



IP Workshop

Sesja IV

Moduł Zarządzania Własnością Intelektualną

Prof. dr hab. inż. Krzysztof Santarek
Politechnika Warszawska
Instytut Organizacji Systemów Produkcyjnych

Warszawa 29-30.01.2010 r.



Zasady zarządzania własnością intelektualną



Struktura aktywów firmy Microsoft:

- kapitał obrotowy 4 %
- środki trwałe 1 %
- własność intelektualna 95 %
- inne 1 %.



Funkcje zarządzania własnością intelektualną:

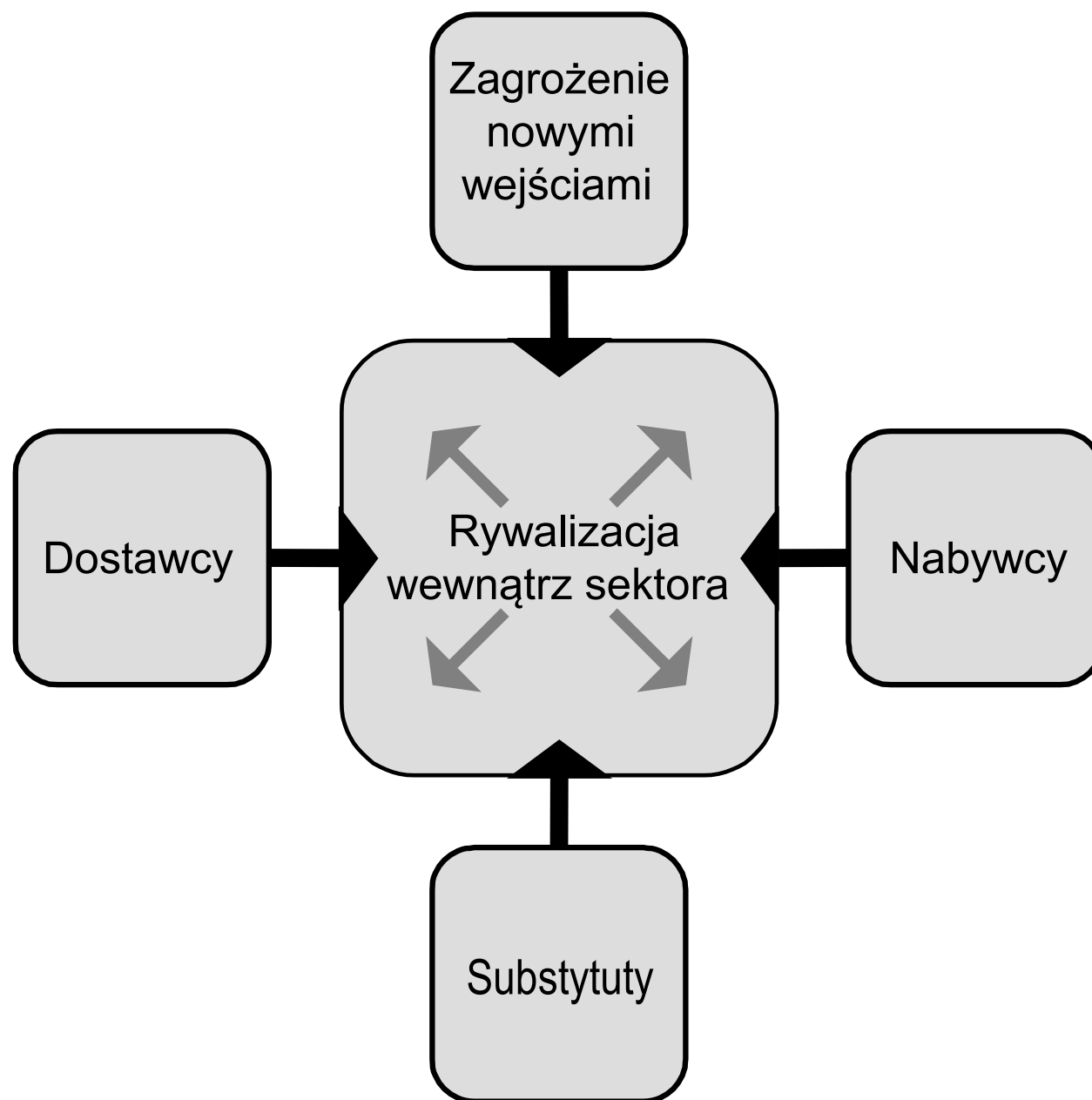
- tworzenie własności intelektualnej,
- wycena własności intelektualnej,
- ochrona własności intelektualnej,
- wykorzystanie (eksploatacja) własności intelektualnej,
- transfer (udostępnianie) własności intelektualnej.



Podstawowe strategie ochrony własności intelektualnej:

- defensywna,
- ofensywna.







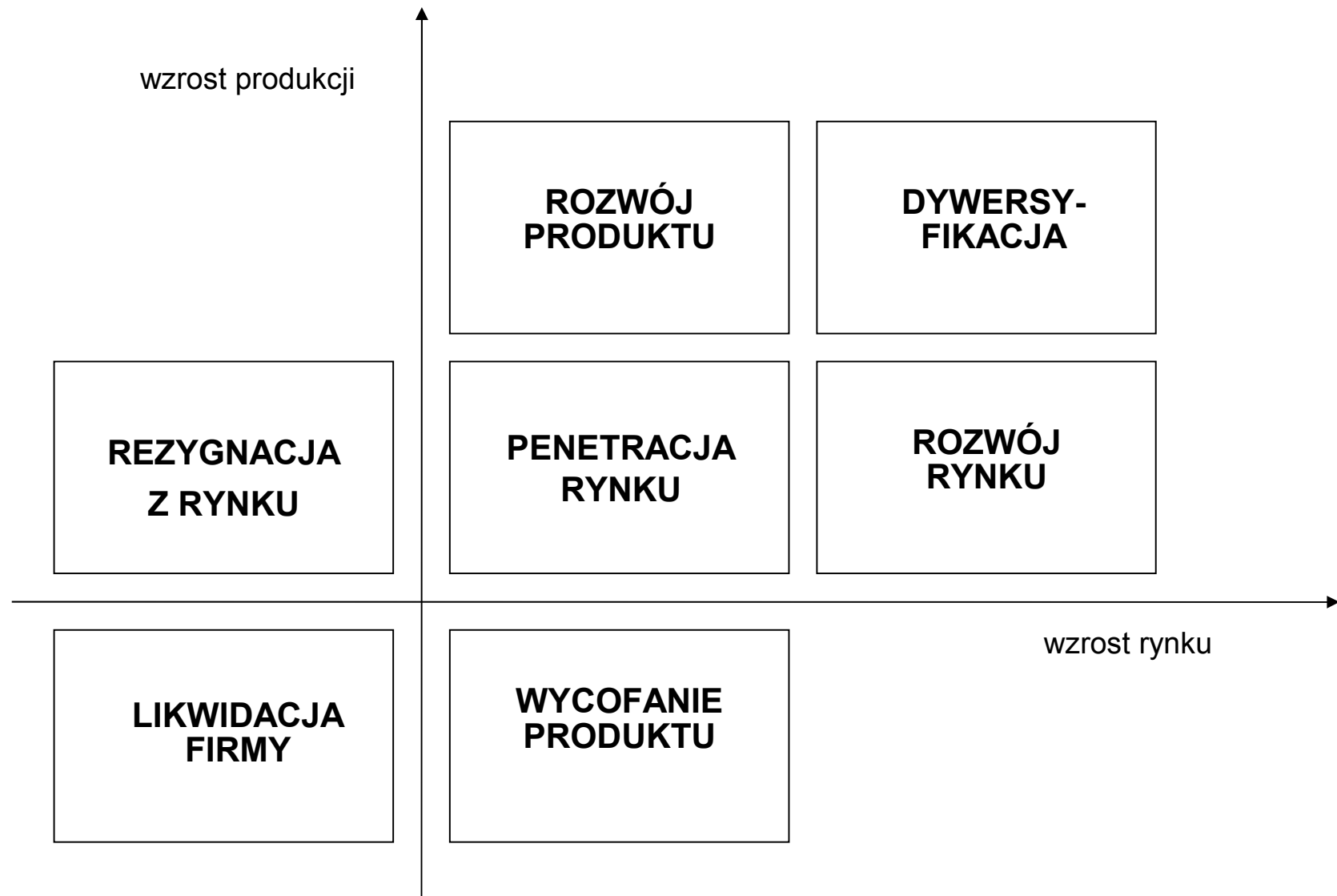
Trzy aspekty skutecznego zarządzania własnością intelektualną:

- możliwość wykorzystania własności intelektualnej,
- możliwość wzmocnienia własnej pozycji konkurencyjnej,
- możliwość utrudnienia wejścia na rynek innym.

Trzy podstawowe rodzaje strategii konkurencji

		przewaga strategiczna	
cele strategiczne		unikalność postrzegana przez klienta	atrakcyjność cenowa
	w skali sektora	dywersyfikacja wyrobów (1)	wiodąca pozycja kosztowa (2)
	w skali segmentu	koncentracja na danym segmencie rynku (3)	

Możliwości wyboru strategii przedsiębiorstwa



		prawa własności	
		jest właścicielem rozwiązań	nie jest właścicielem rozwiązań
ochrona rozwiązań	chronione	patenty	licencje
	nie chronione	minął okres ochrony, know-how, inne	rozwiązania powszechnie znane i dostępne, inne



Strategie ochrony :

- co chronić ?,
- jak chronić ?,
- jak skutecznie chronić ?
- (od) kiedy chronić ?,
- kiedy zgłosić do ochrony ?,
- gdzie chronić ?.

Inne kryteria ochrony jawnej:

- celowe wprowadzanie w błąd konkurentów,
- wywołanie wrażenia wysokiej innowacyjności,
- promowanie własnej marki handlowej na rynku, i in.





Strategie utrzymania i/lub powiększania monopolu na wiedzę:

- strategie pasywne, ukierunkowane na zabezpieczenie istniejącej wiedzy chronionej,
- strategie obrony przed cudzą wiedzą chronioną
 - badanie tzw. czystości ochronnej, wywiad gospodarczy,
 - zakup licencji, zakup praw, franchising, licencje krzyżowe,
 - stosowanie innych rozwiązań nienaruszających cudzych praw,
 - korzystanie z wiedzy obcej natychmiast po ustaniu jej ochrony,
 - korzystanie z cudzej wiedzy poza terytorium, na którym jest chroniona,
 - uzyskanie licencji przymusowej,
 - unieważnienie cudzej ochrony,
 - nielegalne korzystanie z cudzej wiedzy chronionej (kopiowanie, naśladowanie, podrabianie) – kolizja z prawem !,
- strategie ekspansji:
 - utrudnianie uzyskania ochrony przez inne podmioty,
 - wyprzedzanie,
 - posądzanie o naruszanie praw wyłącznych i wszczynanie postępowań w tym zakresie,
 - pozorne zgłoszenia,
 - ochrona drzewiasta, sieci praw, skupowanie wiedzy, licencje krzyżowe, i in.

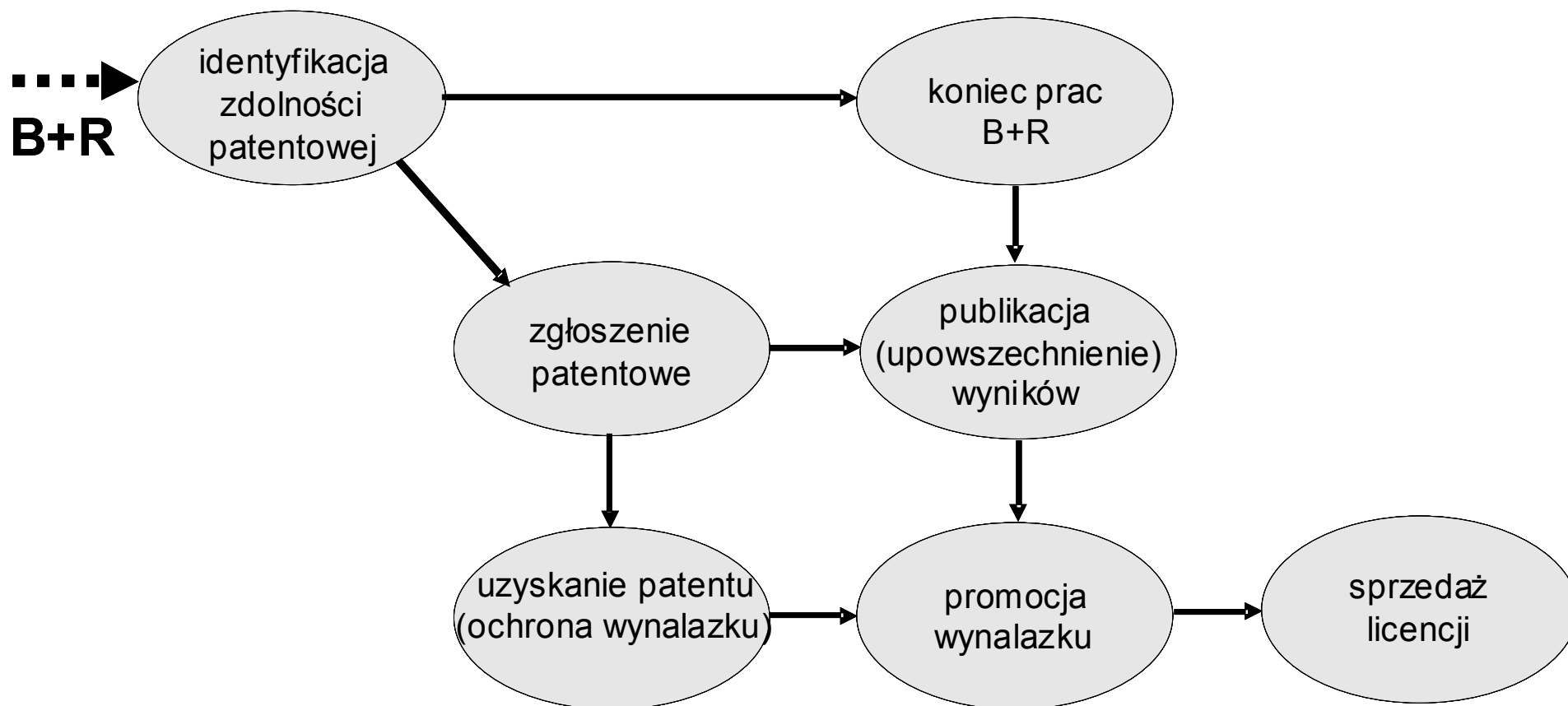
Ochrona uzyskiwana w procedurze uzyskiwania patentu ma na celu:

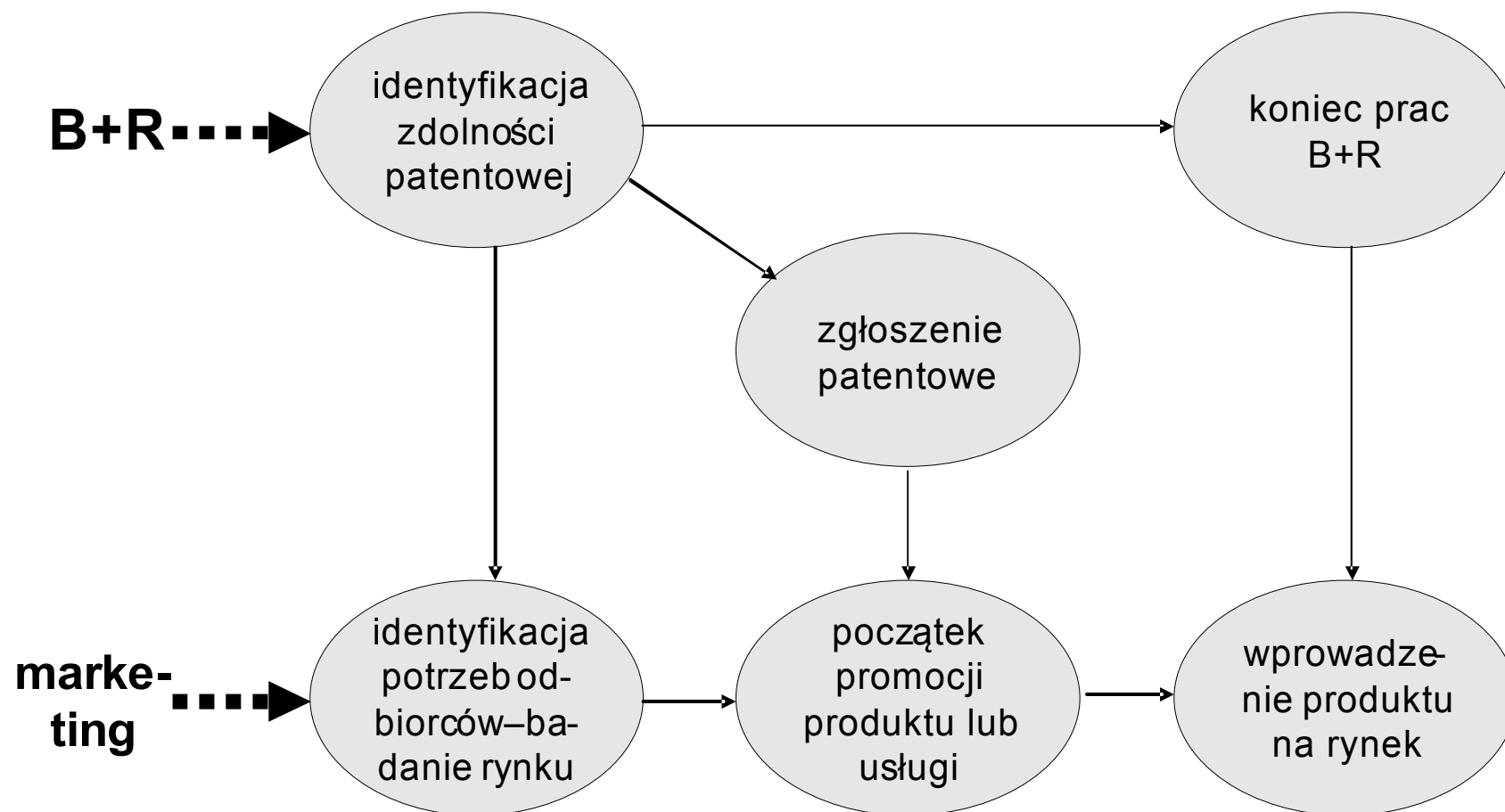
- zabezpieczenie przed cudzymi wynalazkami a przez to ochronę własnych inwestycji w nowe technologie,
- obronę przed cudzymi patentami a przez to ochronę własnej pozycji rynkowej,
- zachęcenie wynalazców do dalszych inwencji a także utrzymanie dotychczasowych inwestorów (udziałowców) firmy
- umożliwienie w przyszłości sprzedaży praw do wynalazku (licencji) jako odrębnego produktu lub firmy (przedsiębiorstwa) jako odrębnej działalności biznesowej opartej na takim wynalazku,
- wykreowanie nowego biznesu – obszaru działalności gospodarczej opartego na posiadanych patentach,
- tworzenie nowej wartości marketingowej.

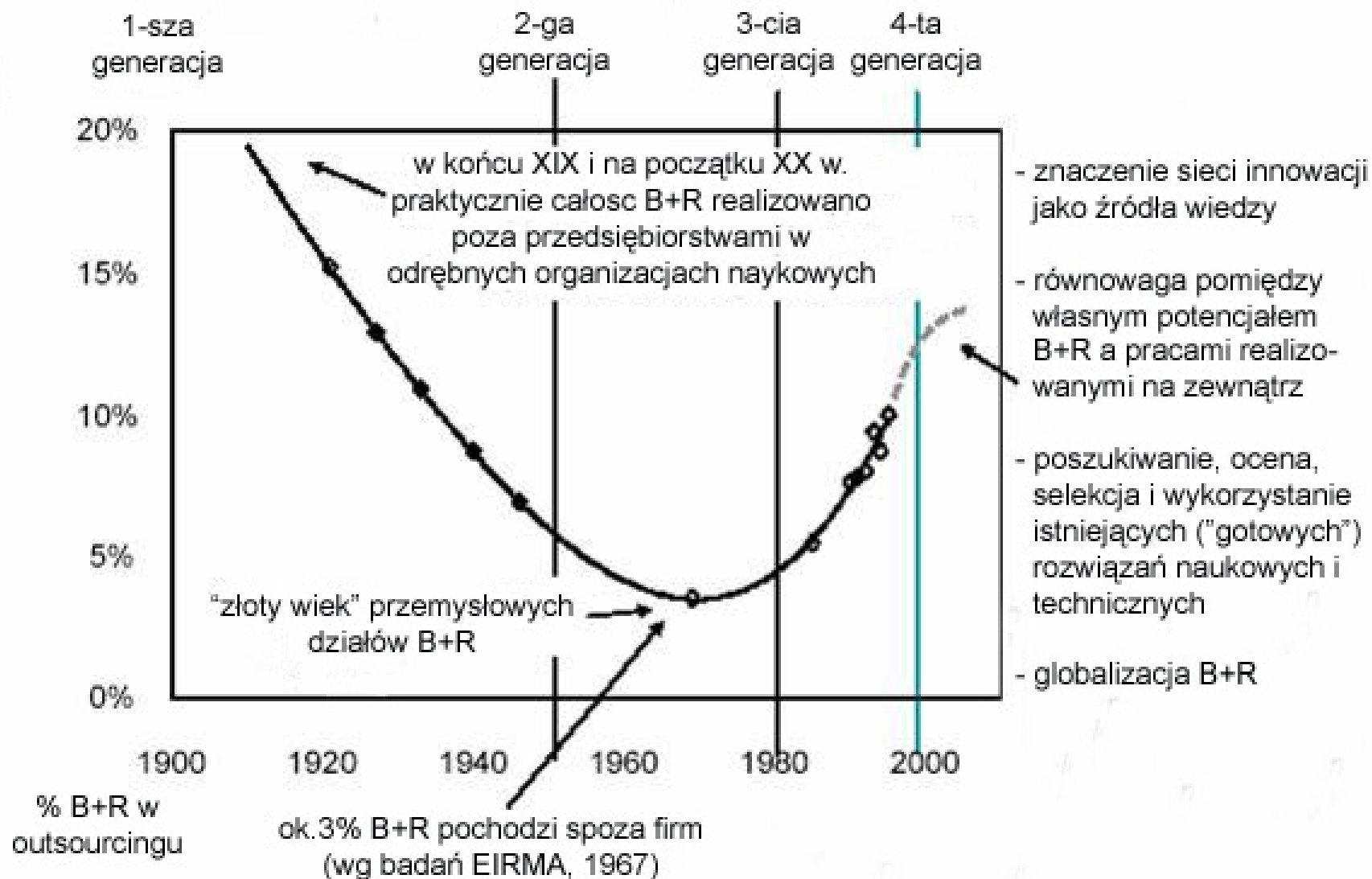


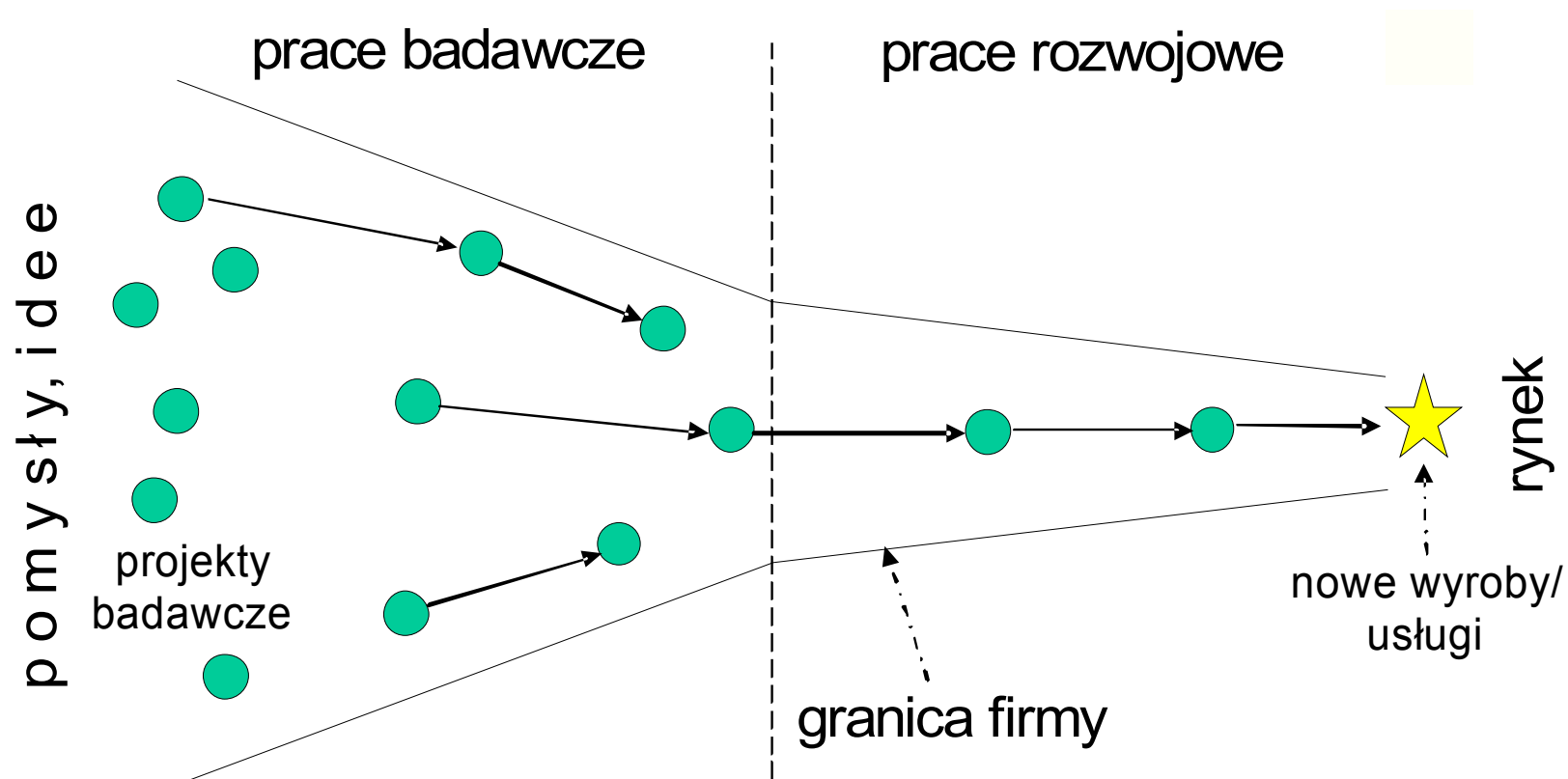
Wady ochrony jawnej:

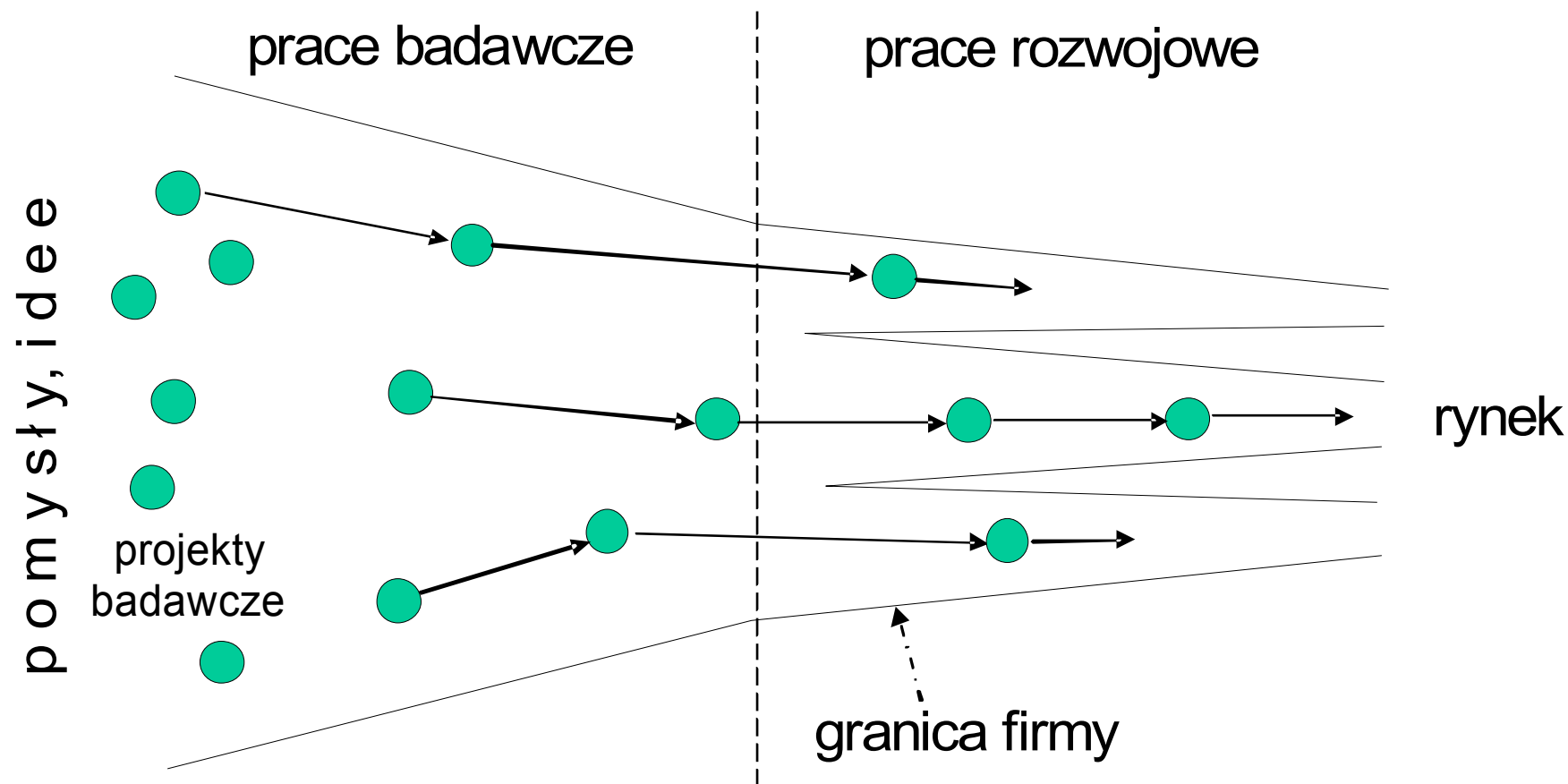
- wysokie koszty,
- długi czas uzyskiwania praw ochronnych,
- konieczność ujawnienia szczegółów chronionego rozwiązania:
 - poziom techniki jakim dysponuje właściciel praw z patentu,
 - krąg firm dysponujących danym wynalazkiem (licencjobiorcy),
 - możliwości techniczne wytworzenia produktów o określonych cechach,
 - kierunki prowadzonych badań,
 - szczegóły techniczne rozwiązania ułatwiające, szczególnie w przypadku niewłaściwie sformułowanych zastrzeżeń patentowych, znalezienie rozwiązania alternatywnego, i in.

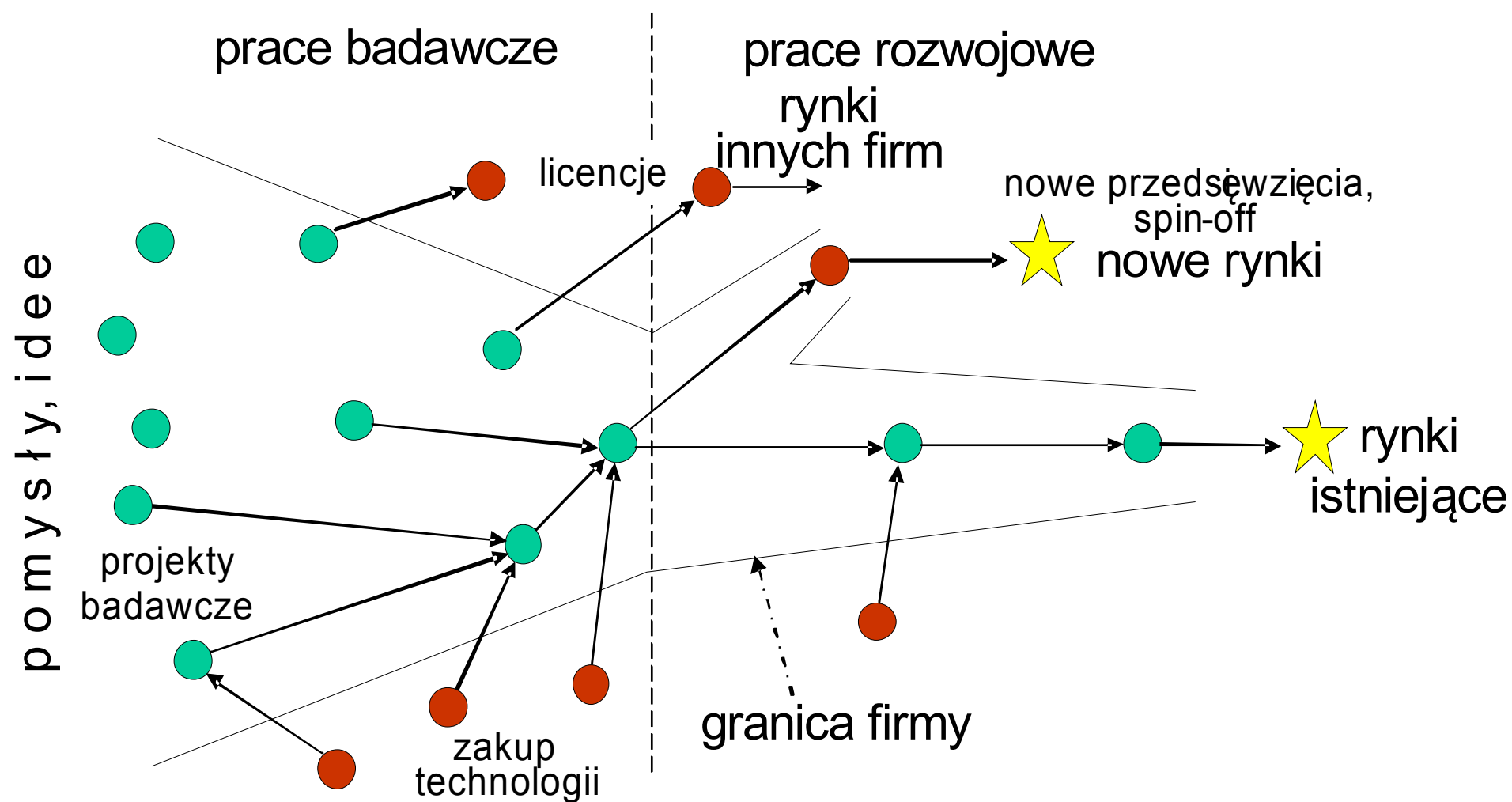




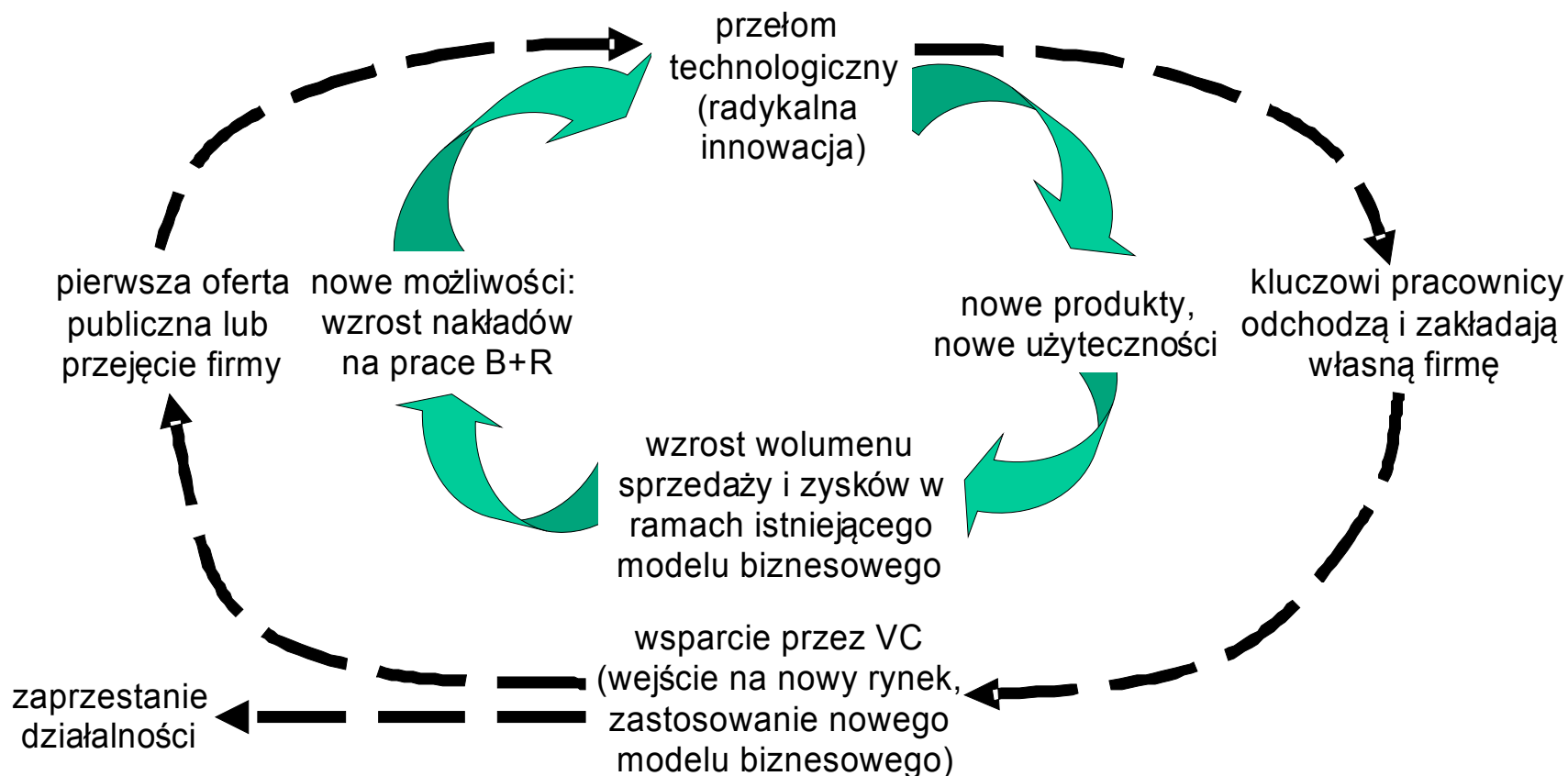


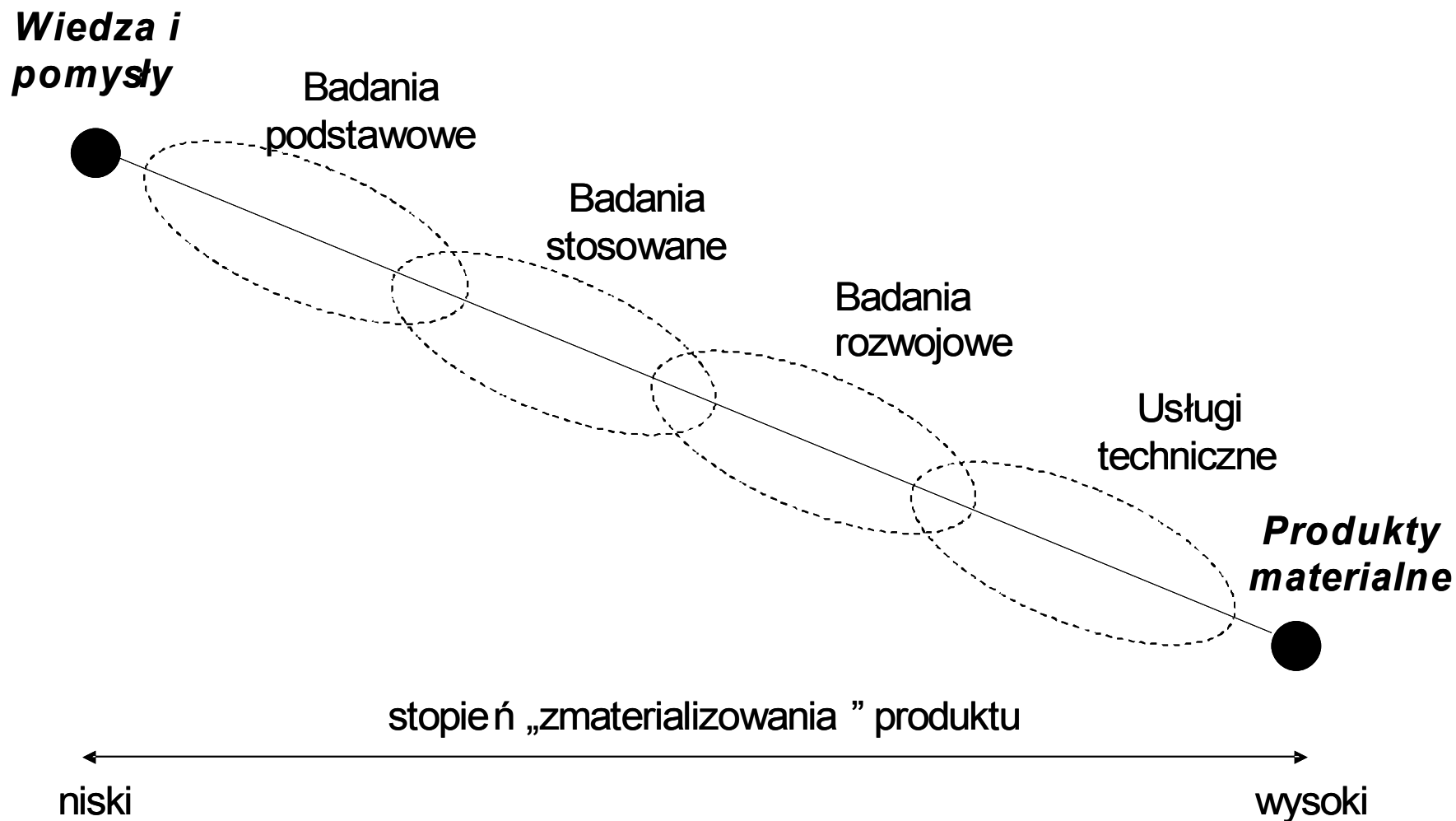






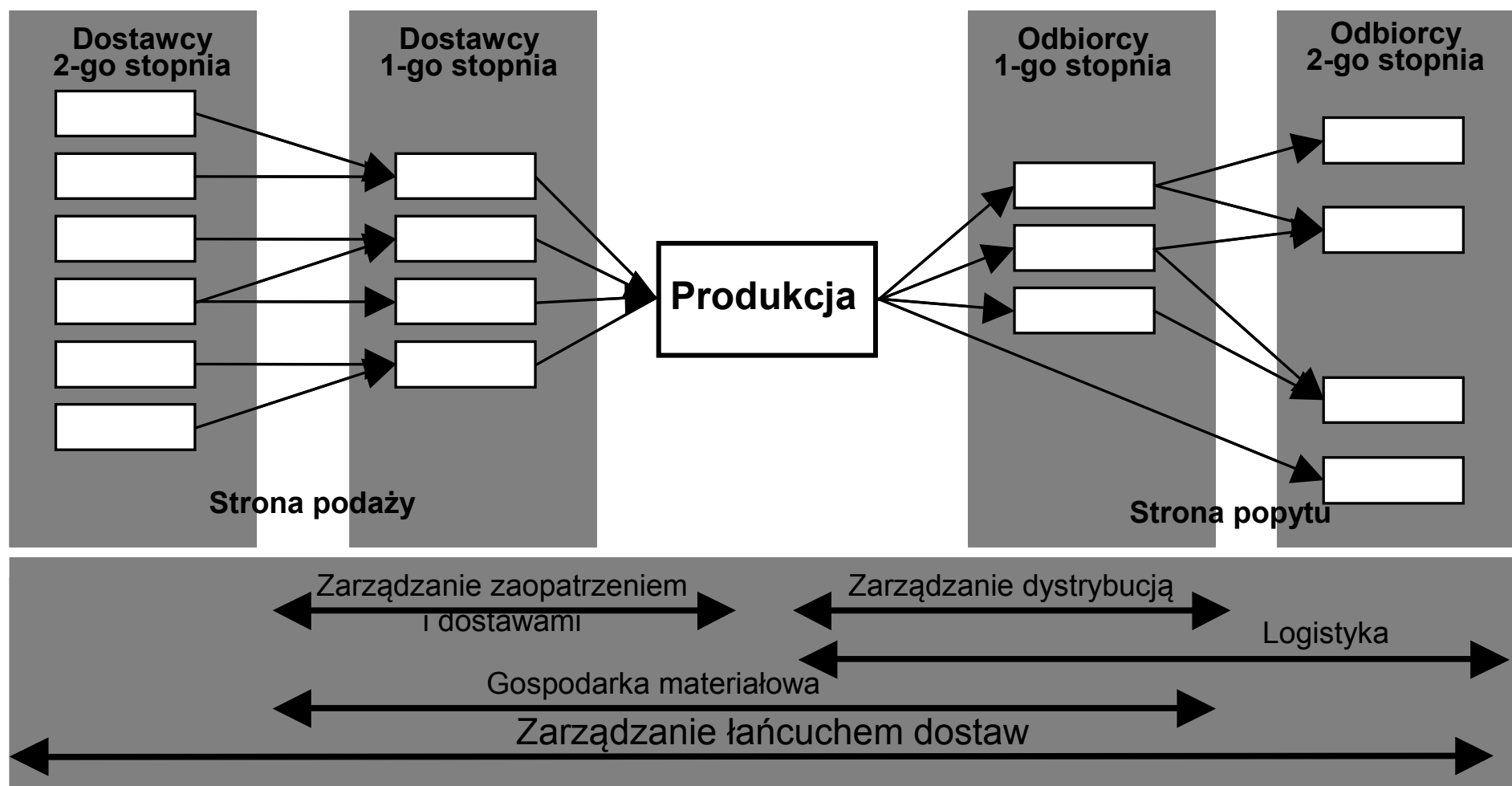
Paradygm „Close Innovation”	Paradygm „Open Innovation”
➤ najlepsi ludzie z naszej dziedziny pracują dla nas ➤ aby odnieść korzyści z B+R należy dokonać odkrycia, w tym celu opracować samodzielnie ➤ jeśli dokonamy odkrycia wejdziemy z nim jako pierwsi na rynek ➤ przedsiębiorstwo, które jako pierwsze wprowadzi innowację na rynek odniesie sukces ➤ przedsiębiorstwo, które generuje najwięcej najlepszych pomysłów odnosi sukcesy ➤ należy chronić naszą własność intelektualną, aby nasi konkurenci nie mogli z niej skorzystać	➤ nie wszyscy najlepsi ludzie pracują dla nas; potrzebujemy współpracy z ludźmi z zewnątrz ➤ zewnętrzne prace B+R mogą być źródłem istotnych korzyści ➤ nie potrzebujemy oryginalnych pomysłów ➤ stworzenie lepszego modelu biznesowego ważniejsze niż wejście jako pierwszy na rynek ➤ wykorzystanie najlepszych pomysłów własnych i obcych jest źródłem sukcesu ➤ należy czerpać korzyści z udostępnienia innym naszej WI oraz korzystać z WI innych ➤ nie należy kopiować naszego modelu biznesowego

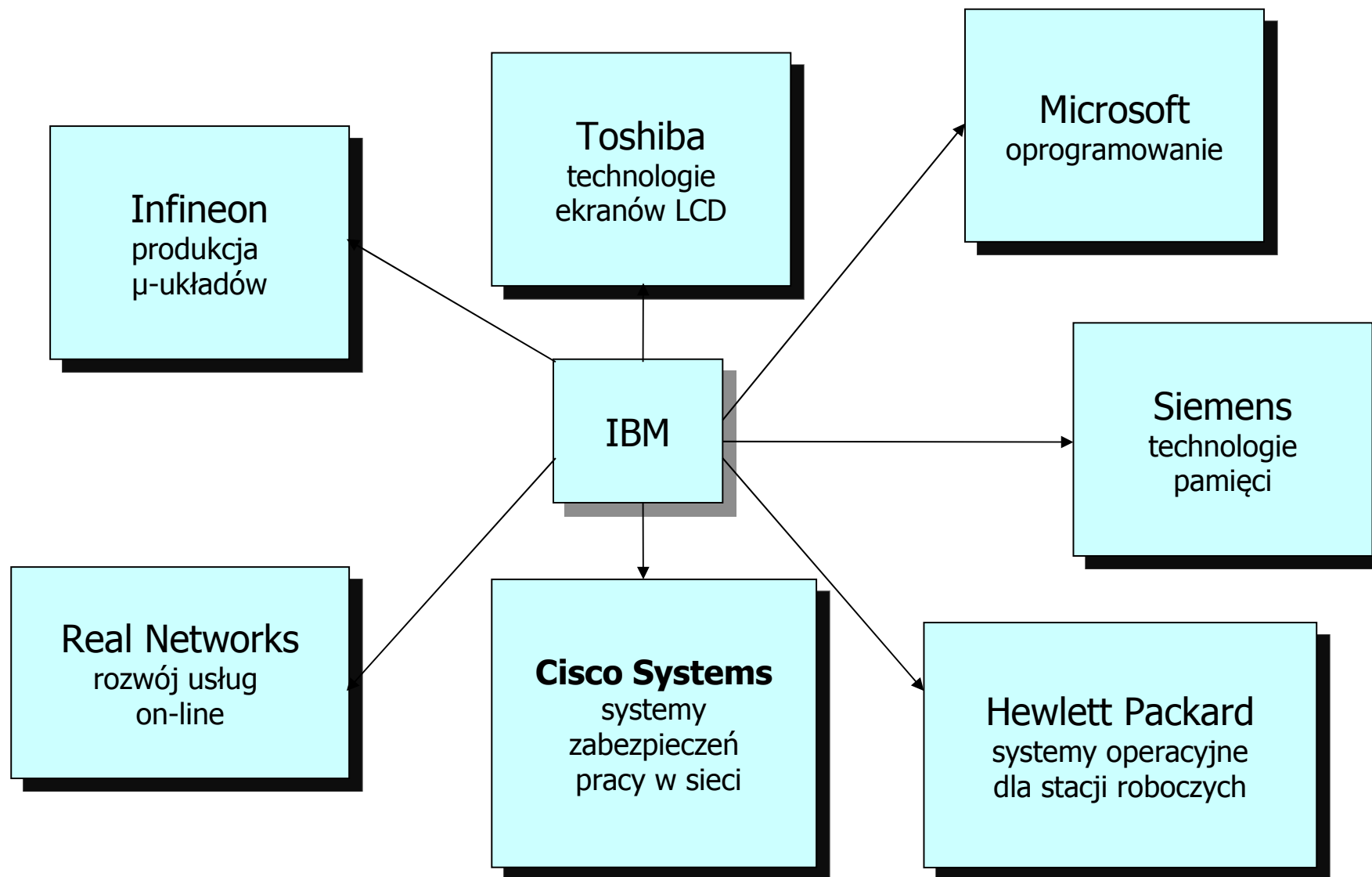


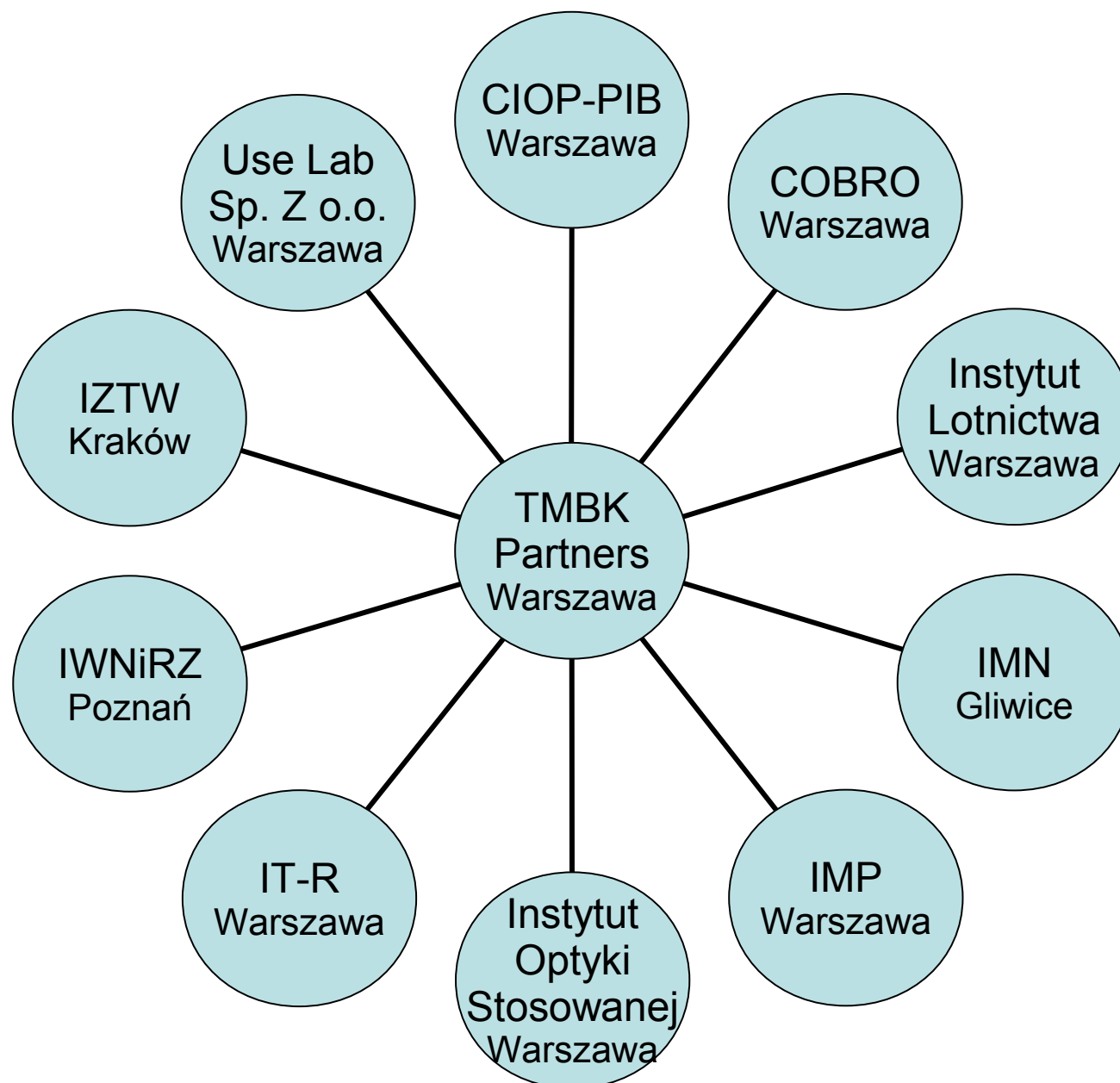


Źródło: Trott P., Innovation Management and New Product Development, 3rd ed., Prentice Hall 2005

Struktura łańcucha dostaw



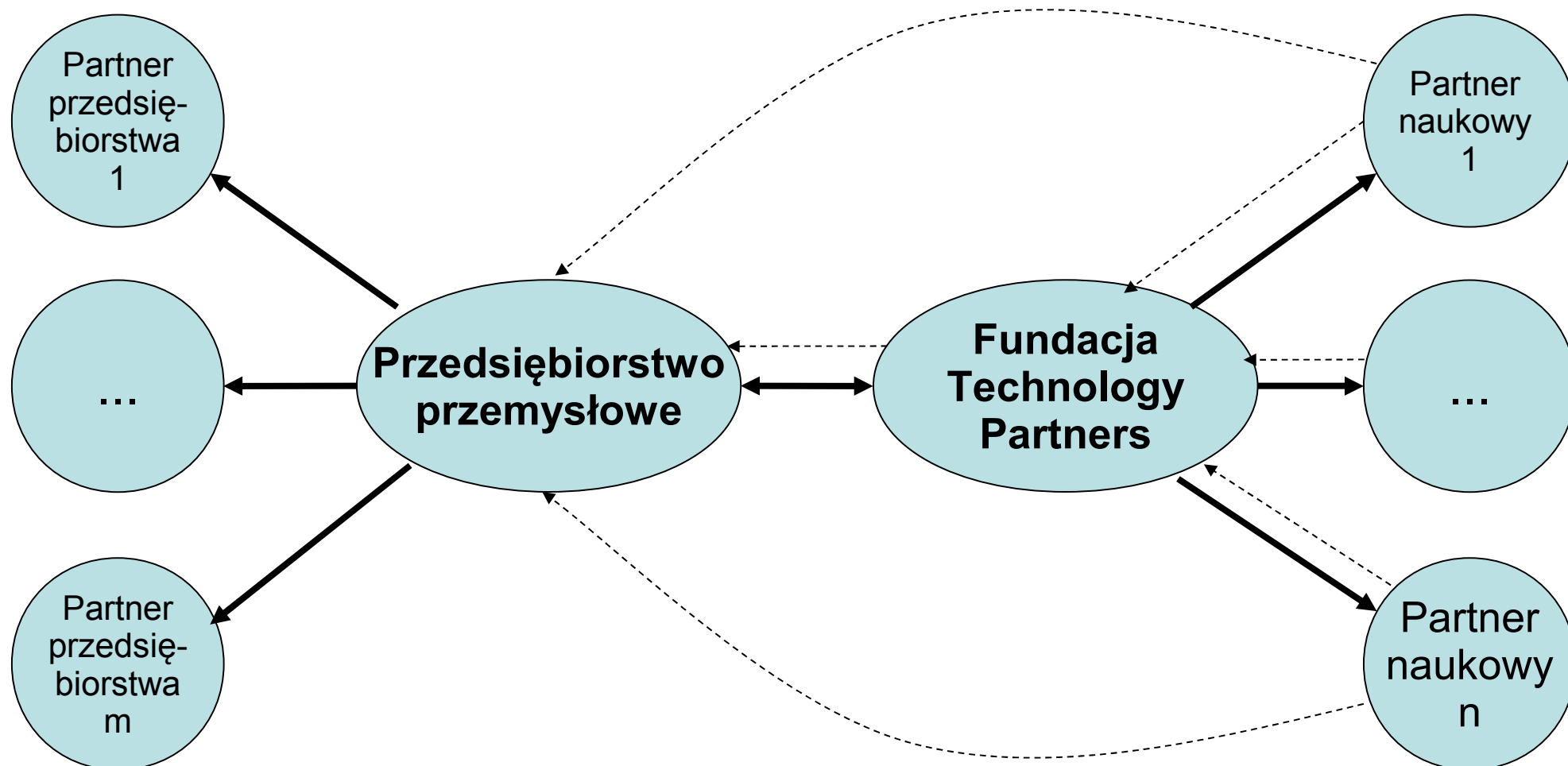




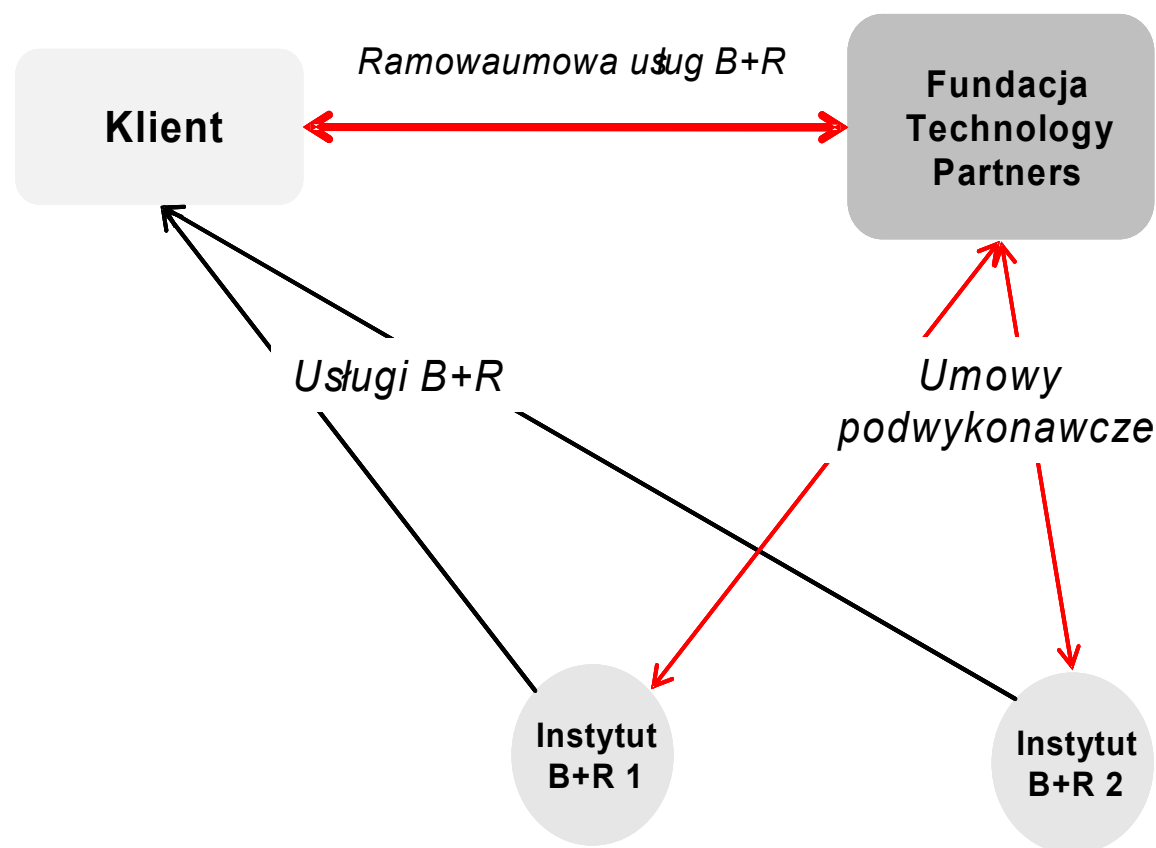
Struktura Konsorcjum Technology Partners

Obszar kompetencji Konsorcjum Technology Partners

- ergonomia, bezpieczeństwo i inżynieria środowiska pracy,
- elektronika, materiały i technologie dla elektroniki,
- inżynieria i ochrona środowiska,
- inżynieria materiałowa, obróbka cieplna i powierzchniowa,
- przetwórstwo metali nieżelaznych i tworzyw sztucznych,
- technologie mechaniczne : obróbka plastyczna i obróbka skrawaniem,
- projektowanie i budowa maszyn i urządzeń technologicznych oraz narzędzi,
- optyka techniczna i pomiarowe techniki laserowe
- techniki projektowania, technologie, maszyny i wyroby dla przemysłu silnikowego, lotniczego i samochodowego
- techniki projektowania, technologie, maszyny i wyroby dla przemysłu opakowań,
- technologie, maszyny i metody badań dla włókiennictwa, przemysłu drzewnego i chemicznego.
- technologie, systemy i produkty informatyczne
- zarządzanie działalnością badawczo-rozwojową



Koncepcja realizacji prac n-b we współpracy
z partnerami przemysłowymi



- Identyfikacja najlepszych partnerów z sektora badań i nauki:
 - Członków Konsorcjum Technology Partners
 - Innych jednostek
- Przygotowanie wspólnej, wielodyscyplinarnej oferty
- Opracowanie optymalnego dla klienta schematu organizacji finansowania prac
- Odpowiedzialność kontraktowa za realizowane prace
- Zarządzanie projektem
- Zapewnienie wysokiej jakości realizowanych prac

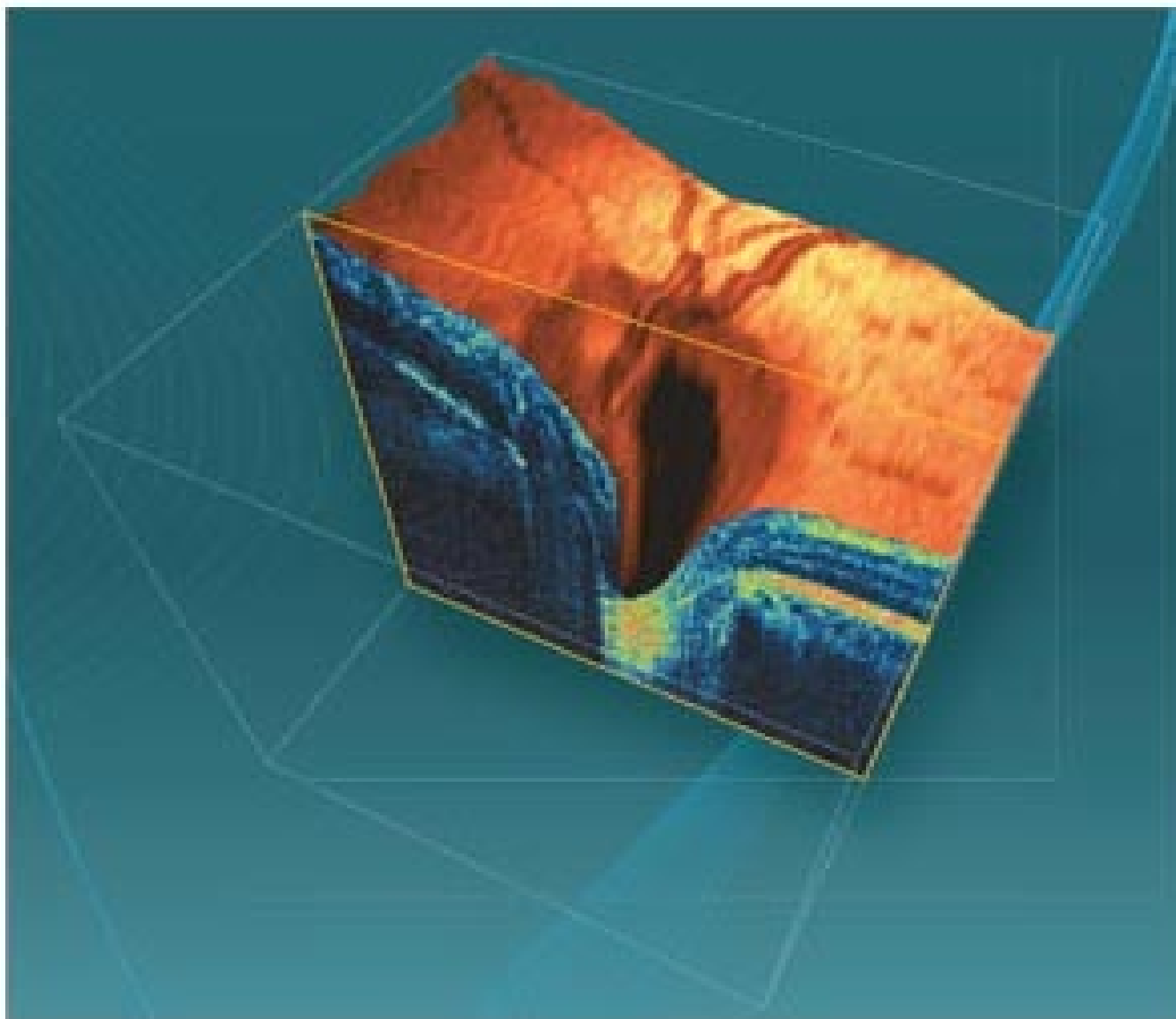
Uproszczona procedura realizacji projektów przez Fundację TP

- nawiązywanie kontaktów i nieformalnej współpracy z przedsiębiorstwami w kraju i za granicą,
- partnerzy przemysłowi przedstawiają Fundacji obszary swoich zainteresowań, związane głównie z ich planami perspektywicznymi
- Fundacja przedstawia idee, pomysły tematów zgodne z obszarami zainteresowań potencjalnych partnerów
- pomysły tematów badawczych omawiane są wspólnie z udziałem przedstawicieli Fundacji, partnera przemysłowego oraz pomysłodawcy; sprecyzowanie tematu badawczego
- Fundacja przygotowuje i przedstawia partnerowi przemysłowemu ofertę wykonania pracy; w tym m.in. sposób finansowania pracy
- partner przemysłowy podejmuje decyzję o realizacji pracy;
- Fundacja zawiera umowę na wykonanie pracy z partnerem przemysłowym;
- Fundacja podpisuje umowę (kilka umów) z wykonawcami projektu
- Fundacja zarządza projektem i rozlicza jego wykonanie z partnerem przemysłowym oraz z wykonawcami poszczególnych zadań.

Spektralny tomograf optyczny – OPTOPOL (1)



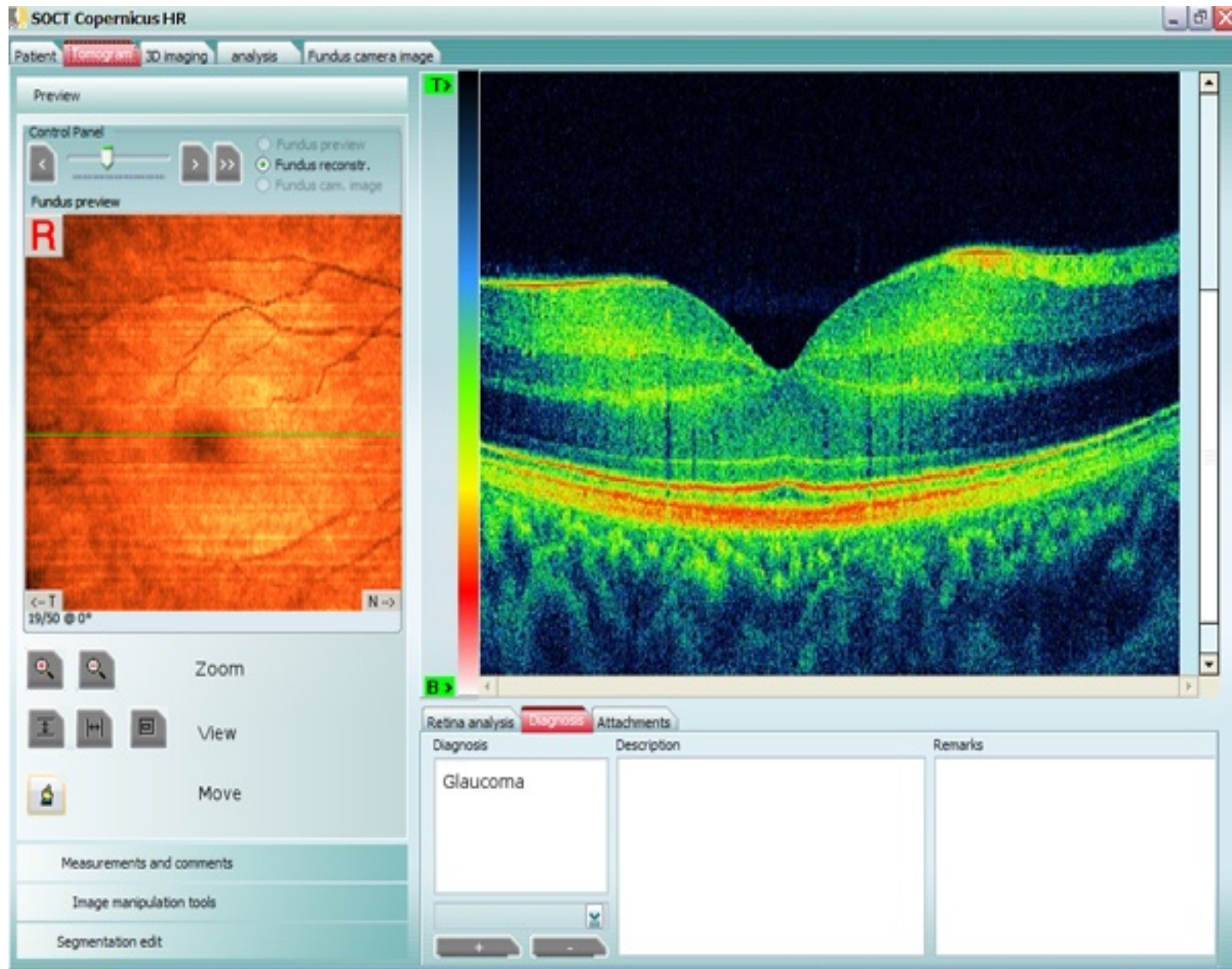
Spektralny tomograf optyczny – OPTOPOL (2)



IP Workshop - Sesja IV: Moduł Zarządzania Własnością Intelektualną



Spektralny tomograf optyczny – OPTOPOL (3)



Spektralny tomograf optyczny – OPTOPOL (4)

26 **Gospodarka** | **wyborcza.biz**

Środa 23 grudnia 2009 • Gazeta Wyborcza • www.wyborcza.pl

Technologie. Media. Telekomunikacja

Canon przejmuje optyczną spółkę Optopol

Japoński gigant elektroniki użytkowej kupuje rodzinną spółkę z Zawiercia produkującą zaawansowany sprzęt optyczny i okulistyczny. Wartość transakcji szacuje się na blisko 280 mln zł

MARIUSZ PIOTROWSKI

••

Canon znany głównie z produkcji kamer i aparatów cyfrowych (jest na tym rynku zdecydowanym liderem) we wtorek ogłosił wezwanie na kupno 100 proc. akcji Optopolu, za jedną oferując 20 zł (o 25 proc. więcej od poziomu poniedziałkowego zamknięcia). Porozumiał się też z głównymi akcjonariuszami spółki - rodziną Bogdanich, która posiada 63,94 proc. akcji spółki. W ostatecznym rozrachunku Canon ma mieć w Optopolu 90 proc. akcji, a jej założyciel i prezes spółki Adam Bogdani - 10 proc. - Dzisiaj rano podpisaliśmy umowę o powiązaniach biznesowych i kapitałowych z firmą Canon, została także podpisana umo-

wa z głównymi akcjonariuszami - mówi Adam Bogdani.

Optopol to spółka z Zawiercia, która zajmuje się tworzeniem nowoczesnych urządzeń okulistycznych. Jej głównym osiągnięciem jest stworzenie pierwszego na świecie tomografu spektralnego - unikatowego urządzenia służącego do bezdotykowej analizy przekroju ludzkiego oka. Po raz pierwszy wyprodukowany cztery lata temu sprzęt jest dokładniejszy i znacznie szybszy niż jakikolwiek wyprodukowany dotąd aparat. - To jedna z najbardziej pożądaných i najważniejszych technologii w diagnostyce medycznej - mówi Bogdani. O porozumieniu z Canonem mówi krótko. - Dla nas najistotniejsze jest to, że jest to przyjazne przejęcie, w dalszym ciągu w Polsce

będzie rozwijana tomografia spektralna, a także rozwijana produkcja sprzętu medycznego - mówi Bogdani.

O możliwości przejęcia Optopolu głośno było już od kilku miesięcy. Canon był najpoważniejszą, ale nie jedyną firmą zainteresowaną przejęciem polskiej spółki. Optopol współpracuje już

Produkowany przez Optopol tomograf spektralny to jedna z najbardziej pożądaných technologii w diagnostyce medycznej

z tym koncernem od pewnego czasu - Canon jest dystrybutorem tomografów spektralnych na japońskim rynku.

Jak mówi Bogdani, sfinalizowanie transakcji diametralnie zmienia perspektywy Optopolu na przyszłość. - Z uwagi na generalną strategię Canona stajemy się drobną, ale ważną częścią wielkiej firmy - mówi.

Jednocześnie Adam Bogdani zapewnia, że Optopol planuje zwiększenie produkcji, ale jest jeszcze za wcześnie na konkrety. - Będzie to związane z organizacją pracy, którą zaimplementuje firma Canon - tłumaczy. Nie wykluczone także, że firma zwiększy zatrudnienie - obecnie w Optopolu i spółkach-córkach pracuje ok. 290 osób.

Wraz z przejęciem Optopolu przez Canona spółka planuje wycofanie się

z warszawskiej giełdy. - Po zakończeniu wezwania wystąpimy o wszczęcie takiej procedury. Nie jestem w stanie powiedzieć, kiedy to nastąpi, ale na pewno w 2010 roku - mówi Bogdani. We wtorek notowania Optopolu na giełdzie zostały zawieszone. Przed zawieszeniem kurs akcji wzrósł o 22,6 proc.

Optopol został założony w 1992 roku przez prawnika Adama Bogdaniego. Od ubiegłego roku spółka notowana jest na giełdzie, produkowany przez nią sprzęt okulistyczny jest używany w 70 krajach. Spółka z Zawiercia współpracuje z czołowymi producentami sprzętu medycznego na świecie. W ubiegłym roku Optopol zanotował 69,5 mln zł przychodu, na czysto zarobił niespełna 7 mln zł. •