

Andżelika Kuźnar

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Obrót własnością intelektualną jako element umiędzynarodowienia transferu technologii – skutki dla krajów wysoko rozwiniętych

Decydującym czynnikiem wzrostu gospodarczego i bogactwa narodowego w XXI w. staje się wiedza. Globalizacja i rosnąca współzależność międzynarodowa prowadzi do wzrostu umiędzynarodowienia technologii, w tym prac badawczo-rozwojowych i transferu technologii niematerialnej w postaci patentów czy licencji, ściśle związanych z własnością intelektualną. Celem artykułu jest określenie stopnia umiędzynarodowienia technologii i zachodzących tendencji w tym zakresie w głównych grupach krajów. Analizie poddano transakcje ujmowane w bilansie płatniczym w pozycji: prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne oraz w tzw. bilansie płatniczym w dziedzinie techniki. Zaobserwowano intensyfikację wymiany międzynarodowej w obszarze transferu licencji i innych opłat za korzystanie z własności intelektualnej. Przewagę konkurencyjną mają wciąż kraje wysoko rozwinięte, ale rośnie konkurencja ze strony krajów intensywnie importujących nowe rozwiązania technologiczne i akumulujące wiedzę.

Trade in intellectual property as an element of technology transfer internationalization – effects for developed countries

Knowledge has become the main factor of the economic growth and national wealth in the twenty-first century. Globalisation and an increasing international interdependence leads to increased technology internationalization, including research and development and intangible technology transfers in the form of patents or licenses, closely related to intellectual property. This article aims to determine the degree of technology internationalization and developments in this field in the main groups of countries. The transactions recorded in the balance of payments (item: royalties and license fees) as well as the technology balance of payments were analysed. An intensification of international transfer of licenses and other intellectual property rights is observed. Developed countries still possess a competitive advantage, but increased competition from other countries heavily importing new technologies and accumulating knowledge is clearly visible.

Keywords: comparative advantage, international transfer of knowledge, international transfer of technology, intangible assets, intellectual property rights, patents, licensing

Wprowadzenie

W historii rozwoju gospodarczego świata można wyróżnić pewne zasadnicze etapy lub „kroki milowe” wiążące się z bardzo istotnymi i głębokimi skutkami w postaci zmiany sposobu gospodarowania całych zbiorowości ludzkich, a potem grup krajów. Pierwszym z tych kroków była mająca miejsce ok. 10 000 lat temu na Bliskim Wschodzie tzw. rewolucja agrarna będąca początkiem uniezależniania się człowieka od przyrody przez przyjęcie osiadłego trybu życia i wykształcenie systematycznych metod uprawy ziemi i hodowli zwierząt [Bartkowiak, 2008, s. 26]. Oparte na pracy ludzi oraz sile pociągowej zwierząt rolnictwo, drobne rzemiosło i handel pozostają podstawą życia ekonomicznego człowieka do momentu wynalezienia maszyny parowej w XVIII w. Wynalazek ten był pierwszym krokiem do stworzenia systemów produkcji na masową skalę oraz tanich systemów dystrybucji (transportu) na skalę światową. Miejsce dominującego do tej pory rolnictwa zajmuje zatem przemysł. Następuje zapoczątkowany w czasach wielkich okryć geograficznych (XV w.) gwałtowny rozwój handlu światowego. Rozpoczęta w ten sposób rewolucja przemysłowa ustanowiła na wiele lat miejsce krajów w międzynarodowym podziale pracy, stawiając w uprzywilejowanej pozycji te z nich, które rozwijały gałęzie oparte na przemyśle. Bogactwo kraju uzależnione było od inwestycji w fabryki, maszyny, wydobywanie surowców itp. Jednak w wyniku postępującej specjalizacji wewnątrz i ponadnarodowej kraje uprzemysłowione nadal stopniowo zmieniały struktury swoich gospodarek. W drugiej połowie XX w. w wielu krajach wysoko rozwiniętych przemysł ustąpił miejsca usługom. Z biegiem czasu w krajach tych w sektorze usług znalazło zatrudnienie prawie trzy czwarte siły roboczej. Wiek XXI i związany z rozwojem przemysłu postęp technologiczny przynoszą natomiast określenie „gospodarki opartej na wiedzy”. Komputeryzacja i rozwój łączności internetowej stanowią kluczowe elementy rozwoju tych nowych gospodarek i decydują o powstaniu tzw. cywilizacji informacji, w której decydującym czynnikiem wzrostu gospodarczego i bogactwa narodowego staje się właśnie informacja będąca dobrem niematerialnym, stanowiącym podstawę wiedzy mającej postać kapitału intelektualnego lub tzw. kapitału ludzkiego. Jednocześnie podstawowym źródłem informacji stają się badania i rozwój (B+R) i to ich efekty będą od tej pory decydować o powodzeniu gospodarczym światowej gospodarki.

Globalizacja, rosnące umiędzynarodowienie produkcji, kluczowe znaczenie procesów innowacji w określaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw sprawiają, że coraz większe znaczenie dla gospodarek krajów opartych na wiedzy ma umiędzynarodowianie technologii w różnych postaciach, od umiędzynarodowiania prac badawczo-rozwojowych, przez wymianę dóbr niematerialnych w dziedzinie techniki (transfer technologii), handel produktami wysokiej techniki, po

tworzenie technologicznych sojuszy strategicznych między firmami i migrację osób o najwyższych kwalifikacjach.

Celem artykułu jest określenie stopnia umiędzynarodowienia technologii w początkowych etapach procesu rozwoju technologicznego, tj. działalności B+R oraz transferu technologii i zachodzących tendencji w tym zakresie w głównych grupach krajów. Obydwa te rodzaje aktywności ściśle związane są z własnością intelektualną. Zazwyczaj rezultatem prac B+R jest technologia niematerialna w postaci patentów, licencji czy wiedzy specjalistycznej, które mogą być następnie przedmiotem transakcji kupna-sprzedazy. Przedsiębiorstwa międzynarodowe decydują się też często na tworzenie za granicą własnych laboratoriów B+R i wytwarzają potrzebną technologię na miejscu. Kolejny etap rozwoju procesu technologicznego obejmuje eksport produktów zaawansowanych technologii, jednak ze względu na to, że tematyka ta jest przedmiotem wielu opracowań, zdecydowano się ją pominąć w tym artykule. Pozostałe zaś wspomniane wyżej formy umiędzynarodowienia technologii nie są jeszcze dość dobrze zbadane w literaturze oraz brakuje w odniesieniu do nich podstawowych danych statystycznych.

Analizę ograniczono do krajów wysoko rozwiniętych, będących liderami innowacji oraz wybranych gospodarek wschodzących (bądź do niedawna zaliczanych do tej grupy), ze względu na rosnącą z ich strony konkurencję w dziedzinie rozwoju technologicznego. W celu określenia międzynarodowego transferu technologii zdecydowano się na analizę transakcji ujmowanych w bilansie płatniczym w pozycji: prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne (ang. *royalty and licence fees*) oraz w tzw. bilansie płatniczym w dziedzinie techniki (Technology Balance of Payments, TBP). Rejestruje on w szerszym zakresie transakcje związane z własnością intelektualną, bo obejmuje nie tylko eksport i import technologii w formie patentów, nieopatentowanych wynalazków, know-how, opłat licencyjnych, znaków towarowych, wzorów przemysłowych i użytkowych, ale też różnych usług technicznych, działalności B+R przedsiębiorstw realizowanej za granicą lub finansowanych przez podmiot zagraniczny, a w przypadku części krajów także usług informatycznych i informacyjnych. W chwili obecnej TBP jest najlepszym źródłem informacji o międzynarodowych przepływach własności intelektualnej w odniesieniu do wielu krajów świata (choć niepozbawionym wad, bo standardowo nie obejmuje np. praw autorskich). Niestety, z uwagi na braki danych i problem z wyłączeniem przepływów w ramach UE, niemożliwe jest pokazanie TBP dla całej UE, jedynie dla poszczególnych krajów. W przyszłości, gdy więcej krajów zacznie prezentować dane statystyczne na podstawie najnowszej metodologii statystyk bilansu płatniczego, będą one w większym stopniu pokazywać rzeczywiste przepływy własności intelektualnej w skali międzynarodowej.

1. Własność intelektualna jako dobro niematerialne

Dobra niematerialne (ang. *intangibles*) są jednym z rezultatów działalności gospodarczej (podobnie jak dobra materialne i usługi). Taki podział wprowadził T.P. Hill [1999]. Według niego dobra to byty, w stosunku do których można ustanowić (zbywalne) prawa własności, a właściciel może z nich czerpać korzyści ekonomiczne. Dobra ekonomiczne cechują się dodatkowo tym, że cały wynik procesu ich produkcji należy do producenta i jest w jego dyspozycji, a korzystanie z dobra następuje chronologicznie po produkcji i niezależnie od niej. Ta rozdzielność produkcji i zbytu nie występuje w przypadku usług. Nie ma natomiast żadnej konieczności, by opisaną charakterystykę dóbr stosować wyłącznie do ich materialnej postaci. Hill nazywa dobrami niematerialnymi te dobra, które są oryginalnym wynikiem pracy osób lub przedsiębiorstw zaangażowanych w kreatywną działalność o różnym charakterze [Hill, 1999, s. 438], np. nowe utwory muzyczne, literackie, graficzne, programy komputerowe. Istnieją one niezależnie od jakichkolwiek obiektów fizycznych, chociaż często są na nich rejestrowane. Oznacza to, że dobra niematerialne charakteryzują się następującymi właściwościami:

- są oryginalnym wynikiem pracy kreatywnej,
- istnieją niezależnie od obiektów fizycznych,
- można do nich ustanowić prawa własności,
- właściciel może czerpać z nich korzyści ekonomiczne.

Nie jest to jedyne spojrzenie na dobra niematerialne. W literaturze z zakresu rachunkowości spotkać się można z terminem „aktywa wiedzy” lub „aktywa powiązane z wiedzą” (ang. *knowledge assets*). W literaturze z zakresu zarządzania i prawniczej stosuje się określenie „kapitał intelektualny”. Pojęcie to nie ma jednoznacznej definicji, choć do częściowej cytowanych należy definicja zaproponowana przez B. Leva [2001], który zrównuje to pojęcie z aktywami niematerialnymi (ang. *intangible assets*): kapitał intelektualny to prawo do uzyskania przyszłych korzyści, które nie mają postaci fizycznej lub finansowej. Podobnie aktywa niematerialne określają Corrado, Hulten i Sichel [2005], którzy piszą, że są to dobra niematerialne spełniające warunek tworzenia przyszłych wartości gospodarczych.

W niektórych organizacjach związanych z tworzeniem standardów rachunkowości stosuje się bardziej restrykcyjne podejście: definicję wartości niematerialnych ogranicza się do elementów, do których można przypisać prawa własności (np. patentów). W międzynarodowych standardach rachunkowości (MSR) kładzie się nacisk raczej na konieczność kontrolowania aktywów przez przedsiębiorstwo w wyniku przeszłych zdarzeń niż na konieczność przypisania prawa własności¹. W obowiązującej w Polsce Ustawie o rachunkowości występuje poję-

¹ MSR 38.

cie wartości niematerialnych i prawnych (odpowiednik *intangible assets*). Są to „nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki. Należą do nich w szczególności: autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje; prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych; know-how (...). Do wartości niematerialnych i prawnych zalicza się również nabytą wartość firmy oraz koszty zakończonych prac rozwojowych”².

Widać więc wyraźnie dwa podejścia w definiowaniu dóbr (aktywów) niematerialnych: węższe, ściślej związane z możliwością przypisania im praw własności, czasem określane jako niematerialne wartości prawne, oraz szersze, związane z takimi elementami podnoszącymi wartość firmy jak kompetencje, umiejętności, relacje z klientami, i którym nie można przypisać praw własności. Odnosząc się do niematerialnych wartości prawnych U. Promińska [2010, s. 11] pisze, że są to wartości, które mogą być samodzielnymi przedmiotami praw, a po spełnieniu pewnych przesłanek mogą być chronione prawa ich własności. Prawa te przejawiają się w tym, że właściciel dobra ma prawo pozbawić innych jego używania, z wyjątkiem sytuacji, gdy udzieli wyraźnego pozwolenia, zwykle za opłatą. Wyrazem realizacji praw własności do tych dóbr są często patenty, znaki towarowe lub prawa autorskie.

Druga grupa wartości niematerialnych, wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa związana jest z szerokim spojrzeniem na kapitał intelektualny jako tę część wartości rynkowej przedsiębiorstwa, która jest nadwyżką nad jego wartością księgową. Według firmy Skandia³, prekursora zarządzania kapitałem intelektualnym, na kapitał intelektualny składa się kapitał ludzki (wiedza, umiejętności, doświadczenie pracowników niebędące własnością firmy) i kapitał strukturalny (może być własnością przedsiębiorstwa) [Sopińska, 2005, s. 45–46]. Ten ostatni stanowią: kultura organizacyjna oraz wiedza przedsiębiorstwa, chroniona przez utajnienie (know-how) lub chroniona prawnie (własność intelektualna – prawa autorskie i prawa własności przemysłowej) [Rutkowska-Brdulak, 2005]. Podobnie definiują własność intelektualną Blair i Cotter [2005, s. 102], jako te aktywa niematerialne, które są rezultatami twórczej działalności człowieka i mają wartość ekonomiczną podlegającą ochronie prawnej.

Gdy zasoby wiedzy stają się przedmiotem praw własności intelektualnej, możliwe jest czerpanie korzyści finansowych z tytułu rozpowszechniania i wykorzystywania tych zasobów – sprzedaży, transferu, komercjalizacji. W tym wypadku

² Art. 1, ustęp 14 Ustawy o rachunkowości.

³ W 1994 r. jako pierwsza firma na świecie w raporcie finansowym przedstawiła informacje dotyczące kapitału intelektualnego.

mamy również do czynienia z ochroną prawną przed ich nieuprawnionym używaniem dla celów komercyjnych [cyt. za: Walczak, 2011].

2. Miejsce własności intelektualnej w statystyce bilansu płatniczego

Odzwiedleniem proponowanego podziału wytworów działalności gospodarczej są – w coraz większym stopniu – stosowane na świecie systemy statystyczne. W najnowszej wersji Systemu Rachunków Narodowych (SNA 2008) postulat wydzielenia dóbr niematerialnych obejmujących produkty wiedzy znalazł pełne odbicie⁴. Produkty własności intelektualnej zaliczane są do dóbr niematerialnych i obejmują m.in. badania i rozwój (wraz z udzielonymi patentami), oprogramowanie komputerowe (łącznie z bazami danych), oryginały literackie, artystyczne, rozrywkowe. Za tym nowym podziałem podąża także Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który w najnowszej wersji *Balance of Payments and International Investment Position Manual* [BPM6, 2008, s. 150] przyznaje, że niektóre wytwory wiedzy, takie jak oprogramowanie komputerowe i inne produkty własności intelektualnej, mogą być przedmiotem handlu już po ich wyprodukowaniu, tak jak dobra (co nie przeszkadza nakazywać, by większość z nich księgować na rachunku usług).

Udoskonaleniu uległa także klasyfikacja samych usług w statystykach bilansu płatniczego, odzwierciedlając zachodzące zmiany w odniesieniu do traktowania własności intelektualnej. W BPM6 [2008, s. 150] pojawiła się nowa kategoria usług: opłaty za korzystanie z praw własności intelektualnej (zamiast używanej w BPM5: prawa autorskie, patenty, opłaty licencyjne, ang. *royalties and license fees*). Składa się ona z dwóch komponentów: 1) opłaty za korzystanie z praw majątkowych (takich jak patenty, znaki towarowe, prawa autorskie oraz technologie produkcyjne i wzory przemysłowe, w tym tajemnice handlowe i franczyzy), prawa te mogą powstawać w wyniku prac badawczo-rozwojowych lub marketingowych; 2) opłaty za licencje na powielanie lub dystrybucję własności intelektualnej zawartej w wytworzonych oryginałach lub wzorach (np. prawa autorskie do książek i rękopisów, oprogramowania komputerowego, utworów kinematograficznych i nagrań dźwiękowych) i prawa pokrewne (takie jak występy na żywo oraz rozpowszechnianie za pośrednictwem telewizji naziemnej, kablowej i satelitarnej). Poprzednio stosowana metodologia [BPM5] nie była jednoznaczna w odniesieniu do traktowania licencji na powielanie i dystrybucję jako części kategorii: prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne.

Inną zmianą jest sposób traktowania prac badawczo-rozwojowych (B+R). W BPM6 obrót rezultatami prac B+R (sprzedaż-kupno wynikających z prac B+R

⁴ Paragraf 6.22 SNA 2008.

patentów, praw autorskich, informacji na temat procesów produkcyjnych, w wyniku których sprzedający traci, a nabywca zyskuje pełne prawa własności do tych rezultatów) księguje się na rachunku usług badawczo-rozwojowych, natomiast opłaty za używanie wyników prac B+R (bez przenoszenia praw własności) księgowane są jako opłaty za korzystanie z praw własności intelektualnej. W BPM5 obrót prawami autorskimi czy patentami (rezultaty prac B+R) był księgowany na rachunku kapitałowym (gdyż wówczas traktowano je jako aktywa niefinansowe i nieprodukowane).

W BPM6 pojawia się także nowa kategoria aktywów marketingowych (do których zalicza się oznaczenia handlowe, znaki towarowe) oraz wartości firmy (goodwill). Transakcje nabycia i rozdysponowania tymi aktywami księguje się na rachunku kapitałowym (ale już korzystanie z nich, analogicznie do poprzednich przypadków – na rachunku opłat za korzystanie z praw własności intelektualnej).

Dwojako traktuje się też działalność związaną z oprogramowaniem komputerowym i audiowizualną. Według BPM6 opłaty za korzystanie z praw własności intelektualnej nie obejmują licencji na używanie oprogramowania komputerowego produkowanego seryjnie (w razie czasowej licencji księgowane są jako usługi informatyczne, natomiast w razie możliwości stałego korzystania – jako dobra). Podobnie jest w przypadku produktów audiowizualnych – jeśli są produkowane na masową skalę oraz nabywane lub sprzedawane do wieczystego wykorzystania i dostarczane (pobierane) elektronicznie, wówczas są księgowane jako usługi audiowizualne, a jeśli są one umieszczone na materialnym nośniku – jako dobra.

Obecnie dane według nowego układu są dostępne jedynie dla Australii oraz Stanów Zjednoczonych. Pozostaje tylko czekać, aż pozostałe państwa zaczną raportować transakcje międzynarodowe zgodnie z nową metodologią.

3. Korzyści z międzynarodowego obrotu prawami własności intelektualnej

Pewność obrotu nowymi technologiami, wynalazkami, czy wynikami badań gwarantuje ochrona praw własności intelektualnej. Własność intelektualna chroniona na drodze prawnej obejmuje przedmioty prawa autorskiego i prawa własności przemysłowej. Obowiązujące w Polsce prawo autorskie chroni utwory oraz przedmioty praw pokrewnych, takie jak np. nadania stacji radiowych⁵. Prawo własności przemysłowej (PWP) pozwala na ochronę następujących przedmiotów: wynalazków, wzorów przemysłowych, wzorów użytkowych, topografii układów scalonych, projektów racjonalizatorskich, znaków towarowych, ozna-

⁵ Por. ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 2006 r. nr 90, poz. 631, z późn. zm.).

czeń geograficznych⁶. Podstawowym sposobem ochrony własności intelektualnej jest przyznanie jej właścicielom praw wyłącznych – dzięki nim mogą oni zakazać innym określonych działań (np. używania, rozpowszechniania). Własność intelektualna może być źródłem korzyści ekonomicznych, jeśli właściwie zarządza się prawami wyłącznymi. Chodzi o takie czynności jak rejestracja, nabywanie, zachowywanie, wykonywanie i rozporządzanie nimi. W zależności od rozwiązań przyjętych w państwach, dla uzyskania ochrony może być wymagana rejestracja (zwykle procedura zgłoszeniowa wymagana jest w przypadku patentów na wynalazki, znaków towarowych, wzorów użytkowych i przemysłowych, oznaczeń geograficznych, dodatkowo w niektórych krajach wymagana jest rejestracja utworów prawnoautorskich). Nabywanie wiąże się ze stworzeniem dobra intelektualnego lub przeniesieniem prawa wyłącznego do niego na inny podmiot. Zachowanie wyłączności jest dokonywane przez takie czynności jak np. terminowe wnoszenie koniecznych opłat związanych z przedłużeniem rejestracji. Wykonywanie praw wyłącznych polega na korzystaniu z dóbr intelektualnych zgodnie z treścią prawa lub sprzeciwianiu się naruszeniu monopolu uprawnionego. Rozporządzanie prawami wyłącznymi jest jednym ze sposobów ich wykonywania. Odbywa się przez ich przenoszenie (całkowity transfer uprawnień na inny podmiot) lub licencjonowanie [Sieniow, Włodarczyk, 2009, s. 10].

Są więc dwie drogi korzystania z cudzego wynalazku: albo nabycie patentu, albo uzyskanie licencji uprawniającej do korzystania z niego. Zakup nowych technologii odbywa się najczęściej w formie uzyskania licencji. Jest to umowa, dzięki której licencjobiorca zyskuje wyłączne⁷ lub niewyłączne prawo do korzystania z przedmiotu ochrony w celach zarobkowych lub zawodowych. Ponadto umowa licencyjna może ograniczać możliwość korzystania z wynalazku np. na określonym terytorium, w ograniczonym czasie czy na pewnych polach eksploatacji (np. tylko wytwarzanie) – jest to tzw. licencja ograniczona (niepełna). Natomiast w przypadku licencji pełnej licencjobiorca uzyskuje takie same prawa do korzystania z przedmiotu ochrony jak licencjodawca. Wyróżnia się także licencje otwarte jako szczególny przypadek licencji pełnej i niewyłącznej; uprawniony z patentu może oświadczyć gotowość udzielenia licencji na korzystanie z wynalazku dowolnej osobie. Licencjodawca otrzymuje zazwyczaj wynagrodzenie za udzielenie licencji w postaci opłat licencyjnych (ang. *royalties*). Może on zostać zobowiązany do przekazania pomocy technicznej, *know-how*, szkoleń, czy innych informacji niezbędnych do korzystania z wynalazku.

⁶ Por. ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (Dz.U. z 2003 r. nr 119, poz. 1117, z późn. zm.).

⁷ Ta forma jest korzystniejsza dla licencjobiorcy, który zyskuje pewność, że licencja nie zostanie udzielona żadnemu innemu podmiotowi. Można nawet wykluczyć możliwość jednoczesnego korzystania z licencji przez uprawnionego z patentu. Por. art. 76 PWP.

Dzięki zakupom licencji przedsiębiorstwa – także te mniejsze – zyskują możliwość korzystania z najnowszych osiągnięć nauki, nie ponosząc wysokich kosztów i ryzyka związanego z prowadzonymi pracami B+R, a także wdrożeniem innowacji (jeśli np. z licencji korzystano już w innym kraju). Pozostałe zalety i wady umów licencyjnych zawarte są w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane wady i zalety umów licencyjnych

Z punktu widzenia licencjobiorcy	
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> – Koszty opłat licencyjnych są zazwyczaj niższe niż prowadzenie własnych B+R. – Opłaty mogą być używane do kontroli ryzyka dzięki rozważnemu projektowaniu systemu płatności. – Skracają czas potrzebny na B+R oraz wprowadzanie nowych produktów na rynek. – Obniżają ryzyko w razie wcześniejszego wdrożenia innowacji. – Pozwalają na utrzymanie działalności gospodarczej w razie braku własnej działalności innowacyjnej.
Wady	<ul style="list-style-type: none"> – Niektóre zapisy w umowach licencyjnych mogą budzić obawy antymonopolowe.
Z punktu widzenia licencjodawcy	
Zalety	<ul style="list-style-type: none"> – Wysoka rentowność, choć niepewne źródła przychodów. – Możliwość udzielenia licencji wielu osobom w tym samym czasie. – Mniej ryzykowne niż zagraniczne inwestycje bezpośrednie. – Prostota (jedynie wymagana forma pisemna), jeśli licencjobiorca nie potrzebuje pomocy technicznej i know-how. – Możliwość osiągnięcia wpływów przez MSP dzięki komercjalizacji ich wynalazków przez duże firmy mające możliwość sprzedaży dóbr i usług wytworzonych na podstawie opatentowanego wynalazku.
Wady	<ul style="list-style-type: none"> – Potencjalnie stwarza konkurentów, którzy mogą ograniczyć przyszłe zyski. – Całkowity zysk jest zwykle mniejszy niż w przypadku pomyślnego rozwoju wewnętrznego firmy (rozwijanie samodzielnie innowacji może przyczynić się do trwałej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa). – Zwrot w dużej mierze zależy od możliwości licencjobiorców do opracowania i wprowadzenia na rynek wynalazku.

Źródło: [Kamiyama, Sheehan, Martínez, 2006].

Jedną z najbardziej bezpośrednich korzyści odnoszonych przez licencjodawcę jest dochód uzyskiwany z opłat licencyjnych. Na przykład IBM Corp., który w 2011 r. z liczbą 6180 patentów uzyskanych w Stanach Zjednoczonych znalazł się po raz 19 na pierwszym miejscu⁸, uzyskuje corocznie ponad 1 mld USD wpływów z opłat licencyjnych, sprzedaży innych praw własności intelektualnej (patenty, tajemnice handlowe, know-how) oraz niestandardowych rozwiązań

⁸ IBM Breaks U.S. Patent Record; Tops Patent List for 19th Consecutive Year, <http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/36463.wss> [dostęp: 25.03.2012].

programistycznych na zamówienie klientów (tworzonych na podstawie praw majątkowych IBM, także do patentów i know-how). W 2011 r. ok. 20% tych wpływów stanowiły opłaty licencyjne (211 mln USD), kolejne 30% – sprzedaż własności intelektualnej (309 mln USD) [IBM 2011].

Oczywiście, nie wszystkie przedsiębiorstwa decydują się na maksymalizację wpływów z opłat licencyjnych. Niektóre firmy, w obawie przed utratą przewagi konkurencyjnej ograniczają udzielanie licencji do przedsiębiorstw spoza ich branży. Na przykład Hitachi, który należał do głównych licencjodawców w Japonii, wskutek wzrostu poziomu rozwoju technologicznego w Chinach i Korei Pd. od 2003 r. zaprzestał udzielania licencji otwartych i kontroluje przyznawanie licencji w celu skuteczniejszej ochrony swoich wynalazków przed konkurentami [Kamiyama, Sheehan, Martínez, 2006].

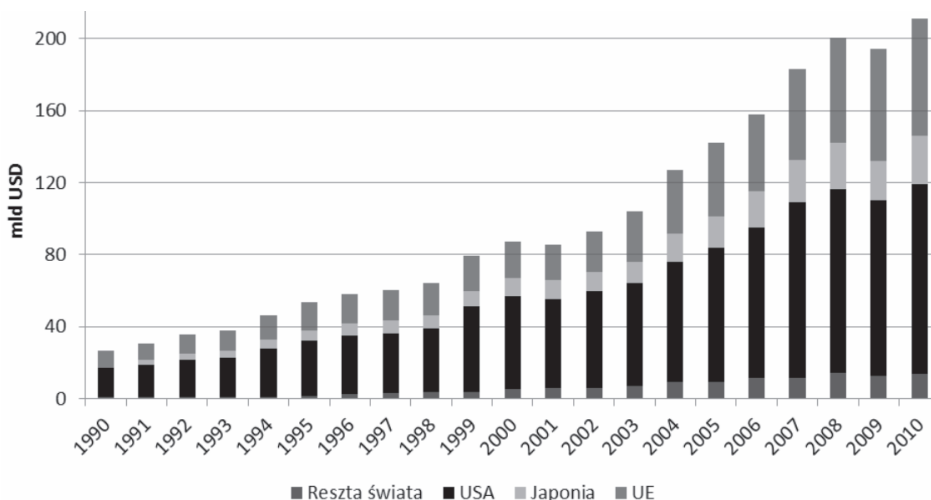
Firmy mogą uzyskiwać także korzyści pośrednie z dysponowania prawami własności intelektualnej. Niektóre z nich „uwalniają” patenty do domeny publicznej bądź oferują nieodpłatne licencje w celu umożliwienia dalszego rozwoju dziedziny biznesu, w której mają zamiar działać. Sposób ten jest też stosowany, gdy firmie zależy na stworzeniu standardów, z których mogłaby skorzystać jako właściciel patentu. Strategia taka daje pośrednie korzyści, takie jak szybkie ustanowienie standardów i poprawa wizerunku uprawnionego z patentu.

Analizując korzyści z licencjonowania trzeba też wspomnieć, że wielu licencjodawców traktuje ponoszenie opłat licencyjnych nie tylko jako koszt, ale jako sposób zabezpieczenia się przed ewentualnymi postępowaniami o naruszenie patentu i kosztownymi postępowaniami sądowymi. Jest to tym bardziej uzasadnione, że wielu właścicieli patentów stale monitoruje potencjalne naruszenia swoich praw i wykorzystuje ostrzeżenia o naruszeniu jako dobry sposób pozyskiwania nowych licencjodawców [Kamiyama, Sheehan, Martínez, 2006].

4. Światowe tendencje w handlu własnością intelektualną

Wielkość rynku opłat licencyjnych i – szerzej – własności intelektualnej jest trudna do zmierzenia zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym, ze względu na brak rzetelnych danych statystycznych. Większość umów licencyjnych objęta jest tajemnicą przedsiębiorstw, a przepisy rachunkowe nie wymagają ujawniania przychodów z licencji w oddzielnej pozycji sprawozdań z działalności firm. Z punktu widzenia statystyki międzynarodowej sytuacja jest o tyle lepsza, że większość krajów OECD wymaga wykazywania umów licencyjnych związanych z transakcjami międzynarodowymi. Jeśli jednak przepływy te występują w ramach korporacji (np. w ramach częstych strategii cen transferowych i korzyści odnoszonych z różnic systemów podatkowych między krajami), wówczas statystyki są w oczywisty sposób zniekształcone.

Dostępne dane wskazują, że światowy rynek własności intelektualnej stale się powiększa. Dane, które to obrazują pochodzą ze statystyk bilansu płatniczego, pozycja: patenty, prawa autorskie, opłaty licencyjne⁹ (dalej także skrótowo określane jako opłaty licencyjne). W 2010 r. wielkość wpływów z opłat licencyjnych itp. wyniosła ponad 210 mld USD, tj. 8 razy więcej niż w 1990 r. (por. rys. 1). Średnie roczne tempo wzrostu wysokości wpływów wynosiło w tym okresie 11%. Na kraje OECD przypadło 97% wpływów, tj. 205 mld USD, z czego najwięcej na Stany Zjednoczone, Japonię i kraje Unii Europejskiej (w której z kolei 77% wpływów przypadło łącznie na Niemcy, Wielką Brytanię, Francję, Szwecję i Holandię).



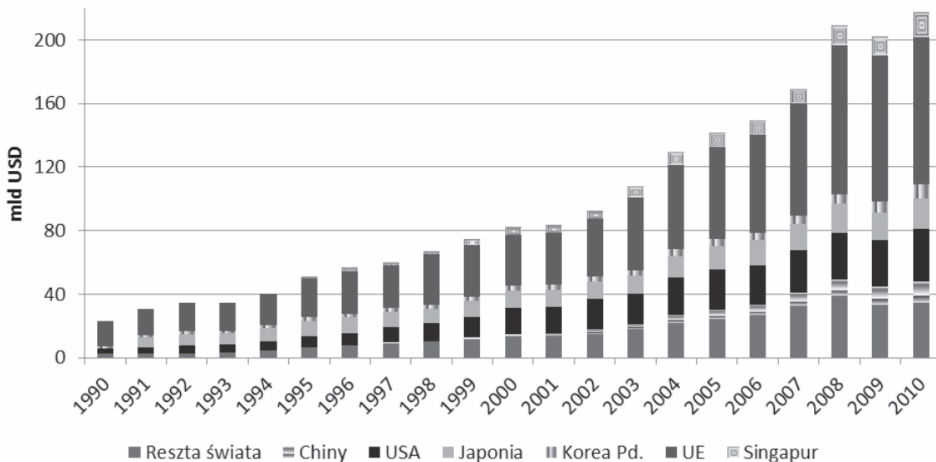
Rys. 1. Światowe wpływy z transferu własności intelektualnej, 1990–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators and Global Development Finance Database, <http://databank.worldbank.org> [dostęp: 25.03.2012].

Płatności z tytułu opłat licencyjnych i innych praw własności intelektualnej wykazywały podobną tendencję. W 2010 r. wyniosły one ogółem 217 mld USD i od 1990 r. rosły średniorocznie o 12%. W tym przypadku jednak dominacja krajów OECD jest mniejsza. Przypada na nie ok. 76% wszystkich wydatków i udział ten zmniejsza się, szczególnie widocznie od połowy lat 90. XX w., kiedy to dynamiczny rozwój takich krajów jak Singapur, Chiny, Korea Płd. spowodował konieczność importu przez nie technologii i związanych z tym zakupów licencji za gra-

⁹ Według BPM5 w zakres tej kategorii wchodzi wymiana zobowiązań i należności między rezydentami i nierezydentami z tytułu autoryzowanego używania niewidocznych, nieprodukcyjnych, niefinansowych aktywów i praw własności (takich jak prawa autorskie, patenty, znaki handlowe, franczyzy) oraz za korzystanie, po zawarciu umowy licencyjnej, z oryginalnych produktów lub prototypów (filmów, nagrań dźwięku, rękopisów).

nicą (por. rys. 2). W Unii Europejskiej zdecydowanie liderem w tym zestawieniu jest Irlandia. Przypadek Irlandii jest szczególny ze względu na to, że importu technologii dokonują tutaj głównie liczne filie korporacji transnarodowych ze swoich central położonych w innych krajach (głównie w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii), a import ten związany jest przede wszystkim z rozwojem branży informatycznej.



Rys. 2. Światowe wydatki na transfer własności intelektualnej, 1990–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators and Global Development Finance Database, <http://databank.worldbank.org> [dostęp: 25.03.2012].

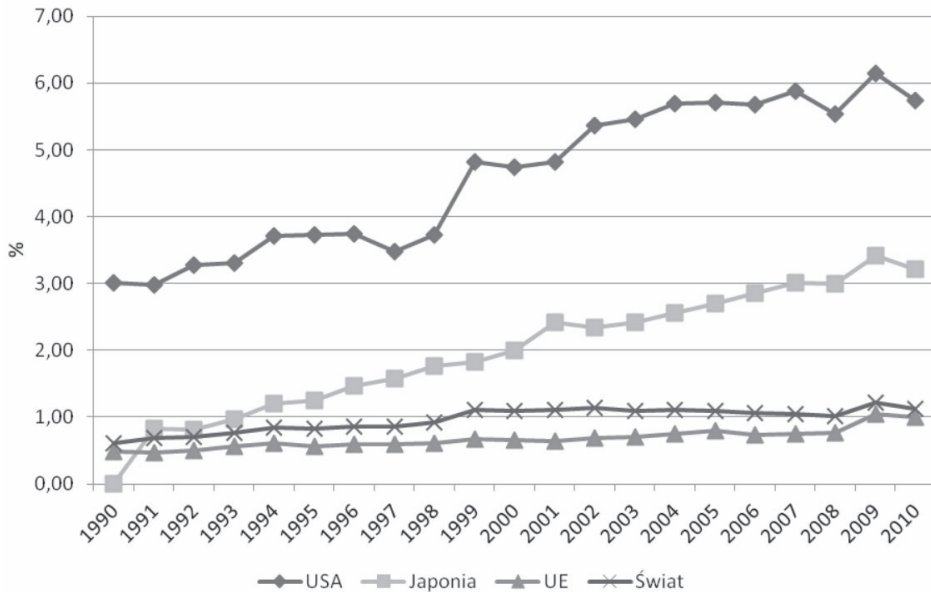
W Stanach Zjednoczonych wpływy z opłat licencyjnych i innych praw własności intelektualnej stanowią istotną (ok. 6% w 2010 r.) i rosnącą część całkowitego eksportu tego kraju (por. rys. 3). Jednocześnie mają one prawie 1/5 udziału w eksporcie usług¹⁰. Dynamicznie rośnie także relacja tych wpływów do eksportu ogółem w Japonii, gdzie obecnie opłaty z tytułu eksportu praw własności intelektualnej stanowią 3% eksportu ogółem i 19% eksportu usług¹¹. W Unii Europejskiej natomiast pozycja ta nie jest istotnym źródłem wpływów z eksportu (odpowiednio 1% i 5%).

Nieco szerzej międzynarodowy transfer własności intelektualnej możemy zmierzyć za pomocą statystyk tzw. bilansu płatniczego w dziedzinie techniki (TBP) (mając świadomość pewnego uproszczenia, związanego z koncentracją na transferach związanych z technologią). Niewątpliwą zaletą tego źródła jest uwzględnianie zbywalnych wyników prac B+R przedsiębiorstw realizowanych

¹⁰ Obliczenia własne na podstawie WTO Statistics Database, <http://stat.wto.org> [dostęp: 26.03.2012].

¹¹ Jak wyżej.

z udziałem podmiotów zagranicznych i odzwierciedlających technologie gotowe do wdrożenia. W skali międzynarodowej bilanse TBP publikuje OECD, na podstawie danych pochodzących ze źródeł narodowych.



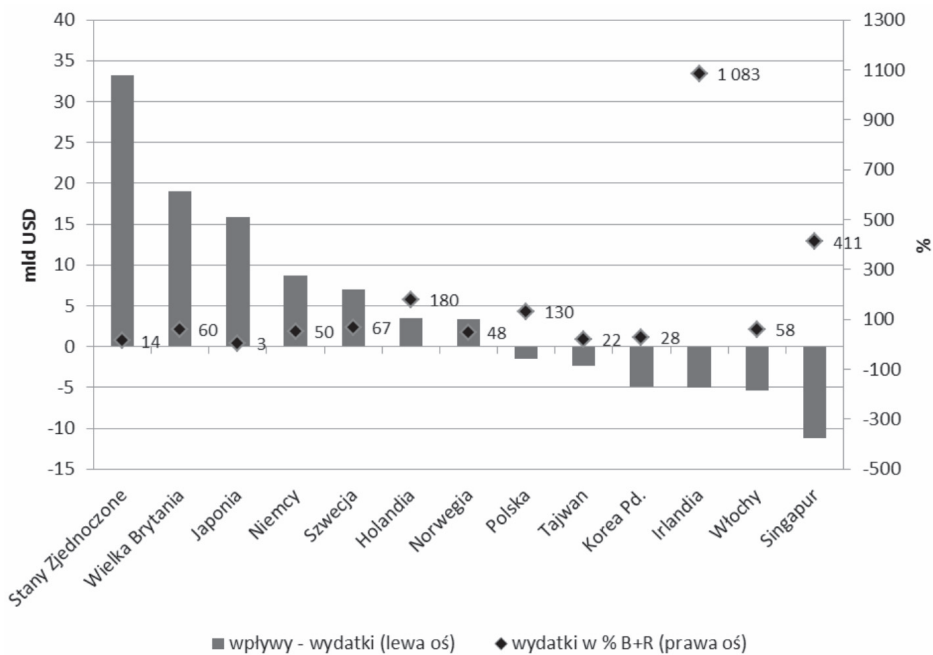
Rys. 3. Wpływy z tranferu własności intelektualnej jako odsetek eksportu dóbr i usług, 1990–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: World Development Indicators and Global Development Finance Database, <http://databank.worldbank.org> [dostęp: 25.03.2012].

Kraje i przedsiębiorstwa, które nie mają własnych możliwości rozwijania działalności innowacyjnej ze względu na niewystarczające nakłady na prace B+R często kupują technologie za granicą. Te z kolei chronione są zazwyczaj patentami i firmy mające do nich prawa często decydują się na komercjalizację wyników swoich prac, choćby za pomocą systemu licencjonowania. Z tego powodu TBP może zostać wykorzystany do zbadania zachodzących tendencji w dziedzinie przepływów aktywów intelektualnych.

Dostępne dane wskazują na wzrost międzynarodowych przepływów technologii, co świadczy o rosnącym wzajemnym wykorzystywaniu wiedzy przez współpracujące kraje. Różnie natomiast można interpretować osiągnięte ujemne saldo w dziedzinie TBP przez poszczególne kraje. Może to oczywiście oznaczać brak konkurencyjności danego kraju i związaną z tym konieczność importu własności intelektualnej, ale może to być też sposób na osiągnięcie wyższej konkurencyjności w przyszłości [OECD 2005]. W grupie tej znajdują się m.in. takie kraje

jak: Singapur, Irlandia, Korea Płd., Tajwan czy Polska (rys. 4), a więc kraje dynamicznie rozwijające przemysły nowych technologii, o dużych napływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich do branż wykorzystujących wysoko wykwalifikowanych pracowników, przyciągające inwestycje w działalność B+R, tworzące warunki do rozwoju centrów usług itp. Kraje, które są eksporterami netto przepływów związanych z własnością intelektualną to z kolei kraje wysoko rozwinięte o dojrzałych gospodarkach (Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Japonia, Niemcy).



Rys. 4. Bilans płatniczy w dziedzinie techniki, wybrane kraje, 2009 r.

Źródło: Opracowanie na podstawie OECD.Stat, Main Science and Technology Indicators Database [dostęp: 26.03.2012].

Z kolei odniesienie wydatków związanych z transferem technologii do wydatków na B+R pozwala ocenić stopień zaspokojenia zapotrzebowania technologicznego danego kraju rodzimymi pracami badawczo-rozwojowymi. W krajach, w których wynik przekracza 100% można przypuszczać, że rozwój opiera się na imporcie technologii z zagranicy, realizowanym w znacznej mierze przez zagraniczne filie korporacji międzynarodowych. Wyniki zaprezentowane na rys. 4 zdają się to potwierdzać: kraje, które charakteryzują się ujemnym saldem importu technologii z reguły mają znacznie wyższą relację wydatków na sprowadzane z zagranicy technologie do wydatków na B+R. Z kolei stosunkowo niska wartość

wydatków związanych z technologią do wydatków na B+R (widoczna w krajach wysoko rozwiniętych) jest symptomem wystarczających prac B+R w zaspokajaniu potrzeb technologicznych danego kraju.

Podsumowanie

W obliczu wzrostu znaczenia działalności innowacyjnej jako kluczowej dla przetrwania przedsiębiorstw¹² i będącej podstawą nowoczesnych gospodarek opartych na wiedzy, firmy coraz częściej decydują się na współpracę i pozyskiwanie wiedzy na zewnątrz organizacji, w tym także za granicą. Obserwujemy więc intensyfikację aktywności przedsiębiorstw w obszarze międzynarodowego transferu technologii w postaci licencji i innych opłat za korzystanie z własności intelektualnej. Z jednej strony beneficjentami są kraje wysoko rozwinięte, będące z reguły eksporterami netto różnych form własności intelektualnej i stale tracące przewagę w handlu dobrami przemysłowymi, z drugiej – korzystają kraje wciąż niemające dostatecznie dobrze rozwiniętych centrów badawczo-rozwojowych oraz przedsiębiorstw dysponujących wystarczającym kapitałem własnym pozwalającym na prowadzenie zaawansowanych badań.

Bibliografia

- Bartkowiak R., 2008, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- Bernhut S., 2001, *Measuring the Value of Intellectual Property. An Interview with Baruch Lev*, Ivey Business Journal, March/April.
- Blair R.D., Cotter T.F., 2005, *Intellectual property: economic and legal dimensions of rights and remedies*, Cambridge University Press, New York.
- BPM5, 1993, *Balance of Payments Manual, 5th Edition*, IMF, Washington; <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>.
- BPM6, 2008, *Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th Edition*, IMF, Washington, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>.
- Corrado C., Hulten C., Sichel D., 2005, *Measuring capital and technology: an expanded framework*, [w:] C. Corrado, J. Haltiwanger, & D. Sichel (eds.), *Measuring capital in the new economy*, University of Chicago Press, Chicago.
- Corrado C., Hulten C., Sichel D., 2006, *Intangible Capital and Economic Growth*, NBER Working Paper Series, vol. 1, www.nber.org/papers/w11948.
- Hill T.P., 1999, *Tangibles, intangibles and services: a new taxonomy for the classification of output*, *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie*, vol. 32(2), April/avril.

¹² B. Lev uważa wręcz, że innowacyjność to kwestia „życia i śmierci” firm. (“Innovation was always very important, but it was not a matter of life or death. In the last 15 to 20 years it’s really been a matter of life or death. If you don’t constantly renew yourself...you just don’t survive.” [Bernhut, 2001].)

- IBM 2011, *IBM Annual Report 2011*, http://www.ibm.com/investor/pdf/2011_ibm_annual.pdf.
- Kamiyama S., Sheehan J., Martínez C., 2006, *Valuation and Exploitation of Intellectual Property*, OECD Science, Technology and Industry Working Paper no. 5, 30 Jun.
- Lev B., 2001, *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, The Brookings Institution Press, UK.
- OECD, 2005, *Pomiar globalizacji. Podręcznik wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD* (Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators), wyd. polskie GUS, 2006.
- Promińska U. (red.), 2010, *Własność intelektualna w działalności przedsiębiorców*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź.
- Rutkowska-Brdulak A., 2005, *Własność intelektualna*, [w:] *Jak wdrażać innowacje technologiczne w firmie – Poradnik dla przedsiębiorców*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa http://www.parp.gov.pl/files/74/81/105/jak_wdrazac_inn.pdf.
- Sieniow T., Włodarczyk W., 2009, *Własność intelektualna w społeczeństwie informacyjnym*, Krajowa Izba Gospodarcza, Fundacja Instytut na rzecz Państwa Prawa, Warszawa.
- Sopińska A., 2005, *Przewaga konkurencyjna*, [w:] Wachowiak P. (red.), *Pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Walczak W., 2011, *Własność intelektualna – cenne niematerialne aktywa organizacji*, E-mentor 2011, nr 2(39), <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/39/id/821>.