

wykorzystującego prawo patentowe, w tym jego luki do blokowania nawet całych segmentów konkurencji na określony dłuższy lub krótszy czas, jednak wezwań do zaniechania naruszeń w branżach produkcyjnych czy IT jest dużo więcej, a prawa dochodzone mogą być nie tylko w Polsce ale i np. w Niemczech. Wiedza i umiejętność korzystania z zasobów patentowych należą do niezbędnych narzędzi współczesnego przedsiębiorcy. Zastępowanie się niewiedzą, brakiem strategii patentowej czy „absurdalnością” cudzego patentu to częste argumenty i choć prawdziwe jednoznacznie nieskuteczne.

Dlatego chcąc nie chcąc należy mieć na uwadze możliwe strategie patentowe i związane z tym ryzyka oraz szanse dla swojej firmy. Oczywiście w zależności od potrzeb są one mniej lub bardziej aktywne. Jedne ograniczają się do chronienia swoich rozwiązań, bez dochodzenia roszczeń, inne koncentrują się na aktywnym poszukiwaniu rozwiązań innowacyjnych, konsekwentnym ich wdrażaniu i chronieniu.

Aby jednak w ogóle możliwe było rozmawianie o strategii i komercjalizacji potrzebna jest:

- świadomość,
- reakcja w odpowiednim czasie,

- opieka zespołu rzeczników patentowych oraz ekspertów z danej dziedziny,
- stworzone ramy prawne jak i organizacyjno-finansowe np. zabezpieczenia dot. poufności, odpowiednie klauzule, umowy, zabezpieczenia informacji, badania patentowe.

Komercjalizacja rozwiązania według Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) to „spowodowanie, że coś, co ma potencjalną wartość i zdolność do przynoszenia zysku, zostanie sprzedane, wyprodukowane, udostępnione lub użytkowane w celu osiągnięcia zysku lub wykreowania kapitału”.

Uzyskanie patentu jest tylko jednym ze sposobów zapewnienia sobie przez przedsiębiorstwo korzyści z posiadanych praw. Pozostałe to utrzymywanie know-how w tajemnicy oraz szybka komercjalizacja powiązana z intensywnymi działaniami z zakresu sprzedaży i promocji. Działania te mają doprowadzić do umocnienia pozycji rynkowej firmy oraz do zwiększenia kosztów, które musiałaby ponieść konkurencja na skopiowanie i komercjalizację podobnego rozwiązania. Po przez szybką komercjalizację firmy tworzą legalne bariery wejścia dla konkurentów. Aby dokonać świadomego wyboru należy pamiętać o odpowiednim momencie. Zatem decy-

zje mogą być różne, ale jeżeli chcą Państwo mieć wybór należy pamiętać o czasie!

**UWAGA: Zanim ujawnimy rozwiązanie sprawdzimy możliwości jego ochrony. Zachęcam do świadomego wyboru. Po ujawnieniu wiele możliwości jest nieodwracalnie niedostępnych.**

Tradycyjnie na koniec pytanie – jak to robią inni?

I tak liderem zgłoszeń patentowych (EPO) w roku 2016 były: Philips, Huawei i Samsung. Kolorami dokonano dodatkowe rozróżnienia na państwo pochodzenia (*patrz grafika*).

Najwięcej zgłoszeń do EPO z Polski w roku 2016 dokonał Uniwersytet Jagielloński (12), Zakłady Farmaceutyczne Polpharma 10, Fakro PP – 6, analogicznie Wrocławskie Centrum Badań EIT+, po 4 zaś Centrum Badań Kosmicznych PAN, Instytut Biochemii i Biofizyki PAN, Instytut Technologii Materiałów Elektronicznych oraz Warszawski Uniwersytet Medyczny.

Żadna z firm nie zdradza i słusznie na ile wykorzystuje i jak skutecznie informacje patentowe czy to do kreowania własnych rozwiązań czy do budowania przemyślanych strategii patentowych. Pozostawiamy to Państwu rozważyć.

Anna Cybulka

Joanna Matkowska-Peszko

Top 10 der Anmelder 2016  
Top ten applicants in 2016  
Les 10 plus grands déposants 2016



TOP 10

