonalne	Niska	IZ/IP/IW PO IR	Rozszerzenie dobrej praktyki na inne działania PO IR z tego zakresu przedmiotowego	31-03-2016
14.	Wątpliwości dotyczące obowiązku zwrotu dofinansowania zniechęcały beneficjentów poddziałań 1.3.2 i 5.4.1 PO IG do obrotu uzyskanym prawem (zwłaszcza sprzedaży) w okresie trwałości	Aktywne komunikowanie pozytywnej dla beneficjentów interpretacji kryterium trwałości prawa ochronnego w tego rodzaju projektach. Umieszczenie jednoznacznej informacji w informatorach i przewodnikach po działaniach	Niska	IW PO IR	Wprowadzenie odpowiednich wyjaśnień do dokumentacji konkursowej oraz na stronach internetowych instytucji wdrażającej	31-12-2015
15.	Ze względu na potencjalne wątpliwości, należy udokumentować prawo do uzyskania ochrony własności przemysłowej	Określenie odpowiednich kryteriów w działaniu 2.3.4 PO IR	Niska	IW PO IR	Włączenie kryterium do dokumentacji konkursowej	31-12-2015
16.	Samo posiadanie praw ochronnych nie decyduje jeszcze o aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, zdolności do wdrożenia tych praw	Rezygnacja z wymogu posiadania praw ochronnych przez przedsiębiorcę jako kryterium konkursowego	Niska	IZ/IP/IW PO IR	Odpowiednie określenie wymogów konkursowych oraz grupy beneficjentów wsparcia pośredniego	31-03-2015
17.	W poddziałaniu 5.4.2 PO IG aktywność beneficjentów była nieskoordynowana, powielala się. Wątpliwość budzi trwałość powstałych portali informacyjnych. Materiały informacyjne były –w opinii	Powierzenie zadań związanych z upowszechnianiem wiedzy o własności przemysłowej wyspecjalizowanej w tym obszarze instytucji (np. Polskiej Izbie Rzeczników Patentowych, Urzędowi	Niska	IZ PO IR	Realizacja celów dotychczasowego poddziałania 5.4.2 w formule nowego działania	31-03-2016

	ostatecznych odbiorców – niskiej jakości	Patentowemu RP, Ośrodkom Informacji Patentowej)				
18.	Jakość materiałów informacyjnych i dydaktycznych o ochronie własności przemysłowej pozostawiała – w opinii ostatecznych odbiorców poddziałaniu 5.4.2 PO IG – wiele do życzenia. Nie było natomiast merytorycznych zastrzeżeń do przygotowania instruktorów	Przygotowanie tego rodzaju materiałów przez wyspecjalizowaną instytucję, np. Urząd Patentowy RP, Polską Izbę Rzeczników Patentowych, NOT. Może to być jedna z usług świadczona w ramach projektu pozakonkursowego w planowanym poddziałaniu 2.3.5 PO IR	Niska	IZ/IP PO IR	Uzupełnienie ostatecznego opisu projektu pozakonkursowego w poddziałaniu 2.3.5 PO IR	31-03-2016
<b>REKOMENDACJE HORYZONTALNE (ZAGADNIENIA SYSTEMOWE)</b>						
1.	Długotrwałość postępowania przed Urzędem Patentowym RP. Nieprzewidywalność czasu trwania postępowania oraz brak możliwości przyspieszenia postępowania na wniosek zgłaszającego	Reorganizacja pracy Urzędu Patentowego RP. Wprowadzenie wewnętrznych terminów na rozpatrzenie zgłoszeń praw ochronnych. Szkolenia dla ekspertów UP RP w najbardziej uznanych urzędach patentowych na świecie	Wysoka	MG, UP RP	Zmiany prawa własności przemysłowej. Dedykowane działania szkoleniowe ukierunkowane na transfer najlepszych praktyk (finansowane ze środków europejskich lub krajowych)	
2.	Brak specjalizacji polskich sądów powszechnych i administracyjnych w sprawach z zakresu własności przemysłowej	Rozważanie powołanie wyspecjalizowanych Wydziałów w sądach powszechnych lub odrębnych sądów patentowych. Szkolenia sędziów z zakresu tematyki patentowej	Wysoka	MS, MG	Przygotowanie reformy systemu orzekania w sprawach z zakresu własności przemysłowej. Analiza funkcjonowania Sądu Wspólnotowego Znaków Towarowych i Wzorów	

					Przemysłowych	
3.	Nisko oceniana przez rzeczników patentowych jakość poszukiwań przeprowadzonych przez Urząd Patentowy RP	Dostosowanie procedur wewnątrz Urzędu Patentowego do standardów Europejskiego Urzędu Patentowego. Szkolenia ekspertów w Europejskim Urzędzie Patentowym. Zakup baz patentowych, z których korzysta Europejski Urząd Patentowy	Średnia	MG, UP RP	Dedykowane działania szkoleniowe (finansowane ze środków europejskich lub krajowych). Zakup odpowiednich licencji	
4.	Niewielka liczba firm/kancelarii/IOB wyspecjalizowanych w wycenie własności przemysłowej i jej potencjału komercyjnego. Brak polskich portali internetowych pozwalających ustalić wartość własności przemysłowej metodą porównawczą	Programy szkoleń dla rzeczoznawców majątkowych, rzeczników patentowych, pośredników technologicznych oraz brokerów technologii. Udostępnienie (np. w regionalnych Ośrodkach Informacji Patentowej) dostępu do zagranicznych, komercyjnych serwisów wyceny własności przemysłowej	Średnia	MG, OIP	Dedykowane działania szkoleniowe (ze środków europejskich lub krajowych). Zakup odpowiednich licencji w Ośrodkach Informacji Patentowej	
5.	Brak informowania przez Urząd Patentowy RP o konieczności wniesienia opłat okresowych	Stworzenie informatycznego systemu informowania o konieczności wniesienia opłaty okresowej	Niska	UP RP, MAiC	Inwestycje w rozbudowę i dostępność baz danych o istniejących prawach wyłącznych oraz w system automatycznego powiadamiania o należnych opłatach urzędowych	

6.	Malejące znaczenie Urzędu Patentowego RP w związku z umiędzynarodowieniem ochrony własności przemysłowej	Rozwój pozastatutowych funkcji Urzędu Patentowego RP, umożliwienie świadczenia usług na rzecz przedsiębiorców/jednostek naukowych	Niska	MG, UP RP	Zaprojektowanie programu rozwoju usług Urzędu Patentowego RP na rzecz przedsiębiorców oraz określenie jego roli jako centrum kompetencji w zakresie własności przemysłowej
7.	Słaba ochrona prawna tajemnicy przedsiębiorstwa w Polsce	Potrzeba upowszechnienia wiedzy na temat ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa (przy okazji szkoleń z zakresu własności przemysłowej). Tworzenie dobrych praktyk w zakresie ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa	Niska	MG, MS, MNiSW PARP, NCBR	Tworzenie dobrych praktyk (i ich upowszechnianie np. przez Portal Innowacji), włączenie zagadnienia dotyczącego tajemnicy przedsiębiorstwa i know how do programów szkoleniowych i edukacji (na poziomie wyższym)

## SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Liczba polskich zgłoszeń wynalazków w trybie europejskim oraz udzielonych podmiotom krajowym patentów europejskich w latach 2002-2014. ....	21
Rysunek 2. Udział polskich, czeskich i hiszpańskich podmiotów w przyznanych patentach europejskich (na podstawie siedziby pierwszego zgłaszającego) w latach 2005-2014. ....	22
Rysunek 3. Liczba zgłoszeń wynalazków do UP RP, z podziałem na podmioty krajowe i zagraniczne w latach 2002-2014. ....	24
Rysunek 4. Patenty udzielone przez UPRP w trybie krajowym (podmiotom zagranicznym i krajowym) a patenty europejskie walidowane w Polsce w latach 2004-2014. ....	25
Rysunek 5. Liczba patentów udzielonych przez UP RP w latach 2004-2014. ....	26
Rysunek 6. Liczba praw ochronnych na wzory użytkowe udzielonych przez UP RP w latach 2004-2014. ....	26
Rysunek 7. Zgłoszenia wynalazków i wzorów użytkowych dokonane w UP RP przez podmioty krajowe w trybie krajowym i międzynarodowym wg podmiotów zgłaszających. ....	27
Rysunek 8. Liczba praw z rejestracji na wzory przemysłowe udzielone przez UP RP w latach 2004-2014. ....	28
Rysunek 9. Liczba zgłoszeń wzorów przemysłowych w UP RP oraz OHIM przez polskie podmioty krajowe. ....	28
Rysunek 10. Dziedzina nauki, której dotyczył projekt realizowany w ramach Poddziałania 1.3.2 PO IG. ....	31
Rysunek 11. Dokonanie zgłoszenia w związku z realizowanym projektem. ....	50
Rysunek 12. Zasięg terytorialny zgłoszeń. ....	50
Rysunek 13. Główne motywy dokonania zgłoszenia prawa ochronnego. ....	52
Rysunek 14. Korzyści osiągnięte dzięki wypracowaniu rozwiązania będącego efektem prac realizowanych w ramach projektu z poddziałania 1.3.1 PO IG. ....	53
Rysunek 15. Wpływ dokonania zgłoszenia prawa/uzyskania prawa ochronnego na uzyskane korzyści z racji opracowania rozwiązania w ramach projektu z poddziałania 1.3.1 PO IG. ....	54
Rysunek 16. Ocena wpływu uzyskania ochrony prawnej na sytuację jednostki naukowej- beneficjenta poddziałania 1.3.1 PO IG. ....	55
Rysunek 17. Rodzaje poniesionych kosztów w związku z ubieganiem się o ochronę prawną wypracowanych w ramach projektu 1.3.1 PO IG rozwiązań. ....	56
Rysunek 18. Wysokość wynagrodzenia rzeczownika patentowego (nieuwzględniająca kosztów typowo urzędowych) ....	57
Rysunek 19. Rozkład branżowy beneficjentów czwartej osi PO IG. ....	88
Rysunek 20. Rodzaje praw ochronnych, których dotyczyły zgłoszenia dokonywane przez beneficjentów osi czwartej. ....	89
Rysunek 21. Powody braku dokonania zgłoszenia do urzędu patentowego w związku z realizowanym projektem. ....	92
Rysunek 22. Sposób wykorzystania prawa ochronnego. ....	93
Rysunek 23. Korzyści z tytułu wdrożenia rozwiązania stanowiącego przedmiot zgłoszenia. ....	94
Rysunek 24. Korzyści z wdrożenia stanowiącego przedmiot projektu (wartości liczbowe). ....	102
Rysunek 25. Motywacja leżąca u podstaw podjęcia decyzji o wzięciu udziału w spotkaniu. ....	104
Rysunek 26. Powody braku ubiegania się o ochronę po zakończeniu realizacji projektu. ....	107
Rysunek 27. Poziomy otwartości strategii własności przemysłowej. ....	119

## SPIS TABEL

Tabela 1. Liczba ankiet zrealizowanych w ramach badania w podziale na działania PO IG .....	19
Tabela 2. Wartości wskaźników produktu i rezultatu dla poddziałania 1.3.2.....	35
Tabela 3. Zestawienie kategorii kosztów oraz średniej wartości wydatków projektowych w poszczególnych rodzajach wydatków. ....	42
Tabela 4. Zestawienie średnich kosztów projektowych w podziale na procedury ochrony patentowej.	44
Tabela 5. Rodzaje praw ochronnych, o które ubiegali się beneficjenci (w podziale na wielkość firmy)	64
Tabela 6. Rodzaje procedur wybieranych przez beneficjentów.....	64
Tabela 7. Średnia wartość projektu w zależności od prawa ochronnego stanowiącego przedmiot projektu.....	76
Tabela 8. Średnia wysokość poszczególnych kategorii kosztów oraz odsetek projektów, w których dany koszt się pojawił.....	76
Tabela 9. Relacje między cenami rynkowymi a cenami z projektów dofinansowanych w poddziałaniu 5.4.1 (wybrane projekty o najwyższych kosztach obsługi rzeczownika) .....	78
Tabela 10. Odsetek beneficjentów, którzy dokonali zgłoszenia w związku z realizowanym projektem- w podziale na rodzaj prawa ochronnego i działanie PO IG .....	90
Tabela 11. Opinie respondentów nt. wpływu uzyskania ochrony na działalność firmy.....	95
Tabela 12. Kryteria wyboru projektów w działaniach osi czwartej odnoszące się do kwestii ochrony własności przemysłowej.....	96
Tabela 13. Odsetek podmiotów, które dokonały zgłoszenia danego rodzaju prawa ochronnego za granicą w ogóle podmiotów, które dokonały zgłoszenia (w podziale na działania).....	99
Tabela 14. Samoocena poziomu wiedzy (przed i po uczestnictwie w spotkaniu) dotyczącej konkretnych zagadnień związanych z procesem ubiegania się o ochronę w urzędzie patentowym.....	105
Tabela 15. Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące różnych kwestii związanych z ubieganiem się o ochronę w urzędzie patentowym .....	106