

Janina Pach

Licencje i inne formy międzynarodowego transferu współczesnej myśli naukowo-technicznej

Pojęcie licencji rozumiane jest niejednoznacznie. Termin ten w "Słowniku poprawnej polszczyzny" określony został jako "uprawnienie", "pozwolenie" lub "urzędowe zezwolenie na coś".¹ W literaturze ekonomicznej, w zależności od potrzeb i konkretnej sytuacji, pojęcie to używane jest w szerszym bądź węższym znaczeniu. Szeroko rozumianym pojęciem licencji określa się zezwolenie na import lub eksport konkretnych dóbr, pozwolenie na prowadzenie określonej polityki gospodarczej bądź zezwolenie na korzystanie z "cudzej" myśli naukowo-technicznej. Natomiast w węższym znaczeniu pojęcie licencji ogranicza się tylko do zezwolenia na korzystanie z "cudzej" myśli naukowo-technicznej i w tym sensie będzie ono używane w niniejszym opracowaniu.

Geneza tak definiowanych licencji związana jest z przyznaniem wyłącznych praw własności twórcom i wynalazcom do ich wynalazków, a tym samym ze zmianą wiedzy techniczno-organizacyjnej z dobra wolnego na dobro ekonomiczne. W miarę bowiem rozwoju ekonomicznego na świecie, nowa myśl techniczna - przyjmująca często formę wynalazków - stała się źródłem dynamizacji postępu technicznego, przynoszącego określone korzyści ekonomiczne. W związku z tym zaistniała konieczność ochrony tej myśli, jako określonej formy własności, co doprowadziło do odpowiednich uregulowań prawnych. Powstał patent chroniący informacyjny monopol właściciela określonych rozwiązań naukowo-technicznych i gwarantujący mu równocześnie uzyskanie odpowiednich korzyści ekonomicznych płynących z posiadanej wiedzy.

Początkowo znalazło to odzwierciedlenie tylko w prawodawstwach narodowych, przyjmujących formę odrębnego ustawodawstwa patentowego. W większości przepisy te opierały się na podobnych ogólnych zasadach. Różniły się jednak w szczegółach i dlatego korzystanie poza granicami kraju z osiągnięć naukowo-technicznych, podlegających ochronie patentowej, wymagało znajomości aktów prawnych obowiązujących w tym zakresie w danym państwie - co rodziło znaczne trudności. Ponadto odrębne krajowe ustawodawstwa patentowe nie stwarzały w skali międzynarodowej odpowiedniej ochrony prawnej dla określonych rozwiązań naukowo-technicznych, co w efekcie spowodowało konieczność podjęcia odpowiednich działań unifikacyjnych.

W celu ujednoczenia warunków, sposobów postępowania i form prawnych ochrony własności przemysłowej w poszczególnych państwach przystąpiono już w ubiegłym stuleciu do prac kodyfikacyjnych. 20 marca 1883 r. jedenaście państw podpisało w tym zakresie tzw. Konwencję Paryską. W późniejszych latach Konwencja ta była rewidowana i uzupełniana w Brukseli (1900 r.), Waszyngtonie (1911 r.), Hadze (1925 r.), Londynie (1958 r.) i Sztokholmie (1967 r.).

Ogólnie rzecz biorąc, Konwencja Paryska określiła przedmioty ochrony własności przemysłowej i główne zasady obowiązujące w tej dziedzinie. Przedmiotami ochrony własności przemysłowej w myśl tej Konwencji są:² wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, wzory rysunkowe lub modele, znaki fabryczne lub handlowe, nazwy lub oznaczenia pochodzenia oraz zasady uczciwej konkurencji. Szczególnie istotne znaczenie posiadają postanowienia dotyczące pierwszeństwa (priorytetu) zgłoszenia, zachowania narodowego charakteru ochrony i wzajemnej nienależności narodowych patentów.

Zgodnie z treścią tej Konwencji wprowadzono prawo pierwszeństwa, polegające na tym, że zgłoszenie dokonane w jednym z państw będących jej członkiem może być w ciągu 12 miesięcy przyjęte w dowolnym innym państwie będącym sygnatariuszem Konwencji. Państwo to musi przy tym uznać pierwszeństwo tego kraju, w którym najwcześniej został zgłoszony dany wynalazek lub inny element objęty ochroną własności.

Konwencja Paryska postanowiła również, iż w państwach należących do niej - obcokrajowcy korzystają z identycznych praw i usług oraz mają takie same obowiązki, jak obywatele tego państwa i zarejestrowane w nim osoby prawne.

Patenty państw, które podpisały Konwencję, są niezależne od patentów udzielonych na te same wynalazki w innych państwach, nie będących jej sygnatariuszami. Wyniki zaś zgłoszenia w jednym państwie nie mają wpływu na załatwienie tego zgłoszenia w innych państwach.

W Polsce w 1919 r. wydano dekret o patentach na wynalazki, o ochronie wzorów rysunkowych i modeli oraz o ochronie znaków towarowych. W tym samym roku Polska przystąpiła do Międzynarodowego Związku Ochrony Własności Przemysłowej. W 1924 r. Sejm uchwalił Ustawę Patentową, która - ze względu na konieczność dostosowania jej do postanowień Konwencji Paryskiej - została jeszcze w marcu 1924 r. zastąpiona Rozporządzeniem Prezydenta Rzeczypospolitej i obowiązywała do wybuchu drugiej wojny światowej. Obecnie Polska związana jest nadal tekstem Konwencji Paryskiej - zrewidowanej i uzupełnionej w Sztokholmie w 1967 r. - która rozciąga ochronę prawną na określone w niej elementy własności przemysłowej.³

Konsekwencją ochrony patentowej jest wyłączne prawo właściciela patentu do własnej wiedzy naukowo-technicznej, objętej tego typu ochroną. Ogólnie rzecz biorąc, postępowanie administracyjne i sądowe z patentami oraz prawa ich właścicieli są podobne w poszczególnych państwach, chociaż w szczegółach zachodzą między nimi dość istotne różnice - pomimo zawarcia przez nie szeregu międzynarodowych konwencji. Wspólną ich cechą jest jednak to, że właściciel patentu posiada prawo do udzielenia innej osobie licencji i sublicencji oraz prawo do ofiarowania lub przeniesienia płynących z patentu przywilejów.

Motywy udzielenia licencji przez właściciela patentu, łamiącego gwarantowany tym patentem jego monopol, mogą być na przykład ewentualne korzyści ekonomiczne płynące z udzielenia licencji lub obawa właściciela patentu przed "zestarzeniem się" chronionego rozwiązania. W praktyce mamy do czynienia z łamaniem przywilejów patentowych poprzez udzielenie licencji w ramach danego kraju lub poza jego granicami.

Jeśli idzie o licencje zagraniczne, które są przedmiotem analizy w tym opracowaniu, to z prawnego punktu widzenia sprowadzają się one do udzielenia zezwolenia na wykorzystanie określonego rozwiązania techniczno-organizacyjnego, chronionego przez prawo własności prze-

mysłowej. Zezwolenie to łamie monopol prawny licencjodawcy danego kraju w zakresie określonej wiedzy techniczno-organizacyjnej. Z ekonomicznego zaś punktu widzenia istotą licencji jest przekazanie przez licencjodawcę określonemu licencjobiorcy danego rozwiązania techniczno-organizacyjnego, stanowiącego monopol informacyjny. Równoczesne złamanie tych dwóch elementów licencji - tzn. monopolu prawnego i informacyjnego - jest warunkiem ekonomicznej użyteczności danego rozwiązania dla licencjobiorcy.⁴

Wyjątek stanowi tzw. know-how, będące w praktyce przedmiotem licencji, chociaż w większości krajów nie jest uznane za własność przemysłową i nie jest prawnie chronione.⁵

Takie udzielenie licencji istnieje również w polskiej praktyce gospodarczej. Przyjęto bowiem pod pojęciem licencji rozumieć: "upoważnienie do wykorzystywania zagranicznych rozwiązań naukowo-technicznych chronionych w całości lub określonych częściach prawami wyłączności (patenty, świadectwa autorskie, świadectwa ochronne na wzory użytkowe), jak i nie chronionych prawami wyłączności rozwiązań projektowych, konstrukcyjnych i organizacyjnych. Mieszczą się w tym tajemnice licencjodawcy, określane jako »know-how«"⁶. Wynika z tego, że przedmiotem licencji w polskim prawodawstwie jest zarówno wiedza chroniona prawami wyłączności, jak również wiedza naukowo-techniczna nie objęta prawną ochroną, lecz tylko ochroną stworzoną przez jej właściciela.

Spośród chronionych prawami wyłączności elementów własności przemysłowej najstarszym historycznie przedmiotem licencji jest wynalazek, a konkretnie patent - stanowiący jego ochronę. Zgodnie z najczęściej spotykanymi ujęciami prawno-ekonomicznymi patent na wynalazek jest prawem do wyłącznego stosowania danego rozwiązania w sposób przemysłowy lub handlowy, w celach zarobkowych lub zawodowych.

Ekonomiczną funkcją patentu jest zapewnienie autorowi zwrotu nakładów poniesionych na dokonanie wynalazku oraz stworzenie odpowiednich bodźców do działalności badawczej i wynalazczej. Patent wzmacnia pozycję monopolistyczną jego właściciela oraz wydłuża korzyści płynące z posiadania i zastosowania opatentowanego rozwiązania technicznego. Monopol

ten nie jest jednak nieograniczony. Prawo patentowe przewiduje z góry możliwość ograniczenia właściciela patentu w jego prawach - w przypadku niestopowania wynalazku. Poza tym wyłącza ono od patentowania pewne kategorie wynalazków, dotyczących np. artykułów żywnościowych, środków farmaceutycznych oraz określonych produktów chemicznych. Uważa się bowiem, że udzielenie patentu na wymienione kategorie wynalazków byłoby szkodliwe dla społeczeństwa.

Według polskiego prawa wynalazczego o opatentowaniu podlegają wynalazki charakteryzujące się następującymi cechami:⁷

1) nowością opracowania technicznego - co oznacza, że dane rozwiązanie nie zostało zgłoszone do opatentowania, nie zostało jeszcze opracowane w skali światowej lub że jest to rozwiązanie, które w istotny sposób zmienia znane rozstrzygnięcie określonego problemu technicznego;

2) technicznym charakterem - gdyż do wynalazków nie są zaliczane rozwiązania nie dotyczące techniki (np. systemy kierowania i organizacji przedsiębiorstw);

3) postępowością techniczną - to znaczy, że nowe rozwiązanie musi posiadać twórczy charakter;

4) praktyczną przydatnością i stosownością - a więc powinno się ono cechować ekonomiczną użytecznością, sprawdzoną za pomocą rachunku ekonomicznego.⁸

Należy podkreślić, że nie wszystkie wynalazki - posiadające zdolność patentową - są w praktyce opatentowane. Szacuje się, że na ogół 70 - 80 % tych wynalazków pozostaje poza opatentowaniem, gdyż ich właściciele nie chcą informować konkurentów o swoich osiągnięciach technicznych lub technologicznych oraz o kierunkach prowadzonych badań. W związku z tym najczęściej opatentowaniu podlegają te nowe rozwiązania, które mogą zostać zdublowane przez inne rozstrzygnięcia lub które mają ograniczoną zdolność do przenoszenia postępu technicznego.

Obok patentów chroniących wynalazki, przedmiotem licencji - w myśl cytowanej uchwały - mogą być również zagraniczne rozwiązania naukowo-techniczne chronione świadectwami autorskimi oraz świadectwami ochronnymi.⁹ W Polsce świadectwami autorskimi zabezpiecza się wzory zdobnicze. Pod pojęciem wzoru zdobniczego rozumie się pewną formę

plastyczną przedmiotu, nadającą mu swoisty i oryginalny wygląd i stanowiącą takie ukształtowanie wyrobu, które - ze względu na walory estetyczne - pozwala zyskać nowych nabywców. Korzystanie z tych elementów własności przemysłowej oraz wynagrodzenie dla ich twórców regulują przepisy o ochronie praw autorskich. Natomiast świadectwami ochronnymi w naszym kraju zabezpiecza się wzory użytkowe, które najczęściej określa się jako nowe i użyteczne rozwiązania o charakterze technicznym, dotyczące kształtu, budowy lub zastosowania przedmiotu o trwałej postaci. Warunkiem uzyskania przez wzór użytkowy świadectwa ochronnego jest spełnienie przez niego tych samych wymogów, które obowiązują przy zgłoszeniu wynalazków do opatentowania.¹⁰

W myśl polskiego prawodawstwa przedmiotem licencji są - jak już wspomniano - rozwiązania projektowe, konstrukcyjne i organizacyjne nie chronione prawami wyłączności, które zawierają tajemnice licencjodawcy "know-how". Sam zaś termin know-how nie jest jednoznaczny i wymaga bliższego sprecyzowania.

W orzecznictwie państw uprzemysłowionych "know-how" oznacza między innymi tajemnicę produkcji, doświadczenia produkcyjne, poufne informacje handlowe. Pojęcie to w języku polskim można by tłumaczyć jako "umiejętności praktyczne". Dużo kontrowersji - zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków - wywołuje jednak zagadnienie zakresu tych "umiejętności praktycznych". Niektórzy uważają, iż pojęcie "know-how" obejmuje informacje i doświadczenia z zakresu techniki, organizacji produkcji i zbytu, handlu itp., na które nie przysługuje żadnej osobie prawo wyłączności, lecz które mogą stanowić - z racji swej użyteczności - przedmiot wymiany towarowej. Przy tak szerokim rozumieniu wyróżnia się "know-how produkcyjne" i "know-how handlowe".¹¹

Istnieje również pogląd zawężający zakres przedmiotu "know-how". W literaturze polskiej reprezentuje go m. in. A. Kopf, który pojęcie "know-how" ogranicza do poufnych wiadomości i doświadczeń o charakterze technicznym i technologicznym oraz organizacyjnym, o ile nie są one chronione prawami wyłączności.¹² Wydziela on więc z pojęcia "know-how" informacje dotyczące sfery finansowej i handlowej, które mogą być przedmiotem innych porozumień. Stanowisko to wydaje się słuszne i konsekwentne. Wpły-

wa ono z funkcji, jakie "know-how" pełni w praktyce. Po pierwsze "know-how" ułatwia od strony techniczno-organizacyjnej uruchomienie określonej produkcji poprzez różne projekty, doświadczenia inżynierskie, informacje dotyczące organizacji procesu inwestycji wdrożeniowych oraz inne informacje umożliwiające sprawny rozwój prac wdrożeniowych. Wiedza tego typu określana jest jako "start-up know-how". Po drugie "know-how" dostarcza informacji co do sposobu wytwarzania danego produktu oraz wszelkich doświadczeń, jakie uzyskano w toku produkcji określonego dobra. Ten rodzaj umiejętności, posiadający również charakter techniczno-organizacyjny, określa się mianem "follow-up know-how".

Analizowany powyżej przedmiot licencji, jak również zakres obopólnych praw i obowiązków licencjodawcy i licencjobiorcy wynikających z udzielenia licencji oraz sam sposób wykorzystania licencji przez licencjobiorcę stanowią podstawowe - choć nie jedyne - kryteria różnicowania licencji w obrocie międzynarodowym.

Biorąc pod uwagę rodzaj wiedzy naukowo-technicznej, będącej przedmiotem licencji, można je podzielić na: patentowe, "know-how" i mieszane. W praktyce międzynarodowego obrotu myślą techniczną najczęściej mamy do czynienia z licencjami mieszanymi, tzn. z tymi, które za przedmiot mają zarówno wiedzę opatentowaną, jak również "know-how". Według niektórych danych statystycznych proporcje między licencjami patentowymi, "know-how" i mieszanymi kształtują się następująco: ok. 50 % ogólnej ilości umów licencyjnych stanowią umowy, których przedmiotem jest równocześnie wiedza chroniona prawami wyłączności oraz "know-how", ok. 30 % stanowią licencje na "know-how", a ok. 20 % to tzw. licencje patentowe.¹³

Zarówno dla licencjodawcy, jak i licencjobiorcy niezmiernie istotną sprawą jest zakres przyznawanych praw i obowiązków przy udostępnianiu licencji. Uwzględniając to wyodrębnia się: licencje proste, licencje wyłączone, licencje pełne oraz sublicencje.

Licencja prosta - to rodzaj zezwolenia na korzystanie z przedmiotu licencji na warunkach określonych w umowie licencyjnej. Przy tego typu licencjach licencjodawca zachowuje prawo do samodzielnego użytkowania przedmiotu licencji (patentu, wzoru użytkowego, wzoru zdobniczego

go, "know-how"), jak również do udzielenia licencji innym osobom na podobnych warunkach. Przy licencji prostej istnieją ograniczone możliwości osiągnięcia korzyści z tytułu produkcji licencyjnej, bowiem zwykle kilka podmiotów stara się o rynek zbytu dla podobnych wyrobów. Korzystniejsze zatem warunki dla licencjobiorcy stwarza licencja wyłączna. Przyznaje ona licencjobiorcy wyłączne prawo do korzystania z przedmiotu licencji w zakresie przedstawionym w umowie. Oznacza to, że licencjodawca nie może udzielić analogicznej licencji osobie trzeciej. Wyłączny charakter licencji gwarantuje szerszy rynek zbytu dla wyrobów licencyjnych. Jeszcze większy zakres uprawnień do korzystania z przedmiotu licencji - w porównaniu z licencją prostą i wyłączną - przyznaje licencjobiorcy licencja pełna. Zezwala ona na wszechstronne wykorzystanie przedmiotu licencji w czasie jej ważności.¹⁴ Czas w tej sytuacji jest jedynym czynnikiem ograniczającym korzystanie z przedmiotu licencji. W przypadku licencji pełnej licencjodawca pozostaje formalnie właścicielem licencji, ale zrzeka się - na czas ważności zawartej umowy - prawa do samodzielnego wykorzystania licencji oraz zobowiązuje się do nieudzielania dalszych zezwoleń. W ten sposób licencja pełna wyklucza ewentualnych konkurentów w zakresie produkcji i zbytu identycznych lub podobnych dóbr.

Inny jest natomiast zakres praw i obowiązków przysługujących nabywcy rozwiązania naukowo-technicznego udzielonego w ramach sublicencji. Sublicencja oznacza licencję pochodną od licencji wyłącznej lub pełnej. Udziela jej nie właściciel przedmiotu, lecz osoba posiadająca licencję na dany przedmiot. Zakres praw przekazywanych w sublicencji jest z reguły mniejszy od uprawnień przypadających właścicielowi licencji wyłącznej lub pełnej, a okres trwania sublicencji jest nie dłuższy niż samej licencji. Możliwość zaś udzielenia sublicencji przez posiadacza licencji jest każdorazowo określana przez główną umowę licencyjną.

W międzynarodowym obrocie licencjami spotyka się także ich podział na: licencje pozytywne i negatywne.¹⁵ Kryterium różnicującym te dwa rodzaje umów jest zakres obowiązków licencjodawcy w stosunku do licencjobiorcy. Z licencją pozytywną mamy do czynienia wówczas, gdy zakres obowiązków licencjodawcy polega na czymś więcej niż na samym wyrażeniu zgody na korzystanie z przedmiotu licencji. Zaś o licencji nega-

tywnej mówimy wówczas, gdy obowiązki licencjodawcy sprowadzają się jedynie do udostępnienia rozwiązań naukowo-technicznych, będących przedmiotem licencji. Licencje negatywne w skali międzynarodowej występują rzadko, gdyż licencjodawca nie zawsze jest w stanie wdrożyć do praktyki obce osiągnięcia naukowo-techniczne bez pomocy właściciela licencji.

Powyższe rozważania nad rodzajami licencji uwzględniały zakres praw i obowiązków licencjodawcy i licencjodawcy, które mają olbrzymi wpływ na wielkość korzyści osiąganych z zakupu rozwiązań naukowo-technicznych. Nie uwzględniały natomiast tak istotnej sprawy, jaką jest doskonalenie przedmiotu licencji. Jeżeli przedmiot licencji jest doskonały i rozwijany przez licencjodawcę w oparciu o własną kadre i zaplecze naukowo-techniczne, to wówczas taką licencję określa się mianem licencji rozwojowej. Natomiast licencje, których przedmiot nie podlega dalszemu ulepszeniu przez licencjodawcę, nazywa się licencjami nierozwojowymi. Ich zestarzenie techniczne jest równoznaczne z koniecznością nabycia nowej licencji przez ich wcześniejszego licencjodawcę. Efekty ekonomiczne, płynące z tego typu zakupów, są o wiele mniejsze niż z licencji rozwojowych. Zakupy licencji nie podlegających dalszemu doskonaleniu są niekiedy złem koniecznym, np. gdy istnieje w tym kraju potrzeba danego rozwiązania technicznego - przy braku możliwości jego rozwoju. Wydaje się jednak, iż niezbędnym współcześnie warunkiem dla czerpania wszystkich możliwych korzyści z zakupu licencji jest ciągły rozwój i doskonalenie ich przedmiotu. W przeciwnym razie - w związku z ogromnie dynamicznym rozwojem światowej nauki, techniki i technologii, a tym samym z szybkim technicznym i handlowym "starzeniem się" towarów pod względem asortymentu i jakości - licencjodawca skazany byłby na ciągły zakup rozwiązań uzupełniających.

Przeprowadzona klasyfikacja licencji wskazuje na ogromną złożoność problematyki licencyjnej. W praktyce obrotu licencyjnego najważniejsze postanowienia odnośnie zakupu i zastosowania przedmiotu licencji ujmują umowy licencyjne.

Umowy licencyjne, zawierane pomiędzy dwoma podmiotami (licencjodawcą i licencjodawcą), określają ich wzajemne prawa i obowiązki. Typowymi i najczęściej spotykanymi elementami umów licencyjnych są postanowienia dotyczące:¹⁶

1) przedmiotu licencji - czyli:

- zakresu rzeczowego i charakterystyki przedmiotu licencji,
- charakteru licencji (np. wyłączna lub niewyłączna),

2) opłat licencyjnych - a więc stwierdzenia odnoszące się do ceny płaconej za licencję oraz form opłat licencyjnych;

3) określenia licencjodawcy - a więc posiadacza wyłącznych praw do przedmiotu licencji;

4) jakości sprzedaży i oznakowania wyrobów licencyjnych - czyli stwierdzenie licencjodawcy odnoszące się do standardu wyrobów licencyjnych i zasad używania znaku firmowego,

5) gwarancji prawnych, finansowych i technicznych związanych z realizacją przedmiotu licencji oraz terminowością realizacji zobowiązań;

6) utrzymania w tajemnicy otrzymanych od licencjodawcy informacji technicznych i doświadczeń produkcyjnych, w szczególności w zakresie "know-how" i licencji wyłącznych,

7) okresu trwania umowy licencyjnej;

8) środków niezbędnych do realizacji licencji - tj. dostaw towarowych (surowców, półfabrykatów, aparatury, części wymiennych), doradztwa techniczno-organizacyjnego oraz szkolenia pracowników licencjodawcy;

9) zasad udoskonalania przedmiotu licencji i wymiany doświadczeń.

Wymienione elementy umowy licencyjnej wskazują, iż umowy te różnią się w dużym stopniu od innych umów handlowych. Wynika to z tego, że w porównaniu z towarami przedmiot licencji (myśl naukowo-techniczna) posiada inne cechy. Ma ona charakter niematerialny, intelektualny i w związku z tym w miarę eksploatacji nie ulega zużyciu - tak jak inne towary. W przypadku myśli naukowo-technicznej mamy jednak do czynienia z ekonomicznym zużyciem danego rozwiązania. Związane jest to z sytuacją, gdy jest ono wypierane przez inne, bardziej doskonałe. Ta ekonomiczna żywotność przedmiotu licencji zależy od długości okresu potrzebnego do stworzenia w jego miejsce lepszego rozwiązania.

Ponadto elementem różniącym umowy licencyjne od innych umów w obrocie handlowym jest to, że - w porównaniu ze sprzedażą towarów - udzielenie licencji nie pozbawia licencjodawcy prawa własności do określonego rozwiązania technicznego.¹⁷ Tym samym umowy licencyjne wykazują pewne

podobieństwo do umów dzierżawy, gdyż zezwalają na korzystanie z przedmiotu licencji w określonym czasie i za odpowiednim wynagrodzeniem. Licencjodawca płaci więc licencjodawcy pewien rodzaj renty dzierżawnej, której wysokość zależy od rodzaju i znaczenia udostępnionej myśli technicznej, a także funkcji, jakie może ona pełnić w kraju importera.

Licencje, mimo że stanowią jeden z podstawowych kanałów transferu rozwiązań naukowo-technicznych, nie są jednak jedyną formą ich przepływu. Związane są one bowiem na ogół z innymi formami dopływu techniki, do których należą:

- 1) import towarów z kraju o wyższym poziomie techniki - do kraju o relatywnie niższym poziomie myśli technicznej,
- 2) kooperacja przemysłowa,
- 3) inwestycje zagraniczne,
- 4) "joint ventures",
- 5) szkolenie i wymiana specjalistów.

W skali międzynarodowej import towarów jest najstarszą formą transferu techniki. Obejmuje on przywóz maszyn i urządzeń przemysłowych (import inwestycyjny) oraz surowców, materiałów, półproduktów i wyrobów finalnych. W większości przywożone towary są nośnikami nowych rozwiązań technicznych (konstrukcyjnych), gdyż posiadają wyższą jakość od innych analogicznych produktów handlowych.¹⁸ Z praktyki obrotu międzynarodowego wynika, iż licencje mogą zastępować import towarowy, uzupełniać go bądź nawet stanowić środek jego promocji. Zależy to od szeregu czynników o charakterze technicznym i ekonomicznym, związanych z wewnętrzną bądź zewnętrzną polityką gospodarczą kraju. Licencje na rozwiązania naukowo-techniczne mogą być substytucyjne w stosunku do importu towarowego, wówczas gdy kraj-importer posiada dobrze rozwinięte zaplecze naukowo-badawcze, zdolne do prawidłowego wykorzystania nabytych rozwiązań i osiągnięcia odpowiednich efektów produkcyjnych. Najczęściej jednak zakup licencji współistnieje z importem towarowym - będąc komplementarnym wobec różnych jego form. Polega to na tym, że import licencji może stanowić główną część bądź uzupełnienie porozumienia o dostawie określonej partii towarów. Tak więc wiele porozumień licencyjnych wiąże sprzedaż licencji z dostawą środków pozwalających na uruchomienie produkcji licen-

cyjnej. Wówczas udzielenie licencji stanowi środek promocji dla importu inwestycyjnego i zaopatrzeniowego. O ile jednak wzrost importu inwestycyjnego następuje przed uruchomieniem produkcji licencyjnej i ma na ogół charakter dostaw jednorazowych bądź seryjnych, obejmujących maszyny, urządzenia lub kompletne obiekty przemysłowe, to przy imporcie zaopatrzeniowym sytuacja wygląda inaczej. Otóż wzrost importu zaopatrzeniowego, związanego z uruchomieniem produkcji opartej na licencjach, ma charakter bardziej długotrwały i zależy od wielkości i rodzaju produkcji wytwarzanej przez licencjobiorcę. Z tego wynika, iż zakup licencji jest również czynnikiem istotnie wpływającym na strukturę obrotów towarowych między krajem licencjobiorcy i licencjodawcy. W przypadku kraju licencjobiorcy powoduje on najczęściej ograniczenie dostaw gotowych wyrobów licencyjnych od licencjodawcy - przy równoczesnym wzroście importu zaopatrzeniowego i inwestycyjnego, niezbędnego do uruchomienia produkcji licencyjnej. W sferze eksportu licencjobiorcy do kraju licencjodawcy może również nastąpić zmiana jego struktury. Polega ona na ogół na wzroście sprzedaży gotowych wyrobów licencyjnych bądź części kooperacyjnych do ich produkcji w ogólnym eksporcie do kraju licencjodawcy. W praktyce bowiem licencjodawca często staje się importerem produktów licencyjnych z kraju licencjobiorcy. Z taką sytuacją mieliśmy przykładowo do czynienia w przypadku licencji udzielonych Polsce przez włoską firmę FIAT na produkcję samochodów "Fiat 125p" i "Fiat 126p"

Spowodowane zakupem licencji zmiany w strukturze importu i eksportu licencjobiorcy pociągają za sobą odpowiednie zmiany w obrotach towarowych kraju udzielającego licencji. Miejsce dotychczas eksportowanych gotowych wyrobów licencyjnych w coraz szerszym zakresie zajmuje wywóz dóbr zaopatrzeniowych i inwestycyjnych. W pewnych jednak sytuacjach eksport inwestycyjny kraju licencjodawcy oraz jego udział w ogólnej wartości importu może pozostać na niezmiennym poziomie lub ulec nawet zmniejszeniu. Ma to miejsce wówczas, gdy występuje tzw. leasing, tj. dzierżawa środków pracy - zastępująca tradycyjny akt ich kupna i sprzedaży. Leasingiem zajmują się specjalne przedsiębiorstwa, posiadające określony zasób maszyn i urządzeń oraz prowadzące ich dzierżawę. Może on mieć charakter bierny lub czynny. W pierwszym przypadku przed-

siębiorstwo bierze na siebie koszty bieżącej konserwacji, w drugim zaś wspomniane czynności obciążają w całości firmę zajmującą się leasingiem.

Praktyka wskazuje, iż licencje są czynnikiem istotnie kształtującym współpracę krajów nie tylko w sferze handlu, lecz również w produkcji. Stanowią one mogą podstawę wspólnej działalności produkcyjnej partnerów zagranicznych, polegającej na ich specjalizowaniu się w produkcji określonych elementów i zespołów oraz na wzajemnym ich dostarczaniu w celu wytworzenia określonego wyrobu finalnego. Często wyroby te stanowią korzystny środek regulacji wzajemnych należności finansowych licencjodawcy i licencjobiorcy (znajdującego zbyt dla swoich towarów). Równocześnie sam fakt powstawania takich więzi o charakterze kooperacyjnym stwarza możliwość doskonalenia i rozwoju przedmiotu licencji. Na ogół bowiem obydwie strony porozumienia kooperacyjnego zainteresowane są wzrostem poziomu technicznego wytwarzanych przez siebie wyrobów.

Obok wyżej wymienionych form transferu obcej techniki do gospodarki dużą rolę odgrywają inwestycje zagraniczne. Jest to wygodny sposób transferu techniki, zwłaszcza wówczas gdy na import towarowy - w tym na przywóz kompletnych obiektów przemysłowych - nakładane są wysokie cła przywozowe, bądź jeżeli z różnych względów kraj-importer nie jest w stanie sam uruchomić i opanować takiej produkcji. Na ogół w ramach inwestycji zagranicznych dochodzi do wykorzystania określonej wiedzy naukowo-technicznej inwestora (stanowiącej często przedmiot licencji), jego maszyn i urządzeń oraz doświadczenia niezbędnego do osiągnięcia odpowiednich efektów produkcyjnych. Obecnie inwestycje zagraniczne realizowane są głównie w krajach kapitalistycznych. W krajach socjalistycznych - oprócz Jugosławii i Rumunii - inwestycje zagraniczne nie odgrywały dotychczas większej roli. Sprawy legislacyjne, w oparciu o które mogłyby one funkcjonować, są wciąż do końca nie uregulowane i podlegają ciągłym zmianom. W pewnym stopniu firmy polonijne, występujące obecnie w dość szerokim zakresie w Polsce, uważać można za formę określonych inwestycji zagranicznych.

Wyższy etap współpracy krajów, w ramach której dokonuje się przepływ wiedzy licencyjnej, stanowi działalność produkcyjna przedsiębiorstwa opar-

ta na zasadzie joint ventures. Polega ona na tym, że jednostki gospodarcze z różnych krajów realizują wspólnie określone inwestycje, a następnie w powstałych przedsiębiorstwach uruchamiają wspólną produkcję. Joint ventures jest więc dalej idącą formą współpracy krajów niż kooperacja międzynarodowa i inwestycje zagraniczne (przy których nie istnieje odrębność prawna i finansowa). Przedsiębiorstwa patronujące tej formie współpracy określa się mianem przedsiębiorstw ponadnarodowych, tzw. korporacji międzynarodowych.

W ramach korporacji międzynarodowych następuje ciągły przepływ myśli naukowo-technicznej. Z tej racji, że korporacje te uważa się za nowy podmiot stosunków międzynarodowych, można by wyodrębnić obrót licencjami dokonujący się wewnątrz korporacji oraz między korporacjami - a ich "zewnętrznym otoczeniem". O roli korporacji międzynarodowych w światowym transferze techniki świadczy fakt, że w Stanach Zjednoczonych obrót ten w drugiej połowie XX wieku stanowił 70 % ogólnych obrotów licencyjnych tego kraju i ponad 40 % jego wydatków licencyjnych.¹⁹

Szkolenie i wymiana specjalistów wiąże wszystkie dotychczas omówione formy transferu myśli technicznej. Powszechnie ocenia się, że szkolenie i wymiana specjalistów jest jednym z najskuteczniejszych sposobów przepływu wiedzy naukowo-technicznej między współpracującymi krajami. Wymiana specjalistów i szkolenie kadr technicznych występują przy każdym z omówionych kanałów dopływu nowych rozwiązań technicznych - do krajów o niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Z jednej strony jest to efekt pogłębienia się międzynarodowego podziału pracy między krajami, a z drugiej - jest to warunek prawidłowego rozwoju wszystkich dróg przenoszenia się myśli technicznej w skali międzynarodowej. Podobnie jest przy imporcie licencji przez określony kraj. Wymiana i szkolenie specjalistów warunkuje prawidłowy proces wykorzystania nabytych rozwiązań technicznych - tzn. ich adaptacji, wdrożenia i eksploatacji oraz doskonalenia i upowszechniania licencji. Na ogół przepływ specjalistów pomiędzy krajami, związany z udostępnieniem przez licencjodawcę danego rozwiązania licencjobiorcy - reguluje umowa licencyjna. Może ona zawierać postanowienia dotyczące szkolenia kadry technicznej kraju licencjobiorcy oraz prowadzenia wspólnych badań naukowo-technicznych przez kadrę obydwu stron umowy licencyjnej.

Tak więc współcześnie rozwój światowej techniki warunkuje szereg związanych ze sobą i uzupełniających się form przepływu myśli naukowo-technicznej.

PRZYPISY

¹ Słownik poprawnej polszczyzny, Warszawa 1969, s. 249.

² Por. J. Nazarewski, Badania patentowe, Warszawa 1977, s. 12 - 14.

³ Na przykład NRD od 1963 r. wydaje patenty gospodarcze - oznaczone symbolem WP (Wirtschaftspatent) - najczęściej na nazwisko ich twórcy, które może stosować każdy zakład po uzyskaniu zgody urzędu patentowego, oraz patenty wyłącznego prawa - oznaczone symbolem AP (Ausliessungspatent) - których nie wolno stosować bez zgody ich właściciela. Natomiast ZSRR wydaje twórcom świadectwa autorskie na wynalazki, które stanowią własność państwa i które muszą stosować zainteresowane zakłady oraz patenty prawa wyłącznego, których stosowanie może nastąpić tylko za zgodą właściciela patentu (poprzez udzielenie licencji). Patrz: J. Nazarewski, Badania patentowe, op. cit., s. 33.

⁴ Podobne stanowisko w kwestii istoty licencji prezentuje J. Monkiewicz w pracy: Międzynarodowe operacje licencyjne w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, Warszawa 1976, s. 10.

⁵ "Know-how" traktowane jest różnie w poszczególnych krajach. Na przykład w USA "know-how" uważa się za własność przemysłową, a więc jest prawnie chronione. W ramach EWG ochrona prawna przysługuje wówczas, gdy zawiera ono tajemnicę produkcji. W Polsce natomiast "know-how" nie jest uznane za element własności przemysłowej i nie jest chronione prawem własności przemysłowej.

⁶ Uchwała nr 58/78 Rady Ministrów z dnia 5 maja 1978 r. w sprawie nabywania licencji na stosowanie zagranicznych rozwiązań naukowo-technicznych i doświadczeń produkcyjnych w gospodarce narodowej (nie publikowana).

⁷ Patrz: J. Nazarewski, Badania patentowe, op. cit., s. 20 - 26.

⁸ Nie wszystkie kraje uzależniają wydanie patentu od spełnienia przez rozwiązanie analizowanych wyżej warunków. W krajach, w których obowiązuje tzw. system zgłoszeniowy (Francja, Belgia, Włochy), jedynym warunkiem stawianym wobec osoby zgłaszającej rozwiązanie jest dostarczenie jego dokładnego opisu. Natomiast w systemie uprzedniego badania - stosowanego m. in. w Polsce, USA, RFN i Wielkiej Brytanii - warunkiem

przyznania patentu na wynalazek jest spełnienie przez niego całego zespołu wymogów, a w szczególności czterech wyżej omówionych.

⁹ Wydawanie świadectw ochronnych oraz autorskich na określone elementy własności przemysłowej znajduje szczegółowe uregulowanie prawne w poszczególnych krajach.

¹⁰ Prezentowane pojęcia wzorów użytkowych i zdobniczych oparto na pracach: J. Nazarewski, Badania patentowe, Warszawa 1977 oraz S. Szczygiorski, Nowe formy i metody wymiany międzynarodowej, Warszawa 1976.

¹¹ Szersze podejście do pojęcia i zakresu "know-how" prezentuje S. Sołtysiński w pracy pt. Umowy licencyjne w obrocie zagranicznym, Poznań 1977.

¹² Patrz: A. Kopf, Aktualne problemy międzynarodowej ochrony prawnej "know-how", "Państwo i Prawo" z października 1977.

¹³ Dane te przytacza E. Woliniec-Russiet w pracy pt.: Płanirowaniye i rasczot effiektivnosti probrietaniya licenzji, Moskwa 1973.

¹⁴ Licencja pełna daje prawo produkcji, używania i wprowadzania do obrotu przedmiotów wytwarzanych w oparciu o udostępnioną wiedzę naukowo-techniczną.

¹⁵ Zagadnieniem licencji pozytywnych i negatywnych bliżej zajmuje się S. Sołtysiński w pracy pt.: Umowy licencyjne w obrocie zagranicznym, Poznań 1976.

¹⁶ Patrz: Z. Ulatowski, Budowa umowy licencyjnej, Warszawa 1979.

¹⁷ Nie dotyczy to licencji, których termin patentu wygasł przed upływem ważności umowy licencyjnej.

¹⁸ Import maszyn i urządzeń oraz środków inwestycyjnych w literaturze określane są mianem "postępu uprzedmiotowionego" - hardware. Natomiast rozwiązania techniczne w formie licencji i usług technicznych określa się terminem "postęp nieuprzedmiotowiony" - software.

¹⁹ Dane zaczerpnięte z: Intergovernmental Group on the Transfer of Technology. Second Session, UNCTAD, Genewa 29.I.1973, TD/B, AC-11/10.