

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VLOGA INTELEKTUALNE LASTNINE V NOTRANJEM
PODJETNIŠTVU ZA INTERNACIONALIZACIJO PODJETIJ**

Ljubljana, junij 2016

BOJAN VINTAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Bojan Vintar, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Vloga intelektualne lastnine v notranjem podjetništvu za internacionalizacijo podjetij, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Boštjanom Antončičem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal;
- se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 20. 5. 2016

Podpis avtorja:

KAZALO

UVOD	1
1 NOTRANJE PODJETNIŠTVO	5
1.1 Opredelitev notranjega podjetništva	5
1.2 Razsežnosti notranjega podjetništva	7
1.3 Vpliv dejavnikov na notranje podjetništvo	8
1.4 Model notranjega podjetništva	10
1.5 Razlikovanje notranjih podjetnikov, menedžerjev in podjetnikov	11
2 INTERNACIONALIZACIJA	13
2.1 Opredelitev internacionalizacije	13
2.1.1 Spodbude (motivi, dejavniki) za internacionalizacijo	13
2.1.2 Ovire za internacionalizacijo	14
2.2 Dimenzije internacionalizacije	14
2.2.1 Način vstopa in delovanja	15
2.2.1.1 Izvozni načini vstopa	15
2.2.1.2 Pogodbeni načini vstopa	16
2.2.1.3 Investicijski načini vstopa	16
2.2.2 Izbira ciljnih trgov	18
2.2.3 Izbira proizvodov oziroma storitev ter tržnega spleta	19
2.2.4 Časovna dimenzija	19
2.3 Pomen podjetnika v procesu internacionalizacije	19
2.4 Posledice internacionalizacije	20
3 INTELEKTUALNA LASTNINA IN PATENTIRANJE	21
3.1 Avtorska pravica	22
3.1.1 Opredelitev avtorskih pravic	22
3.1.2 Razvrstitev in varstvo avtorskih pravic	23
3.2 Patent	24
3.2.1 Opredelitev patenta	24
3.2.2 Oblike patentnega varstva	25
3.2.2.1 Patent	26
3.2.2.2 Patent s skrajšanim trajanjem	26
3.2.2.3 Izločena patentna prijava	26
3.2.2.4 Dodatni varstveni certifikat	27
3.2.3 Obseg in trajanje patentnega varstva	27
3.2.4 Ekonomski vidiki patentnega varstva	29
3.2.5 Postopek pridobitve patenta v Sloveniji	31
3.2.5.1 Patentna prijava	31
3.2.5.2 Formalni preizkus izuma	31
3.2.5.3 Sklep o objavi patentne prijave	31
3.2.5.4 Objava in podelitev patenta	31
3.3 Model	32

3.4	Znamka	32
3.5	Geografska označba	33
3.6	Topografije polprevodnikov – integrirana vezja.....	34
4	INTELEKTUALNA LASTNINA IN INTERNACIONALIZACIJA.....	35
4.1	Pravo intelektualne lastnine v Evropski skupnosti (ES).....	35
4.2	Patentno varstvo v ES	38
4.2.1	Pridobitev patenta po nacionalni poti.....	38
4.2.2	Pridobitev patenta po poti PCT I in poti PCT II	39
4.2.2.1	Pogodba o sodelovanju na področju patentov (PCT).....	39
4.2.2.2	Opis poti PCT I in PCT II	39
4.2.2.3	Prednosti in pomanjkljivosti poti PCT I in PCT II	41
4.2.3	Pridobitev patenta po EPC (evro pot)	42
4.2.3.1	Evropska patentna konvencija (EPC).....	42
4.2.3.2	Opis evro poti (poti EPC).....	42
4.2.3.3	Prednosti in pomanjkljivosti evro poti (EPC).....	43
4.2.4	Pridobitev patenta po nacionalni evro poti	44
4.2.4.1	Opis nacionalne evro poti	44
4.2.4.2	Prednosti in pomanjkljivosti nacionalne evro poti.....	44
4.2.5	Pridobitev patenta po evro poti PCT I in evro poti PCT II	45
4.2.5.1	Opis evro poti PCT I in evro poti PCT II.....	45
4.2.5.2	Prednosti in pomanjkljivosti evro poti PCT I in II.....	45
4.2.6	Najugodnejša pot pridobitve patenta.....	46
4.2.7	Vzroki in razlogi za spremembo patentnega varstva v ES.....	46
4.2.8	Poskusi unifikacije patentnega prava v ES	47
4.2.8.1	Luksemburška konvencija (1975).....	48
4.2.8.2	Luksemburški sporazum o patentu ES (1987)	48
4.2.8.3	Sporazum o patentu ES (2013)	49
4.3	Patent ES.....	51
4.3.1	Značilnosti, prednosti in slabosti patenta ES	53
4.3.2	Sporazum o enotnem evropskem patentnem sodišču (EEPS)	56
4.4	Zakaj patent skupnosti še ne živi?	58
5	ANALIZA STANJA INTERNACIONALIZACIJE IN INTELEKTUALNE LASTNINE MED SLOVENSKIMI PODJETJI.....	59
5.1	Metodologija raziskave	59
5.1.1	Načrt raziskave.....	59
5.1.2	Viri podatkov	60
5.1.3	Raziskovalne metode	60
5.1.4	Raziskovalni instrument.....	60
5.1.5	Struktura vprašalnika	60
5.1.6	Obdelava podatkov	61
5.2	Vzorec.....	61
5.2.1	Osnovne značilnosti podjetij – vzorca.....	61

5.2.1.1	Panoga, v kateri podjetje deluje	62
5.2.1.2	Starost podjetja	64
5.2.2	Velikost podjetij	65
5.2.2.1	Velikost podjetja po merilu števila zaposlenih.....	66
5.2.2.2	Velikost podjetja po merilu celotne prodaje v preteklem letu.....	67
5.2.3	Internacionalizacija podjetij	68
5.2.3.1	Delež realiziranih prihodkov na tujih trgih v celotnih prihodkih podjetja..	69
5.2.3.2	Mednarodne dejavnosti podjetja	70
5.2.4	Intelektualna lastnina v podjetjih	71
5.2.4.1	Investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine)	71
5.2.4.2	Poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine).....	73
SKLEP		75
LITERATURA IN VIRI		77
PRILOGE		

KAZALO TABEL

Tabela 1: Primerjava podjetnikov, notranjih podjetnikov in tradicionalnih menedžerjev..	11
Tabela 2: Značilna povezava internacionalizacije z rastjo (prihodkov, dobička, podjetja)	20
Tabela 3: Predmeti varstva in pravice, ki jih pridobijo stvaritelji z njihovim zavarovanjem in člani ZIL-1	21
Tabela 4: Razvrstitev in varstvo avtorskih pravic	23
Tabela 5: Mejniki harmonizacije in unifikacije blagovne znamke Evropske skupnosti (ES)	36
Tabela 6: Mejniki harmonizacije in unifikacije z različnih področij intelektualne lastnine	36
Tabela 7: Mejniki harmonizacije avtorskega prava	37
Tabela 8: Dosedanji mejniki na poti do sprejetja »patentnega svežnja« enotnega evropskega patenta	50
Tabela 9: Značilnosti patenta ES.....	53
Tabela 10: Podatki o podjetju: panoga, v kateri podjetje deluje	62
Tabela 11: Podatki o podjetju: druge panoge iz Tabele 10	63
Tabela 12: Starost podjetja (v letih)	64
Tabela 13: Velikost vašega podjetja: število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom)	66
Tabela 14: Celotna prodaja v preteklem letu	67
Tabela 15: Delež prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja.....	69
Tabela 16: Mednarodne dejavnosti podjetja	70
Tabela 17: Investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih	71
Tabela 18: Poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih	73

KAZALO SLIK

Slika 1: Model notranjega podjetništva	10
Slika 2: Dimenzije internacionalizacije	15
Slika 3: Tveganje in nadzor pri različnih oblikah vstopa in delovanja na tujih trgih.....	17
Slika 4: Delitev intelektualne lastnine	22
Slika 5: Primerjava med nacionalnim patentom, »klasičnim« evropskim patentom in evropskim patentom z enotnim učinkom	52
Slika 6: Graf – starost podjetja (v letih)	65
Slika 7: Graf – velikost vašega podjetja: število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom)	67
Slika 8: Graf – celotna prodaja v preteklem letu.....	68
Slika 9: Graf – delež prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja	69
Slika 10: Graf – mednarodne dejavnosti podjetja	71
Slika 11: Graf – investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih	72
Slika 12: Graf – poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih.....	73

UVOD

Opredelitev predmeta raziskovanja. Predmet raziskovanja mojega magistrskega dela je vloga intelektualne lastnine v notranjem podjetništvu za internacionalizacijo podjetij. V delu sem s pomočjo literature povzel teoretične osnove s področja notranjega podjetništva, s področja internacionalizacije, s področja intelektualne lastnine postopek patentiranja v Sloveniji ter intelektualno lastnino v povezavi z internacionalizacijo. Nato sem ugotavljal stanje na področju internacionalizacije in intelektualne lastnine med slovenskimi podjetji v Sloveniji.

»**Notranje podjetništvo** opredelimo kot podjetništvo znotraj obstoječe organizacije. Zaradi pozitivnih učinkov na poslovne rezultate podjetij (rast, dobički, nova vrednost) je izjemnega pomena za razvoj posameznega podjetja oziroma organizacije in hkrati tudi za razvoj regije ali narodnega gospodarstva. Z notranjim podjetništvom lahko bistveno povečamo letno rast prihodkov podjetij, na primer z okrog štiri na sedem odstotkov« (Antončič, 2008, str. 95, v Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008). Notranje podjetništvo, tj. podjetniško vedenje in razmišljanje v podjetjih, je pomembno gibalno rasti. V duhu notranjepodjetniške podpore, usmeritev in vedenja to pomeni začenjanje novih poslov, ustanavljanje in zagon novih enot ali podjetij, inovacije izdelkov in storitev, tehnološke in procesne inovacije, samoprenovo v smislu reorganizacij in sprememb, pripravljenost za prevzemanje tveganj in proaktivno vedenje. Poleg tega so pomembni še podpora menedžmenta za te dejavnosti, vzpostavljanje sistemov spodbujanja in spremljanja teh dejavnosti ter strateško povezovanje z drugimi podjetji (Antončič, 2004, str. 26). Notranje podjetništvo deluje na meji obstoječega, saj predstavlja ustvarjanje novosti (Antončič & Hisrich, 2003, str. 9). Na koncu poglavja primerjam notranje podjetnike s tradicionalnimi podjetniki na eni strani ter podjetniki na drugi strani. (Antončič, Hisrich, Petrin, & Vahčič, 2002, str. 64).

Internacionalizacija. Vse hitrejše spreminjanje okolja, hiter tehnološki napredek in spremenjena struktura trgov ter naraščajoča konkurenca terjajo od podjetij nenehno prilagajanje, povečevanje učinkovitosti, zniževanje stroškov in iskanje novih priložnosti na domačih in tujih trgih. Zato postaja internacionalizacija poslovanja nujna tudi za mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP), če želijo preživeti (Pleitner, 1997; Daily, Certo & Dalton, 2000 v Ruzzier v Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008, str. 105). Jerina (2013, str. 23) pravi, da internacionalizacija ponuja izboljšano poslovanje, saj z njo dobimo možnost doseganja ekonomije obsega.

V literaturi je navzočih kar nekaj delitev motivov internacionalizacije MSP, večina avtorjev pa jih deli na notranje (izhajajo iz podjetja) in zunanje (izhajajo iz okolja) motive (Cavusgil, 1980) ter na faktorje potiska in vleke (Johnston in Czinkota, 1982; Leonidou, 1998, Piercy, 1981; Katsikeas, 1996) (Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 106).

V literaturi so največkrat omenjene ovire za MSP (Leonidou, 1995a; Leonidou, 1995b v Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 106):

- pomanjkanje razpoložljivih informacij za oceno in analizo tujih trgov,
- vzpostavljanje stikov in kompleksnost upravljanja dokumentacije in postopkov pri mednarodnem poslovanju,
- močna tuja konkurenca,
- ustrezno znanje zaposlenih,
- financiranje izvoznih dejavnosti.

Ključne dimenzije internacionalizacije so (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 44–46):

- odločitev o načinu vstopa,
- izbira ciljnih trgov,
- izbira proizvodov in/ali storitev ter tržnega spleta,
- časovna dimenzija,
- druga strateška vprašanja, vezana na internacionalizacijo.

»Uspeh organizacije v smislu rasti prihodkov in dobičkonosnosti je končni rezultat internacionalizacije, ki nakazuje, ali je internacionalizacija smiselna ali ne. Obseg mednarodnih aktivnosti je lahko povezan z organizacijsko uspešnostjo, saj podjetje lahko izrablja povezave med različnimi tržnimi segmenti, povezanimi panogami in geografskimi območji z izkoriščanjem ekonomij obsega in izkušnjami« (Antončič & Hisrich, 2000 v Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008, str. 113).

Intelektualna lastnina – patentiranje v Sloveniji. Intelektualna lastnina se v Sloveniji deli na avtorsko pravo, industrijsko lastnino ter na druge pravice. Pod intelektualno lastnino štejemo patent, model, znamko in geografsko označbo. Pod druge pravice sodi topografija polprevodniških vezij. V magistrskem delu bom opredelil vsako izmed pravic intelektualne lastnine, bolj poglobljeno pa patent.

Vsak izum bi moral izpolnjevati tri pogoje: pogoj novosti, pogoj inventivne stopnje in pogoj industrijske uporabnosti. To je po vsem svetu enako, razlika je le, kako posamezni patentni uradi ta pravila uporabljajo oziroma interpretirajo (Pretnar, 2010, 11. odg.). Kot dodatni pogoj patentibilnosti bi lahko uvrstili tudi tehnično naravo izuma, in sicer tako da mora izum predstavljati rešitev specifične težave na področju tehnologije in da se lahko nanaša na snov ali postopek (Repas, 2007, str. 43).

Opisal bom postopek pridobitve nacionalnega patenta v Sloveniji, ki ga podeli Urad za intelektualno lastnino (nadalje Urad).

Intelektualna lastnina in internacionalizacija. Prijavitelj za pridobitev patenta v Evropski skupnosti (v nadaljevanju ES) ima na izbiro več možnosti oziroma poti za

pridobitev patentnega varstva. Prva možnost je nacionalna pridobitev patenta v vsaki državi posebej. Druga možnost pridobitve patenta je mednarodna prijava v skladu s Pogodbo o sodelovanju na področju patentov (v angl. *Patent Cooperation Treaty* (v nadaljevanju PCT)). Patent je možno pridobiti tudi v skladu z Evropsko patentno konvencijo (v nadaljevanju EPC - pot). Druge poti pridobitve patenta pa so razne kombinacije med njimi (Zirnstein, 2007, str. 38).

V magistrskem delu vse te različne poti pridobitve patenta opredelim ter jih na koncu primerjam oziroma poudarim njihove prednosti in pomanjkljivosti. V nadaljevanju opišem tudi razloge, zakaj je poleg toliko različnih možnih poti za pridobitev patentnega varstva treba sistem patentnega varstva spremeniti ali bolje dopolniti.

Harmonizacija oziroma poenotenje prava intelektualne lastnine na območju celotne ES je močno vplivalo na usklajevanje celotne zakonodaje ES, ki je pri sprejemu svojih aktov upoštevala veljavne mednarodne pogodbe, konvencije in sporazume. Uskladitev prava intelektualne lastnine se je začela leta 1964 z osnutkom Konvencije o blagovni znamki ES (Zirnstein, 2007, str. 64).

Danes je pravo intelektualne lastnine v ES že v veliki meri harmonizirano oziroma so bile uskladitve deležne že vse pravice intelektualne lastnine razen patentnega prava, kar želim v svojem magistrskem delu tudi prikazati.

Zaradi številnih možnosti pridobitve patentnega varstva v ES je prijaviteljem patentov sistem podeljevanja že precej nepregleden. Kljub toliko možnostim pa še danes ni možno izbrati patenta ES oziroma enotnega patenta, ki naj bi poenostavil in pocenil pridobitev patenta, ki bi veljal na celotnem območju članic ES. Prvi poskus v smeri enotnega patenta je bila v letu 1959 ustanovljena posebna delovna skupina. Njena naloga je bila preučitev možnosti za ustanovitev unitarnega patenta. Poskusa uveljavitve patenta ES sta bila nadalje predlog Konvencije o patentu ES (luksemburška konvencija I), ki naj bi harmoniziral patentno pravo v ES, ter predlog Evropske patentne konvencije, ki naj bi bila namenjena odprtemu krogu držav. Leta 1989 je bil v Luksemburgu sprejet Sporazum o patentu ES, ki pa tudi ni začel nikoli veljati. Sledil je predlog Uredbe o patentu ES. (Zirnstein, 2007, str. 68–73).

V delu predstavim značilnosti patenta ES, in sicer kot novo pot pridobitve patenta v ES, njegove prednosti pred drugimi načini pridobitve patenta v ES in seveda tudi njegove pomanjkljivosti, ki so se izkazale kot ključen razlog, da patent ES še do danes ni v veljavi. Zakaj do tega še ni prišlo, opredelim v zaključku poglavja.

V magistrski nalogi skušam odgovoriti na vprašanje: Ali je poudarek na intelektualni lastnini povezan z internacionalizacijo podjetja?

Hipoteza. V skladu s problematiko in predmetom raziskave je moja hipoteza:

Poudarek podjetja na razvoju intelektualne lastnine bo pozitivno povezan z internacionalizacijo podjetja. V empiričnem delu raziskave bom uporabil podatke iz anket slovenskih podjetij in z analizo le-teh hipotezo preveril.

Namen teoretičnega dela. Namen teoretičnega raziskovalnega dela je opredeliti pomen notranjega podjetništva v intelektualni lastnini v povezavi z internacionalizacijo pri poslovnih rezultatih podjetij.

S to raziskavo sem preučil:

- poznavanje in navzočnost notranjega podjetništva,
- poznavanje stanja in razvoj intelektualne lastnine v Sloveniji in svetu,
- povezavo med notranjim podjetništvom, internacionalizacijo ter intelektualno lastnino.

Namen praktičnega dela. Namen praktičnega dela raziskave je z anketo zbrati podatke o notranjem podjetništvu in internacionalizaciji med podjetji v Sloveniji, te podatke analizirati ter ugotoviti stanje na tem področju in morebitno povezavo med notranjim podjetništvom, intelektualno lastnino in internacionalizacijo podjetij.

Cilj dela. Cilj magistrskega dela je predstaviti notranje podjetništvo in intelektualno lastnino v povezavi z internacionalizacijo slovenskih podjetij, raziskati poznavanje in navzočnost tako notranjega podjetništva kot tudi intelektualne lastnine v povezavi z internacionalizacijo med slovenskimi podjetji ter ugotoviti, kako vplivajo na rezultate podjetij.

Metode dela. Magistrsko delo temelji na teoretičnem preučevanju domače in tuje strokovne literature in virov s področij notranjega podjetništva, internacionalizacije in intelektualne lastnine ter na empirični raziskavi, ki je bila izvedena med slovenskimi podjetji.

Preučevanje literature in informacij o posameznih pojmi (notranje podjetništvo, internacionalizacija, intelektualna lastnina) je potekalo preko uporabe splošne raziskovalne metode spoznavnega procesa, ki sem jo nadgradil z metodo deskripcije kot splošnega opisovanja in opredeljevanja pojavov. Z metodo analize sem podrobneje ugotavljal smiselnost posameznih podatkov. Metodo kompilacije sem uporabil v okviru prevzemanja rezultatov druge literature oziroma avtorjev.

Mnoge informacije in podatki izhajajo iz različnih virov, tako primarnih kot sekundarnih, in sem jih v svojem delu ustrezno navajal. Tako zbrana spoznanja sem uporabil v empiričnem delu raziskave.

Za empirični del raziskav sem uporabil odgovore iz anket 157 naključno izbranih slovenskih podjetij ter jih analiziral. Pri analiziranju anketnih odgovorov sem uporabil spoznanja iz teoretičnega dela raziskave in metode znanstveno-raziskovalnega dela ter z analizo odgovorov ugotovil stanje. Za preverjanje hipoteze sem uporabil regresijsko analizo.

Struktura magistrskega dela. Magistrsko delo je glede na vsebino sestavljeno iz uvoda in štirih smiselno zaključenih poglavij, v zadnjem poglavju so predstavljeni rezultati, sklepi ter literatura in viri.

V uvodu opredelim problem in predmeta raziskovanja, namen in cilj dela ter uporabljene metode pri raziskovalnem delu. Prvo poglavje je namenjeno predstavitvi notranjega podjetništva in njegovega mesta v podjetništvu, področja preučevanja in razsežnosti notranjega podjetništva ter vpliva dejavnikov na notranje podjetništvo. Na koncu poglavja predstavim razliko med notranjimi podjetniki in menedžerji ter podjetniki. V drugem poglavju opredelim internacionalizacijo z različnimi definicijami ter spodbudami in ovirami zanjo, dimenzije in posledice internacionalizacije. V tretjem poglavju predstavim delitev intelektualne lastnine v Sloveniji, pri tem se osredotočim na patent kot eno izmed pravic industrijske lastnine. Predstavim patentno varstvo v Sloveniji; opredelim patent, oblike patentnega varstva, pogoje patentibilnega varstva, obseg patentnega varstva, ekonomski vidik patentnega varstva ter opišem postopek pridobitve patenta v Sloveniji. Četrto in zadnje teoretično poglavje obsega področje intelektualne lastnine in internacionalizacije, v katerem predstavim možne poti pridobitve patenta v ES danes in primerjavo med temi potmi. V nadaljevanju predstavim vzroke in razloge za spremembo patentnega varstva v ES, pravo intelektualne lastnine v ES ter poskuse poenotenja patentnega prava v njej. Nazadnje opredelim še značilnosti patenta ES. To poglavje zaključim s primerjavo patenta ES z drugimi možnostmi pridobitve patenta v ES.

Rezultate ankete sem obdelal s pomočjo metode grafičnega prikazovanja empiričnih podatkov in statistično metodo interpretacije odgovorov iz ankete. Ugotovitve, ki izhajajo iz rezultatov ankete in teoretičnega dela, sem izvedel s pomočjo metode sinteze in metode indukcije ter jih podal v sklepnem poglavju magistrskega dela, ki mu sledi še poglavje z literaturo in viri.

1 NOTRANJE PODJETNIŠTVO

1.1 Opredelitev notranjega podjetništva

»Izraz *intrapreneuring* se je uveljavil v osemdesetih letih prejšnjega stoletja, ko so se ameriška podjetja znašla pred velikim pritiskom japonske konkurence, tj. podjetij, ki so poslovala z uporabo koncepta celovitega obvladovanja kakovosti (angl. *Total Quality Management*)« (Ruzzier, Antončič, Bratkovič & Hisrich, 2008, str. 96).

»Izraz notranje podjetništvo, *intrapreneuring*, je prvi uporabil Gifford Pinchot in ga definiral kot podjetništvo znotraj velikih podjetij, za katera je značilno, da zaposleni prevzamejo odgovornost za udejanjenje ideje in razmišljajo, kako bi jo z inoviranjem spremenili v končen dobičkonosen projekt. Razvoj notranjega podjetništva pomeni razvoj podjetniškega duha, podjetniške kulture znotraj podjetja, iskanje sposobnih podjetnikov ter pomoč le-tim pri razvijanju novih idej in ustvarjalnosti. Notranji podjetniki imajo v primerjavi s podjetniki, ki želijo svojo podjetniško idejo uresničiti v svojih lastnih podjetjih, veliko prednost, saj se lahko pri svojem delu opirajo na poslovno infrastrukturo, komercialno mrežo in finančno moč obstoječega podjetja, medtem ko podjetniki v svojih podjetjih take opore nimajo« (Pinchot, 1985, str. 3–10 v Milič, 2003, str. 8–9).

Druga pionirka je bila Kanter (1984), ki je pojmovala notranje podjetnike kot mojstre sprememb, ki bodo glavni vir podjetniškega obnašanja in inovacij ter bodo omogočili boljše rezultate in razcvet korporacij. Kanter (1989) notranje podjetništvo označuje kot notranjo organizacijsko preobrazbo podjetja ter način in motiviranja zaposlenih z namenom pospeševanja inovacij v podjetju (Ruzzier et al., 2008, str. 96).

Notranje podjetništvo so natančneje opredeljevali tudi številni avtorji in njihove razlike je mogoče pripisati različnim pristopom k proučevanju pojava in različnim izhodiščem, saj je od dojemanja podjetništva odvisen obseg dejavnosti, ki jih avtor prišteva k notranjepodjetniškim. Te opredelitve notranjega podjetništva bi lahko razvrstili v več skupin (Antončič, 2003, str. 9; Gramc, 2006, str. 5):

- notranje podjetništvo kot koncept strateške usmeritve, ki sledi podjetniški logiki v smislu inoviranja in iskanja tržnih niš (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993),
- notranje podjetništvo kot proces ustanavljanja notranjih tveganih podjetij (Burgelman, 1984; Vesper, 1985; Block in MacMillan, 1993),
- notranje podjetništvo kot koncept podjetniškega razmišljanja in obnašanja vseh zaposlenih v podjetju ali kot podjetniški duh znotraj obstoječe organizacije (Pinchot, 1985; Kanter, 1984; Hisrich in Peters, 1989),
- Stevenson, Jarillo et al. (1989) pravijo, da gre za proces, pri katerem posamezniki v organizacijah iščejo in si prizadevajo za priložnosti, ki so neodvisne od virov, s katerimi trenutno razpolagajo te organizacije,
- Sharma in Chrisman (1999) notranje podjetništvo opredelita kot proces ustanavljanja novih organizacij s strani matične organizacije ali pa kot proces spodbujanja k prenovi in inovaciji znotraj te organizacije.

»Čeprav so te opredelitve notranjega podjetništva po vsebini precej različne, imajo vse isti cilj: izboljšati prilagodljivost poslovanja podjetja v razmerah negotovosti, globalizacije in hitrih sprememb« (Gramc, 2006, str. 5).

1.2 Razsežnosti notranjega podjetništva

»Notranje podjetništvo pomeni način obnašanja podjetij, tako dejanskega kot tudi namena obnašanja. Notranje podjetništvo ni menedžment obstoječega, tj. obstoječih poslovnih dejavnosti, ampak poudarja uvajanje novosti, ki pomenijo odstopanje od obstoječih rutin delovanja organizacije na različnih področjih (izdelki/storitve, tehnologija, organiziranost, strateške usmeritve itd.). Opredelimo ga lahko tudi po njegovi vsebini, tj. njegovih razsežnostih, ki so povezane z dejavnostmi in usmeritvami k inovativnosti in novim poslovnim dejavnostim v obstoječih podjetjih« (Antončič et al., 2002, str. 68; Antončič, 2002, str. IV).

»Vsebino notranjega podjetništva lahko strnemo v razvrstitev po sedmih razsežnostih notranjega podjetništva« (Antončič et al., 2002, str. 68; Antončič, 2002, str. IV; Savšek, 2011, str. 14–15):

1. novi posli,
2. nove enote ali podjetja,
3. inovacije izdelkov ali storitev,
4. tehnološke inovacije,
5. samoprenova,
6. prevzemanje tveganja in
7. proaktivnost.

»Razsežnosti notranjega podjetništva določimo glede na dejavnosti in usmeritve. Pri razsežnostih novih poslov je poudarek na iskanju priložnosti in vstopanju v nove posle, ki so povezani s sedanji izdelki ali trgi podjetja. Razsežnost novih enot/podjetij pomeni dejansko ustvarjanje novih delov organizacije, kot so polavtonomne ali avtonomne enote ali podjetja. Pri razsežnosti inovativnosti je poudarek na ustvarjanju novih proizvodov, storitev in tehnologij. Pri razsežnosti samoprenove je poudarek na ponovni opredelitvi strategije, reorganizaciji in spremembah organizacije. Za prevzemanje tveganja je značilna hitrost pri začenjanju večjih projektov in pri mobilizaciji virov za iskanje novih priložnosti. Razsežnost proaktivnosti kaže usmeritev vrhnjega menedžmenta, ki teži k izboljšanju konkurenčnega položaja, predvsem z iniciativnostjo, usmerjenostjo v prihodnost in vodilno vlogo pri uvajanju sprememb« (Antončič et al., 2002, str. 68; Antončič, 2002, str. IV; Savšek, 2011, str. 14–15).

»Čeprav ločimo več razsežnosti, to ne pomeni, da so te nepovezane oziroma neodvisne druga od druge. Inovacija v schumpeterjanskem smislu je že dalj časa podlaga podjetništva in povezovalna sila, ki drži skupaj tudi koncept notranjega podjetništva. Iskanje novih ustvarjalnih rešitev za izzive, ki jim je podvrženo podjetje, iskanje, ki vključuje razvoj in izboljšanje obstoječih oziroma novih izdelkov in storitev, trgov, administrativnih tehnik in tehnologij za opravljanje organizacijskih funkcij (kot na primer proizvodnja, trženje, prodaja, distribucija), kakor tudi spremembe v strategiji, organiziranju in ravnanju s

konkurenco, je pravzaprav inovacija v najširšem smislu besede« (Antončič et al, 2002, str. 68; Antončič, 2002, str. 6; Savšek, 2011, str. 14–15).

1.3 Vpliv dejavnikov na notranje podjetništvo

»Iz literature o notranjem podjetništvu sta razvidni dve glavni skupini dejavnikov, ki učinkujejo na notranje podjetništvo oziroma ga napovedujejo. V prvi skupini so organizacijski dejavniki, tj. notranje okolje organizacije. V drugi skupini so dejavniki okolja, tj. zunanje okolje organizacije. Tema dvema dejavnikoma je treba dodati še tretjega, tj. organizacijske dejavnike podjetja, ki so povezani s sodelovanjem podjetja z drugimi organizacijami v strateških povezavah. Najpomembnejša posledica notranjega podjetništva, zaradi katere je notranje podjetništvo izjemnega pomena za organizacije, pa so poslovni rezultati podjetja, in sicer njegova rast in dobički, tako v absolutnem (npr. rast celotne prodaje, različne stopnje dobička) kot tudi v relativnem smislu (npr. rast tržnega deleža, stopnje dobička v primerjavi s konkurenco)« (Antončič et al., 2002, str. 68–70; Antončič, 2002, str. 6–7; Petrič, 2005, str. 12; Gramc, 2006, str. 7).

»Na raven notranjega podjetništva v organizaciji vplivajo torej dejavniki notranjega okolja (organizacija), dejavniki v organizaciji, ki se tičejo strateških povezav (sodelovanje v strateških povezavah) in dejavniki zunanjega okolja (okolje) organizacije« (Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 97). **Notranjeorganizacijski dejavniki**, ki pozitivno vplivajo na notranje podjetništvo, so (Antončič et al, 2002, str. 69; Antončič, 2002, str. 5–6; Petrič, 2005, str. 12; Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 97):

1. »odprta komunikacija → poleg horizontalnega je tu bistvenega pomena vertikalno komuniciranje med različnimi ravnmi v organizaciji,
2. nadzor nad podjetniškimi projekti (tu ne gre za strog birokratski nadzor, ampak za zanimanje menedžmenta za projekte in spremljanje le-teh),
3. analiza okolja (neprestano pridobivanje informacij, predvsem o sedanjih in možnih novih trgih, tj. tekmečih in kupcih),
4. organizacijska podpora (tu gre za podporo menedžmenta, vzpodbujanje samostojnosti pri delu, nagrade, zagotavljanje časa za razmišljanje o novih projektih in ukvarjanje z njimi ter za sproščene meje znotraj organizacije),
5. vrednote (tu gre za odnose do drugih ljudi v organizaciji: nagnjenost k sodelovanju in pozitiven (razumevajoč) odnos do drugih, in za tiste, ki pomenijo usmeritve glede na konkurenco: odprtost in sodelovanje, vendar tudi težnja k odličnosti, vodstvu in prevladi).«

Korporacije, ki želijo ustvariti ugodno okolje, ki bo podpiralo podjetniški način delovanja sposobnih posameznikov znotraj korporacije, morajo najprej spremeniti miselnost zaposlenih in stimulirati podjetniško okolje znotraj korporacije. Posameznikom ali skupinam, ki imajo podjetniške ideje in so te ideje pripravljene izvesti znotraj korporacije,

mora korporacija omogočiti (Pinchot, 1985, str. 198–199; Kocjančič, 2003, str. 16; Petrič, 2005, str. 12):

1. pravico do iniciative – zaposlenemu je treba omogočiti, da lahko sam predstavi svojo novo idejo oziroma pobudo in se ga ne sme pustiti čakati, da jo razkrije nekdo drug iz podjetja,
2. pravico do izpeljave podjetniške priložnosti – pobudnik naj bi imel pravico svojo zamisel izvesti sam,
3. pravico do odločanja – podjetje mu mora omogočiti, da pri izvedbi zamisli o pomembnih stvareh odloča sam,
4. diskrecijsko moč – notranji podjetnik dobi svoje finance, s katerimi lahko za namen izpeljave ideje razpolaga sam,
5. pravico do malih začetkov – pravica, da realizacija poteka po fazah in s podrobnim načrtovanjem,
6. pravico do neuspeha – izvedba njegove ideje je tvegan projekt in se lahko ne uresniči, zato je kakršno koli sankcioniranje neuspeha neprimerno,
7. pravico do časa – izumitelj mora imeti dovolj časa za implementacijo ideje, zato se ga ne sme omejevati s podrobnim terminskim načrtom,
8. pravico do zunanjih virov – mora imeti dostop do virov od kjer koli z namenom, da bo projekt na koncu kar se da dobro narejen, omogočeno mora imeti svobodo gibanja,
9. pravico do izbire članov ekipe – menedžment mu mora omogočiti, da sam izbere člane ekipe, tej ekipi se mora zagotoviti dovolj veliko avtonomijo,
10. pravico do izbire med različnimi dobavitelji, kupci, investitorji in drugimi potrebnimi partnerji.

»**Medorganizacijski dejavniki, povezani s sodelovanjem v strateških povezavah**, so (Antončič et al., 2002, str. 69; Antončič, 2002, str. 6; Petrič, 2005, str. 12; Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 97):

1. število strateških povezav podjetja z drugimi podjetji,
2. komunikacija med podjetji (pogostost in kakovost komuniciranja s strateškimi partnerji),
3. raven zaupanja med strateškimi partnerji,
4. organizacijska podpora sodelovanju z drugimi podjetji (tu gre za podporo in zavzemanje menedžmenta za strateške povezave, zagotavljanje nagrad in časa, namenjenega sodelovanju s partnerskimi podjetji, ter za sproščene meje organizacije),
5. skladnost vrednot (tu gre za raven skladanja organizacijskih vrednot, norm, menedžerskih praks med partnerskimi podjetji).«

Dejavniki zunanjega okolja, ki vplivajo na notranje podjetništvo, so (Antončič et al., 2002, str. 69–70; Antončič, 2002, str. 6; Petrič, 2005, str. 12; Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 98):

1. radodarnost okolja (tu gre predvsem za hitrost sprememb v okolju in za nove poslovne priložnosti, ki jih okolje ponuja),

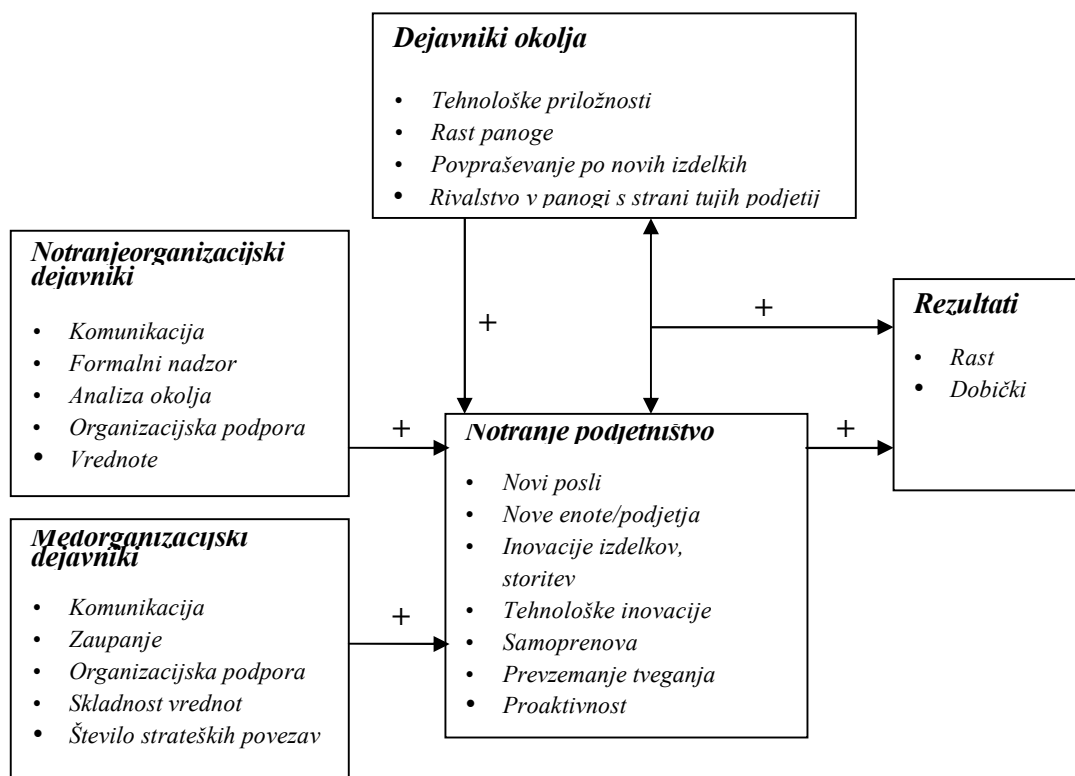
2. sovražnost okolja (tu gre za neugodnost sprememb v okolju, predvsem za povečanje konkurence).

Ključna posledica notranjega podjetništva pa so **poslovni rezultati** podjetja, to sta rast podjetja ter dobički, in to tako v absolutnem (rast prodaje, različne stopnje dobička) kot tudi v relativnem smislu (rast tržnega deleža, povečanje stopnje dobička v primerjavi s konkurenco) (Antončič et al., 2002, str. 69–70; Antončič, 2002, str. 6; Petrič, 2005, str. 12; Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 98).

1.4 Model notranjega podjetništva

Slika 1 prikazuje model notranjega podjetništva. Osrednji del modela je notranje podjetništvo, okrog njega pa so različni dejavniki, ki so razvrščeni in opredeljeni v prejšnjem poglavju: notranjeorganizacijski dejavniki, medorganizacijski dejavniki ter dejavniki okolja. Model je bil testiran na vzorcu 477 slovenskih podjetij.

Slika 1: Model notranjega podjetništva



Vir: B. Antončič, *Notranje podjetništvo*, 2002, str. 7

»Ugotovitve raziskave so bile (Antončič et al., 2002, str. 69–70; Antončič, 2002, str. 6; Petrič, 2005, str. 18; Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 98):

1. Dejavniki okolja, notranjeorganizacijski dejavniki in dejavniki, povezani s strateškimi povezavami, imajo pozitiven vpliv na notranje podjetništvo. Od teh treh skupin dejavnikov so najpomembnejši dejavniki notranje organizacije, med katerimi ima menedžment največji vpliv;
2. Dejavnika, ki najmočneje vplivata na razvoj notranjega podjetništva, sta notranjeorganizacijska podpora in število strateških povezav (večanje števila strateških povezav bo ugodno vplivalo na notranje podjetništvo, a le do določene meje – preveliko število povezav lahko začne delovati zaviralno);
3. Notranje podjetništvo ima pozitiven vpliv na rast in dobičke podjetja.«

Z ugotovitvami raziskave in iz modela lahko povzamemo (Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 99), da bodo uspešnejša tista podjetja, ki bodo vzpostavila okolje in organizacijsko strukturo, ki bo naklonjena notranjim podjetnikom in podjetniškim dejavnostim. K temu bodo pripomogli dobra komunikacija, zanimanje in nadzor nad projekti, temeljita analiza okolja, podpora menedžmenta in organizacije, organizacijske vrednote ter sodelovanje v ravno pravnem številu strateških povezav. Podpora menedžmenta v smislu nudenja podpore zaposlenim, spodbujanja njihove samostojnosti ter zagotavljanja sredstev je ključna za razvoj notranjega podjetništva.

1.5 Razlikovanje notranjih podjetnikov, menedžerjev in podjetnikov

Notranji podjetniki delujejo znotraj obstoječe organizacije in se razlikujejo od podjetnikov na eni strani in od menedžerjev na drugi strani. Primerjavo prikazujem v spodnji Tabeli 1. Primerjava podjetnikov, notranjih podjetnikov in tradicionalnih menedžerjev.

Tabela 1: Primerjava podjetnikov, notranjih podjetnikov in tradicionalnih menedžerjev

Dejavniki	Notranji podjetniki	Menedžerji	Podjetniki
Motivacija	- Neodvisnost in dostop do virov v podjetju - Možnost napredovanj in korporacijskih nagrad	- Napredovanje in druge korporacijske nagrade (pisarna, skupina podrejenih, parkirni prostor, službeni avto)	- Neodvisnost - Zadovoljstvo pri delu - Priložnost ustvarjanja in zaslužek
Odločitve	- Iskanje potrditev drugih za uresničevanje svojih sanj in ciljev - Potrpežljivo iskanje kompromisov	- Pogosto strinjanje z menedžerji višjih ravni - Sprejemanje odločitev v skladu z željami vodilnih	- Samosvojost - Odločno sledenje svojim sanjam in ciljem

se nadaljuje

Primerjava podjetnikov, notranjih podjetnikov in tradicionalnih menedžerjev (nad.)

Dejavniki	Notranji podjetniki	Menedžerji	Podjetniki
Vpletenost	- Neposredna vpletenost bolj kot delegiranje	- Delegiranje in nadzor bolj kot neposredna vpletenost	- Neposredna vpletenost
Usmerjenost	- Dolgoročna (rast) - Kratkoročna (doseganje načrtov) - Odvisno od korporativnih rokov in osebnih ciljev	- Kratkoročna: doseganje količin in proračunov; tedenski, mesečni, četrletni in letni planski horizont	- Dolgoročna: preživetje in rast podjetja v petih do desetih letih
Tveganje	- Zmerno prevzemanje tveganja	- Previdnost	- Zmerno prevzemanje tveganja
Neuspeh	- Težnja po prikrivanju tveganih projektov, dokler niso pripravljeni	- Želja izogniti se napakam in presenečenjem	- Odpravljanje napak in neuspehov

Vir: Prirejeno po: Pinchot, G. (1985), Intrapreneuring, New York, NY: Harper & Row, str. 54–56, v Antončič et al., Podjetništvo, 2002, str. 64 & v Ruzzier et al., Podjetništvo, 2008, str. 99

Glavni motiv menedžerjev so možnost napredovanja ter različne statusne značilnosti (naziv, mesto v hierarhiji podjetja, skupina podrejenih, moč, najlepša pisarna, službeni avto, parkirni prostor, najsodobnejši prenosni računalnik, telefon ...). Glavni motiv za podjetnike predstavljata neodvisnost in zadovoljstvo pri delu. Za notranje podjetnike pa predstavljata glavni motiv prav tako neodvisnost in možnost napredovanja ter prejemanja nagrad (Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 100).

Menedžerji se pogosto strinjajo z odločitvami menedžerjev višjih ravni in ker se čutijo kot del hierarhije, se po navadi odločajo v skladu z usmeritvami višjega menedžmenta, saj mu morajo odgovarjati in poročati. Podjetniki so samosvoji in sledijo svojim sanjam in ciljem. Notranji podjetniki so v tem, da se odločajo v skladu s svojimi cilji, podobni podjetnikom, menedžerjem pa so podobni po tem, da kljub sledenju svojim ciljem še vedno iščejo podporo pri menedžmentu (Antončič v Ruzzier et al., 2008, str. 100).

Menedžerji so glede tveganja previdnejši in se izogibajo tveganim projektom, ker se bojijo neuspeha in s tem lahko posledično tudi izgube delovnega mesta, bonitet ali ugleda. Na drugi strani sta podjetnik in notranji podjetnik v odnosu do tveganja enaka in sta pripravljena prevzeti zmerno tveganje, s tem da podjetnik na svoji poti do uresnitve poslovne priložnosti skoraj praviloma doživlja napake in neuspehe. Notranji podjetnik ima težnjo po prikrivanju tveganih projektov pred menedžmentom, dokler projekt ni pripravljen. Oba se v primerjavi z menedžmentom manj bojita neuspehov, saj sta nenavezana na statusne simbole (Antončič v Ruzzier et al., 2008).

Razlike med menedžerji, podjetniki in notranjimi podjetniki obstajajo glede motiviranosti, načina odločanja, usmerjenosti, vpletenosti in tudi naklonjenosti tveganju. Po teh značilnostih lahko notranje podjetnike uvrstimo med menedžerje in podjetnike. Notranji podjetniki so podobni menedžerjem po tem, da si želijo varnosti in stabilnosti zaposlitve, nagrad in možnosti napredovanja, vendar si po drugi strani želijo tudi neodvisnosti in samostojnosti enako kot tudi podjetniki. Notranji podjetniki delujejo znotraj obstoječih organizacij in so po eni strani vpeti v organizacijsko hierarhijo in menedžment ter hkrati na drugi strani odpravljajo težave na trgu, ki so mu namenjeni njihovi novi izdelki in storitve oziroma nove poslovne rešitve (Antončič v Ruzzier et al., 2008).

2 INTERNACIONALIZACIJA

2.1 Opredelitev internacionalizacije

Internacionalizacija se v najširšem smislu nanaša na vse oblike mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Gre za širjenje ekonomske dejavnosti med več držav oziroma vključevanje v mednarodno menjavo in mednarodno proizvodnjo tako z vidika menjave blaga in storitev (v trgovinski bilanci) oziroma tekočega in kapitalskega dela plačilne bilance ter določenih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja, ki v slednjih sploh niso zajete. Plačilna bilanca se namreč omejuje na zapis vseh ekonomskih transakcij (tokov) neke države s tujino v določenem obdobju. Mednarodna proizvodnja doda tudi dejavnosti podjetij v tujini in je opredeljena kot proizvodnja, ki jo izvaja ali nadzoruje eno podjetje v več državah (Trtnik, 1999, str. 113; Ruzzier, 2002, str. 4; Slavnič 2003, str. 50).

2.1.1 Spodbude (motivi, dejavniki) za internacionalizacijo

Na odločanje podjetnikov v MSP o tem, ali vstopiti na mednarodne trge ali ne, vplivajo razni dejavniki oziroma motivi. V literaturi je prisotnih kar nekaj delitev motivov internacionalizacije MSP, večina avtorjev pa jih deli na notranje motive, ki izhajajo iz podjetja in vključujejo tako prednosti kot tudi slabosti, ki jih podjetnik zazna in nanje lahko vpliva, ter zunanje motive, ki izhajajo iz okolja in vključujejo priložnosti in nevarnosti, na katere pa podjetnik ne more vplivati (Cavusgil, 1980) (Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 105, 106; Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 43).

Nekateri avtorji motive delijo na dejavnike potiska in vleke (Johnston & Czinkota, 1982; Leonidou, 1998; Piercy, 1981; Katsikeas, 1996). Dejavniki vleke (angl. *pull factors*) so tisti dejavniki, ki spodbudijo podjetja k agresivnemu nastopu samostojnega iskanja priložnosti na tujih trgih. Med dejavnike vleke sodijo npr.: zasičenost domačega trga, omejujoča zakonodaja, želje po hitrejši rasti, učinkovitejše poslovanje podjetja, izboljšanje strateškega položaja podjetja ... Dejavniki potiska (angl. *push factors*) so dejavniki, ki nastopijo zaradi spremenjenih razmer v okolju in podjetja silijo oziroma potiskajo v iskanje podobnih rešitev na tujih trgih ali pa je povpraševanje v tujini po njegovih

proizvodih/storitvah vzniknilo brez večjega vložka s strani podjetja, kar jih potem samo potisne v mednarodno poslovanje. Med dejavnike potiska sodijo npr.: država poveča davčne obveznosti, draga delovna sila, država zmanjša subvencije ... (Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 105, 106; Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 43; Pečkaj, 2011, str. 14).

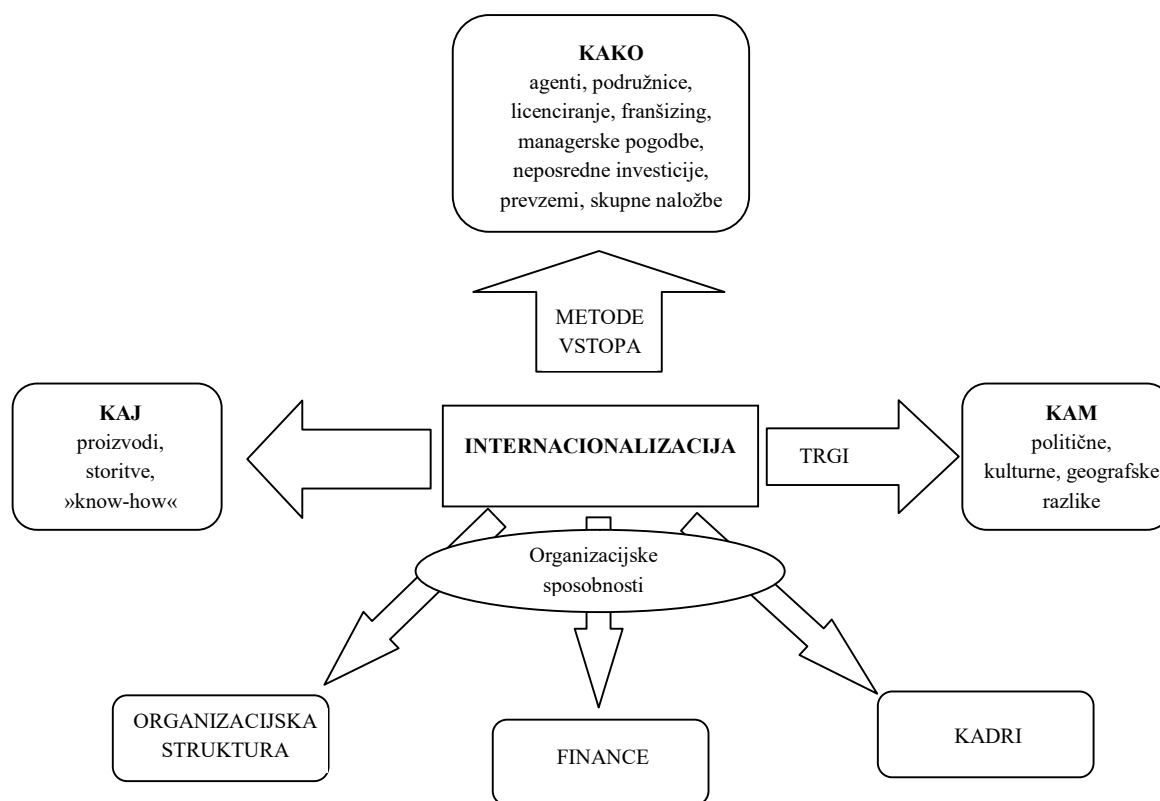
2.1.2 Ovire za internacionalizacijo

Ovire za internacionalizacijo pri vstopu na mednarodne trge so vsi dejavniki, ki podjetjem onemogočajo, da razvijajo ali ohranijo mednarodno poslovanje (Pečkaj, 2011, str. 20). Ovire za internacionalizacijo ne nastopajo samo na začetku, ampak se pojavljajo na vseh njenih stopnjah. Podjetja se težko odločajo za internacionalizacijo zaradi številnih ovir, ki jih zaznajo, in tudi zaradi v času odločanja neznanih ovir. Zaradi tega se precej podjetij odloči za poslovanje le na domačem trgu. Morgan in Katsikeas (1997) sta razvila podobno klasifikacijo ovir, kot jo je razvil Albaum s sodelavci, in delita ovire glede na izvor na notranje in zunanje ter domače in tuje (Ruzzier v Ruzzier et al., str. 106). Pečkaj (2011, str. 22) ugotavlja, da so notranje in zunanje ovire za internacionalizacijo na domačem trgu: nezadostne proizvodne kapacitete, pomanjkanje kadra z ustreznimi izkušnjami in sposobnostmi, pomanjkanje časa, pomanjkanje informacij o tujih trgih, obvladovanje dokumentacije ter pomanjkanje državnih spodbud in pomoči, ter da so notranje in zunanje ovire na tujem trgu naslednje: različne standardizacijske zahteve, plačilna nedisciplina, visoko tveganje in stroški poslovanja, otežene poprodajne dejavnosti, cenovna nekonkurenčnost, težave v distribuciji/transportu, komuniciranju, močna konkurenca, valutno razmerje in omejevanje s pravili in predpisi.

2.2 Dimenzije internacionalizacije

Internationalizacija je kompleksen proces, sestavljen iz več sestavnih delov. Prva komponenta v strategiji internacionalizacije, ki je tudi najpomembnejša, je strategija izbire trgov (KAM, okolja različnih trgov imajo specifične lastnosti okolja). Sledita ji strategija vstopa na tuje trge (KAKO, na kakšen način vstopiti) ter strategija proizvodov (KAJ, na tuj trg vstopiti s proizvodom, storitvijo ali ponuditi le »know-how« o postopku). Prav tako so pomembne tudi strategija financ, strategija kadrov ter strategija organizacijske strukture podjetja. Podjetja lahko izberejo različne kombinacije posameznih strategij. Pri izbiri ustrezne kombinacije sledimo cilju optimalnega rezultata internacionalizacije. Ni vnaprej poznanega recepta za izbiro idealne kombinacije posameznih strategij, se pa vsaka komponenta v procesu internacionalizacije lahko izpopolnjuje (Ruzzier, 2002, str. 6).

Slika 2: Dimenzije internacionalizacije



Vir: Povzeto po Readerju, Buckley et. al., 1992 v Ruzzier, 2002, *Internacionalizacija v trgovini na drobno – primer Mercator*, str. 6

2.2.1 Način vstopa in delovanja

Za podjetnike je prva in najpomembnejša odločitev za začetek mednarodnih dejavnosti način vstopa in delovanja, ker bo vplivala na nadaljnjih nekaj let poslovanja. V literaturi je možno zaslediti kar nekaj razvrstitev načinov vstopa in delovanja (Punnet in Ricks, 1992; Buckley in Ghauri, 1993; Acks, Morck in Yeung, 2001). Za predstavitev načinov vstopa bom uporabil razvrstitev Roota (1994), ki načine vstopa deli na izvozne, pogodbene in investicijske (Ruzzier v Ruzzier et al., 2008).

2.2.1.1 Izvozni načini vstopa

Izvozni načini vstopa in delovanja so med MSP najpogostejši, ker so preprosti in ne zahtevajo veliko potrebnih virov ter niso nič bolj tvegani od domačega poslovanja. Izvozni načini se nadalje delijo na posredne (domači nakupi, »piggybacking« in uvozno-izvozne hiše) ter neposredne načine izvoza (lastni agenti, distributerji) (Root, 1994, v Ruzzier in Konečnik, 2007, str. 44; Antončič et al., 2002, str. 115–116).

2.2.1.2 Pogodbeni načini vstopa

Pogodbeni načini so nelastniški oziroma nekapitalski dogovori med podjetjem v tujini in entiteta na tujem trgu, s katerimi podjetniki vstopijo na trg brez neposrednih lastniških naložb na tujem trgu. Glavna ločnica od izvoznih načinov vstopa na mednarodne trge je ta, da so namenjeni le prenosu »know-howa« (znanja in tehnologije), s čimer si ob morebitnem uspehu odpirajo možnosti za kasnejši izvoz (Root, 1994). Med pogodbene načine vstopa sodijo: franšizing, licenciranje, strateške zveze ter druga podpogodbena proizvodnja, menedžerske pogodbe in pogodbe na ključ (Ruzzier in Konečnik, 2007, str. 44; Antončič et al., 2002, str. 116–117).

2.2.1.3 Investicijski načini vstopa

Investicijski načini vstopa vsebujejo neposredne investicije in lastništvo določenih objektov v tujini, ki so lahko namenjeni proizvodnji, prodaji ali le skladiščenju. »MSP kot mali investitorji so največkrat vključeni le v proizvodnjo vmesnih ali sestavnih delov končnih proizvodov večjih podjetij in njihovi internacionalizaciji sledijo v strahu pred izgubo njihovega večjega kupca« (Buckley, 1993). Investicijski načini vstopa zahtevajo veliko mednarodnih znanj ter spretnosti ter velike investicije v kratkem časovnem obdobju, kar pa za MSP zaradi redkosti razpoložljivih virov v večini primerov predstavlja veliko težavo. Zato MSP uporabljajo ta način vstopa precej redko. Če pa se MSP za ta način vstopa že odločijo, jih v smislu lastništva in nadzora lahko razdelimo na popolno lastništvo in na delno lastništvo, kjer gresta dve ali več podjetij zaradi lastništva specifičnih znanj ter zmanjšanja investicij ter tveganja v skupne naložbe, rezultat katerih je novo podjetje, v katerega je po navadi vključen tudi lokalni partner na tujem trgu. MSP lahko do takega podjetja pridejo bodisi z nakupom že obstoječega podjetja bodisi investirajo v izgradnjo potrebnih kapacitet. Ker zahtevajo investicijski načini vstopa velike finančne vložke v kratkem času ter ogromno znanja in veščin v mednarodnem okolju, se MSP zaradi omejenih kapacitet redko odločajo za investicijski način vstopa v tujino (Ruzzier in Konečnik, 2007, str. 44; Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 108).

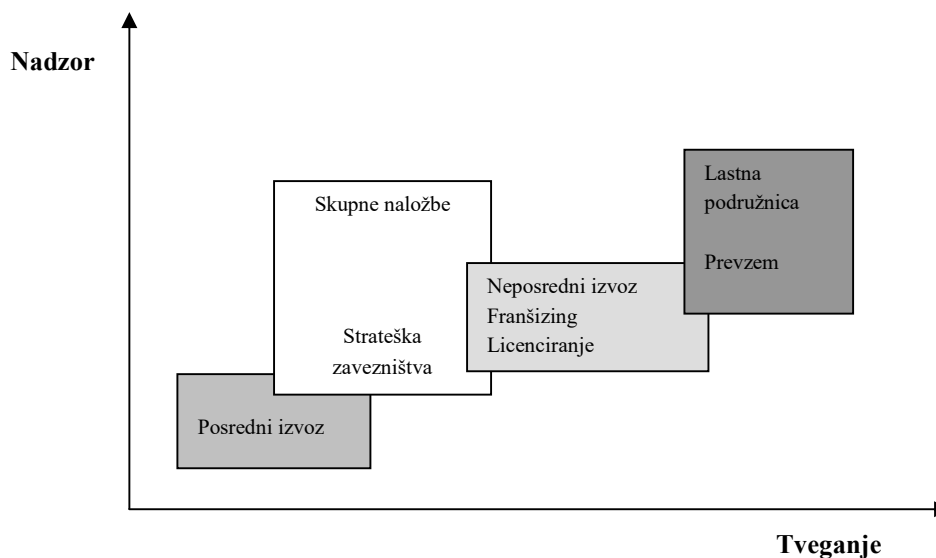
Investicijski načini vstopa na tuje trge podjetjem omogočajo (Jaklič & Svetličič, 2005, str. 138):

- povečevanje tržnih deležev,
- razvoj novih dejavnosti,
- dostop in akumulacijo novih tehnologij in znanj,
- pospeševanje izvoza,
- rast dohodkov.

Posamezne načine vstopa in delovanja na tujih trgih lahko po njihovih lastnostih (stopnji nadzora nad mednarodnimi dejavnostmi in vloženimi sredstvi ter s tem velikostjo tveganja) prikažemo z grafom.

Ponazoritev je podana s polji, ki predstavljajo široke okvire, saj sta zaradi pestrosti dejavnikov nadzor in tveganje lahko od primera do primera povsem različna, a vendar so osnovna razmerja glede nadzora in tveganja med posameznimi načini vstopa in delovanja jasno razvidna.

Slika 3: Tveganje in nadzor pri različnih oblikah vstopa in delovanja na tujih trgih



Vir: Povzeto po Doole, Lowe, 1999, v Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 108

Obstajajo štiri skupine dejavnikov, ki imajo vpliv na izbiro posameznih načinov vstopa (Hollensen, 2004, v Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 108–109):

- notranji dejavniki:
 - velikost podjetja,
 - izkušnje,
 - proizvodi;
- zunanji dejavniki:
 - sociokulturne razlike med domačim in tujimi trgi,
 - deželno tveganje,
 - velikost tujega in domačega trga,
 - konkurenca,
 - omejitve trgovanja;
- lastnosti želenih načinov vstopa:
 - tveganje,
 - nadzor,
 - fleksibilnost in
- transakcijsko-specifično vedenjski dejavniki:
 - znanje,
 - percepcije.

2.2.2 Izbira ciljnih trgov

Izbira ciljnih trgov je druga dimenzija pri proučevanju internacionalizacije. »Johanson & Vahlne (1990) v svojem modelu predpostavljata, da podjetja izbirajo takšne trge, ki so jim najbolj razumljivi in se od domačega najmanj razlikujejo. Podjetja tako vstopajo na tiste trge, ki imajo najmanjšo fizično ali poslovno oddaljenost. Ta pojem se v literaturi uporablja zelo široko in ima več pomenov. Pomeni lahko le geografsko oddaljenost, vendar ga avtorji uporabljajo pretežno kot nabor dejavnikov, ki opredeljujejo razlike med domačimi in tujimi trgi. Ti dejavniki so lahko kulturni, politični, pravni, geografski in ekonomski (Luostarinen, 1979; Johanson & Vahnle 1977, 1990). V zadnjem času se pojavljajo tudi alternativni načini izbire trgov na podlagi relacijskih pristopov, kjer so kupci vodilo pri izbiri ciljnih tujih trgov (Anderson & Buvik, 2002). Nadaljnji način izbora ciljnih trgov je sistematični, s formaliziranim sprejemanjem odločitev, podprtimi z raznovrstnimi statističnimi metodami (Papadopulus & Denis, 1988), in pa razni sistematični modeli pristopa, ki pa potrebujejo temeljite analize trgov ter poslovnega okolja v tujini« (Cavusgil, 1993; Root, 1994; Hollensen, 2004) (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 45; Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 109).

V okviru strateškega menedžmenta predstavlja okolje nevarnosti in priložnosti za podjetja. Okolje na tujih trgih se od domačega ponavadi (precej) razlikuje, zato je treba posamezne elemente okolja dobro proučiti. Elementi okolja so v vzročni zvezi s tveganjem pri poslovanju tako v domačem kot tujem okolju. Na osnovi analize posameznih elementov okolja lahko dobimo sliko o značilnostih mednarodnega trga, njegovih posebnostih in tudi podobnostih z domačim trgom. Pri analiziranju več mednarodnih trgov lahko nato posamezne elemente tudi grupiramo in ugotavljamo morebitne korelacije med njimi. Pri analiziranju poslovnega okolja lahko elemente razvrstimo v naslednje skupine (Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 109–110):

- Geografske in ekonomske značilnosti trga:
 - velikost trga (število prebivalcev, demografske značilnosti prebivalstva, stopnja rasti prebivalstva, dobavitelji, kupci, konkurenti),
 - stopnja razvitosti (bruto domači proizvod na prebivalca),
 - stopnja življenjskega cikla, raven nasičenosti,
 - značilnosti obnašanja kupcev,
 - fizično okolje, oblika terena,
 - infrastruktura (ceste, telefon, elektrika, internet ...),
 - valuta (stabilnost) in plačilna bilanca.
- Panožne razmere in struktura trga:
 - velikost in dejavnost konkurence,
 - tehnološki razvoj,
 - trženjske institucije (distribucijski sistemi, trženjske storitve in komunikacijski mediji).
- Kulturno okolje – družbeni (korupcija) in kulturni dejavniki (vera, šege, navade).

- Pravno okolje – zakonski predpisi, uredbe, kode, tarife, davki.
- Politično okolje – tekoča politika in odnos vlade, dolgoročno politično okolje.

2.2.3 Izbira proizvodov oziroma storitev ter tržnega spleta

Podjetja se morajo odločiti, kaj bodo na tujih trgih ponujala, ali bodo to proizvodi ali storitve, kar je po pomembnosti naslednja strateška odločitev internacionalizacije (Welch in Luostarinen, 1993). Na mednarodnih trgih nastopajo tako proizvodna kot tudi storitvena podjetja. Podjetja morajo svoje proizvode oziroma storitve prilagajati v smislu prilagajanja kupcem zaradi različnih kultur, načinov življenja, standardov in predpisov. Ker gre trend v smeri poenostavljanja mednarodnega poslovanja s homogenizacijo trgov in poenotenja okusov, je tega prilagajanja vse manj (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 45).

2.2.4 Časovna dimenzija

Teoretično proučevanje časovne dimenzije je delna novost, medtem ko je pri analizi internacionalizacije ena izmed najpomembnejših strateških odločitev, saj podjetja vstopajo na tuje trge ob različnih trenutkih in tudi z različno intenzivnostjo. Zato bi bilo najprej smiselno določiti stopnje intenzivnosti v odstotkih, npr. prihodkov od realizirane prodaje v tujini, ter nato določiti še časovne intervale, v katerih so te določene stopnje intenzivnosti podjetja dosegla, saj posamezen, četudi večji posel v tujini še ne pomeni polne internacionalizacije. Zaradi navedenega bi bilo treba časovno dimenzijo vključiti kot eno izmed najpomembnejših pri strateških odločitvah o internacionalizaciji MSP (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 45).

2.3 Pomen podjetnika v procesu internacionalizacije

Mednarodno podjetništvo je postalo tako za podjetnike kot tudi za gospodarstva, iz katerih izhajajo, zelo pomembno. Globalizacija se je razmahnila in z njo tudi hiperpriložnosti in hiperkonkurenca. Zaradi mnogo raznovrstnih dejavnikov (gospodarstvo, plačilna bilanca, politično, pravno, kulturno in tehnološko okolje) so odločitve v mednarodnem okolju precej bolj kompleksne kot v domačem podjetništvu (Antončič et al., 2002, str. 123).

Podjetnika literatura priznava kot glavnega odločevalca v procesu internacionalizacije in pri določanju mednarodne strategije, saj odloča o začetku, koncu ali povečanju oziroma zmanjšanju mednarodnih dejavnosti ter o alokaciji razpoložljivih virov s ciljem izkoristiti mednarodne dobičkonosne priložnosti (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 46).

Pred odločitvijo o internacionalizaciji poslovanja mora podjetnik dobro premisliti o strateških vprašanjih o (Antončič et al., 2002, str. 123):

- razporeditvi odgovornosti med poslovanjem doma in v tujini,
- sistemu načrtovanja, poročanja in nadzora,

- organizacijski strukturi podjetja in
- možni stopnji standardizacije.

Po sprejetju odločitve o mednarodnem poslovanju mora najprej razmisliti o načinu vstopa na tuje trge. Izbira načina vstopa in poslovanja v tujini je odvisna od podjetnikovih ciljev ter od prednosti in slabosti podjetja. Lahko začne z izvozom, nelastniškimi dogovori ali z lastniškimi dogovori. Vsak način ima več različic, ki se med seboj razlikujejo po tveganju, nadzoru in lastništvu (Antončič et al., 2002, str. 115, 123).

MSP so v primerjavi z večjimi podjetji največkrat v podrejenem položaju, saj imajo na razpolago manj virov, ki so nujno potrebni v procesu internacionalizacije in rasti. Ta manjko virov lahko podjetnik delno ali v celoti izpopolni s svojim človeškim in družbenim kapitalom kot pomembnim strateškim virom (Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 46).

2.4 Posledice internacionalizacije

Uspešna posledica internacionalizacije podjetja se pokaže z rastjo prihodkov in dobičkonosnosti, kar je lahko posledica optimalne kombinacije uspešne organizacije povezovanja različnih tržnih segmentov, panog, znanja in geografskih območij z izkoriščanjem ekonomij obsega (Porter, 1995; Riahi-Belkaoui, 1998; Antončič & Hisrich, 2000; Lu & Bearnish, 2001) v Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 113; Ruzzier & Konečnik, 2007, str. 48).

Tabela 2: Značilna povezava internacionalizacije z rastjo (prihodkov, dobička, podjetja)

Obstaja povezanost (+)	»Mešana« povezanost	Povezanost ne obstaja (-)
<ul style="list-style-type: none"> • McDougall & Oviatt, 1999, • Riahi-Belkaoui, 1998, • Vernon, 1993, • Dunning, 1973. 	<ul style="list-style-type: none"> • Collins, 1990. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bloodgood, Sapienza & Almeida, 1996, • Markides & Itner, 1994.

Vir: povzeto po Ruzzier, M. v Ruzzier et al, 2008, Mednarodno podjetništvo, str. 113–114; Ruzzier & Konečnik, 2007, Internacionalizacija malih in srednjih podjetij: integrativni konceptualni model, str. 48

V preglednici prikazujem različne rezultate raziskav, ki so raziskovale povezanost med internacionalizacijo in rastjo podjetja, prihodkov in dobička.

Razlogi, zakaj so raziskovalci prišli do različnih rezultatov (Ruzzier & Konečnik, 2007; Ruzzier v Ruzzier et al., 2008, str. 114):

- nelinearna povezanost internacionalizacije MSP z njihovo dobičkonosnostjo (Antončič & Hisrich, 2000),

- nelinearna povezava med stopnjo internacionalizacije in donosom na osnovna sredstva (Riahi-Balkaoui, 1998),
- navedene ugotovitve so predstavljene v preseku časa in ne upoštevajo učinkov v daljšem časovnem obdobju,
- vstop na tuje trge je investicija, pri kateri se relevantni učinki pokažejo šele kasneje, ko se izkaže, ali je bila odločitev za internacionalizacijo upravičena.

3 INTELEKTUALNA LASTNINA IN PATENTIRANJE

»Države varujejo pravice intelektualne lastnine iz dveh glavnih vzrokov. Prvi je promocija ustvarjalnosti, razširjanje in uporaba rezultatov teh stvaritev in vzpodbujanje poštene trgovine, ki bo prispevala h gospodarskemu in socialnemu razvoju. Drugi vzrok pa je opredeljevanje moralnih in materialnih pravic avtorjev oziroma stvariteljev nad njihovo intelektualno stvaritvijo ter opredeljevanje pravic javnosti do dostopa do teh stvaritev. Z varstvom pravic stvaritelja je namreč prizadet interes družbe, saj so njene možnosti izkoriščanja nove dobrine omejene z njegovo izključno pravico. Izključne pravice, ki jih stvariteljem podeljuje država, imajo funkcijo stimulansa, ki naj spodbuja vlaganje časa in denarja v raziskovanje in razvoj novih dosežkov. Zaradi omenjenega konflikta interesov (stvaritelj – družba) so pravice stvariteljev časovno in vsebinsko omejene« (Zirnstein, 2007, str. 13).

Zakonodaja v Sloveniji s področja intelektualne lastnine:

- Zakon o avtorskih in sorodnih pravicah (v nadaljevanju ZASP),
- Zakon o industrijski lastnini (v nadaljevanju ZIL-1),
- Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1),
- Zakon o pravicah industrijske lastnine iz delovnega razmerja,
- Zakon o varstvu topografije polprevodniških vezij (v nadaljevanju ZVTPPV).

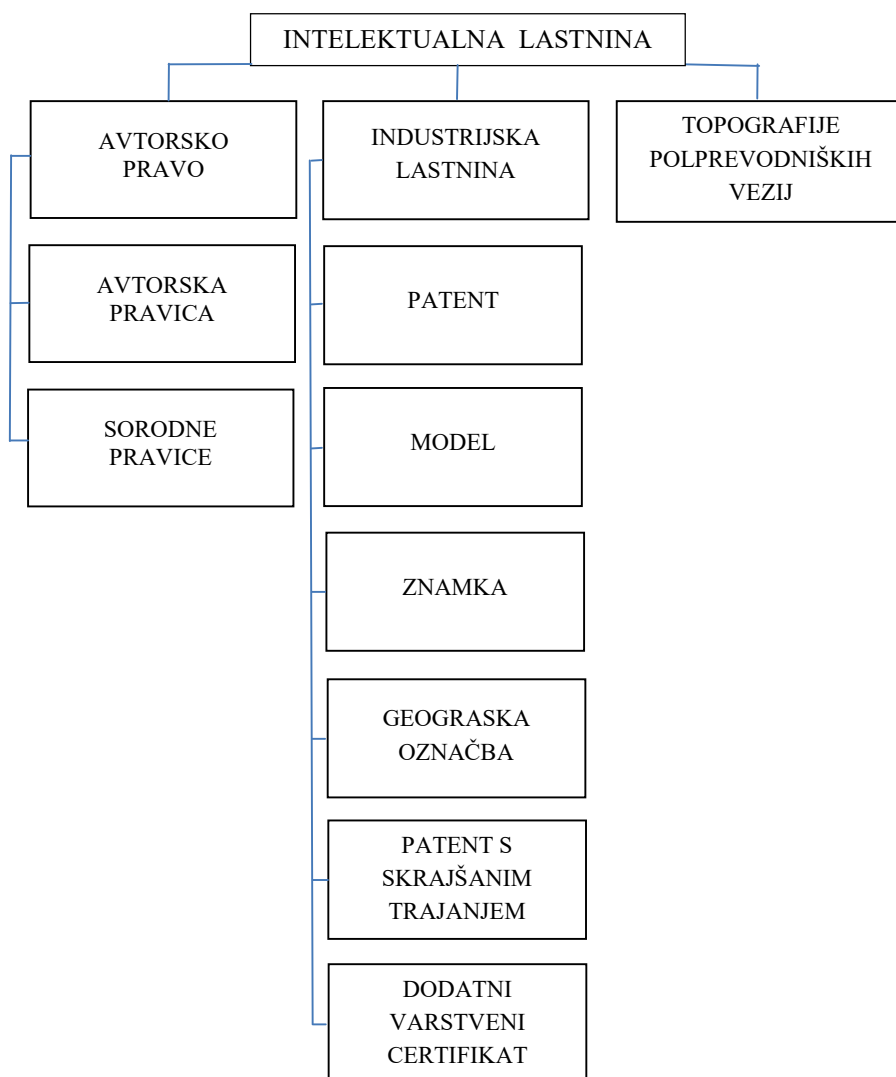
Pravice industrijske lastnine slovenski zakonodajalec ureja z ZIL-1, ki med drugim določa tudi predmete varstva in pravice, s katerimi se ti predmeti zavarujejo (Korže, 2014, str. 161).

Tabela 3: Predmeti varstva in pravice, ki jih pridobijo stvaritelji z njihovim zavarovanjem in členi ZIL-1

Predmet varstva	Pravica	Št. člena ZIL-1
Izum	Patent	10. člen
Nova oblika telesa	Model	33. člen
Blagovni in storitveni znaki	Blagovna in storitvena znamka	42. člen
Geografsko ime proizvoda	Označba porekla blaga	55. člen

Vir: Prirejeno po Korže, Pravo družb in poslovno pravo, 2014, str. 161; str. 14; ZIL-1

Slika 4: Delitev intelektualne lastnine



Vir: Urad za intelektualno lastnino, 2016

3.1 Avtorska pravica

3.1.1 Opredelitev avtorskih pravic

Prvotno je bilo bistvo avtorskega prava varstvo del pred nepooblaščenim razmnoževanjem »copyright«. Slabosti prvih fotokopirnih strojev sta bili, da je bilo kopiranje cele knjige pogosto dražje od njene prodajne cene in da so bile kopije slabše kakovosti kot izvornik. S hitrim tehnološkim razvojem s pojavom digitalne tehnologije in interneta so se izboljšali fotokopirni stroji in tiskalniki do ravni, da so postale kopije oziroma natisnjeni izdelki pravzaprav identični originalu. S tem je nastala potreba po razširitvi avtorskih pravic (Pretnar, 2002, str. 61–62).

Avtorske pravice so danes določene z ZASP-om ter v 5. členu razdeljene v spodaj navedene skupine:

- govornjena dela, kot npr. govori, pridige, predavanja,
- pisana dela, kot npr. leposlovna dela, članki, priročniki, študije ter računalniški programi,
- glasbena dela z besedilom ali brez besedila,
- gledališka, glasbena in lutkovna dela,
- koreografska in pantomimska dela,
- fotografska dela in dela, narejena po postopku, podobnem fotografiranju,
- avdiovizualna dela,
- likovna dela, kot npr. slike, grafike in kipi,
- arhitekturna dela, kot npr. skice, načrti ter izvedeni objekti s področja arhitekture, urbanizma in krajinske arhitekture,
- dela uporabne umetnosti in industrijskega oblikovanja,
- kartografska dela,
- predstavitve znanstvene, izobraževalne ali tehnične narave (tehnične risbe, načrti, skice, tabele, izvedenska mnenja, plastične predstavitve in druga dela enake narave).

Za vsa avtorska dela iz zgornjih skupin velja, da morajo biti individualne intelektualne stvaritve s področja književnosti, znanosti in umetnosti ter morajo biti izražena na kakršnem koli način. Pretnar (2002, str. 63) pravi, da pravica nastane z nastankom samega dela.

ZASP v 9. členu določa, da se avtorskopravno ne varujejo ideje, načela, odkritja, uradna besedila z zakonodajnega, upravnega ter sodnega področja in ljudske književne ter umetniške stvaritve.

3.1.2 Razvrstitev in varstvo avtorskih pravic

Tabela 4: Razvrstitev in varstvo avtorskih pravic

Avtorske pravice	Moralne pravice	Materialne pravice	Druge pravice
Varuje avtorjeve:	<ul style="list-style-type: none"> • duhovne vezi do dela, • osebne vezi do dela. 	<ul style="list-style-type: none"> • premoženjske interese. 	
Pravica:	<ul style="list-style-type: none"> • prve objave, • priznanja avtorstva, • spoštovanja dela, • skesanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • reproduciranja, • distribuiranja, • dajanja v najem, • javnega izvajanja, • javnega prenašanja, 	<ul style="list-style-type: none"> • dostopa in izročitve, • sledna pravica, • javnega posojanja, • do prve objave.

se nadaljuje

Razvrstitev in varstvo avtorskih pravic (nad.)

Avtorske pravice	Moralne pravice	Materialne pravice	Druge pravice
		<ul style="list-style-type: none">• javnega predvajanja s fonogrami in videogrami,• javnega prikazovanja,• radiofuznega oddajanja,• radiofuzne retransmisije,• sekundarnega radiofuznega oddajanja,• dajanja na voljo javnosti,• do predelave.	

Vir: ZASP, 15.–37. člen

ZASP daje izključno pravico avtorju, da prepove ali dovoli javnosti uporabo svojega dela v skladu z odobreno pravico z njegove strani.

3.2 Patent

3.2.1 Opredelitev patenta

Pretnar (2002, str. 54) opredeli patent kot »dokument, ki ga izda vladni urad, na osnovi zahteve, ki opisuje izum in ustvari pravni položaj, v katerem se lahko patentirani izum normalno izkorišča le s soglasjem lastnika patenta«. Puharič (2003, str. 79) opredeli patent kot »pravico, ki gre fizični ali pravni osebi na podlagi določenega izuma kot predmeta varstva industrijske lastnine, ki izpolnjuje [...] določena merila (sodila)«. V skladu z 10. členom ZIL-1 se patent podeli za izum s slehernega področja tehnike, ki je nov, na inventivni ravni in industrijsko uporabljiv. Zirnstein (2007, str. 22–23) pravi, da je izum pričakovan rezultat inovacijske dejavnosti na vseh področjih tehnike v podjetju, ki ga lahko zavarujemo. Da lahko izum zavarujemo, mora zadostiti naslednjim merilom oziroma kriterijem, imenujemo jih tudi pogoji patentibilnosti, ki so:

- izum mora biti nov,
- mora biti inventiven,
- mora biti industrijsko uporabljiv ali koristen,
- izum se nanaša na tehnično področje.

Izum mora biti nov po dveh merilih (Zirnstein, 2007, str. 24):

- Na datum prijave mora biti nov v svetovnem merilu.
- Izum doslej še ni bil zaobsežen s stanjem tehnike, kar pomeni, da ga ni mogoče najti med domačimi in tujimi patentnimi objavami in prijavami, v specializiranem strokovnem tisku, glasilih strokovnih združenj ter da izum ni bil še nikoli razstavljen, javno uporabljen ali filmsko prikazovan.

Izum dosega inventivno raven, če pomeni bistveni tehnološki napredek (Puharič, Krisper-Kramberger, Ude & Zabel, 1994, str. 59 v Zirnstein, 2007, str. 25).

Izum je industrijsko uporabljiv, če se predmet izuma lahko proizvede ali uporabi v kateri koli gospodarski dejavnosti, vključno s kmetijstvom (Puharič, 2003, str. 94). Tritton (1996, str. 65–66) opredeli »industrijo« kot dejavnosti, ki se izvajajo trajno, neodvisno in z namenom doseganja finančnih koristi.

Sam pojem »izum« je v vsakodnevnem življenju precej razširjen in razumljiv, pa same definicije izuma ni v nobenem zakonu s področja patentov. Določeno pa je, za katere izume patenti ne morejo biti podeljeni (Dybdahl, 2001, str. 27).

Razlogi, zakaj izum ne more biti patent (Puharič, 2003, str. 81):

- formalnopravni,
- etično-moralni,
- človekoljubni ali zdravstveni,
- razlogi, zaradi katerih izum ni industrijsko uporabljiv.

Česa ne štejemo za izume (11. člen ZIL-1):

- odkritij,
- znanstvenih teorij,
- matematičnih metod in drugih pravil,
- načrtov,
- metod in postopkov za duhovno dejavnost,
- izumov, katerih uporaba je v nasprotju z javnim redom in moralo,
- izumov kirurškega ali diagnostičnega postopka ali postopka zdravljenja, ki se uporablja neposredno na živem človeškem ali živalskem telesu.

3.2.2 Oblike patentnega varstva

V Sloveniji imamo v skladu z ZIL-1 naslednje oblike patentnega varstva:

1. patent,
2. patent s skrajšanim trajanjem,
3. izločena patentna prijava,

4. dodatni varstveni certifikat.

3.2.2.1 Patent

Pri patentu je doba veljavnosti dvajset let, če njegov imetnik plačuje pristojbine za vzdrževanje. Pred iztekom devetega leta trajanja patenta mora imetnik uradu predložiti pisno dokazilo, da patentirani izum izpolnjuje vse bistvene pogoje novosti, se pravi, da je nov, na inventurni ravni in industrijsko uporabljev. Če dokazila ne predloži pravočasno, veljavnost patenta nepreklicno preneha po desetih letih. Kot pisno dokazilo lahko služi patent, podeljen za isti izum pri Evropskem patentnem uradu, ali če za isti izum ni bila vložena prijava za evropski patent pri enem od uradov, ki imajo status mednarodne ustanove za predhodni preizkus po 32. členu Pogodbe o sodelovanju na področju patentov, ali drugem patentnem uradu, s katerim je bila sklenjena ustrezna pogodba. Če imetnik omenjenega dokazila nima, lahko ob plačilu posebne pristojbine od urada zahteva, da ta pri ustrezni ustanovi ali organu pridobi mnenje kot podlago za izdajo ustrezne odločbe. Vložiti ga mora tudi, kadar toži tretjo osebo zaradi kršitve pravic iz patenta (Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino (v nadaljevanju Urad), 2016).

3.2.2.2 Patent s skrajšanim trajanjem

Patent s skrajšanim trajanjem (v nadaljevanju PST) se ne more podeliti za izume, če gre za postopek, rastlinsko ali živalsko pasmo. Merila za pridobitev PST-ja so skoraj enaka kriterijem za patent, razlikujejo se le v eni točki: zahtevana inventivnost se zamenja z ustvarjalnim delom, ki je blažja oblika. Šteje se, da je izum dosežen z ustvarjalnim delom, če izkazuje določeno učinkovitost ali praktično prednost pri gospodarski uporabi. Za PST je značilno, da ima trajanje omejeno na 10 let od datuma vložitve prijave (ZIL-1, 16. člen). Vendar ne gre za časovno »manjvreden« patent, ker v praksi le 10–20 % patentov ne preneha veljati pred iztekom najdaljše možne dobe trajanja patenta (Puharič, 2003, str. 98). Pomembna prednost PST-ja v primerjavi s patentom je tudi, da imetniku ni treba predložiti dokazila o novosti, inventivnosti in industrijski uporabljivosti izuma (Urad, 2016).

3.2.2.3 Izločena patentna prijava

Posebna možnost je izločena patentna prijava, za katero se lahko odloči prijavitelj sam ali pa ga k temu pozove Urad v primeru, če izum, za katerega se zahteva varstvo s patentom, ni enoten. Gre za patentne prijave z več med seboj nepovezanimi izumi in se zato zanje ne more reči, da gre za enotno izumiteljsko zamisel. Tako patentno prijavo se izloči, sama pa ohrani datum vložitve osnovne prijave in se šteje za izločeno prijavo ter je nepovezana s potekom varstva osnovne prijave (Urad, 2016).

3.2.2.4 Dodatni varstveni certifikat

Dodatni varstveni certifikat je posebna pravica varstva intelektualne lastnine, ki se podeli le, če je predmet patenta proizvod ali postopek za proizvodnjo oziroma uporabo proizvoda, za katerega je neposredno po izteku trajanja patenta pred začetkom gospodarskega izkoriščanja treba izvesti z zakonom predpisani uradni postopek. Vlada Republike Slovenije lahko z uredbo to obdobje podaljša le enkrat. Podaljšanje varstvene dobe je možno za čas trajanja uradnega postopka, vendar za največ 5 let (ZIL-1, 22. člen).

3.2.3 Obseg in trajanje patentnega varstva

Pretnar (2002, str. 138) pravi, da je optimalni obseg patentnega varstva dosežen, kadar je zastojkarstvo preprečeno in kadar stroški za raziskave in razvoj potencialnih vstopajočih konkurentov hkrati niso nad ravni stroškov na trgu že prisotnih inovacijskih podjetij.

Določanje obsega patentnega varstva je ključno tako za imetnika patenta kot tudi za njegove konkurente. S patentom so določene meje, do koder segajo pravice imetnika patenta oziroma preko katerih imetniku preneha pravica in nastopijo pravice njegovih konkurentov in od koder je tako njihovo ravnanje povsem svobodno. Skoraj vsi sodobni patentni zakoni določajo, da se obseg patentnega varstva opredeli z vsebino objavljenih patentnih zahtevkov (Zirnstein, 2007, str. 25).

Tako tudi ZIL-1 v 18. členu določa, da je obseg patentnega varstva določen z vsebino patentnega zahtevka, ki je, kot pravi Puharič (2003, str. 102), »bistvena sestavina zadevne prijave«.

Zelo nazorno je zahtevke opisal Wegner (1992), v Zirnstein, 2007, str. 216: »Patentni zahtevki niso tehnični opisi razkritih izumov, pač pa so pravni akti (dokumenti) kot na primer opisi zemljišč z mejami, ki določajo z mejniki zajeto območje, vendar ga ne opisujejo.«

Patentni zahtevki so sestavljeni iz dveh delov (Pivka & Puharič, 1999):

- pravega ali uvodnega dela,
- drugega značilnega oziroma določujočega dela.

Patentni zahtevki morajo biti jasni in strnjeni ter podprti z opisom (87. člen ZIL-1). Patentne zahtevke prav tako v 5. členu opredeljuje Pravilnik o vsebini patentne prijave in postopku z deljenimi patenti (2001): »Patentni zahtevki morajo biti sestavljeni tako, da določijo izum izključno z njegovimi tehničnimi značilnostmi. Patentni zahtevk mora biti jasen, jedrnat in podprt z opisom.« Pivka & Puharič (1999, str. 167) pravita, da morajo biti zahtevki razumljivi, kar pomeni, da uporabljeni izrazi ne smejo puščati nobenih dvomov

glede pomena in obsega, prav tako pa se je treba izogibati neskladju med opisom in patentnim zahtevkom.

Vsak izum bi moral izpolnjevati tri pogoje: pogoj novosti, pogoj inventivne stopnje in pogoj industrijske uporabnosti. To je po vsem svetu enako, razlika je le, kako posamezni patentni uradi ta pravila uporabljajo oziroma interpretirajo (Pretnar, 2010).

Tudi sam imetnik patenta bi v primeru, ko bi šlo za spor glede kršitve patenta, gotovo vztrajal pri široki interpretaciji zahtevkov, medtem ko bi mu v primeru spora praviloma ustrezala ožja interpretacija zahtevka (Zirnstein, 2007, str. 27–28).

Obseg patentnega varstva je do izdaje odločbe o podelitvi patenta določen z vsebino objavljenih patentnih zahtevkov (90. člen ZIL-1).

Govorimo lahko o treh časovnih točkah (Pravo intelektualne lastnine – skripta, b. l.):

1. nastanek izuma,
2. vložitev prijave,
3. pridobitev patenta.

Ob nastanku izuma pridobi izumitelj pravico do prijave. Če bi kdo drug neupravičeno izvedel za izum in ga prijavil, lahko izumitelj vloži tožbo za ugotovitev izumiteljstva. Že v tej točki torej obstaja določeno pravno varstvo. Ob vložitvi prijave izuma polnega varstvo še ne nastopi, vendar pa izumitelj že uživa pogojno pravno varstvo po načelu prioritete. Popolno pravno varstvo nastane šele v točki 3 (Pravo intelektualne lastnine – skripta, b. l., str. 9).

Patent imetniku patenta zagotavlja izključno pravico (18. člen ZIL-1). Vsebina patenta je (Pravo intelektualne lastnine – skripta, b. l., str. 9):

- pravica izkoriščati izum v proizvodnji;
- pravica dajati v promet izdelke, narejene na podlagi izuma;
- pravica razpolagati s patentom, ga prenesti na drugo osebo;
- pravica preprečiti nedovoljeno izkoriščanje izuma tretjim osebam: to je osnovna ideja patenta, monopol oz. izključnost. Nihče ne sme s patentom zavarovanega izuma izkoriščati brez dovoljenja izumitelja. Gre za izkoriščanje v gospodarskem smislu. Uporaba v nepridobitne (negospodarske oz. zasebne) namene ni prepovedana in take uporabe izumitelj ne more preprečiti.

Če bi bilo časovno trajanje patenta vezano na pridobitev patenta (točka 3), bi bili nosilci patenta v različnih položajih. Zato je zelo pomemben trenutek vložitve prijave. Splošno pravilo je, da traja patent 20 let od trenutka prijave. Bolj pravilno bi bilo reči, da traja največ 20 let, saj lahko ugasne že prej. Izjemoma pa lahko traja tudi do 25 let, če je razglašeno vojno stanje ali izredne razmere, ali pa če je predmet patenta izdelek ali postopek za proizvodnjo izdelka, za katerega je pred začetkom gospodarskega izkoriščanja

potrebna pridobitev oblastnega dovoljenja (npr. pri zdravilih). V teh primerih se čas trajanja patenta podaljša za čas trajanja vojne, izrednih razmer oz. pridobitve oblastnega dovoljenja.

Patent lahko preneha pred potekom dvajsetih let v naslednjih primerih (Pravo intelektualne lastnine – skripta, b. l. str. 9):

- Če se mu imetnik patenta odpove. V tem primeru je potrebno soglasje oseb, ki imajo interes za obstoj patenta, npr. nosilec licence, zastavni upnik nosilca patenta itd.
- Če imetnik patenta preneha obstajati (smrt, prenehanje pravne osebe), razen če se patent deduje ali unovči v stečajnem postopku. V tem primeru nosilec postane nekdo drug.
- Če je patent ugotovljen za ničnega s sodbo sodišča ali z odločbo patentnega urada. Vsaka fizična ali pravna oseba, združenje oseb ali državni organi lahko vložijo tožbo za ugotovitev ničnosti. Tožnik mora sodišču predložiti dokaze, da ob dnevu prijave niso bili izpolnjeni pogoji za pridobitev patenta.
- Zaradi neplačevanja pristojbin. To je najpogostejši primer prenehanja patenta. V postopku pred patentnim uradom se plačujejo določene pristojbine, najprej za pridobitev patenta, kasneje pa tudi za vzdrževanje patenta v veljavi. Monopol naj ima samo tisti upravičenec, ki ima interes gospodarsko izkoriščati izum. Ta interes se izkaže s plačevanjem pristojbin. Pristojbine se plačujejo enkrat na leto in so močno progresivne: naraščajo s potekom časa. Če upravičenec preneha plačevati pristojbine, ga urad najprej pozove, naj plača pristojbino (opomin), in če tega ne stori, patent preneha, izum pa postane splošno dostopen. Urad o neplačevanju obvesti osebe, ki imajo interes za obstoj patenta, te pa lahko v šestih mesecih od obvestila nadaljujejo plačevanje pristojbin namesto nosilca. V tem primeru patent ne preneha. Urad vodi register oseb, ki imajo določen interes glede patenta. Medtem ko se ustanovitev patenta vpiše po uradni dolžnosti, se obremenitve vpišejo na zahtevo strank. Vpis obremenitve sicer ni konstitutivnega značaja, vendar pa urad o neplačevanju obvesti samo tiste osebe, ki so vpisane v register.

3.2.4 Ekonomski vidiki patentnega varstva

Intelektualna lastnina je interdisciplinarno področje, kjer se srečujejo pravni vidiki z ekonomskimi ter s poslovnimi vidiki. (Pretnar, 2002, str. 15; Zirnstein, 2007, str. 28).

Glavni ekonomski učinek patentov je preprečevanje stroškovne prednosti, ki bi vodila k zastonjkarstvu (angl. *free riding*). Patenti so sredstvo izključevanja zastonjkarjev s trga (Pretnar, 2002, str. 137). To z drugimi besedami pove tudi Zirnstein (2007, str. 29): »V odsotnosti pravnega uveljavljanja opisane monopolne moči skozi pravice intelektualne lastnine bi lahko kopije novega izdelka izdeloval vsakdo in s tem oropal inventorja za investicijsko vzpodbudo (monopolni dobiček).«

Varstvo patentov je v ekonomski literaturi večinoma opredeljeno kot državno podeljevanje monopola v zameno za razkritje izuma. »Ta začasno podeljeni monopol ponuja izumitelju možnost finančne nagrade kot spodbude za investiranje v izum. Zgolj možnost zato, ker vsaka invencija ni že kar sama po sebi inovacija« (Zirnstein, 2007, str. 29).

»Inventivnost je obenem vzrok in posledica monopolne moči. Vzrok zato, ker imajo inovacijska podjetja z uvajanjem svojega novega (patentiranega) izdelka vsaj začasen monopol. Posledica zato, ker podjetja ne bi investirala v raziskave in razvoj, če ne bi obstajala možnost, da bodo sadovi teh raziskav enkrat opredmeteni v monopolnem dobičku. Ta dvosmerna povezava med inventivnostjo in monopolom je vse od Schumpetra naprej dominantna doktrina na mnogih področjih ekonomske teorije« (Zirnstein, 2007, str. 29).

»Inventivnost pomeni iznajdljivost, sposobnost ustvarjati kaj novega; inovativnost pa sposobnosti dosegati korist od tistega novega. Ekonomska razlika med invencijo in inovacijo je v tem, da od izuma oziroma invencije njen avtor nima koristi, od inovacije pa jo ima« (Zirnstein, 2007, str. 29). Invencija postane inovacija šele takrat, ko jo kot takšno razglasijo odjemalci na trgu (Mulej, 2003a). Šumpeterjev inovacijski proces, povzame Pretnar (2002, str. 31), je »proces organiziranega ustvarjanja invencij in njihove sistematične transformacije v inovacije«. »Vsaka invencija ni že kar sama po sebi inovacija« (Zirnstein, 2007, str. 29; Mulej, 2003a). Mulej (2003b) navaja, da »statistika Združenih držav Amerike (v nadaljevanju ZDA) pove, da samo odstotek patentov prinese korist, torej postane inovacija«.

MSP so v vlogi inovacijskega zasledovalca, zato patentov ne prijavljajo z namenom, da bi pobirali licenčnine, saj nimajo dovolj sredstev (finančnih sredstev, znanja, zaposlenih), da bi spremljali, če kdo krši njihov patent. Zaradi tega je njihova strategija, da z vložitvijo prijave pridobijo dragoceno informacijo o novosti izuma. S tem preverijo, kolikšno je tveganje za morebitno obtožbo zaradi patentne kršitve (Pretnar 2002, 188–195).

Izključne pravice v obliki patentov, modelov, avtorske in sorodnih pravic ter še posebej blagovnih znamk niso nujno monopoli, vsaj dokler imajo ustrezne substitute (Andermann 1998, str. 6 v Zirnstein, 2007, str. 31).

Ob sprejemu teorije, da patenti niso ekonomski monopoli oziroma je monopol bolj izjema kot pravilo, pa trajanje patentnega varstva sploh ni relevantno. Zgornja meja patentnega varstva je potrebna zgolj kot nekakšna »varovalka«, ko vseeno (izjemoma) lahko pride do ekonomskega monopola, npr. pri pomembnih, pionirskih izumih (Pretnar 2003, str. 138).

3.2.5 Postopek pridobitve patenta v Sloveniji

Postopek za podelitev patenta se začne s prijavo pri Uradu, ki jo slovenski prijavitelji lahko vložijo sami ali prek zastopnika, ki je vpisan v register zastopnikov pri Uradu, tuji pa samo prek zastopnika (Urad, 2016).

3.2.5.1 Patentna prijava

Za pridobitev patenta mora prijavitelj Uradu predložiti (Urad, 2016):

- zahtevo za podelitev patenta, praviloma na obrazcu Zahteva za podelitev patenta (SIPO P-1);
- opis izuma (2 izvoda), ki vsebuje prikaz problema, podatke o doslej znanih rešitvah in njihovih pomanjkljivostih, opis nove rešitve in opis skic, če obstajajo;
- patentni zahtevki ali zahtevke (2 izvoda), ki morajo biti napisani v enem stavku in opredeljujejo obseg in vsebino patentnega varstva;
- kratko vsebino bistva izuma – povzetek (2 izvoda);
- skico ali skice, če je to potrebno (2 izvoda);
- potrdilo o plačilu prijavnih pristojbin, ki znaša za obdobje prvih treh let 110 EUR;
- pooblastilo zastopniku, če je prijava vložena po zastopniku.

3.2.5.2 Formalni preizkus izuma

Urad preveri, če prijava izpolnjuje zahteve iz ZIL-1, Pravilnika o vsebini patentne prijave in o postopku z deljenimi patenti. Urad ne preverja novosti, inventivnosti in industrijske uporabljivosti izuma! Če prijava ne vsebuje najnujnejših sestavin, Urad pozove vložnika, da prijavo dopolni. Ko je ta pogoj izpolnjen, Urad določi datum vložitve prijave in številko prijave. Od dneva vložitve prijave ima prijavitelj prednostno pravico nasproti vsakomur, ki za enak izum vloži prijavo kasneje. Če Urad pri formalnem preizkusu ugotovi pomanjkljivosti, nepravilnosti oziroma neskladja z zakonom ali pravilnikom, prijavitelja pozove, da jih odpravi (Urad, 2016).

3.2.5.3 Sklep o objavi patentne prijave

Če v prijavi ni pomanjkljivosti oziroma so te pravočasno odpravljene, Urad izda sklep o objavi patentne prijave (Urad, 2016).

3.2.5.4 Objava in podelitev patenta

Po izteku 18 mesecev od dneva prejema prijave oz. datuma prednostne pravice, če je ta zahtevana, urad objavi podatke o prijavi in podelitvi patenta v Biltenu za industrijsko lastnino ter izda patentni dokument (Urad, 2016).

Prijavitelj lahko zahteva tudi predčasno objavo. V tem primeru Urad izvede celoten postopek podelitve patenta v najkrajšem možnem času, vendar ne prej kot v treh mesecih od vložitve prijave (Urad, 2016).

Prijavitelj ima možnost v roku enega leta po vložitvi patentne prijave v Sloveniji uveljaviti prednostno pravico za prijave (za isti izum) v kateri koli članici Pariške unije ali World Trade Organization (v nadaljevanju WTO), pri čemer se mora sklicevati na svojo prvo prijavo, vloženo v Sloveniji (Urad, 2016).

3.3 Model

V Slovarju slovenskega knjižnega jezika (v nadaljevanju SSKJ) (SSKJ, 2015) je model opisan kot »industrijski izdelek takih značilnih oblik ali lastnosti, da se po njih razlikuje od drugih istovrstnih izdelkov«. Model je pravno varovan z registracijo izdelka, ki je novega videza in ima individualno naravo. Videz izdelka pomeni zunanjo podobo celotnega izdelka ali njegovega dela, ki izhaja iz njegovih značilnosti (linije, obrisi, barve, oblike, teksture, materiali, vzorci). Videz izdelka je nov, če pred datumom vložitve prijave modela tak izdelek ni bil dostopen javnosti ter ima individualno naravo v primeru, da naredi na javnost povsem svojstven celoten vtis kot drugi tovrstni izdelki (ZIL-1, 33. in 34. člen).

Izključna pravica imetnika modela je, da ga uporablja in da lahko njegovo uporabo prepreči tretjim osebam brez njegovega soglasja. Uporaba modela obsega zlasti izdelovanje, ponujanje, dajanje na trg, uvažanje, izvažanje, uporabljanje izdelka, na katerega se videz nanaša, in skladiščenje takega izdelka v te namene (ZIL-1, 37. člen).

Model traja eno ali več petletnih obdobj od datuma vložitve prijave, a ne več kot 25 let od vložitve prijave (ZIL-1, 40. člen). Po vsakem petletnem obdobju mora imetnik za vzdrževanje pravic za naslednje petletno obdobje plačati pristojbino (Puharič, 2003, str. 159).

Model ali pa že sam nov videz izdelka je lahko zaščiten kot avtorska pravica in/ali kot industrijska pravica (ZIL-1, 39. člen).

3.4 Znamka

Znamka sodi med pravice industrijske lastnine. Z njo se sme zaščititi kakršen koli znak ali kombinacija znakov, ki omogočajo razlikovanje blaga ali storitev enega podjetja od blaga ali storitev drugega podjetja in jih je mogoče grafično prikazati. Znamke so lahko besede, osebna imena, črke, številke, figurativni elementi, tridimenzionalne podobe, vključno z obliko blaga ali embalaže, kombinacije barv kot tudi kakršna koli kombinacija vseh navedenih znakov (ZIL-1, 42. člen).

Znamka daje imetniku izključno pravico do njene uporabe in imetnika opolnomoči, da tretjim osebam prepreči uporabo brez njegovega soglasja v gospodarskem prometu ter jim prepoveduje dejavnosti pod to znamko oziroma znakom (ZIL-1, 47. člen):

- opremljati blago,
- ponujati blago, dajanje na trg in skladiščenje,
- ponujati ali oskrbovati s storitvami,
- uvoz in izvoz blaga,
- uporaba znaka na poslovni dokumentaciji in v oglaševanju.

Imetnik registrirane znamke nima izključujoče pravice, če to isto znamko uporabi druga oseba za označitev druge vrste blaga ali storitev (ZIL-1, 44. člen).

Kot znamka se ne sme registrirati znak, ki je brez razlikovalnega učinka in ki nasprotuje javnemu redu in morali. Prav tako se ne sme registrirati znakov, ki v gospodarskem prometu označujejo izključno vrsto, kakovost, količino, namen, geografski izvor blaga in storitev (ZIL-1, 43. člen).

Nacionalna znamka traja deset let. Podaljševanje zaščite znamke ni omejeno (Puharič, 2003, str. 210).

3.5 Geografska označba

Geografska označba je ena izmed pravic industrijske lastnine in pomeni oznako, ki označuje, da blago izvira z določenega ozemlja, območja ali kraja na tem ozemlju, če je kakovost, sloves ali kakšna druga značilnost tega blaga bistveno odvisna od njegovega geografskega porekla. Z geografsko označbo se lahko registrira tudi ime, ki je postalo po dolgotrajni uporabi v gospodarskem prometu splošno znano kot označba, da blago izvira iz določenega kraja ali območja (ZIL-1, 55. člen).

Geografske označbe se ne sme registrirati v primerih, če (ZIL-1, 56. člen):

- zavajajoče označuje ali nakazuje, da določeno blago izvira z geografskega območja, ki ni resnični kraj izvora izdelka,
- je sicer dobesedno resnična, kar zadeva ozemlje, območje ali kraj, iz katerega izvira blago, vendar pa v javnosti ustvarja napačen vtis, da blago izvira z drugega geografskega območja,
- je postala po dolgotrajni uporabi v gospodarskem prometu splošno znana kot oznaka za določeno vrsto blaga,
- bi njena registracija zaradi ugleda, poznanosti in trajanja uporabe znamke lahko zavajala potrošnika glede resnične identitete izdelka.

Registrirana geografska označba je kolektivna pravica (ZIL-1, 58. člen), kar tolmači Puharič tako, da »registracijo iste geografske označbe lahko dosežejo vsi proizvajalci določenega kraja, če njihovi proizvodi izpolnjujejo pogoje za pridobitev geografske označbe in ne le nosilec oziroma imetnik geografske označbe« (Puharič, 2003, str. 241).

Trajanje geografske označbe ni omejeno (ZIL-1, 60. člen; Puharič, 2003, str. 243).

Varstvo geografske označbe v Sloveniji urejajo naslednji predpisi (Urad, 2015):

- kot **geografsko označbo** za blago, ki niso kmetijski pridelki oziroma živila, vino in drugi proizvodi iz grozdja ali vina, ureja Zakon o industrijski lastnini (ZIL-1, 55. člen),
- kot **geografsko označbo ali geografsko poreklo** za kmetijske pridelke oziroma živila je urejeno z Zakonom o kmetijstvu (ZKme-1, 77.–79. člen),
- kot zaščiteno geografsko poreklo, priznana geografska oznaka ali priznano tradicionalno poimenovanje v Zakonu o vinu (člen Zvin, 3.–11).

Po Zakonu o kmetijstvu se z geografsko označbo zavaruje kmetijski pridelek oziroma živilo, ki izvira z določenega geografskega območja in ima posebno kakovost, ugled oziroma druge lastnosti, ki izvirajo z določenega geografskega območja (ZKme-1, 77. člen).

Z geografskim poreklom pa se zavaruje tisti kmetijski pridelek oziroma živilo, ki v celoti izvira z določenega geografskega območja in za izdelavo katerega so surovine pridelane na istem geografskem območju. Prav tako mora kmetijski pridelek oziroma živilo, če želi biti zavarovano z geografskim poreklom, izpolnjevati še naslednje pogoje (ZKme-1, 78. člen):

- njegove lastnosti so izključno ali bistveno rezultat naravnih in človeških dejavnikov,
- pridelava, predelava in priprava za trg potekajo znotraj označenega geografskega območja,
- vpisan mora biti v evidenco ES zaščiteneh in certificiranih kmetijskih pridelkov in živil ter priznanih mineralnih vod, kar pomeni, da mora izpolnjevati določene pogoje.

Za označbo geografskega porekla se ob izpolnjevanju zgoraj naštetih pogojev šteje tudi tradicionalna geografska ali negeografska označba (ZKme-1, 79. člen).

Po Zakonu o vinu in drugih proizvodih iz grozdja se geografsko poreklo vina in drugih proizvodov označi po geografskem območju, kjer je bilo pridelano grozdje, in so zaradi naravnih oziroma človeških dejavnikov grozdje, vino oziroma drugi proizvodi pridobili določene posebne značilnosti (Zvin, 3. člen).

3.6 Topografije polprevodnikov – integrirana vezja

Polprevodniško vezje je naprava za izvajanje elektronske funkcije, ki je v končni obliki ali vmesni obliki nedeljiva celota iz ene ali več spojenih plasti s polprevodniškimi elementi,

od katerih je vsaj eden aktiven element. Topografija polprevodniškega vezja (v nadaljevanju topografija) je enolično določeno zaporedje medsebojno povezanih slikovnih vzorcev za vsako plast polprevodniškega vezja, pri čemer ti vzorci ponazarjajo razporeditev polprevodniških elementov na plasteh, ne glede na to, na kakšen način je ta razporeditev upodobljena z zapisom, kodami ali izražena na kakšen drug način (ZVTPPV, 2. člen).

Topografija se lahko zavaruje, če je izvirna, to pa je, če je rezultat lastnega ustvarjalnega napora in v času nastanka ni bila znana iz vsakodnevne rabe v industriji. Kadar je topografija sestavljena iz posameznih delov, ki so znani iz vsakdanje rabe, je zavarovana le kombinacija teh delov, če kombinacija izpolnjuje pogoje izvirnosti (ZVTPPV, 5. člen).

Prijave ni mogoče vložiti po preteku dveh let od datuma začetka prvega gospodarskega izkoriščanja topografije (ZVTPPV, 8. člen).

Postopek za registracijo topografije se začne z vložitvijo zahteve za vpis v register, kateri so priložene vse predpisane sestavine. Topografija je zavarovana, ko je vpisana v register topografij (ZVTPPV, 9. člen).

4 INTELEKTUALNA LASTNINA IN INTERNACIONALIZACIJA

Pravice in dolžnosti avtorjev oziroma stvariteljev nad njihovim intelektualnim dosežkom so stvar notranjega prava vsake države, ki te pravice podeljuje. Varstvo pravic intelektualne lastnine in predvsem raven tega varstva sta geografsko omejena le na ozemlje posamezne države. Kako pa je to urejeno v ES? Ali so pravice intelektualne lastnine varovane enotno na celotnem območju ES ali pa se razlikujejo od države do države (Zirnstein, 2007, str. 53)? To želim prikazati v pričujočem poglavju.

4.1 Pravo intelektualne lastnine v Evropski skupnosti (ES)

»V sedemdesetih letih prejšnjega stoletja je ES skušala pravo intelektualne lastnine harmonizirati oziroma uskladiti zakonodajo prek sprejema raznih Direktiv ter ga nato unificirati oziroma poenotiti« (Zirnstein, 2007, str. 58).

Sodišče ES (v angl. *European court of justice, nadaljevanju ECJ*) je v svojem mnenju (ECJ, 1994) dejalo, da vzpostavitev sistema intelektualne lastnine ES ni možna zgolj s harmonizacijo nacionalnih zakonodaj držav članic, pač pa je za doseg tega cilja potrebna unifikacija (Zirnstein, 2007, str. 62).

Prvi koraki k harmonizaciji prava intelektualne lastnine v ES so se začeli v šestdesetih letih prejšnjega stoletja z ustanovitvijo posebne delovne skupine, ki je leta 1964 pripravila osnutek Konvencije o blagovni znamki. Zadnji korak k unifikaciji blagovne znamke se je

zgodil decembra 1993, ko je ES sprejela Uredbo 40/94/ES, s katero je uvedla blagovno znamko ES z unitarnim značajem, ki se ustanovi, učinkuje in preneha na ozemlju celotne ES (Zirnstein, 2007, str. 62).

V spodnji tabeli navajam mejnike na poti harmonizacije in unifikacije blagovne znamke ES.

Tabela 5: Mejniki harmonizacije in unifikacije blagovne znamke Evropske skupnosti (ES)

Leto	Mejniki na poti do znamke ES
1964	Posebna delovna skupina je pripravila osnutek Konvencije o blagovni znamki
1967	Objavljen Memorandum o ustanovitvi blagovne znamke ES
1980	Sprejet Osnutek Direktive in Uredbe ES o blagovni znamki ES
1988	Sprejeta prva Direktiva Sveta o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z blagovnimi znamkami, dne 21. decembra 1988 (Ur. l. EU, št. 89/104/EGS) (krajše: Direktiva o blagovni znamki ES) (Prva direktiva, 1989)
1993	Sprejeta Uredba Sveta EU o znamki ES št. 40/94, dne 20. decembra 1993
2007	V veljavo stopi Uredba o izvajanju Uredbe Sveta ES o znamki ES in Uredbe Sveta ES o modelih ES, Uradni list RS št. 4/07
2009	Sprememba Uredbe Sveta EU o znamki ES št. 207/09, dne 26. 2. 2009

Vir: Povzeto in dopolnjeno po Elizabeta Zirnstein, 2007, Patentno varstvo v Evropi, str. 64–65

Tabela 6: Mejniki harmonizacije in unifikacije z različnih področij intelektualne lastnine

Leto	Mejniki harmonizacije in unifikacije različne intelektualne lastnine
1987	Direktiva Sveta št. 87/54/EGS z dne 16. 12. 1986 o pravnem varstvu topografij polprevodniških izdelkov
1992	Uredba Sveta EGS št. 2081/92 z dne 14. julija 1992 o varstvu geograf. označb in geograf. porekel za kmetijske proizvode in živila
1994	Uredba Sveta ES št. 2100/94 z dne 27. julija 1994 o žlahtniteljskih pravicah v ES
1998	Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta št. 98/71/ES z dne 13. oktobra 1998 o pravnem varstvu modelov
2002	Uredba Sveta ES št. 6/2002 z dne 12. decembra 2001 o modelih ES

Vir: Povzeto po Elizabeta Zirnstein, 2007, Patentno varstvo v Evropi, str. 65

Tudi področje avtorskega prava je bilo deležno obsežne harmonizacije. Sprejete direktive na tem področju navajam v spodnji preglednici (Zirnstein, 2007, str. 65).

Tabela 7: Mejniki harmonizacije avtorskega prava

Leto	Mejniki harmonizacije avtorskega prava
1991	Direktiva Sveta 91/250/EGS z dne 14. maja 1991 o pravnem varstvu računalniških programov
1992	Direktiva Sveta 92/100/EGS z dne 19. novembra 1992 o pravici dajanja v najem in o pravici posojanja ter o določenih pravicah, sorodnih avtorski, na področju intelektualne lastnine
1993	Direktiva Sveta EGS 93/83/EGS z dne 27. septembra 1993 o uskladitvi določenih pravil o avtorski in sorodnih pravicah v zvezi s satelitskim radiodifuznim oddajanjem in kabelsko retransmisijo
1993	Direktiva Sveta EGS št. 93/98/EGS z dne 29. oktobra 1993 o uskladitvi trajanja varstva avtorske pravice in določenih sorodnih pravic
1996	Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta ES št. 96/9/ES z dne 11. marca 1996 o pravnem varstvu baz podatkov
1998	Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta ES št. 98/84/ES z dne 20. novembra 1998 o pravnem varstvu storitev, ki temeljijo na pogojnem dostopu ali vključujejo pogojni dostop
2001	Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta ES št. 2001/29/ES z dne 22. maja 2001 o usklajevanju določenih vidikov avtorske in sorodnih pravic v informacijski družbi
2001	Direktiva Evropskega parlamenta in Sveta št. 2001/84/ES z dne 27. septembra 2001 o sledni pravici v korist avtorja izvirnega umetniškega dela

Vir: Elizabeta Zirnstein, 2007, Patentno varstvo v Evropi, str. 65

Z zgoraj navedenimi uredbami in direktivami je ES ustvarila nove unitarne pravice intelektualne lastnine, ki so »nadrejene« nacionalnim pravicam.

Pravo intelektualne lastnine v ES je tako danes že v večjem delu harmonizirano. Unitarnost ali poenotenje pomeni, da gre za pravice, ki nastanejo, se prenesejo in veljajo na celotnem območju ES oziroma imajo v celotni ES enoten učinek. Avtonomnost pomeni, da je pravice intelektualne lastnine ES mogoče uveljaviti zgolj po pravilih in načelih skupnostnega prava. »Zgodbe o uspehu« v smislu harmonizacije, unitarnosti in avtonomnosti ni doživelo le še varstvo patenta, a se ta zgodba (v primeru neuspešnega zaključka le še ena etapa na poti do enotnega patenta) razpleta prav v času zaključka tega dela, kar predstavim v naslednjem poglavju, v katerem tudi predstavim obstoječe, kljub vsemu raznovrstne, a neunitarne možnosti (poti) pridobitve patenta, ki jih izumitelji v ES lahko že vrsto let uporabljajo (Zirnstein, 2007, str. 66).

4.2 Patentno varstvo v ES

Možnosti za pridobitev patenta v ES je več. Vsaka ima svoje posebnosti, prednosti in pomanjkljivosti, predvsem pa vsaka svoj način ali pot do pridobitve patenta. V nadaljevanju predstavim vse obstoječe poti za pridobitev patenta, skupaj z njihovimi prednostmi in pomanjkljivostmi.

4.2.1 Pridobitev patenta po nacionalni poti

Pridobitev patenta po »nacionalni poti« pomeni pridobitev nacionalnih patentov za vsako želeno državo, članico EPC, posebej. Prijavitelj mora patentno prijavo ali prijavo vložiti v skladu z zahtevami patentne zakonodaje želene države. Razlike med posameznimi državami, podpisnicami EPC, pa se s harmonizacijo v veliki meri odpravljajo, vsaj glede pogojev patentibilnosti. Razlike se še kažejo predvsem v različnem obsegu varstva. Nadalje so po posameznih državah različne tudi postopkovne formalnosti, ki jih morajo izpolniti vlagatelji patentnih prijav. Te težave naj bi bile postopno zmanjšane in odpravljene, saj je bila leta 2000 sprejeta, 28. aprila 2005 pa začela veljati Pogodba o pravu patentov (v angl. *Patent Law Treaty*), katere namen je odpraviti nepotrebne birokratske zahteve (Zirnstein, 2007, 38 in 39).

Prednost nacionalne poti sta nižja cena in hitrost pridobitve patenta. Ker predlagatelj prijavo vloži v domači državi, se postopek vodi v domačem jeziku in prevodi niso potrebni, zato je cenovno ugodnejši. Postopek je hitrejši, ker ga vodi domač organ, pristojen za industrijsko lastnino, saj bi vsaka druga pot (evro ali PCT) trajala dlje. Prednost nacionalne poti je tudi v tem, da nekatere države ne zahtevajo popolnega preizkusa oziroma je lahko preložen (Nizozemska, Nemčija, Japonska), zato je v teh državah patent hitreje pridobljen in zato na nek način tudi cenejši, saj je za čas preložitve, ki lahko traja do 7 let, preložen tudi izdatek za preizkus. Je pa izum v tem času, od objave patentne prijave dalje, vseeno začasno varovan. To je zelo koristno, če prijavitelj ni popolnoma prepričan o ekonomskem uspehu svojega izuma. Patentno varstvo bo za prijavitelja v domači državi tudi učinkovitejše, saj bo pristojen nacionalni urad za industrijsko lastnino bolj pazil na nacionalno patentno pravo pri poizvedbi in preizkusu (Zirnstein, 2007, 39).

Pretnar (2010) pravi, da je treba patente pred podelitvijo tudi vsebinsko preizkusiti, kar pa zahteva večje število vrhunskih strokovnjakov. V Evropskem patentnem uradu je, denimo, zaposlenih 6500 ljudi. Nekatere države so problem rešile tako, da patente preprosto podelijo brez preizkušanja, ki ga potem v primerih sporov opravijo sodišča, kar seveda sploh ni optimalno. Mi smo ubrali novo pot: preizkus je omejen na pomembnejše patente, ki so veljavni več kot deset let, ter tudi na patente, okrog katerih teče spor zaradi morebitne kršitve. Pri tem si slovenski urad pomaga z že opravljenimi preizkusi večjih tujih uradov,

kadar je to mogoče. Skratka, zelo racionalno in obenem učinkovito. WIPO je slovenski zakon propagiral kot primeren model za države v razvoju.

Nacionalna pot pa postane zapletenejša pri pridobitvi patentnega varstva v več državah. Potrebni je več prijav, v različnih jezikih držav, več (različnih) postopkov, pristojbin in podobno. »Prijavitelj bo najbrž moral v vsaki državi najeti patentnega zastopnika iz tiste države (7. odstavek 27. člena PCT in 29. člen ZIL-1), zaradi česar se zadeva še dodatno zaplete. Študija o stroških patentiranja v ES, ki jo je naročil Evropski patentni urad (v angl. *European Patent Office*, v nadaljevanju EPO) pri Roland Berger Market Research (2004), kaže, da je evro pot cenejša, kadar se zaprosi za patent v treh ali več državah ES. Tako lahko zaključimo, da se nacionalna pot izplača samo takrat, ko želimo pridobiti patentno varstvo v eni oziroma največ dveh državah« (Zirnstein, 2007, 39 in 40).

4.2.2 Pridobitev patenta po poti PCT I in poti PCT II

4.2.2.1 Pogodba o sodelovanju na področju patentov (PCT)

Pot PCT temelji na večstranski mednarodni Pogodbi o sodelovanju na področju patentov (Uradni list RS št. 19/93-MP, v angleškem jeziku Patent Cooperation Treaty (PCT), sestavljeni 19. 6. 1970 v Washingtonu, dopolnjeni 2. 10. 1979 in spremenjeni 3. 2. 1984 (PCT, 1984). Pogodbo PCT je do 14. 4. 2016 ratificiralo že 148 držav, med njimi tudi Slovenija, ki jo je ratificirala 1. 3. 1994 (WIPO, 2016).

Države pogodbenice so PCT sprejele zaradi naslednjih razlogov (PCT, 1984; Pivka in Puharič, 1999, str. 155):

- da bi izpolnile pravno varstvo izumov ter prispevale k razvoju znanosti in tehnologije;
- da bi se poenostavilo in sočasno omogočilo bolj gospodarno varstvo izumov, kadar se le-to zahteva v več državah;
- da bi se vsem zainteresiranim osebam omogočil lažji in hitrejši dostop do tehničnih informacij, ki jih vsebujejo listine (predvsem patenti), v katerih so opisani novi izumi;
- da bi prišlo do večjega gospodarskega napredka v državah v razvoju in do povečane učinkovitosti pravnih sistemov za varstvo izumov ter s tem do boljšega dostopa do informacij o tehničnih rešitvah in sodobne tehnologije.

Pivka in Puharič (1999, str. 155) menita, da je PCT namenjena poenostavitvi patentnega varstva za uporabnike patentnih sistemov in patentnih uradov za isti izum v več državah ter pocenitvi pravnega varstva patentov, ki ga naredi učinkovitejšega.

4.2.2.2 Opis poti PCT I in PCT II

PCT omogoča prijavitelju, da z eno samo mednarodno prijavo, v enem od uradnih jezikov, ki jih določa pogodba, pri pooblaščenem patentnem uradu katere koli države članice ali

mednarodnem uradu za intelektualno lastnino uveljavlja pravice mednarodne patentne prijave pri kateri koli od teh ali vseh državah, ne da bi moral že na začetku plačati pristojbin v vseh zelenih državah in tudi predložiti prevodov patentnih prijav v njihovih jezikih. Prijavitelj mora biti državljan ali imeti stalno prebivališče v državi pogodbenici PCT in prijavo vložiti na ustreznem obrazcu z navedbo držav pogodbenic, v katerih zahteva patentno varstvo (Zirnstein, 2007, str. 40).

Popolna prijava mora vsebovati še (Zirnstein, 2007, str. 40):

- zahtevo za priznanje pravic,
- opis izuma,
- patentni zahtevak (enega ali več),
- skice (če so potrebne) in
- izvleček.

Prijava ima enako vlogo v vseh državah pogodbenicah, v katerih prijavitelj zahteva patentno varstvo in jih mora v prijavi navesti. Nekatere izmed držav se lahko imenuje le skupno oz. se zanje izda le regionalni patent. Z navedbo le ene od teh držav (Belgija, Ciper, Francija, Grčija, Italija, Irska, Monako, Nizozemska in Slovenija) se nacionalna prijava spremeni v prijavo evro-PCT. Vložena prijava, vključno z datumom prejema prijave v prejemnem uradu, velja za vse imenovane države, kot da je vložena v vsaki imenovani državi. Prijavitelj ima na osnovi prejšnjih prijav, vloženi v posamezni državi pogodbenici, pravico zahtevati priznanje prednosti. Prejemni urad en izvod prijave shrani, en izvod pošlje pristojni ustanovi za mednarodno poizvedbo, arhivski izvod pa pošlje mednarodnemu uradu *World intellectual property organization* (v nadaljevanju WIPO) (Zirnstein, 2007, str. 40).

Mednarodno poizvedbo, ki je za mednarodno prijavo obvezna, opravi ena od pooblaščenih ustanov, z namenom ugotoviti zadevno stanje tehnike. (EPO se je izkazal za zelo popularno ustanovo, predvsem zaradi velike zanesljivosti svojih poročil o predhodni poizvedbi in preizkusu.) Ta ustanova nato pošlje poročilo prijavitelju (v roku 16 mesecev po vložitvi prijave oz. od prioritetnega datuma) in tudi mednarodnemu uradu WIPO. V roku 18 mesecev od prioritetnega datuma mora biti poročilo tudi objavljeno in ima enake učinke v vseh državah, ki jih je prijavitelj navedel v prijavi. Takoj po objavi oziroma najkasneje v 19 mesecih od datuma vloge se mednarodna prijava in poročilo o poizvedbi dostavita uradom za intelektualno lastnino vseh imenovanih držav. Tu pa nastopi prijavitelj, ki se mora, glede na mednarodno poročilo o poizvedbi, najpozneje do poteka 30 mesecev od prednostnega datuma odločiti, bodisi za nadaljevanje mednarodne faze (v tem primeru mora zahtevati mednarodni predhodni preizkus, ki sicer za mednarodno fazo ni obvezen) bodisi za nacionalno fazo po posameznih državah, ki jo dalje vodijo nacionalni uradi v posameznih državah. V tem primeru mora vsakemu v prijavi imenovanemu uradu poslati predpisan izvod prevoda prijave ter vplačali državno pristojbino, če je le-ta

predpisana. V tej točki se tako konča mednarodna in začne nacionalna faza (Zirnstein, 2007, str. 41).

Zahtevo za mednarodni preizkus lahko vložijo pri ustrezni pooblašteni ustanovi le prijavitelji z državljanstvom ali stalnim prebivališčem v državi podpisnici in to ločeno od mednarodne prijave (po 2. 3. in 6. točki 31. člena PCT, 1984). »Namen mednarodnega predhodnega preizkusa je oblikovati predhodno neobvezno mnenje o vprašanih, ali je izum, katerega varstvo se zahteva, nov, ali je rezultat ustvarjalnega dela (da očitno ne izhaja iz znanega stanja tehnike) in ali je industrijsko uporabljiv« (PCT, 1984, 33. člen). Če je mnenje pozitivno, pravi Zirnstein (2007, str. 42), obstaja velika verjetnost, da prijavitelj pridobi patent pri posameznih nacionalnih uradih, čeprav ti niso dolžni upoštevati tega mnenja. Prijavitelj ima tudi dolžnost vsakemu izbranemu uradu poslati izvod mednarodne prijave, če je že ni poslal v skladu z 20. členom (PCT, 1984), ustrezen prevod ter plačati državno pristojbino, če je predvidena, najpozneje po poteku 30 mesecev od prednostnega dneva (PCT, 1984, 39. člen).

4.2.2.3 Prednosti in pomanjkljivosti poti PCT I in PCT II

Prednosti pridobitve patentnega varstva v več državah po poti PCT je več. Pot PCT je relativno hitra in poceni ter ima, z eno prijavo, v enem jeziku, z eno »serijo« pristojbin, pravne učinke v vseh državah pogodbenicah. Če prijava izpolnjuje vse zahteve in izum izpolnjuje vse pogoje patentibilnosti, bo patent podeljen v približno treh letih, kar je precej hitro. Samo ena prijava zniža začetne transakcijske stroške vlaganja ločenih prijav pri posamičnih nacionalnih uradih. Stroški za pridobitev evro patenta po poti PCT znašajo približno 19.100 EUR. To je v svetovnem merilu še vedno drago, saj lahko evropski državljan pridobi ameriški patent za 13.270 EUR in japonskega za 9.800 EUR, pri čemer so v cenah vštetni stroški zastopnikov in drugi zunanji stroški, stroški prevodov in stroški pristojbin. Prednost je tudi v tem, da prijavitelj z vlogo po poti PCT pridobi »dodatnih« 18 mesecev časa (poleg prvotnih 12 mesecev od vložitve nacionalne prijave). Za ta čas se mu prestavi plačilo pristojbin in stroškov prevodov za nacionalno fazo postopka. Prav tako ima v tem času 18 mesecev čas, da preuči možnosti za komercialno izkoriščanje morebitno patentiranega izuma (izdelka ali postopka) ter v katerih državah je patentno varstvo smiselno pridobiti (Zirnstein, 2007, str. 42 in 43).

Glavna pomanjkljivost te poti (na osnovi: Zirnstein, 2007, 42 in 43) se pokaže v primeru, če se prijavitelj odloči za patentno zaščito v večjem številu držav, saj skupni znesek pristojbin zelo naraste. Slabost poti PCT je tudi, da trenutno ni vzpostavljenega sistema vzajemnega priznavanja niti poročil o mednarodni poizvedbi, ki nastanejo na poti PCT, niti poročil o mednarodnem predhodnem preizkusu. Obeh vrst poročil patentni uradi držav članic niso obvezni upoštevati pri nacionalnih fazah pridobitve patenta (Zirnstein, 2007, str. 43).

4.2.3 Pridobitev patenta po EPC (evro pot)

4.2.3.1 Evropska patentna konvencija (EPC)

Države pogodbenice so sprejele Evropsko patentno konvencijo (v nadaljevanju EPC) v želji, da okrepijo sodelovanje med evropskimi državami na področju varstva izumov, da bi bilo možno pridobiti patent z enim samim postopkom in da se ustanovi Evropska patentna organizacija (Urad, 2003, str. 21).

Konvencija je leta 2000, predvsem zaradi hitrega razvoja novih tehnologij in številnih novih mednarodnih aktov s področja patentnega prava, doživela številne spremembe in je končno stopila v veljavo decembra 2007. Med 33 državami, kjer je mogoče evropski patent pridobiti s samo eno prijavo, je od leta 2002 tudi Slovenija (Urad, 2007, uvodna beseda).

4.2.3.2 Opis evro poti (poti EPC)

»Uradni jeziki EPO so angleški, francoski in nemški«. (Urad, 2007, 14. člen) Prijavo za evropski patent lahko vloži vsaka fizična ali pravna oseba ne glede na državljanstvo ali stalno prebivališče, na posebnem obrazcu. Dovoljena je tudi vloga v katerem koli jeziku, vendar mora v predpisanem roku vložiti prevod v enega od uradnih jezikov EPO-ja, ki v nadaljevanju postane jezik postopka. Vsa druga dokumentacija pa mora biti prijavi priložena v enem od jezikov držav pogodbenic in v doglednem času prevedena v jezik postopka. »Patentna prijava po EPC se lahko vloži pri EPO v Münchnu, njegovi podružnici v Haagu ali pri osrednjem organu za industrijsko lastnino države pogodbenice, če to dopušča njeno pravo« (Zirnstein, 2007, str. 43). »Tako vložena prijava ima enak učinek, kot če bi bila vložena isti dan pri EPO« (Urad, 2007, 75. člen).

Evropska patentna prijava mora vsebovati (Urad, 2007, 78. člen):

- zahtevo za podelitev evropskega patenta,
- opis izuma,
- patentni zahtevek (enega ali več),
- skice, če so potrebne in omenjene v vloženi dokumentaciji,
- izvleček.

Zahteva za podelitev evropskega patenta mora vsebovati imenovanje države pogodbenice ali držav pogodbenic, v katerih se želi varstvo izuma. Tem državam pravimo tudi »imenovane države«. Že ob sami vložitvi zahteve se za imenovane države štejejo vse države, ki so v trenutku vložitve prijave pogodbenice te EPC. Vsako državo pa je mogoče umakniti iz zahteve vse do podelitve evropskega patenta (Urad, 2007, 79. člen v Zirnstein, 2007, str. 43–44). Pristojbino za prijavo in za poizvedbo je treba v skladu s Pravilnikom o izvajanju konvencije o podeljevanju evropskih patentov (v nadaljevanju Pravilnik) plačati v enem mesecu po vložitvi zahteve (Pravilnik EPC, 2003, 38. pravilo), pristojbino za

imenovane države pa po šestih mesecih po omembi evropskega poročila o poizvedbi v Evropskem patentnem biltenu (Pravilnik EPC, 2003, 39. pravilo). Tudi pri tej poti prijavitelj lahko uveljavlja prednostno pravico, če je v kateri koli državi pogodbenici Pariške konvencije ali kateri koli članici WTO vložil prvo patentno prijavo v roku 12 mesecev od datuma vložitve evropske prijave (Zirnstein, 2007, str. 44).

Po vložitvi na EPO se na podlagi zahteve v skladu s Pravilnikom preizkusi prijavo in izum, ali izpolnjujeta formalne zahteve (Urad, 2007, 94. člen), nato pa sestavi evropsko poročilo o poizvedbi, ki se takoj, ko je sestavljeno, posreduje prijavitelju (Urad, 2007, 92. člen). Prijavitelj se na podlagi poročila lahko odloči o nadaljnjih korakih: ali bo prijavo umaknil, jo dopolnil ali nadaljeval postopek pridobitve patenta z že obstoječo, nespremenjeno prijavo. Časa za vložitev pisne zahteve za preizkus ima 6 mesecev po omembi objave patentne prijave v Evropskem patentnem biltenu. Od datuma objave patentne prijave v evropskem poročilu o poizvedbi ima prijavitelj za vsako državo pogodbenico enako začasno varstvo, kot bi ga dajal nacionalni patent. Edina ovira do zagotovljenega varstva izuma so lahko še zahteve posameznih držav pogodbenic EPC po prevodu v enega izmed njihovih uradnih jezikov. Ko prijava izpolnjuje vse pogoje iz EPC in iz Pravilnika, se podeli evropski patent, ki ima v vsaki državi pogodbenici, za katero je podeljen, enak učinek kot nacionalni patent, ki ima rok veljavnosti 20 let od vložitve prijave (Zirnstein, 2007, str. 44–45).

4.2.3.3 Prednosti in pomanjkljivosti evro poti (EPC)

Prednost poti EPC je precej preprost sistem za pridobitev patenta v vseh evropskih državah. Tudi cena je relativno nizka, saj naj bi vključujoč stroške zastopnikov, pristojbin, prevodov ter druge zunanje stroške znašala 14.600 EUR. Če k tem stroškom prištejemo še stroške vzdrževanja patenta, bi za 6 držav (poprečno se evro patent pridobi in vzdržuje 10 let in za 6 držav) skupaj zneslo 32.000 EUR (Zirnstein, 2007, str. 45).

Med pomanjkljivostmi so najpomembnejši visoki stroški prevodov, ki so zahtevani v nacionalni fazi postopka, kar močno podraži pridobitev evro patenta. Vsaka država pogodbenica lahko zahteva tudi prevod spremenjenega besedila (zaradi postopka ugovora). Država lahko tudi predpiše, da se evropski patent v primeru nespoštovanja tega pravila v tej državi šteje za neveljavnega (Urad, 2007, 65. člen). Prevode zahtevajo skoraj vse države članice EPC, le za Madžarsko in Romunijo o tem ni podatka. Slovenija zahteva samo prevod patentnih zahtevkov, druge države pa prevod celotne prijave (Zirnstein, 2007, str. 45).

Londonski sporazum, z dne 17. oktobra 2000, o uporabi 65. člena EPC, je prinesel pomemben prispevek k zmanjšanju stroškov prevodov. Podpisnice tega sporazuma so se zavezale odpraviti ali občutno omiliti zahteve po prevodu celotne patentne specifikacije v svoje uradne jezike. Tako je od prve polovice leta 2008 v veljavi nov sistem, kjer je v

uradne jezike treba prevesti samo patentne zahtevke ali pa še to ne. Tako je slabost te poti prešla v prednost, saj naj bi to znižalo stroške prevodov za 31–46 % oziroma za 2.400 do 3.600 EUR na patent. Prihranek pa je dejansko še večji, saj se s tem zmanjšajo tudi s prevodi povezani stroški (nižje nacionalne pristojbine zaradi manj strani za objavo podelitve patenta v uradnem glasilu vsake izbrane države) pa tudi nižji so stroški za patentne zastopnike (Zirnstein, 2007, str. 46).

Pomanjkljivost evro poti je tudi sodno varstvo pravic iz evro patenta. Ker gre pri tej poti za »šopek« nacionalnih patentov, za katere velja nacionalno pravo vsake posamične države, je treba ustrezne sodne postopke izvesti v vsaki državi posebej, kar povzroči visoke stroške. Poleg tega je obseg patentnega monopola, ki ga daje evro patent, negotov. Negotovost je v tem, da se v postopkih pred nacionalnimi sodišči različnih držav dogaja, da se isti patentni zahtevek interpretira in tudi na sodišču zaključi različno. Prav tako je različna tudi hitrost oziroma počasnost postopkov na sodiščih po posameznih državah (Zirnstein, 2007, str. 46).

4.2.4 Pridobitev patenta po nacionalni evro poti

4.2.4.1 Opis nacionalne evro poti

Za pridobitev patenta po tej poti mora prijavitelj vložiti nacionalno patentno prijavo. V primeru, da zahteva tudi prednostno pravico, mora v 12 mesecih vložiti še prijavo za pridobitev evropskega patenta v skladu z EPC. Nadaljnji postopek po EPO-ju je enak opisanemu postopku v predhodnem poglavju 4.2.3 Evro pot (pot EPC) (Zirnstein, 2007, str. 46).

4.2.4.2 Prednosti in pomanjkljivosti nacionalne evro poti

Prednosti te poti pred osnovno evro potjo je več. Ena je, da ima prijavitelj, če želi uveljavljati prioriteto ES, za odločitev o tem, ali bo vložil prijavo za evropski patent, eno leto časa (4. člen Pariške konvencije v povezavi s 87. členom EPC).

Nadaljnja prednost je tudi, da je cenejša, posebno še v primeru, da se prijavitelj kasneje ne odloči za nadaljevanje postopka. Verjetno je tudi hitrejša in varnejša, saj prijavitelj najprej pridobi nacionalni patent. Že pridobljen nacionalni patent je tudi močnejše varstvo kot prijava za evropski patent, vendar le v primeru, če je čas pridobitve nacionalnega patenta krajši. Seveda se nacionalna prijava umakne, ko je evropski patent pridobljen oziroma že predhodno pridobljen nacionalni patent zgubi pravni učinek.

Za prednost se šteje tudi to, da si EPO prizadeva izdelati mednarodno poročilo o poizvedbi v roku do šest mesecev od vložitve prijave za evropski patent, kar je pomembna prednost v primerjavi z nacionalno potjo, če se prijavitelj odloči speljati postopek evro patenta do konca (Zirnstein, 2007, str. 47).

Pomanjkljivost te poti je, da v EPO-ju nimajo izrecne prednosti prijave s poprejšnjo vložitvijo prijave za nacionalni patent. Zaradi tega postopek pridobitve patenta lahko traja dlje (Zirnstein, 2007, str. 47).

4.2.5 Pridobitev patenta po evro poti PCT I in evro poti PCT II

4.2.5.1 Opis evro poti PCT I in evro poti PCT II

Pridobitev patenta po tej poti je enaka že opisanemu postopku pridobitve nacionalnega patenta preko PCT, s tem da prijavitelj imenuje državo ali več držav, ki so članice EPC (pogodba o regionalnem patentu v smislu 45. člena PCT). Na osnovi te mednarodne prijave prevzame vodenje postopka EPO kot imenovani urad. Za države, ki jih obvezuje tudi drugo poglavje PCT, bo EPO kot izbrani urad pristojen za sestavo poročila o mednarodnem predhodnem preizkusu, kadar ga prijavitelj zahteva. Kot je bilo opisano že pri poti PCT, se ob imenovanju katere koli od držav: Belgije, Cipra, Francije, Grčije, Italije, Irske, Monaka, Nizozemske ali Slovenije, mednarodna prijava samodejno spremeni v evro prijavo PCT (Zirnstein, 2007, str. 47–48).

4.2.5.2 Prednosti in pomanjkljivosti evro poti PCT I in II

Pridobitev patenta po evro poti PCT je časovno relativno kratka, saj celoten postopek traja skupaj 3 leta ali celo manj. Ta pot je po hitrosti primerljiva z nacionalnim načinom pridobitve patenta in je precej hitrejša od pridobitve evro patenta po evro poti. Mednarodno poročilo o poizvedbi je prav tako dostopno mnogo hitreje kot pri pridobitvi evro patenta, običajno še pred mednarodno objavo patentne prijave. To daje prijavitelju možnost, da prijavo še pred objavo dopolni ali spremeni, upoštevajoč ugotovitve mednarodne poizvedbe o stanju tehnike. Zato ima prijavitelj možnost obdržati svojo prijavo tajno, kadar se na podlagi tega poročila odloči, da s postopkom za pridobitev patenta ne bo nadaljeval. Po evro poti je to mnogo težje, saj je poročilo o poizvedbi običajno dostopno šele po objavi prijave za evropski patent. Tudi pri pristojbini bo prijavitelj privarčeval, saj mu jo EPO za dodatno poizvedbo ne bo zaračunal, če je sam deloval kot pristojna ustanova za mednarodno poizvedbo. Tudi pristojbino za naknadni preizkus bo EPO znižal za 50 odstotkov v primerih, ko bo prijavitelj vložil tudi zahtevo za mednarodni predhodni preizkus po 11. poglavju PCT in je EPO sam izdal poročilo o mednarodnem predhodnem preizkusu. Največja prednost te poti je (opisana je že tudi pri poti PCT) odložitev plačila stroškov za nacionalno fazo za več kot dve leti. V tem času ima prijavitelj ta čas na razpolago tudi za odločitev, ali bo postopek nadaljeval ali ne (Zirnstein, 2007, str. 47–48).

Glavna pomanjkljivost te poti so predvsem višji stroški kot pri pridobitvi evro patenta po evro poti. Vseeno pa je še vedno cenejša od pridobitve »šopka« nacionalnih patentov po poti PCT, saj je treba pri evro poti PCT ali evro poti PCT II plačati samo eno pristojbino za

vse imenovane države članice EPC. Pot evro PCT in evro PCT II pa je precej dobra izbira v primeru patentne zaščite v manjšem številu držav (Zirnstein, 2007, str. 48).

4.2.6 Najugodnejša pot pridobitve patenta

Za pridobitev patentnega varstva imamo v Evropi tri osnovne in vzporedne sisteme (Zirnstein, 2007, str. 49):

- nacionalni patent prek vložitve ustrezne nacionalne prijave v državah, na ozemljih katerih želimo varovanje,
- pridobitev evropskega patenta na podlagi Evropske patentne konvencije (EPC),
- vložitev mednarodne prijave v skladu s Pogodbo o sodelovanju na področju patentov (PCT).

Vse različne poti iz vseh treh sistemov je možno tudi različno kombinirati, zato se zdi, da je na voljo širok in raznovrsten nabor načinov patentnega varstva v ES. Zirnstein (2007, str. 49) predlaga med njimi najugodnejšo, pri čemer upošteva v prejšnjih poglavjih predstavljene opise, prednosti in pomanjkljivosti:

- Za pridobitev patentnega varstva v večjem številu držav ES je najbolje izbrati evro pot PCT II. Prijavitelj naj najprej vloži nacionalno patentno prijavo ter se po pridobitvi nacionalnega poročila o poizvedbi odloči o nadaljevanju ali opustitvi postopka. Če se prijavitelj odloči za nadaljevanje, je najbolje vložiti mednarodno prijavo po PCT in uporabiti EPO kot ustanovo tako za mednarodno poizvedbo kot tudi za mednarodni predhodni preizkus ter določiti EPO kot izbrani urad za države članice EPC.
- Za pridobitev patenta v le nekaj državah ES predlaga uporabo nacionalne poti PCT ali samo pot PCT, kar je odvisno od števila držav, v katerih želimo pridobiti patent.
- Za pridobitev patentnega varstva v eni ali do največ v treh državah je najbolj ekonomična nacionalna pot. Nacionalna pot se prav tako najbolj izplača tudi pri državah, kjer je v veljavi tehnika odloženega preizkusa.

4.2.7 Vzroki in razlogi za spremembo patentnega varstva v ES

Med glavne pomanjkljivosti predstavljenih obstoječih sistemov pridobitve patenta v ES sodijo (Zirnstein, 2007, str. 50–52):

1. **neenotnost sodnega varstva.** Evropski patent se lahko po podelitvi v EPO-ju, po uspešnem ugovoru (v skladu s 95.–105. členom EPC) delno ali v celoti razveljavi, in sicer v vseh imenovanih državah pogodbenicah. V primeru, da pa je podelitev patenta že prešla v nacionalno fazo, je patent možno razveljaviti le v vsaki državi posebej in to po njenem pravu in s končnim učinkom le na ozemlju te posamezne države.

Razlogi za ugovor za razveljavitev evropskega patenta so naslednji (EPC, 2007, 100. člen):

- »če predmeta evropskega patenta ni mogoče patentirati [...],
- če evropski patent izuma ne razkriva dovolj jasno in popolno, da bi ga strokovnjak lahko izvedel,
- če predmet evropskega patenta presega vsebino prijave, kot je bila vložena, ali vsebino prejšnje prijave, kot je bila vložena, če je bil patent podeljen na podlagi izločene prijave ali nove prijave [...]«

Posledici takega načina izpodbijanja patentov z ugovori sta:

- da je za vsako državo treba začeti svoj postopek ugovora in
- da so končni rezultati pravnih postopkov v posameznih državah lahko različni in drug drugemu diametralno nasprotni, kar pomeni, da se v eni državi popolnoma razveljavi, v drugi državi se delno razveljavi in v tretji državi ostane nespremenjen.

2. **visoki celotni stroški.** Vključujejo tako pridobitev patenta kot tudi vzdrževanje patenta. Za pridobitev patenta po poti EPC kot tudi poti PCT velja, da jih morajo po končani mednarodni fazi v skladu z načelom teritorialnosti podeliti tudi vse v zahtevku imenovane države, kar je povezano z visokimi stroški za prijavitelja, saj mora plačati prijavne pristojbine v vsaki državi posebej. Prav tako visoki so tudi stroški vzdrževanja teh patentov.

3. **zapletenost okolja pridobitve patenta.** Tako za prijavitelje in tudi za inovativna podjetja. Prijaviteljem v ES je na voljo precej veliko možnosti za pridobitev patenta, a je ta pestrost hkrati tudi nepregledna.

Vse zgoraj navedene pomanjkljivosti bi bile odpravljene z uvedbo avtonomnega in unitarnega patenta ES in s spremembo sodnega varstva patentov z vzpostavitvijo Evropskega sodišča za patente.

4.2.8 Poskusi unifikacije patentnega prava v ES

V pravnem varstvu inovacij igrajo patenti najpomembnejšo vlogo. Evropska komisija je skušala z unifikacijo patentnega prava premostiti razlike v nacionalnih patentnih zakonodajah, ki so predstavljale oviro za prosti pretok blaga na enotnem trgu, in iz tega izhajajoče pomanjkljivosti. Prav tako bi z vzpostavitvijo patenta z unitarnim značajem poenostavila uravnilno okolje za podjetja. Uvedba patenta ES je del akcije ES, kamor sodi tudi spodbujanje R&D skozi močnejše, učinkovitejše in dostopnejše patentno varstvo, s katero se želi ohranjati in povečati konkurenčnost inovativnih podjetij. Čeprav se je ES omenjenih vplivov in posledic obstoječega sistema patentnega varstva začela zavedati že v šestdesetih letih prejšnjega stoletja, še do danes, po skoraj 50 letih, ni vzpostavljenega enotnega sistema patentnega varstva. V nadaljevanju predstavljam poskuse vzpostavitve enotnega sistema (Zirnstein, 2007, str. 67).

4.2.8.1 Luksemburška konvencija (1975)

Po koncu 60 let, ko so ZDA začele delati na sprejemu PCT, so pogajanja o patentu ES dobila nov zagon. Sprejet je bil koncept soobstoja dveh konvencij, ki se medsebojno dopolnjujeta. Ena naj bi harmonizirala patentno varstvo znotraj ES (predlog Konvencije o patentu ES ali **Luksemburška konvencija**, podpisana 15. decembra 1975), druga pa naj bi bila odprta za širši krog držav (predlog EPC) (Zirnstein, 2007, str. 68).

Luksemburška konvencija je nadgradnja EPC, saj pretvarja »šopek« patentov (EPC) v eno samo avtonomno in unitarno pravico ES. Po drugi strani pa je EPC bistvenega pomena za Luksemburško konvencijo, saj EPC tvori poseben sporazum v okviru IX. dela EPC (Zirnstein, 2007, str. 69).

Luksemburška konvencija ni nikoli začela veljati, saj jo je ratificiralo le 7 od zahtevanih 12 držav. Prvi razlog pa je bil v prevelikih stroških za pridobitev patenta, saj je bil predviden prevod poleg nemščine, angleščine in francoščine tudi v enega izmed uradnih jezikov vsake članice. Drugi razlog pa je bil v predvidenem pravnem varstvu, saj bi se sodbi v eni izmed članic morale podrediti vse države ES. Tretji razlog je bil v ustavnih ovirah v nekaterih državah in ne nazadnje tudi zaradi političnih razlogov (Zirnstein 2007, 70 in 72).

4.2.8.2 Luksemburški sporazum o patentu ES (1987)

Leta 1985 je bil sprejet Enotni evropski akt, ki je začel veljati julija 1987, ki bi zagotavljal prosto gibanje blaga, storitev, oseb in kapitala od dne 31. decembra 1992. V Luksemburgu je bil dne 15. decembra 1989 dopolnjen in spremenjen s sprejemom **Sporazuma o patentu ES** (v nadaljevanju Sporazum), v katerem so vprašanje prevodov še bolj zaostrili, saj bi se moral prevajati ne le patentni zahtevek, temveč tudi celotna patentna specifikacija v vse uradne jezike držav članic (takrat jih je bilo 11) (Zirnstein, 2007, str. 70–71).

Na podlagi Sporazuma bi prijavitelj lahko zaprosil za nacionalne prevode v tistih državah, za katere je v določenem času zagotovil prevode. Posledica te možnosti je bila, da skoraj ni bilo podjetij, ki bi si lahko privoščila tako visoke stroške za patentiranje svojega izuma v vseh državah, kar pa je tudi razlog, da so bila MSP primorana v nacionalne patente. To bi navsezadnje pomenilo fragmentacijo skupnega trga, kar pa je omenjena konvencija v osnovi želela preprečiti. Novost predlaganega Sporazuma je bila sprejeti Protokol o reševanju sporov na področju sodnega uveljavljanja pravic iz patenta (vir št. 38), po katerem bi se lahko patent ES izpodbijal na dva načina (Zirnstein, 2007, str. 71):

- Na EPO in pred apelacijskim (prizivnim) sodiščem ES. Dobra stran te možnosti je, da bi se pritožbeni postopek pred EPO-jem v primeru, če bi bili izpolnjeni pogoji iz Luksemburške konvencije, le-ta podeljeni patent razveljavil z učinkom na celotnem ozemlju ES.

- Pred nacionalnim sodiščem članice, prek nasprotne tožbe za razveljavitev patenta v že začetem sporu o kršitvi patenta. Nacionalno sodišče bi lahko patent, za katerega se zdi, da je kršen, razveljavilo na podlagi razlogov iz Protokola o reševanju sporov. Odločitev nacionalnega sodišča bi imela učinek na ozemlju celotne ES. Izpodbijala bi se lahko pred prizivnim sodiščem ES.

Pomanjkljivosti sistema sodnega uveljavljanja pravic iz patenta so (Zirnstein 2007, 72):

- Prevelika vloga nacionalnih sodišč. Da bi o patentu skupnega trga odločalo eno izmed nacionalnih sodišč, niti ne najvišje v tej državi, katerega sodba bi imela zelo daljnosežne posledice (učinkovanje v vseh državah članicah), se je mnogim zdelo nevarno in preveč tvegano početje.
- Velika razhajanja v sodni praksi kljub vzpostavljenemu prizivnemu sodišču.
- V primeru dveh sodb na dveh nacionalnih sodiščih je moralo drugo sodišče počakati z začetkom sodbe do pravnomočne odločitve prvega nacionalnega sodišča iz druge države. Da je stvar še bolj zapletena, je dejstvo, da se sodbe na nacionalni ravni končajo šele na tretji instanci.

Tudi Luksemburški sporazum o patentu ES ni nikoli začel veljati, saj ga je ratificiralo le 7 držav od zahtevanih 12 (Zirnstein, 2007, str. 72).

4.2.8.3 Sporazum o patentu ES (2013)

Evropska komisija je decembra 2010 prejela zahtevke dvanajstih držav članic, vključno Republike Slovenije, ki so želele izvesti okrepljeno sodelovanje na področju oblikovanja enotne patentne zaščite. Te države članice so potrdile svoje zahteve na seji Sveta za konkurenčnost 10. 12. 2010. V nadaljevanju je nadaljnjih trinajst držav članic izrazilo željo, da pristopijo k okrepljenemu sodelovanju, ki so ga tedaj podpirale vse države članice razen Španije in Italije. Svet EU je sprejel Sklep o odobritvi okrepljenega sodelovanja na področju uvedbe enotnega patentnega varstva marca 2011. S sprejetjem Predloga uredbe Evropskega parlamenta in Sveta o izvajanju okrepljenega sodelovanja na področju uvedbe enotnega patentnega varstva in Predloga uredbe Sveta o izvajanju okrepljenega sodelovanja na področju uvedbe enotnega patentnega varstva v zvezi z veljavno ureditvijo prevajanja bo možno pridobiti enotni patent na področju 25 držav članic, sodelujočih v okrepljenem sodelovanju. Kljub temu bo enotna patentna zaščita obveljala šele, ko bo sprejeta ureditev o enotnem patentnem sodišču (MGRT, 2016).

Tabela 8: Dosedanji mejniki na poti do sprejetja »patentnega svežnja« enotnega evropskega patenta

Datum	Dogodek
december 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Svet ES ugotovi, da se dogovora o patentu ES na celotnem ozemlju ES ne bo dalo doseči v doglednem času
december 2010/januar 2011	<ul style="list-style-type: none"> • 25 držav članic ES, ki želijo vzpostaviti "okrepljeno sodelovanje" na področju patentov, naslovi svojo zahtevo na Evropsko komisijo
december 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Evropska komisija Svetu ES predstavi predlog sklepa Sveta o odobritvi okrepljenega sodelovanja na področju patentov
marec 2011	<ul style="list-style-type: none"> • Svet ES sprejme sklep o odobritvi okrepljenega sodelovanja
april 2011	<ul style="list-style-type: none"> • Evropska komisija Svetu ES predstavi osnutke dveh uredb o izvajanju okrepljenega sodelovanja: <ul style="list-style-type: none"> – Uredba (v skladu s 1. odstavkom 118. člena Pogodbe o delovanju Evropske skupnosti) o ustanovitvi enotnega evropskega patentnega varstva, – Uredba (v skladu z 2. odstavkom 118. člena Pogodbe o delovanju Evropske skupnosti) o jezikovni ureditvi.
junij 2011	<ul style="list-style-type: none"> • Svet ES se strinja s pristopom k osnutkoma uredb o okrepljenem sodelovanju
december 2011	<ul style="list-style-type: none"> • Odbor za pravne zadeve evropskega parlamenta v prvi obravnavi odobri sporazum na osnovi dveh uredb
10. december 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Svet ES podpre obe uredbi in sporazum o enotnem patentnem sodišču (»patentni sveženj«)
11. december 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Glasovanje v evropskem parlamentu o »patentnem svežnju«
17. december 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Podpis obeh uredb
31. december 2012	<ul style="list-style-type: none"> • Objava obeh uredb v Uradnem listu EU L 361, dne 31. 12. 2012
20. januar 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Obe uredbi stopita v veljavo
19. februar 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Sporazum o enotnem evropskem patentnem sodišču podpiše 25 držav članic

Vir: EPOb, 2016

Evropski komisar za notranji trg in storitve Michel Barnier je julija leta 2013 izjavil: »Za konkurenčnost ES je bistveno, da so inovatorjem čim prej na voljo številne prednosti dolgo pričakovanega enotnega evropskega patenta. Politični dogovor iz decembra 2012 pomeni pomemben preboj, vendar bo enotni patent postal resničnost šele, ko bo ustanovljeno

enotno patentno sodišče. To moramo čim prej uresničiti in današnji predlog je še en pomemben korak v tej smeri« (Evropska komisija, 2013).

Na Kitajskem je bilo v letu 2013 podeljenih več kot 700.000 patentov, kar je dvakrat več kot v Združenih državah Amerike, kjer je bilo podeljenih približno 288.000 patentov, in na Japonskem 272.000 patentov, medtem ko je bilo v ES (Nemčija & Velika Britanija & Francija) podeljenih le 77.000 evropskih patentov (Muggeridge, 2015). Michel Barnier pravi, da so eden izmed razlogov za to razliko pretirani stroški ter zapletenost postopka za pridobitev patentnega varstva na enotnem trgu EU (Evropska komisija, 2013).

Sporazum o patentu ES je začel veljati 20. januarja 2013, vendar se bo začel uporabljati šele s sprejetjem Sporazuma o enotnem patentnem sodišču. Sporazum o patentu ES določa, da bodo države, podpisnice Sporazuma, poverile EPO-ju, da bo opravljal naslednje naloge v zvezi z enotnim patentom ES (EPO, 2016):

1. sprejemanje in izvajanje preizkusov zahtevkov za patent ES,
2. evidentiranje učinkov patenta ES,
3. objavljanje prevoda v prehodnem obdobju,
4. vzpostavitev in vzdrževanje registra enotnih patentov ES,
5. zbiranje letnih pristojbin za enotne patente ES,
6. razpošiljanje računov za plačilo letnih pristojbin državam pristopnicam,
7. upravljanje odškodninske sheme,

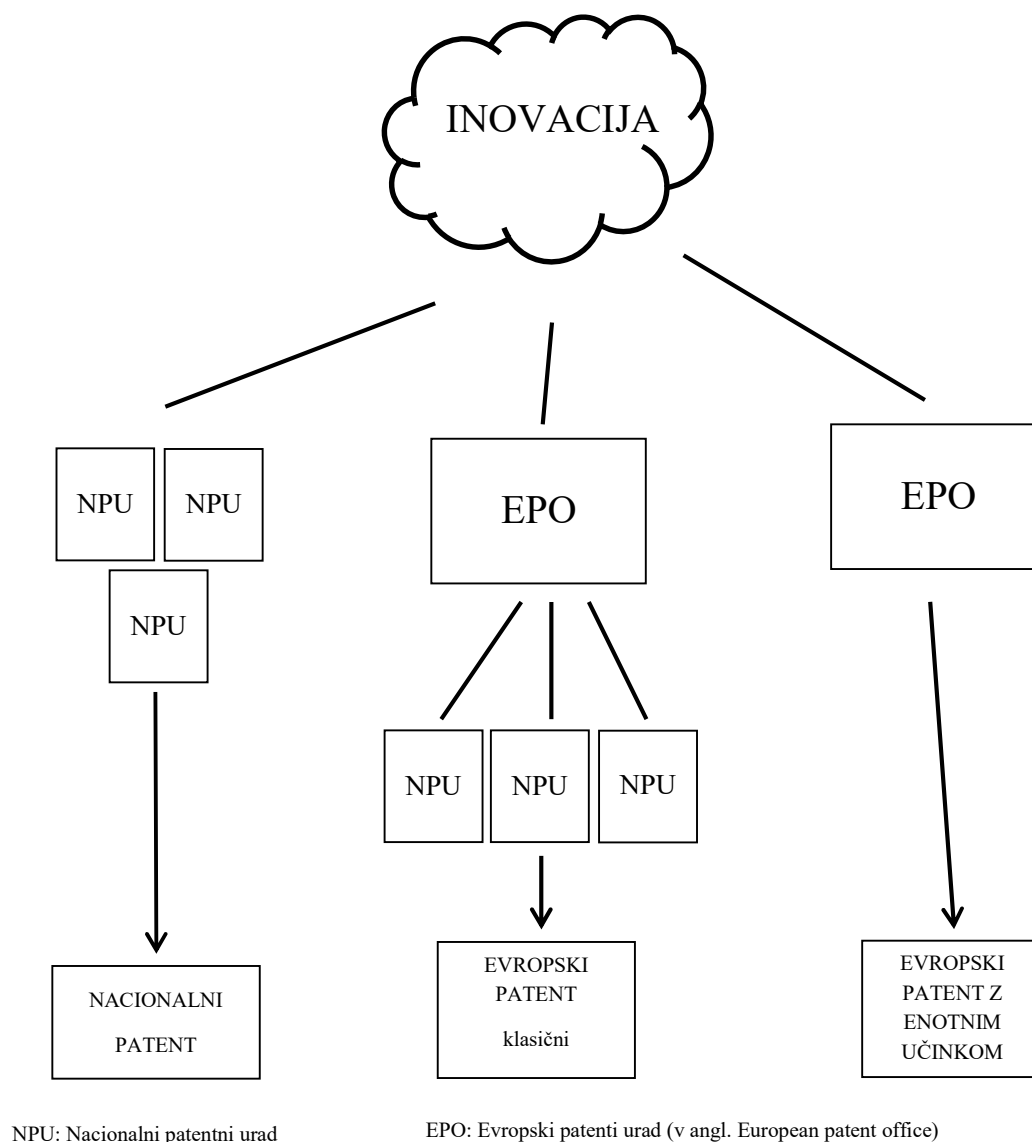
Sporazum ima po mnenju Urada za intelektualno lastnino RS tudi nekaj slabosti. Patenti, ki bi bili podeljeni na ta način, bi veljali v vseh državah članicah. Na ta način bi v Sloveniji v veljavo lahko vstopilo tudi do 20-krat več patentov letno. Namesto sedaj veljavnih nacionalnih in ovrednotenih približno 2.450 naenkrat tudi do 60.000 patentov. Podjetja bi tako morala več pozornosti nameniti spremljanju konkurence in stanja tehnologij prek javnih baz podatkov.

4.3 Patent ES

Patent ES, enotni patent ali evropski patent z enotnim učinkom je evropski patent, ki ga izda EPO po pravilih in postopkih Evropske patentne konvencije na zahtevo lastnika patenta in učinkuje na ozemljih 25 držav (Belgija, Bolgarija, Češka republika, Danska, Nemčija, Estonija, Grčija, Francija, Irska, Ciper, Latvija, Litva, Luksemburg, Madžarska, Malta, Nizozemska, Avstrija, Poljska, Portugalska, Romunija, Slovenija, Slovaška, Finska, Švedska in Združeno kraljestvo), ki sodelujejo v enotnem patentnem sistemu. Patent ES je le prispevek k obstoječim potem za pridobitev patenta. Lastniki patentov bodo lahko v prihodnosti izbirali med različnimi kombinacijami oziroma potmi za pridobitev patenta. V primeru, da bi lastnik patenta želel patentirati svoj izum na celotnem ozemlju ES, bi izum patentiral s patentom ES na ozemljih 25 držav članic ES, podpisnic sporazuma. Za države

ES, ki pa niso podpisnice sporazuma (Španija, Italija, Švica, Turčija, Norveška in Islandija), pa bi moral pridobiti 'klasični' evropski patent (EPC) (EPOb, 2014).

Slika 5: Primerjava med nacionalnim patentom, »klasičnim« evropskim patentom in evropskim patentom z enotnim učinkom



Vir: Unified Patent Court, 2016 – Enhanced patent system

Predsednik Gospodarske zbornice Slovenije (v nadaljevanju GZS) Samo Hribar Milič je na Konferenci o unitarnem patentu, ki so jo 3. 6. 2014 organizirali Urad, EPO in GZS, izjavil, da je enotna patenta zaščita dobrodošla in potrebna. Ob tem pa poudaril, da zaščite intelektualnih pravic ni nikoli dovolj, kar še posebej velja za majhne države, kot je Slovenija. Predvsem pa se je treba osredotočiti na poenostavitev in pocenitev postopkov, saj je obstoječ sistem za MSP izjemno zapleten in drag.

Patent ES je le prispevek k obstoječim potem za pridobitev patenta. Lastniki patentov bodo lahko v prihodnosti izbirali med različnimi kombinacijami oziroma potmi za pridobitev patenta (EPOa, 2014).

4.3.1 Značilnosti, prednosti in slabosti patenta ES

Značilnosti patenta ES, prednosti in tudi slabosti predstavljam v spodnji tabeli:

Tabela 9: Značilnosti patenta ES

Značilnosti patenta ES	Opis značilnosti
Enotnost (+)	<ul style="list-style-type: none"> • '+' ima enoten učinek oziroma podeljuje enotno varstveno pravico na celotnem ozemlju članic ES, podpisnic Sporazuma o enotnem patentu (25 do danes) • '+' lahko se podeli, prenese, razveljavi ali preneha na celotnem ozemlju članic ES, podpisnic Sporazuma o enotnem patentu (25 do danes)
Avtonomnost (+)	<ul style="list-style-type: none"> • '+' za patent ES veljajo samo Uredba o patentu ES in splošna načela skupnostnega prava
Pravica do patenta (o)	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' enako kot pri »klasičnem« evropskem patentu • 'o' pripada izumitelju ali njegovemu pravnemu nasledniku • 'o' če je izumitelj v delovnem razmerju, se njegova pravica presoja po pravu države članice, v kateri je pretežno zaposlen • 'o' če sta istočasno in neodvisno izum ustvarila dva izumitelja, pripada patent ES tistemu izumitelju, ki je prvi vložil prijavo za patent ES in je bila tudi objavljena, oziroma tistemu, ki ima najstarejšo prednostno pravico
Pogoji za podelitev in izjeme (o)	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' so enaki/e kot pri »klasičnem« evropskem patentu • 'o' patent se lahko podeli za izum, izdelek ali postopek, ki je nov, ki je rezultat ustvarjalnega dela na ravni izumiteljstva in ki je industrijsko uporabljiv
Učinki (+)	<ul style="list-style-type: none"> • '+' za razliko od »klasičnega« evropskega patenta so učinki patenta ES od njegove podelitve naprej v pristojnosti prava ES • '+'negativni značaj pravice patenta daje imetniku pravico prepovednega zahtevka zoper vsako tretjo osebo, ki bi ta izum brez njegovega privoljenja kakor koli uporabljala ali ponujala

se nadaljuje

Značilnosti patenta ES (nad.)

Značilnosti patenta ES	Opis značilnosti
Učinki (-)	<ul style="list-style-type: none"> • '-' v Sloveniji bo v veljavo lahko stopilo tudi do 20-krat več patentov letno (namesto sedaj veljavnih nacionalnih in ovrednotenih približno 2.450 naenkrat tudi do 60.000 patentov) • '-' spreminja obseg t. i. svobode delovanja, kar pomeni, da bodo morala podjetja več pozornosti nameniti spremljanju konkurence in stanja tehnologij prek javnih baz podatkov
Omejitev pravic iz patenta ali pravice ne učinkujejo na: (o)	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' zasebno in negospodarsko rabo zavarovanega izuma • 'o' eksperimentalne poskuse, ki se nanašajo na predmet patenta • 'o' nekomercialno izkoriščanje izuma s strani vlad držav članic, če pozna takšno omejitev tudi nacionalna zakonodaja, pod pogojem, da je takšna uporaba potrebna za zagotovitev državne varnosti in ob ustreznem nadomestilu imetniku patenta
Trajanje patenta (o)	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' 20 let od dneva vložitve patentne prijave • 'o' enako kot pri »klasičnem« evropskem patentu • 'o' razlog za prenehanje patenta je lahko tudi odpoved tej pravici, neplačevanje oziroma zamuda pri plačevanju pristojbin ali z vloženo spremembo patentnega zahtevka
Izčrpanje pravic	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' to pravilo je postavilo Sodišče ES zaradi rešitve konflikta med prostim pretokom blaga in intelektualno lastnino • 'o' imetnik te pravice je s tem, ko je dal (ali druga oseba z dovoljenjem imetnika pravice) izdelek prvič na trg na območju ES, svojo pravico na tem izdelku izčrpal, tako da ne more več prepovedati nadaljnjega trgovanja s tem izdelkom
Patent ES kot predmet lastninske pravice (+)	<ul style="list-style-type: none"> • '+' z njim se lahko trguje samo pisno s pogodbo in po podpisu le-te se sprememba vnese v patentni register ES • '+' je lahko sredstvo za zavarovanje obveznosti ali je predmet izvršbe • '+' lahko gre tudi v stečajno maso za plačilo obveznosti, a le v državi, v kateri ima dolžnik glavno središče interesa
Licenca za uporabo s patentom varovanega izuma (o +)	<ul style="list-style-type: none"> • 'o' se uredi z licenčno pogodbo • 'o' stranki sta imetnik patenta in oseba, ki želi izkoriščati s patentom varovani izum • '+' spore med njima rešuje Sodišče za patente ES

se nadaljuje

Značilnosti patenta ES (nad.)

Značilnosti patenta ES	Opis značilnosti
Stroški pridobitve patenta ES (+)	<ul style="list-style-type: none">• '+' strošek pridobitve patenta ES mora biti vsaj petkrat ugodnejši od »klasičnega« evropskega patenta, ki stane poprečno 36.000 EUR (pristojbine 14 %, zastopnik 30 %, prevodi 21 %, pristojbine za vzdrževanje patenta 35 %), cilj je zmanjšati stroške prevodov, stroške postopka in stroške pristojbin za pridobitev in vzdrževanje patenta
Prijavna pristojbina (o)	<ul style="list-style-type: none">• 'o' enaka kot pri klasičnem evropskem patentu, saj je za podelitev in obravnavo obeh pristojen EPO
Pristojbina za vzdrževanje veljavnosti (+)	<ul style="list-style-type: none">• '+' približno 50 % cenejša od seštevka pristojbin v 25 članicah
Močan patent (+)	<ul style="list-style-type: none">• '+' podeljuje ga EPO na podlagi popolnega preizkusa patentibilnosti, ki je eden izmed najzanesljivejših na svetu• '+' zelo težko bi ga bilo izpodbiti na nacionalnem sodišču• '+' veljal bo v vseh državah članicah EU, ki pokrivajo območje 4,2 milijona km²

Legenda: '+' prednost patenta ES

'o' enako kot klasični evropski patent

'-' slabost patenta ES

Vir: Povzeto po Zirnstein E., Patentno varstvo v Evropi, 2007, str. 77–100 in Konferenca o unitarnem patentu (Insolvinfo, 2016)

Na Konferenci o unitarnem patentu, ki je potekala v juniju 2014 v Ljubljani v organizaciji Urada RS za intelektualno lastnino in Evropskega patentnega urada, so poudarili dve glavni prednosti unitarnega patenta, ki sta hkrati tudi zelo pomembna dejavnika spodbude za večjo inovativnost in posledično večjo konkurenčnost slovenskega gospodarstva na globalnem trgu (Insolvinfo, 2016):

- cenejši dostop do patentne zaščite na ozemlju podpisnic Sporazuma kot katera koli kombinacija od obstoječih možnih poti pridobitve patenta, in to z vložitvijo samo ene prijave;
- večja pravna varnost.

Nova ureditev naj bi omogočila približno do petkrat cenejšo zaščito, za pridobitev patenta pa bo treba vložiti eno samo prijavo. Za uspeh novega sistema bodo po mnenju predsednika odbora za pripravo poslovnika Enotnega evropskega patentnega sodišča (v nadaljevanju EEPS) Kevina Mooneyja izjemno pomembni dejanski stroški – če bo unitarni patent stal več kot pet posameznih evropskih patentov, bo njegova prihodnost namreč

vprašljiva. Poudaril je tudi, da nova rešitev v sklopu UPC predvideva skupno prizivno sodišče, kar je izjemen korak naprej glede na dosedanjo razdrobljenost postopkov (Insolvinfo, 2016).

4.3.2 Sporazum o enotnem evropskem patentnem sodišču (EEPS)

EEPS je bilo ustanovljeno s sporazumom, podpisanim dne 19. februarja 2013 (Evropska komisija, 2013). Republika Slovenija je marca 2013 pristopila k Sporazumu o enotnem evropskem patentnem sodišču (v nadaljevanju Sporazum), ki je podlaga za oblikovanje sistema evropskega patenta z unitarnim učinkom v državah podpisnicah in za kar se države članice trudijo že nekaj desetletij (Urad, 2016).

Podpisani sporazum med drugim predvideva tudi vzpostavitev Centra za arbitražo in mediacijo v sporih iz patentnega varstva, z deljenim sedežem – v Ljubljani in Lizboni (Urad, 2016) Podrobnosti delovanja centra so še predmet obravnave v okviru priprav na zagon celotne enotne patentne ureditve, že sporazum pa pripisuje velik pomen izvensodnemu reševanju sporov z arbitražo in mediacijo, kar predstavlja dodatno olajšavo za mala in srednje velika podjetja (Urad, 2016). Pretnar (2015) meni, da je to za Slovenijo trnek brez vabe, in to utemelji z dejstvom, da doslej v zadnjih 50 letih pred priznanimi arbitražnimi centri (center Mednarodne trgovinske zbornice ali center Svetovne organizacije za intelektualno lastnino) sploh še ni bilo niti enega tovrstnega arbitražnega postopka.

Značilnosti EEPS (EPOb, 2016, 7. odgovor):

- prvostopenjsko sodišče z lokalnimi, regionalnimi in centralnimi oddelki v državah članicah,
- skupno prizivno sodišče,
- skupen sodni urad z lokalnimi uradi,
- sklicuje se na Sodišče ES za predhodno odločanje, v primerih, ko potrebuje pojasnilo v zvezi s pravom ES (npr. nacionalna sodišča),
- samo države članice ES lahko postanejo pogodbene članice Sporazuma o EEPS,
- mednarodni sodni senat sestavljajo sodniki s pravnega in sodniki s tehničnega področja,
- sodniki so imenovani s strani držav članic, in sicer na osnovi seznama, ki ga pripravi neodvisna komisija, sestavljena iz strokovnjakov s področja patentov,
- sodna pristojnost tako za klasične evropske patente kot tudi za enotne evropske patente,
- izključna sodna pristojnost za:
 - kršitve patentov in dodatnih varstvenih certifikatov,
 - preklic nasprotnih tožb o patentih,
 - preklic,
 - začasne in zaščitne ukrepe in sodne odredbe,

–ukrepanje zoper odločitve Evropskega patentnega urada, ki se nanašajo na enotne patente,

- presoja lokalnih in regionalnih oddelkov, da sami obravnavajo zahteve za preklic nasprotnih tožb o patentih ali pa jih pošljejo v centralni oddelek,
- možnost izvzetja in izbire foruma v času med sedemletnim prehodnim obdobjem (možnost podaljšanja),
- začetek veljavnosti po ratifikaciji 13 držav članic, med njimi morajo biti tudi Nemčija, Francija in Velika Britanija,
- revizijska klavzula: na podlagi posvetovanja z uporabniki in mnenja enotnega patentnega sodišča lahko upravni odbor revidira Sporazum v smislu izboljšanja delovanja EEPS-ja,
- sodna pristojbina: fiksna in pristojbina glede na vrednost,
- obvezno zastopanje:
 - odvetniki, pooblaščenici za delovanje na nacionalnih sodiščih,
 - ustrezno usposobljeni evropski patentni odvetniki,
- predhodni osnutek pravilnika EEPS je trenutno v javni obravnavi.

EEPS bo izvajalo preprostejše postopke in omogočilo hitrejše odločanje, saj bo v posamezni zadevi teklen en sodni postopek pred specializiranim sodiščem, namesto vzporednih postopkov pred nacionalnimi sodišči. Sodišče bo lahko izdajalo sodbe o veljavnosti in kršitvi evropskih in enotnih patentov, ki bodo veljale v vseh državah pogodbenicah, s čimer se bomo izognili vzporednim postopkom in različnim sodniškim odločitvam (Evropska komisija, 2013). Pretnar (2015) navaja, da je EEPS nadnacionalno sodišče in je izključno pristojno za reševanje kršitev patentnih sporov in za razveljavitvene postopke podeljenih enotnih patentov, a pri tem opozarja, da je to načeloma korektno, a le v primeru, če je tudi konkretizacija rešitve korektna.

Pretnar (2015) navaja naslednje argumente, s katerimi se branijo kršilci patentov:

- dokazujejo, da kršitve, zaradi razlik med patentiranim izumom in rešitvijo, ki jo domnevni kršitelj dejansko uporablja, ni;
- poskušajo doseči razveljavitev domnevno kršenega patenta, da torej izum ni nov, da ni dovolj podrobno opisan ali da izum ni na inventivni ravni ... Za razveljavljanje patenta je po sporazumu pristojna centralna enota sodišča v Parizu, kar pomeni vzporedni postopek poleg tistega glede kršitve, kar pa predstavlja še dodatne stroške;
- sklicevanje na t. i. pravico do predhodne uporabe. Če domnevni kršitelj dokaže, da je patentirani izum razvil neodvisno od imetnika patenta in da se je na njegovo izkoriščanje resno pripravil pred objavo zadevne patentne prijave, potem lahko domnevni kršitelj takšen izum izkorišča ne glede na podeljeni patent. A v tej točki enotni patent EU zanika svojo osnovno značilnost enovite veljavnosti v celotni EU, saj določa, da v primeru, če domnevnemu kršitelju uspe uveljaviti pravico do predhodne uporabe, je ta pravica omejena le na ozemlje države domnevnega kršitelja! Za izvozno

usmerjena slovenska podjetja se ta določba, ki meji na navadno lumparijo, lahko izkaže za več kot neprijetno;

- novo sodišče naj bi bilo izključno pristojno tudi za obstoječe klasične evropske patente v »šopku«, pri katerih za zdaj velja sodna pristojnost nacionalnih sodišč. Prihodnji enotni patent namreč klasičnega evropskega patenta ne odpravlja, temveč je le dodatna možnost, kar pomeni, da bi v primeru, če bi Slovenija ratificirala sporazum, nacionalna sodišča izgubila dosedanjo pristojnost za spore o kršitvah klasičnih evropskih patentov, kar ni ravno v skladu z omenjenim načelom teritorialnosti, ki bi prav z nastankom enotnega patenta moralo pridobiti večji pomen.

Nova ureditev bo omogočila cenejšo in z vidika postopka poenostavljeno patentno zaščito, kar bo okrepilo patentno dejavnost podjetij v EU – enotni patent bo veljaven v vseh sodelujočih državah članicah, za njegovo pridobitev bo treba vložiti eno samo prijavo (Urad, 2016).

4.4 Zakaj patent skupnosti še ne živi?

Pripravljalni odbor bo obstajal do ustanovitve EEPS-ja. V tem času bo deloval v skladu s poslovnikom in po natančnem načrtu v smeri ustanovitve EEPS-ja. Pripravljalni odbor je sestavljen iz predstavnikov držav, podpisnic sporazuma o EEPS-ju. Vse te države so se zavezale ustanoviti EEPS. Naloge pripravljalnega odbora so razdeljene v 5 skupin (EPOc, 2016):

- pravni okvir,
- finančni vidiki,
- informacijska tehnologija,
- objekti,
- človeški viri in usposabljanja.

Pretnar (2015) meni, da bo pravdanje pred sodiščem nepopisno drago. V skladu s sporazumom o enotnem patentnem sodišču se morajo finančno pokriti stroški sodišč (na prvi stopnji sodijo trije sodniki, na drugi stopnji jih je pet). Pričakovani so tudi stroški prevajanja v vsaj enega od delovnih jezikov sodišča. Visoki bodo tudi potni stroški, če bo pravdanje potekalo v tujini, ter stroški odvetnikov. To pa so zneski, ki jih večina slovenskih podjetij ne bo zmogla in bodo posledično v primeru obdolžitve kršitve finančno prisiljeni sprejeti obdolžitev, tudi če ta ne bo utemeljena. Na stroškovno neustreznost opozarja tudi *exploring perspectives of the UP and UPC (2014)* o ekonomskih učinkih enotnega patenta in enotnega patentnega sodišča.

Pretnar (2015) pravi, da je že zdaj znano, da novega enotnega patenta ne bo v Italiji, Španiji in na Poljskem in zato bi težko govorili o enotnem evropskem patentu, četudi bi ga ratificiralo zadostno število podpisnic sporazuma o enotnem patentnem sodišču. Pretnar (2015) priporoča, da naj Slovenija ubere politiko odlaganja ratifikacije, podobno kot je

pred ratifikacijo storila Finska, daje pobudo o široki strokovni razpravi ter predlaga diskretno in neformalno diplomatsko poizvedovanje zunaj Slovenije o stališčih do novega enotnega patenta pri raznih inštitucijah, kot so EPO in ugledne akademske ustanove, in v državah s podobno gospodarsko strukturo. Glede na to, da v enotnem evropskem patentu ne bodo sodelovale (najmanj) tri velike države, morebitna kasnejša zavrnitev ratifikacije ne more imeti neprijetnih političnih posledic.

Direktor za mednarodnopravne zadeve EPO Eugen Stohr pravi, da unitarni patent ne bo zamenjal obstoječih načinov zaščite intelektualne lastnine. Še vedno bodo namreč na voljo nacionalni patenti, tako klasični evropski patenti, ki jih je treba ovrednotiti posebej v izbranih državah članicah, kot tudi mednarodni patenti v okviru Svetovne organizacije za intelektualno lastnino (WIPO) (Insolvinfo, 2016).

Da bo Sporazum o enotnem sodišču, po mnenju Pretnarja (2015) najbolj ključen, a hkrati tudi najspornejši del celotnega paketa, stopil v veljavo, ga morajo ratificirati v Nemčiji, Franciji in Veliki Britaniji ter v 10 drugih državah. Do 19. 4. 2016 ga je ratificiralo 9 držav (Avstrija, Francija, Švedska, Belgija, Danska, Malta, Luksemburg, Portugalska in Finska). Poleg obveznih podpisnic Nemčije in Velike Britanije manjkata še podpisa dveh držav. Medtem so države Nemčija, Velika Britanija, Madžarska, Nizozemska in Slovenija izrazile namero, da naj bi Sporazum o enotnem sodišču ratificirale v prihodnjih nekaj mesecih (European Council, 2016).

Smo v času, ko se je Slovenija že izpostavila, da proučuje morebitno ratifikacijo Sporazuma o enotnem sodišču. Zdi se, da je Slovenija sprejela pobudo Pretnarja (2015), v kateri pred kakršno koli odločitvijo o (ne)ratifikaciji predlaga široko in strokovno razpravo. Namreč Urad je v sodelovanju z EPO-jem in ob podpori Gospodarske zbornice Slovenije (v nadaljevanju GZS) 5. 5. 2016 organiziral konferenco z naslovom »Evropski patent z enotnim učinkom: priložnost ali izziv«, ki bo namenjena razpravi o izzivih in priložnostih, ki jih za ES in s tem tudi za Slovenijo prinašata evropski patent z enotnim učinkom in s tem povezano EEPS (GZS, 2016).

5 ANALIZA STANJA INTERNACIONALIZACIJE IN INTELEKTUALNE LASTNINE MED SLOVENSKIMI PODJETJI

5.1 Metodologija raziskave

5.1.1 Načrt raziskave

Priprava načrta raziskave zahteva odločitve o virih podatkov, raziskovalnih metodah, raziskovalnih instrumentih, načrtu vzorčenja in oblikah komuniciranja. Poglavje 5.1 predstavim po strukturi, večinoma povzeti po (Petrič, 2008, str. 69–73).

5.1.2 Viri podatkov

Za raziskavo lahko uporabimo primarne, sekundarne podatke ali oboje. Za svojo raziskavo sem uporabil anketna vprašanja in odgovore, ki so bili pridobljeni iz sekundarnega vira – projekta J5-5542 (A) Vloga značilnosti menedžerjev majhnih in srednje velikih podjetij in njihovega povezovanja pri tehnološkem razvoju, inovativnosti in rasti (temeljni raziskovalni projekt), katerega vodja je prof. dr. Boštjan Antončič, 2013–2016. Iz te ankete sem skupaj s svojim svetovalcem izbral vprašanja, ki so se nanašala na identifikacijo anketiranih podjetij, internacionalizacijo in intelektualno lastnino.

5.1.3 Raziskovalne metode

Za empirični del raziskav sem uporabil odgovore iz ankete 157 naključno izbranih slovenskih podjetij. Pri analiziranju odgovorov sem uporabil spoznanja iz teoretičnega dela raziskave in metode znanstveno-raziskovalnega dela ter z analizo odgovorov ugotovil stanje med slovenskimi podjetji na področju internacionalizacije ter intelektualne lastnine. Za preverjanje hipoteze sem uporabil regresijsko analizo.

5.1.4 Raziskovalni instrument

Kot raziskovalni instrument sem uporabil vprašalnik iz že zgoraj omenjenega vira. Vsa vprašanja, ki sem jih uporabil, so v obliki ocenjevalne lestvice od 1 do 5 (vprašanja št. 6a in 6b) ali pa so zaprtega tipa (vprašanja št. 1, 2, 3a, 3b, 4 in 5), kar pomeni, da so v vprašalniku podani že vsi mogoči odgovori. Anketni vprašalnik je v Prilogi 1.

5.1.5 Struktura vprašalnika

Vprašalnik sestavljajo štirje sklopi vprašanj (glej Prilogo 1):

- vprašanja, povezani z osnovnimi značilnostmi podjetij v vzorcu,
- vprašanja, povezani z velikostjo podjetij,
- vprašanja, povezani z internacionalizacijo podjetij,
- vprašanja, povezani z intelektualno lastnino podjetij.

V prvem sklopu sta dve vprašanji. Prvo vprašanje se nanaša na panogo, v kateri anketirano podjetje deluje. Naštete so bile panoge in tudi možnost, da vpišejo panogo, če svojega podjetja niso mogli uvrstiti v nobeno izmed navedenih panog. Drugo vprašanje je bilo vprašanje o starosti podjetja. Širine starostnih razredov iz razreda v razred postajajo vedno večje.

V drugem sklopu sta dve vprašanji, s katerima sem dobil podatke o velikosti podjetij, in sicer po številu zaposlenih in po celotni prodaji v preteklem letu.

Tretje a vprašanje sprašuje po številu zaposlenih v podjetju, pri čemer se njihov delovni čas šteje ekvivalentno času zaposlenih s polnim delovnim časom, medtem ko tretje b vprašanje poizveduje po celotni prodaji v preteklem letu v EUR.

V tretjem sklopu sta dve vprašanji, s katerima sem dobil podatke, ali so podjetja v zadnjih treh letih investirala v razvoj lastne tehnologije in ali so podjetja v zadnjih treh letih dajala poudarek na ustvarjanje lastne tehnologije. Četrto vprašanje je vprašanje o oceni deleža prihodkov, ki so bili realiziranih na tujih trgih. Anketiranci so se lahko odločili za enega izmed šestih možnih razredov, pri čemer je prvi možni odgovor 0 %, širine vseh nadaljnjih pet razredov so enake (20 %). Peto vprašanje podjetja sprašuje, v katerih mednarodnih dejavnostih njihovo podjetje sodeluje. Navedenih je 8 mednarodnih dejavnosti: uvoz, posredni izvoz, neposredni izvoz, neposredne investicije v samostojne naložbe, neposredne investicije v skupne naložbe, licenciranje proizvodov ali storitev, franšizing ter pogodbeno sodelovanje. Navedena je tudi možnost, da podjetja lahko navedejo kakšno drugo mednarodno dejavnost, ki v vprašalniku ni navedena. Možnih je več odgovorov.

V četrtem sklopu sta dve vprašanji, s katerima sem dobil podatke o tem, ali so podjetja v zadnjih treh letih investirala v razvoj lastne tehnologije in ali so podjetja v zadnjih treh letih dajala poudarek na ustvarjanje lastne tehnologije. Šesto a vprašanje pričakuje, da podjetje oceni investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije v zadnjih treh letih, pri čemer se razvoj lastne tehnologije obravnava kot eno izmed oblik intelektualne lastnine. Šesto b vprašanje ravno tako kot predhodno pričakuje oceno podjetja, kakšen je poudarek podjetja v obdobju preteklih treh let na ustvarjanju lastne tehnologije. Tako vprašanje 6a kot tudi 6b nudi intervalno oceno 1–5, pri čemer 1 pomeni občutno zmanjšanje in 5 pomeni občutno povečanje.

5.1.6 Obdelava podatkov

Odgovore na vprašanja iz vprašalnika sem vnesel v računalniški program Microsoft Excel in nato v računalniški program za Windows SPSS, s katerim sem izvedel analizo. SPSS za Windows je močno statistično orodje, s katerim se izvaja raznovrstne statistične analize.

Za preverjanje svoje hipoteze »Poudarek podjetja na razvoju intelektualne lastnine bo pozitivno povezan z internacionalizacijo podjetja« sem izvedel linearno regresijsko analizo.

5.2 Vzorec

5.2.1 Osnovne značilnosti podjetij – vzorca

Notranje podjetništvo in poudarek na intelektualni lastnini sta bila obravnavana na ravni podjetja. Osnovne značilnosti vzorca so opredeljene glede na:

- panogo, v kateri podjetje deluje,
- starost podjetja.

5.2.1.1 Panoga, v kateri podjetje deluje

Tabela 10: Podatki o podjetju: panoga, v kateri podjetje deluje

Ime panoge	Frekv.	% od vseh anketir.	% od odgovor.	Kumul. frek. v %
Bančništvo, investicije, zavarovalništvo	3	1,9	2,3	2,3
Proizvodnja industrijskih dobrin	14	8,9	10,9	13,3
Trgovina na drobno in debelo	19	12,1	14,8	28,1
Gradbeništvo	21	13,4	16,4	44,5
Inženiring, raziskave in razvoj	4	2,5	3,1	47,7
Transport in javne dobrine	6	3,8	4,7	52,3
Potrošniške storitve	1	0,6	0,8	53,1
Turizem	4	2,5	3,1	56,3
Proizvodnja potrošnih dobrin	5	3,2	3,9	60,2
Svetovanje in poslovne storitve	18	11,5	14,1	74,2
Drugo	33	21,0	25,8	100,0
Skupaj odgovorjeni	128	81,5	100,0	
Neodgovorjeni	29	18,5		
SKUPAJ vsa anketirana podjetja	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 1

Od 157 anketiranih podjetij je na 1. vprašanje v anketi odgovorilo 128 podjetij ali 81,5 %. 29 podjetij je pustilo to anketno vprašanje prazno oziroma nanj ni odgovorilo.

Med podjetji, ki so na to vprašanje odgovorila, največji skupni delež, z dobro polovico (72 podjetij ali 56,2), predstavljajo 4 panoge: od teh ima največji delež gradbeništvo (21 podjetij ali 16,4 %), nato sledita trgovina in svetovanje s storitvami, vsaka s skoraj 15 odstotki (z 19 in 18 podjetji), industrija pa sodeluje z dobro desetino (14 podjetij ali 10,9 %).

Naslednjih 6 panog, vse z enomestnim odstotkom, skupaj predstavlja naslednjih 17,9 % odgovorjenih anket ali skupaj 23 podjetij. Sem spadajo podjetja iz naslednjih panog: *bančništvo, investicije in zavarovalništvo* (3), *inženiring, raziskave in razvoj* (4), *transport in javne dobrine* (6), *potrošniške storitve* (1), *turizem* (4) in *proizvodnja potrošnih dobrin* (5 podjetij).

Preostalo četrtino sodelujočih panog (25,8 % od vseh odgovorjenih anket) predstavlja skupina 30 panog oziroma 33 podjetij, ki se niso opredelila za nobeno izmed prej navedenih panog. Le-te so prikazane v gornji Tabeli 10 pod »Drugo« in jih kot posebno množico prikazujem v naslednji Tabeli 11.

Tabela 11: Podatki o podjetju: druge panoge iz Tabele 10

Drugo	Frekvenca	% od vseh
(Prazno, nič niso napisali)	124	78,9
Oblikovanje, oglaševanje	1	0,6
Frizerstvo in kozmetika	1	0,6
Informacijske tehnologije	3	1,8
Izobraževanje	1	0,6
Izdelava projektov, trženje, selitve, vzdrževanje in drugo v okviru težke industrije, strojev, postrojenj in linij (livarne, železarne, rudniki ...)	1	0,6
Kadrovski <i>outsourcing</i>	1	0,6
Kmetijstvo – veterina, tudi male živali	1	0,6
Lastna proizvodnja in gradnja montažnih hiš	1	0,6
Ortopedski pripomočki	1	0,6
Pogrebništvo	1	0,6
Prevajanje, svetovanje	1	0,6
Prodaja vozil in servis vozil	1	0,6
Produkcija: filmov, TV-oglasov	1	0,6
Proizvodnja in transport	1	0,6
Proizvodnja plastične embalaže	1	0,6
Proizvodnja sedežnega pohištva	1	0,6
Računalništvo, informacijske rešitve	1	0,6
Računovodske storitve	2	1,2
Računovodski servis, prodaja od vrat do vrat, gradbeništvo	1	0,6
Ravnanje z nevarnimi odpadki	1	0,6
Servisiranje motornih vozil	1	0,6
Posebna čiščenja	1	0,6
Storitvena dejavnost	1	0,6
Tehniško preizkušanje in analiziranje	1	0,6
Storitvena dejavnost	1	0,6
Vizualne komunikacije, grafika	1	0,6
Vrtnarstvo, storitve, trgovina na debelo in drobno, zastopstva tujih podjetij	1	0,6
Vzdrževanje in čiščenje poslovnih zgradb	1	0,6

se nadaljuje

Podatki o podjetju: druge panoge iz Tabele 10 (nad.)

Drugo	Frekvenca	% od vseh
Založništvo	1	0,6
Zastopstvo nemške firme AMIS	1	0,6
SKUPAJ drugo	33	21
SKUPAJ vsa anketirana podjetja	157	100

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 1

Tabela 11 podaja za omenjeno množico 33 razvrščenih podjetij tudi pripadajoče odstotke glede na vsa anketirana podjetja. Vsako panogo predstavlja po eno podjetje, razen pri dveh panogah, kjer so pri *informatiki* 3 podjetja in pri *računovodstvu* 2 podjetji. Pri poskusu, da bi podjetja/panoge le spravil v neke sorodne skupine, se to izkaže kot zelo težka naloga. Vendar v grobem lahko vseeno v največjo skupino »različne storitve« uvrstim približno tretjino (11–12) podjetij/panog. Z različnimi vrstami proizvodnje oz. s tehničnim področjem, vključno s transportom, se ukvarja 7 podjetij/panog, 4 podjetja so s področja *informatike*, 3 pa bi lahko na grobo združili v skupino *marketing* ter 2 podjetji v skupino *kadri in izobraževanje*. Druge panoge/podjetja pripadajo vsaka/vsako k po eni »panogi«, npr. *kmetijstvu, ravnanju z odpadki, založništvu, vizualni komunikaciji*.

5.2.1.2 Starost podjetja

Tabela 12: Starost podjetja (v letih)

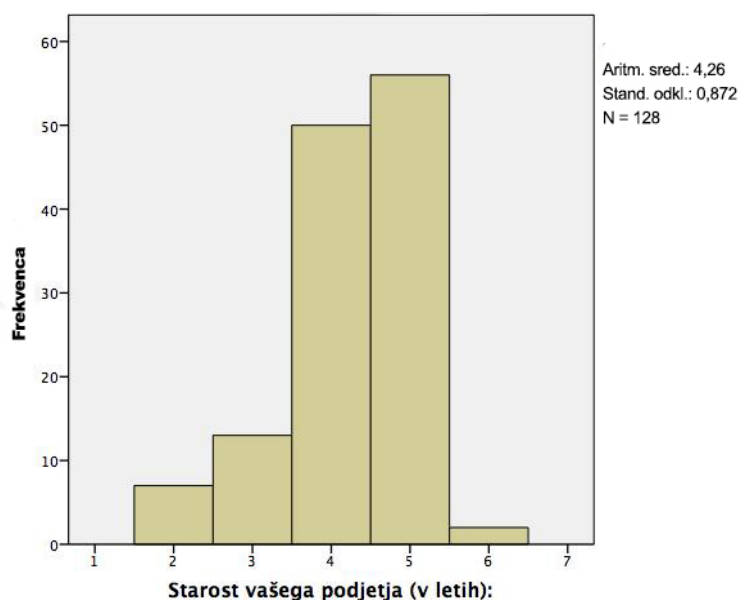
Starost podjetja (v letih)	Frekvenca	% od vseh anketirancev	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
2–5	7	4,5	5,5	5,5
6–10	13	8,3	10,2	15,6
11–20	50	31,8	39,1	54,7
21–50	56	35,7	43,8	98,4
Več kot 50	2	1,3	1,6	100,0
Skupaj odgov.	128	81,5	100,0	
Neodgovorjeni	29	18,5		
SKUPAJ	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 2

Na vprašanje o starosti podjetja je izmed 157 odgovorilo 128 podjetij. Kot je iz Tabele 12 in tudi iz naslednjega grafa razvidno, je največ podjetij (106) starih od 11 do 50 let ali bolj natančno: med 11 in 20 let starosti se je uvrstilo 50 podjetij ali 39,1 % ter med 21 in 50 let starosti 56 podjetij ali 43,8 %. Manj kot 10 let starosti ima 20 podjetij, od teh 13 ali 10,2 % deluje med 6 do 10 let, preostalih 7 ali 5,5 % pa samo od 2 do 5 let. Le 2 podjetji ali 1,6 % je starejših od 50 let.

Za izračun aritmetične sredine upoštevam frekvence posameznega razreda frekvenčne porazdelitve. Tako izračunano aritmetično sredino v literaturi navajajo kot *ponderirano* ali *tehtano* aritmetično sredino. Frekvence v posameznem razredu so *uteži* ali *ponderji*. Če bi aritmetično sredino izračunali iz posameznih vrednosti in ne iz frekvenčne porazdelitve, bi seveda dobili vrednost, ki se z izračunano ne bi popolnoma ujemale (www.pavliha.org/, 2016).

Slika 6: Graf – starost podjetja (v letih)



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 2

Z grafa na Sliki 6 razberemo za aritmetično sredino vrednost 4,26. Starost poprečnega podjetja, ki je odgovorilo na to vprašanje, se tako umesti v zgornjo četrtino 3. razreda in znaša približno 17 let.

5.2.2 Velikost podjetij

Anketirana podjetja lahko razvrstimo po velikosti glede na različna merila:

- glede na število zaposlenih,
- po celotni prodaji v preteklem letu v EUR,
- po višini aktive.

V magistrskem delu sem podjetja razvrstil le po prvih dveh merilih.

5.2.2.1 Velikost podjetja po merilu števila zaposlenih

Po merilih 55. člena ZGD-1 lahko podjetja glede na njihovo velikost razvrščamo na *mikro*, *majhna*, *srednja* ter *velika* podjetja:

- *Mikro družba* je družba, ki izpolnjuje dve od naštetih meril: povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega števila 10, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 EUR ter vrednost aktive ne presega 350.000 EUR.
- *Majhna družba* je družba, ki ni *mikro družba* po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od naslednjih meril: povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 EUR in vrednost aktive ne presega 4.000.000 EUR.
- *Srednja družba* je družba, ki ni *mikro družba* po prvem odstavku tega člena ali *majhna družba* po prejšnjem odstavku ter izpolnjuje vsaj dve od naštetih meril: povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 EUR ter vrednost aktive ne presega 20.000.000 EUR.
- *Velika družba* je družba, ki ni niti *mikro družba* po prvem odstavku tega člena, *majhna družba* po drugem odstavku tega člena ali *srednja družba* po prejšnjem odstavku.

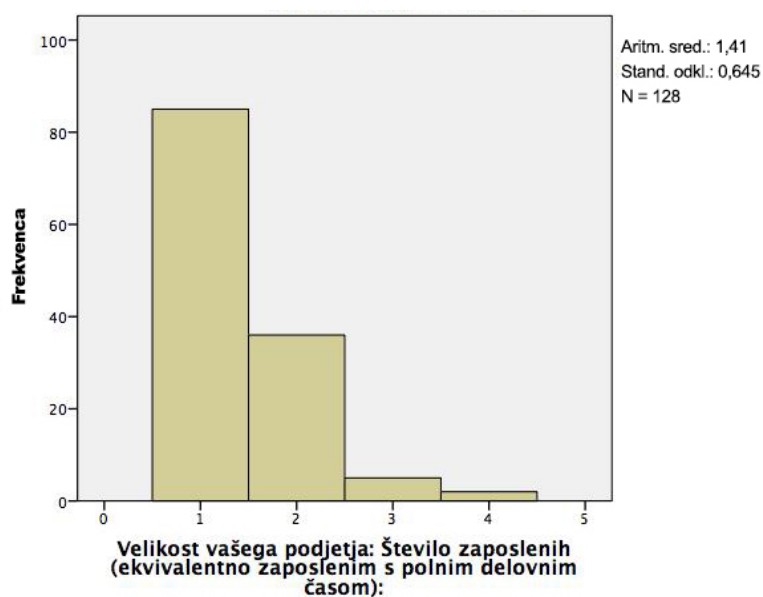
Tabela 13: Velikost vašega podjetja: število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom)

Število zaposlenih	Frekvenca	% od vseh	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
0–10	85	54,1	66,4	66,4
11–50	36	22,9	28,1	94,5
51–100	5	3,2	3,9	98,4
101–250	2	1,3	1,6	100,0
Skupaj odgov.	128	81,5	100,0	
Neodgovorjeni	29	18,5		
SKUPAJ	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 3a

Največ podjetij v izbrani statistični množici sodi po merilu števila zaposlenih med *mikro podjetja* (ZGD-1, 55. člen), saj ima kar dve tretjini (85 ali 66,4 %) podjetij od 128, ki so na anketo odgovorila, samo do 10 delavcev. Naslednja dobra četrtina (36 ali 28,1 %) podjetij zaposluje od 11 do 50 delavcev in se zato po tem merilu uvršča med mala podjetja. Samo 7 podjetij bi lahko uvrstili med srednje velika podjetja, saj jih 5 ali 3,9 % zaposluje med 51 in 100 delavcev, 2 podjetji ali 1,6 % pa imata več kot 100 (med 101 in 250) delavcev.

Slika 7: Graf – velikost vašega podjetja: število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom)



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 2

Z grafa na Sliki 7 je razvidna aritmetična sredina števila zaposlenih in znaša 1,41 ter pomeni, da je podjetje s povprečnim številom zaposlenih umeščeno v zgornjo četrtino 1. razreda. Povprečno število zaposlenih v podjetjih, ki so odgovorili na to vprašanje, je 9.

5.2.2.2 Velikost podjetja po merilu celotne prodaje v preteklem letu

Tabela 14: Celotna prodaja v preteklem letu

Celotna prodaja (v EUR)	Frekvenca	% od vseh anketiranih	% od odgovorjen.	Kumulativ. frekv. v %
400.000 ali manj	54	34,4	42,2	42,2
Več kot 400.000–800.000	23	14,6	18,0	60,2
Več kot 800.000–1.600.000	21	13,4	16,4	76,6
Več kot 1.600.000–4.000.000	19	12,1	14,8	91,4
Več kot 4.000.000–20.000.000	10	6,4	7,8	99,2
Več kot 20.000.000	1	0,6	0,8	100,0
Skupaj odgovorjeni	128	81,5	100,0	
Neodgovorjeni	29	18,5		
SKUPAJ	157	100,0		

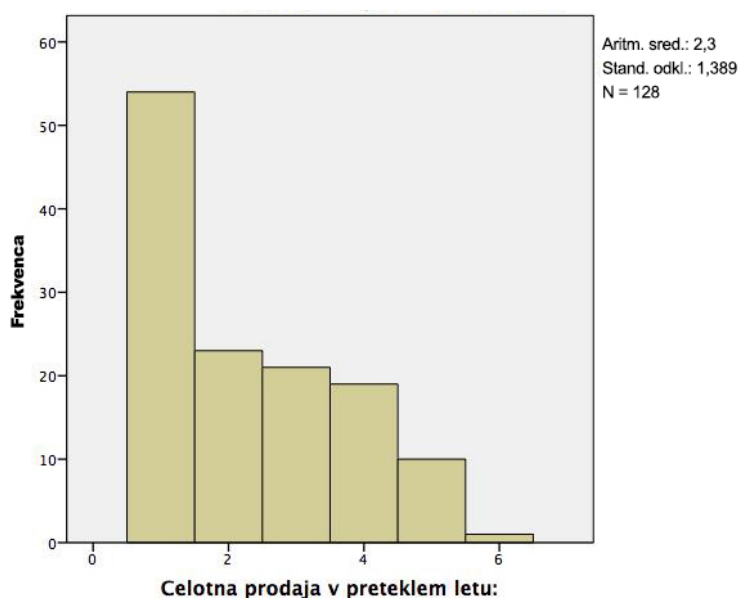
Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 3b

Struktura anketiranih podjetij, ki so odgovorila na vprašanje o celotni prodaji v preteklem letu, je naslednja (glej Tabelo 14): največji delež (54 ali 42,2 %) predstavljajo podjetja z

najnižjim skupnim prihodkom od prodaje (400.000 EUR ali manj), zato se po merilu čistih prihodkov od prodaje uvrščajo (ZGD-1, čl. 55) med *mikro podjetja*.

Naslednji trije razredi oziroma stolpci na spodnjem grafu so si po frekvenci zelo blizu (od 14,8 % do 18 % ali po številu podjetij od 19 do 23), toda po zneskih od prodaje so v velikem razponu (od 400.000 do 4.000.000 EUR). Samo 10 podjetij ali 7,8 % je doseglo prihodke od 4 do 20 mio. EUR in samo eno podjetje prihodke več kot 20 mio. EUR.

Slika 8: Graf – celotna prodaja v preteklem letu



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 3b

Aritmetična sredina celotne prodaje v preteklem letu, določena z grafa na Sliki 8, je 2,3, kar pomeni, da je podjetje s povprečno celotno prodajo v preteklem letu umeščeno v zgornjo četrtino 2. razreda. Podjetje s povprečno celotno prodajo v preteklem letu je doseglo približno 700.000 EUR prodaje.

5.2.3 Internacionalizacija podjetij

Anketirana podjetja lahko glede internacionalizacije razvrstimo po različnih merilih. Sam sem jih analiziral po deležu prihodkov, ki so jih realizirala na tujih trgih v celotnih prihodkih podjetja, ter po načinu delovanja oziroma mednarodnih dejavnostih.

5.2.3.1 Delež realiziranih prihodkov na tujih trgih v celotnih prihodkih podjetja

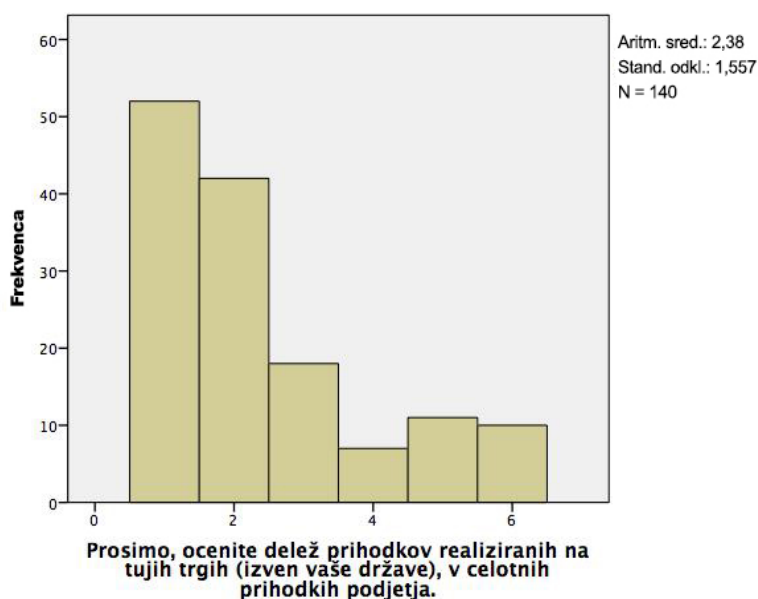
Tabela 15: Delež prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja

% prihodkov na tujih trgih v celot. prihod.	Frekvenca	% od vseh anketirancev	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
0	52	33,1	37,1	37,1
1–20	42	26,8	30,0	67,1
21–40	18	11,5	12,9	80,0
41–60	7	4,5	5,0	85,0
61–80	11	7,0	7,9	92,9
81–100	10	6,4	7,1	100,0
Skupaj odgovorjeni	140	89,2	100,0	
Neodgovorjeni	17	10,8		
SKUPAJ	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 4

Iz Tabele 15 je razvidno, da kar dobra tretjina od 140 podjetij, ki so odgovorila na to vprašanje (52 podjetij ali 37,1 %), posluje samo na domačem trgu. Slaba tretjina podjetij (42 podjetij ali 30,0 %) dosega na tujih trgih od 1 % do 20 % celotnih prihodkov. Osmena podjetij (18 podjetij ali 12,9 %) iztrži na tujih trgih od 21 % do 40 % prihodkov. Zadnja petina podjetij je uvrščena v tri razrede, ki dosegajo na tujih trgih od 41 % do 100 % celotnega prihodka (7 podjetij ali 5,0 % imajo med 41 % in 60 %, 11 podjetij ali 7,0 % med 61 % in 80 % ter 10 podjetij ali 7,1 % med 81 % in 100 %).

Slika 9: Graf – delež prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 4

Aritmetična sredina, izračunana z grafa na Sliki 9, znaša 2,38. Povprečno podjetje na tujih trgih očitno realizira med 1 % in 20 % prihodka oziroma natančneje približno 19 % svojih prihodkov, realiziranih na tujih trgih, glede na celotne prihodke podjetja.

5.2.3.2 Mednarodne dejavnosti podjetja

Tabela 16: Mednarodne dejavnosti podjetja

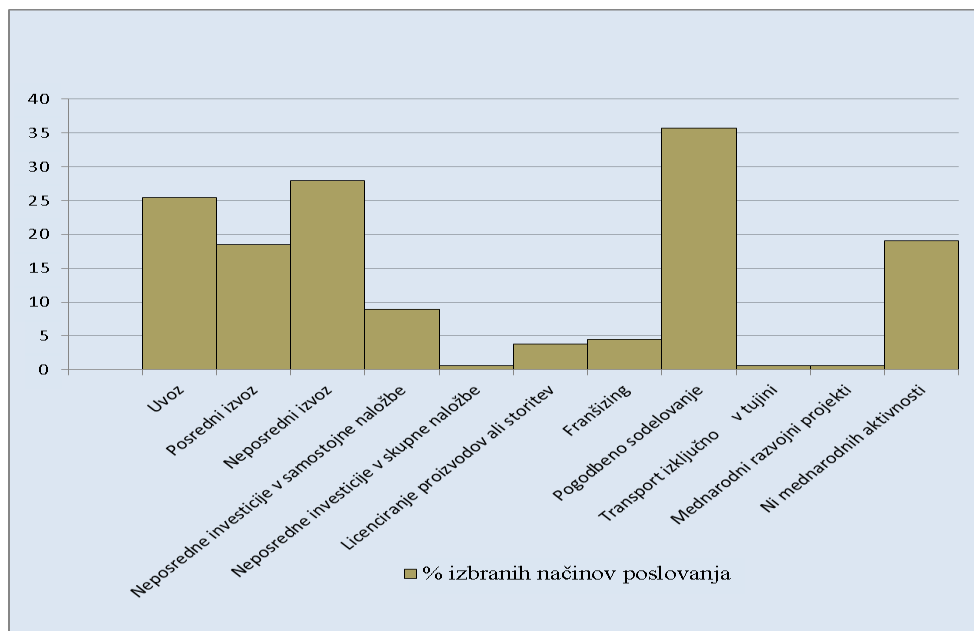
Internacionalizacija (način delovanja)	Frekvenca izbranih	% izbranih	Frekvenca neizbranih (razl. do vseh)	% neizbranih (razl. do 100 %)
Uvoz	40	25,5	117	74,5
Posredni izvoz	29	18,5	128	81,5
Neposredni izvoz	44	28	113	72
Neposredne investicije v samostojne naložbe	14	8,9	143	91,1
Neposredne investicije v skupne naložbe	1	0,6	156	99,4
Licenciranje proizvodov ali storitev	6	3,8	151	96,2
Franšizing	7	4,5	150	95,5
Pogodbeno sodelovanje	56	35,7	101	64,3
Transport izključno v tujini #	1	0,6	156	99,4
Mednarodni razvojni projekti #	1	0,6	156	99,4
Ni mednarodnih dejavnosti #	30	19,1	127	80,9
	# način delovanja, ki so ga anketiranci vpisali pod drugo			

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 5

V Tabeli 16 so zbrani nekateri načini mednarodnih dejavnosti. Anketiranci so lahko izbirali eno ali več dejavnosti. Od vseh podjetij, ki so sodelovala v anketi, jih je štiri petine mednarodno dejavnih (120 ali 80,9 %). Največ teh anketirancev – 46,5 % oziroma 73 podjetij – se ukvarja z izvozom (posredni in neposredni skupaj). Sledi pogodbeno sodelovanje s tujino (56 anketirancev oziroma 35,7 %). Štirinajst podjetij – oziroma 8,9 % – je izbralo kot način delovanja na tujih trgih neposredne investicije v samostojne naložbe. Našteti trije načini delovanja na mednarodnih trgih predstavljajo skupaj kar 91 % celote. Preostali načini delovanja na mednarodnih trgih (franšizing, licenciranje proizvodov ali

storitev ter neposredne investicije v skupne naložbe) predstavljajo ostalih 9 %. V tabelo sem dodal še dve podjetji, ki sta v rubriki *Drug način delovanja* navedli način, ki ni naveden med možnostmi. Eno podjetje se ukvarja izključno s transportom v tujini, drugo podjetje v tujini izvaja razvojne projekte.

Slika 10: Graf – mednarodne dejavnosti podjetja (% izbranih načinov poslovanja)



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 5

5.2.4 Intelktualna lastnina v podjetjih

Vpliv intelektualne lastnine na podjetja sem obravnaval z dveh vidikov. Prvi vidik so investicije v razvoj lastne tehnologije in drugi, ali so podjetja v zadnjih treh letih dajala poudarek na ustvarjanje lastne tehnologije.

5.2.4.1 Investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine)

Tabela 17: Investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih

Investicija v razvoj lastne tehnologije	Frekvenca	% od vseh anketirancev	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
1 občutno zmanjšanje	28	17,8	20,0	20,0
2	25	15,9	17,9	37,9
3	49	31,2	35,0	72,9
4	22	14,0	15,7	88,6
5 občutno povečanje	16	10,2	11,4	100,0

se nadaljuje

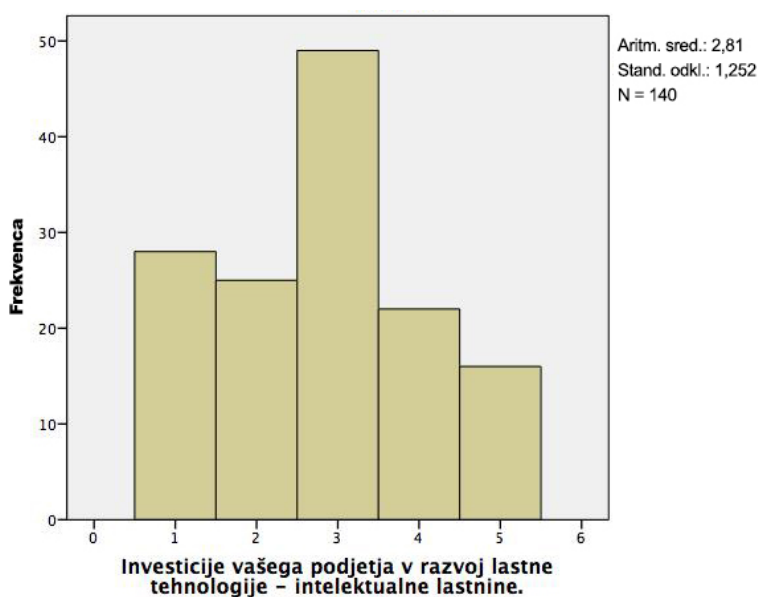
Investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih (nad.)

Investicija v razvoj lastne tehnologije	Frekvenca	% od vseh anketirancev	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
Skupaj odgovorjeni	140	89,2	100,0	
Neodgovorjeni	17	10,8		
SKUPAJ	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1, odgovori na vprašanje št. 6a

Na anketno vprašanje o investicijah v razvoj lastne tehnologije, kar predstavlja intelektualno lastnino podjetij, je pozitivno odgovorilo 89,2 % podjetij oz. 140 od 157. Da občutno manj investirajo v svojo intelektualno lastnino, je v anketi navedla dobra tretjina podjetij (ocena 1 + 2 = 37,9 % ali 53 podjetij). Za občutno več naložb v to področje se je opredelila dobra četrtina podjetij (ocena 4 + 5 = 27,1 % ali 38 podjetij). Podjetij, ki so odgovorila in ocenila »smer gibanja« svojih investicij v razvoj lastne tehnologije z oceno 3, je prav tako za dobro tretjino (49 podjetij oz. 35,0 %).

Slika 11: Graf – investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 6a

Aritmetična sredina (2,81) se uvršča v prvo tretjino tretjega razreda, kar kaže na to, da je povprečno podjetje v preteklih treh letih nekoliko zmanjšalo investicije v razvoj lastne tehnologije oziroma jih ni ohranilo na isti ravni, kaj šele da bi jih povečalo.

5.2.4.2 Poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine)

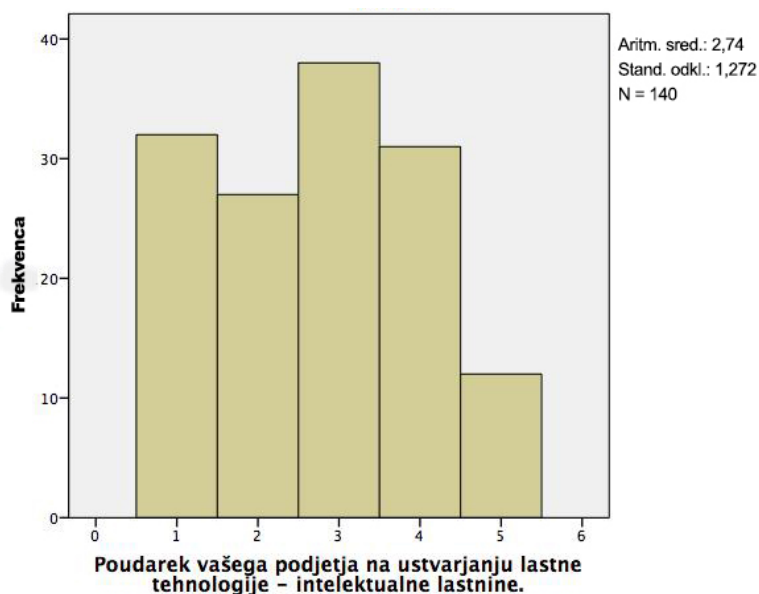
Tabela 18: Poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih

Ustvarjanje lastne tehnologije	Frekvenca	% od vseh anketirancev	% od odgovorjenih	Kumulativna frekvenca v %
1 občutno zmanjšanje	32	20,4	22,9	22,9
2	27	17,2	19,3	42,1
3	38	24,2	27,1	69,3
4	31	19,7	22,1	91,4
5 občutno povečanje	12	7,6	8,6	100,0
Skupaj odgovorjeni	140	89,2	100,0	
Neodgovorjeni	17	10,8		
SKUPAJ	157	100,0		

Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 6b

Tudi na to vprašanje je odgovorilo 140 od 157 anketirancev. Neopredeljenih je bilo 17 podjetij oziroma 10,8 %. V preteklih treh letih odnos do ustvarjanja lastne tehnologije ohranja bolj ali manj nespremenjen 38 ali dobra četrtina podjetij. Dobri dve petini podjetij (59 oziroma 42,2 %) sta zmanjšali poudarek na ustvarjanju lastne tehnologije. Slaba tretjina podjetij (43 oziroma 30,7 %) je ta poudarek povečala. Le 12 podjetij (slabih 8 %) je občutno povečalo poudarek na ustvarjanju lastne tehnologije.

Slika 12: Graf – poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije (intelektualne lastnine) v preteklih treh letih



Vir: Podatki iz ankete iz Priloge 1 – odgovori na vprašanje št. 6b

Izračunana aritmetična sredina (2,74) se uvršča v spodnjo tretjino tretjega razreda, kar pomeni, da je povprečno podjetje v preteklih treh letih nekoliko zmanjšalo poudarek na ustvarjanju lastne tehnologije – intelektualne lastnine – oziroma ga ni ohranilo na isti ravni, kaj šele da bi ga povečalo.

Na začetku magistrskega dela sem postavil hipotezo: »Poudarek podjetja na razvoju intelektualne lastnine bo pozitivno povezan z internacionalizacijo podjetja.«

Hipotezo sem preizkušal z linearno regresijo, pri čemer je bila v prvem preizkušanju hipoteze neodvisna spremenljivka: investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije – intelektualne lastnine; v drugem primeru pa je bila neodvisna spremenljivka: poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije – intelektualne lastnine. Odvisna spremenljivka v obeh primerih pa je bila internacionalizacija podjetja, opredeljena z deležem prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja.

Preverjana regresijska funkcija je imela naslednjo obliko: $\text{Internacionalizacija} = a + b * \text{Intelektualna lastnina} + \text{napaka ocene}$, kjer je a konstanta, b pa regresijski koeficient.

Pri prvi regresijski funkciji je regresijski koeficient znašal 0,061 (stopnja značilnosti 0,567), pri drugi regresijski funkciji pa je regresijski koeficient znašal 0,043 (stopnja značilnosti 0,681). Ta dva rezultata nista v skladu postavljeno hipotezo.

Na koncu zaključujem, da z linearno regresijo nisem ugotovil statistično značilne povezave niti med poudarkom podjetja na razvoj intelektualne lastnine z internacionalizacijo podjetja niti med ustvarjanjem lastne tehnologije – intelektualne lastnine – z internacionalizacijo podjetja. Rezultati preizkušanja hipoteze z linearno regresijo niso potrdili na začetku postavljene hipoteze. Rezultati preizkušanja linearne regresije so prikazani v Prilogi 2.

SKLEP

V prvih štirih poglavjih magistrskega dela sem podrobneje predstavil področja notranjega podjetništva, internacionalizacije, intelektualne lastnine in intelektualne lastnine v smislu internacionalizacije. Svoje lastno praktično delo sem prikazal v petem poglavju. V tem poglavju sem analiziral odgovore podjetij na vprašanja s prej omenjenih področij, s čimer sem preveril v uvodu postavljeno hipotezo, ki se glasi: »Poudarek podjetja na razvoju intelektualne lastnine je pozitivno povezan z internacionalizacijo podjetja.«

V raziskavi sem zbral podatke o slovenskih podjetjih s pomočjo strukturiranega vprašalnika. Svojo hipotezo sem preizkusil na vzorcu 140 slovenskih MSP iz različnih panog, med katerimi je le 5 % srednjih podjetij, druga pa so mala oziroma mikro podjetja. V vzorcu je bilo 80 % storitvenih podjetij in 20 % proizvodnih podjetij. Povprečno podjetje v vzorcu je staro 17 let, ima 9 zaposlenih, njegova celotna prodaja v preteklem letu znaša med 400.000 in 800.000 EUR.

80 % podjetij v vzorcu je mednarodno dejavnih. Po načinu njihovega delovanja na mednarodnih trgih je najpogostejši izvoz (46 %), sledita pogodbeno sodelovanje s tujino (36 %) in uvoz (26 %). Povprečno podjetje na mednarodnih trgih realizira približno 19 % celotnih prihodkov podjetja.

31 % podjetij ne spreminja investicij v razvoj lastne tehnologije in s tem tudi v intelektualno lastnino. 35 % podjetij naložbe v razvoj lastne tehnologije zmanjšuje in 24 odstotkov podjetij povečuje svoje vložke v razvoj lastnih tehnologij.

Internationalizacija, intelektualna lastnina in opis vzorca (panoga, velikost in starost podjetja) so bili ocenjeni z vprašalnikom iz predhodne raziskave. Iz te raziskave sem uporabil dve neodvisni spremenljivki, ki opisujeta prisotnost intelektualne lastnine v podjetjih. Prva neodvisna spremenljivka so investicije podjetja v razvoj lastne tehnologije – intelektualne lastnine. Druga neodvisna spremenljivka je poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije – intelektualne lastnine. Z linearno regresijo sem testiral povezanost internacionalizacije z intelektualno lastnino v podjetjih, najprej s prvo neodvisno spremenljivko in nato še z drugo. Odvisna spremenljivka je bila internacionalizacija, ki je bila opredeljena z vprašanjem o deležu prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja.

Pri raziskavi sta me torej zanimala povezava med na eni strani intelektualno lastnino, prvič, prisotnost poudarka podjetja na razvoj intelektualne lastnine, in drugič, poudarek podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije, ter na drugi strani, v obeh primerih internacionalizacija podjetij, pri čemer sem z linearno regresijo ugotavljal njuno medsebojno povezanost. Pri analizi intelektualne lastnine v podjetjih sem ugotavljal obseg

sprememb na področju intelektualne lastnine, in sicer investicije podjetij v razvoj lastne tehnologije – intelektualne lastnine – ter poudarek podjetij na ustvarjanju lastne tehnologije – intelektualne lastnine. Na področju internacionalizacije med anketiranimi podjetji sem proučeval delež prihodkov, realiziranih na tujih trgih, v celotnih prihodkih podjetja ter načine mednarodnega udejstvovanja podjetij.

Ključna ugotovitev te raziskave je, da svoje hipoteze nisem potrdil niti v eni niti v drugi regresijski analizi, čeprav sem na začetku dela pričakoval, da jo bom potrdil, saj vlaganje v lastno tehnologijo oziroma intelektualno lastnino pomeni razvoj in širjenje na mednarodne trge, še posebej na področju patentiranja.

Razloge, da nisem potrdil povezave med internacionalizacijo in intelektualno lastnino, bi lahko iskal tudi v naslednjih omejitvah:

- Anketirana podjetja, ki so bila vključena v raziskavo, so bila le iz ene države – Slovenije. Morda bi se hipoteza lahko potrdila, če bi v raziskavo vključili podjetja tudi oziroma predvsem iz držav, ki letno patentirajo več izumov.
- Predpostavljam, da bo k značilni povezavi med intelektualno lastnino in internacionalizacijo pripomogel tudi nov sistem enotnega evropskega patenta z enotnim učinkom, ki ga morajo pred uveljavitvijo ratificirati še 4 države, kar bi lahko spodbudilo inovacije in patentiranje novih izumov.
- Intelektualna lastnina je bila opredeljena le s poudarkom podjetja na ustvarjanje ali z investiranjem v razvoj intelektualne lastnine, medtem ko drugi vidiki v proučevanje te korelacije niso bili vključeni oziroma sta bili za opredelitev intelektualne lastnine namenjeni le dve vprašanji.
- Internacionalizacija je bila ravno tako kot intelektualna lastnina opredeljena le z odgovori na dve anketni vprašanji, ki sta bili dokaj splošno postavljeni (delež dohodka, realiziran na tujih trgih, ter način udejstvovanja na mednarodnih trgih).

LITERATURA IN VIRI

1. Andermann, S. (1998). *Competition law and intellectual property rights: the regulation of innovation*. Oxford: Oxford University Press.
2. Antončič, B. & Hisrich R. D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of small business and enterprise development, Bradford, 10(1)*, 7-24.
3. Antončič, B. (2002). *Notranje podjetništvo. Prenova konstrukta in razvoj integrativnega modela*. Koper: Društvo za aplikativne in akademske raziskave.
4. Antončič, B. (2004, 20. december). Nujni ukrepi za gospodarsko rast in spodbujanje podjetništva. *Finance*, str. 26.
5. Antončič, B., Aydinlik, A. U., Auer Antončič, J., Fatur, P., Ruzzier, M. (2011). Proprietary technology development and firm growth: evidence from Turkey. *Middle eastern finance and economics*, iss. 11, str. 69-76.
6. Antončič, B., Hisrich, R. D., Petrin, T. & Vahčič A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
7. Buckley, P. J., Pass, C.L. & Prescott, K. (1992): The Internationalization of Service Firms: A Comparison with the Manufacturing Sector. *Scandinavian International Business Review*, iss. 1, str. 39-56.
8. Dybdahl, L. (2001). *European patents*. Cologne: Heymans.
9. *EPOa*. Najdeno 22. 1. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.epo.org/law-practice/unitary/faq.html#Content>
10. *EPOb*. Najdeno 22. 1. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.epo.org/law-practice/unitary/faq.html#faq-631>
11. *EPOc*. Najdeno 28. 3. 2016 na spletnem naslovu: <https://www.unified-patent-court.org/>
12. *EPOd*. Najdeno 19. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.epo.org/law-practice/unitary/unitary-patent.html>
13. *European Council*. (2016). Najdeno na spletnem naslovu: <http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/agreements-conventions/agreement/?aid=2013001>
14. Evropska komisija (2013, 26. junij). *Pravosodje za rast: Komisija je zapolnila pravne praznine za enotno patentno varstvo*. Sporočilo za medije. Najdeno 20. 4. 2016 na spletnem naslovu europa.eu/rapid/press-release_IP-13-750_en.htm
15. *Exploring perspectives of the UP and UPC*. Najdeno 16. 4. 2016 na spletnem naslovu: <https://www.gov.uk/government/publications/exploring-perspectives-of-the-up-and-upc>
16. *Gospodarska zbornica Slovenije (GZS)*. 2016. Najdeno 19. 4. 2016 na spletnem naslovu: <https://www.gzs.si/Dogodki/5-5-2016/evropski-patent-z-enotnim-ucinkom-priloznost-ali-izziv>
17. Gramc, B. (2006). Dejavniki notranjega podjetništva: primer Slovenije. *Umar: IB revija, 15(4)*, 4-14.
18. Hollensen, S. (2004). *Global marketing: a decision-oriented approach* (3rd ed.). Harlow: Prentice Hall.

19. Insolv-info. Najdeno 14. 4. 2016 na spletnem naslovu <http://www.insolvinfo.si/DnevneVsebine/Novice.aspx?id=119412>
20. Jaklič, A. & Svetličič, M. (2005). *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
21. Jerina, P. (2013). *Potrebno podporno okolje za slovenska podjetja nove ekonomije pri iskanju in izkoriščanju globalnih poslovnih priložnosti* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Kanter, R. M. (1984). *The Change Masters*. New York: Touchstone, Simon & Schuster.
23. Kocjančič, J. (2003). *Notranje podjetništvo kot vir neizkoriščenih priložnosti* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Korže, B. (2014): *Pravo družb in poslovno pravo*. Ljubljana: Uradni list RS.
25. Leonidou, L. C. (1995a). Export barriers: Non-exporter's perceptions. *International Marketing Review*, 12(1), 4-25.
26. Leonidou, L. C. (1995b). Export stimulation: A non-exporter's perspective. *European Journal of Marketing* 29/8, 18-36.
27. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT). Najdeno 16. 4. 2016 na spletnem naslovu: http://www.mgrt.gov.si/nc/si/medijsko_sredisce/novica/article/11987/8895/
28. Ministrstvo za gospodarstvo. Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino. (2003). *Evropska patentna konvencija (EPC)*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino.
29. Morgan, R. & Katsikeas, C. (1997). Obstacles to export initiation and expansion. *International Journal of Management Science*, 25(6), 677-690.
30. Mulej, M. (2003, 18. marec). Odmev: Invencija postane inovacija, ko jo sprejme trg. *Finance*. Najdeno 14. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/43369/Odmev-Invencija-postane-inovacija-ko-jo-sprejme-trg?metered=yes&sid=463108324>
31. Opinion of European court of justice (ECJ). 1/1994, stran I-05267. Najdeno 23. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:61994CV0001&from=EN#SM>
32. Pečkaj, G. (2011). *Ekonomske posledice internacionalizacije slovenskih podjetij* (magistrska naloga). Koper: Fakulteta za menedžment Koper.
33. Petrič, M. (2005). *Notranje podjetništvo in projektni management v slovenskih gradbenih podjetjih* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34. Pinchot, G. III. (1985). *Intrapreneuring*. New York: Harper&Row.
35. Pleitner, J. H. (1997). Globalization and entrepreneurship: Entrepreneurs facing the ultimate challenge. *Journal of Emerging Culture* 5(1). 27-55.
36. Pogodba o sodelovanju na področju patentov (PCT). *Uradni list RS-MP* št. 19/93. (1984). Najdeno 14. aprila 2016 na spletnem naslovu: http://www.uil-sipo.si/fileadmin/upload_folder/zakonodaja/MP_PCT.pdf

37. Pravilnik o izvajanju konvencije o podeljevanju evropskih patentov (Pravilnik EPC). Uradni list RS-MP, št. 17/03. Najdeno na spletnem naslovu: http://www.uil-sipo.si/fileadmin/upload_folder/zakonodaja/MP_EPC-pravilnik-2011.pdf
38. Pretnar, B. (2002). *Intelektualna lastnina v sodobni konkurenci in poslovanju*. Ljubljana: GV Založba.
39. Pretnar, B. (2010). Intervju - Dr. Bojan Pretnar - varuh intelektualnih pravic. Mladina 44. 4.10.2010. Najdeno 15. januar 2016 na spletnem naslovu <http://www.mladina.si/52214/dr-bojan-pretnar-varuh-intelektualnih-pravic/>
40. Pretnar, B. (2015, 5. januar). Neprijetna dejstva o enotnem patentu EU – *Delo*. Najdeno 15. januar 2016 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/mnenja/gostujoce-pero/neprijetna-dejstva-o-enotnem-patentu-eu.html>
41. Protokol o reševanju sporov iz patenta skupnega trga. *Uradni list ES*, št. 401/89.
42. Prva direktiva Sveta o približevanju zakonodaje držav članic v zvezi z blagovnimi znamkami. *Uradni list EU* L 89/104/EGS.
43. Puharič, K. (2003). *Zakon o industrijski lastnini komentarjem*. Ljubljana: GV založba.
44. Puharič, K., Krisper-Kramberger, M., Ude, L. & Zabel, B. (1994). *Zakon o industrijski lastnini s komentarjem*. Ljubljana: Uradni list RS in Gospodarski vestnik.
45. Repas, M. (2007). *Pravo blagovnih in storitvenih znamk*. Ljubljana: GV založba.
46. Root, F. R. (1994). *Entry strategies for international markets*. New York: Lexington Books.
47. Ruzzier, M. & Konečnik, M. (2007). Internacionalizacija malih in srednjih podjetij: integrativni konceptualni model. *Organizacija* 1(40). 42-53.
48. Ruzzier, M. (2002). *Internacionalizacija v trgovini na drobno – primer Mercator* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
49. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T. & Hisrich R. D. (2008) *Podjetništvo*. Koper: Društvo za ekonomske in aplikativne raziskave.
50. Savšek, B. (2011). *Vpliv razsežnosti notranjega podjetništva na zadovoljstvo kupcev* (magistrska naloga). Koper: Fakulteta za management.
51. Slavnič, N. (2003). *Internacionalizacija podjetja kot odločitveni dejavnik pri ustanovitvi hitro rastočih podjetij* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
52. Slovar slovenskega knjižnega jezika. (b.l.). V SSKJ. Najdeno 24. decembra 2015 na spletnem strani http://bos.zrc-sazu.si/cgi/a03.exe?name=sskj_testa&expression=patent&hs=1
53. Sodišče Evropske unije (2014, 18. November). *Sklepni predlogi generalnega pravobranilca v zadevah C-146/13*. Sporočilo za medije št. 152/14. Najdeno 22. 4. 2016 na spletnem naslovu curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2014-11/cp140152sl.pdf
54. Tritton, G. (1996). *Intelektual property in Europe*. London: Sweet & Maxwell.
55. Trtnik, A. (1999). *Internacionalizacija slovenskih podjetij v neposrednimi naložbami v tujino* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

56. *Unified patent court – An enhanced European patent system*. Najdeno 19. aprila 2016 na spletnem naslovu: <https://www.unified-patent-court.org/sites/default/files/enhanced-european-patent-system.pdf>
57. Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino (v nadaljevanju Urad). Najdeno 27. 12. 2015 na spletnem naslovu <http://www.uil-sipo.si/uil/dejavnosti/geografske-oznace/varstvo-geografske-oznace-v-sloveniji/>
58. Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino, Ministrstvo za gospodarstvo (2003). *Evropska patentna konvencija (EPC)* (1. izd.). Ljubljana: Urad RS za intelektualno lastnino.
59. Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino, Ministrstvo za gospodarstvo (2007). *Konvencija o podeljevanju evropskih patentov - Evropska patentna konvencija (EPC)* (1. izd.). Ljubljana: Urad RS za intelektualno lastnino.
60. Urad. Najdeno 14. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.uil-sipo.si/uil/urad/o-uradu/novice/elektronske-novice/clanki/analiza-ucinkov-unitarnega-patenta-na-slovensko-gospodarstvo/>
61. Urad. Najdeno 14. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.uil-sipo.si/uil/urad/o-uradu/novice/elektronske-novice/clanki/podpis-sporazuma-o-enotnem-patentnem-sodiscu/>
62. Urad. Najdeno 2. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.uil-sipo.si/uil/urad/o-intelektualni-lastnini/>
63. Urad. Najdeno 2. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.uil-sipo.si/uil/dejavnosti/patenti/postopek-za-pridobitev-varstva/postopek-podelitve/>
64. Urad. Najdeno 3. 4. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.uil-sipo.si/uil/dejavnosti/patenti/patentno-varstvo-v-sloveniji/>
65. Uredba o izvajanju Uredbe Sveta ES o znamki Skupnosti in Uredbe Sveta ES o modelih Skupnosti. *Uradni list RS št. 4/2007*.
66. Vinje, T.C. (1995). Harmonising intellectual property laws in the European Union: past, present and future. *European Intellectual Property Review*, 17(6), 361-377.
67. *WIPO – World intellectual property organization*. Najdeno 14. aprila 2016 na spletnem naslovu: http://www.wipo.int/pct/en/pct_contracting_states.html
68. Zakon o avtorski in sorodnih pravicah. *Uradni list RS št. 16/2007-UPB3, 68/2008*.
69. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS št. 42/2006, 60/2006 popr., 26/2007-ZSDU-B, 33/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI (100/2007 popr.), 10/2008, 68/2008, 23/2009; Odl. US: U-I-268/06-35*.
70. Zakon o industrijski lastnini (ZIL-1). *Uradni list RS št. 51/2006-UPB3, 100/13*.
71. Zakon o kmetijstvu (ZKme-1). *Uradni list RS št. 45/2008, 57/12, 90/12 – ZdZPVHVVR, 26/14 in 32/15*.
72. Zakon o varstvu topografije polprevodniških vezij. *Uradni list RS št. 21/1995, 96/02, 60/06, 81/06-UPB2*.
73. Zakon o vinu (Zvin). *Uradni list RS št. 105/2006, 72/11, 90/12 – ZdZPVHVVR, 111/13*.

74. Zirnstein, E. (2007). *Patentno varstvo v Evropi: Razvoj in perspektive*. Koper: Fakulteta za management.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketni vprašalnik	1
Priloga 2: Seznam pogosto uporabljenih kratic	3
Priloga 3: Statistika obdelave odgovorov ankete	4
Priloga 4: Korelacije	7
Priloga 5: Linearna regresija.....	9

Priloga 1: Anketni vprašalnik

ZNAČILNOSTI VZORCA

1. V kateri panogi je vaše podjetje?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Bančništvo, investicije, zavarovalništvo | <input type="checkbox"/> Proizvodnja industrijskih dobrin | <input type="checkbox"/> Trgovina na drobno in debelo |
| <input type="checkbox"/> Gradbeništvo | <input type="checkbox"/> Inženiring, raziskave in razvoj | <input type="checkbox"/> Transport in javne dobrine |
| <input type="checkbox"/> Potrošniške storitve | <input type="checkbox"/> Rudarstvo, črpanje, nafta | <input type="checkbox"/> Turizem |
| <input type="checkbox"/> Proizvodnja potrošnih dobrin | <input type="checkbox"/> Konzultantstvo in poslovne storitve | <input type="checkbox"/> Drugo (navedite):
_____ |

2. Starost vašega podjetja (v letih):

- 0-1 2-5 6-10 11-20 21-50 > 50

VELIKOST PODJETJA

3. Velikost vašega podjetja:

3a - število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom):

- 0-10 11-50 51-100 101-250 251-500 501-1.000 >1.000

3b - celotna prodaja v preteklem letu:

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> 400.000 EUR ali manj | <input type="checkbox"/> nad 400.000 EUR do 800.000 EUR | <input type="checkbox"/> nad 800.000 EUR do 1.600.000 EUR |
| <input type="checkbox"/> nad 1.600.000 EUR do 4.000.000 EUR | <input type="checkbox"/> nad 4.000.000 EUR do 20.000.000 EUR | <input type="checkbox"/> nad 20.000.000 EUR |

INTERNACIONALIZACIJA PODJETIJ

4. Prosim, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

- 0% 1-20% 21-40% 41-60% 61-80% 81-100%

5. V katerih mednarodnih aktivnostih trenutno sodeluje vaše podjetje (možnih več odgovorov)?

- uvoz
- posredni izvoz
- neposredni izvoz
- neposredne investicije v samostojne naložbe
- neposredne investicije v skupne naložbe
- licenciranje proizvodov ali storitev
- franšizing
- pogodbeno sodelovanje
- drugo – prosim navedite: _____

INTELEKTUALNA LASTNINA V PODJETJIH

6. Prosim, ocenite obseg sprememb v vašem podjetju v preteklih treh letih.

	Občutno zmanjšanje				Občutno povečanje
6A) Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine	1	2	3	4	5
6B) Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine	1	2	3	4	5

Priloga 2: Seznam pogosto uporabljenih kratic

- EEPS – Enotno evropsko patentno sodišče
- EPC – *European Patent Convention v angl.* – Evropska patentna konvencija
- EPO – *European Patent Office v angl.* – Evropski patentni urad
- ES – Evropska skupnost
- GZS – Gospodarska zbornica Slovenije
- MSP – mala in srednja podjetja
- PCT – *Patent Cooperation Treaty v angl.* – Pogodba o sodelovanju na področju patentov
- PST – Patent s skrajšanim trajanjem
- SSKJ – Slovar slovenskega knjižnega jezika
- Urad – Urad Republike Slovenije za intelektualno lastnino
- WTO – *World Trade Organization v angl.* – Svetovna trgovinska organizacija
- ZASP – Zakon o avtorskih in sorodnih pravicah
- ZGD-1 – Zakon o gospodarskih družbah
- ZIL-1 – Zakon o industrijski lastnini
- ZDA – Združene države Amerike
- ZVTPPV – Zakon o varstvu topografije polprevodniških vezij

Priloga 3: Statistika obdelave odgovorov ankete

Statistics

		Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Prosimo, ocenite odstotek prodaje izdelkov, ki pred tremi leti še niso obstajali, v celotni prodaji vašega podjetja.	Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.	Podatki o podjetju: V kateri panogi deluje vaše podjetje?
N	Valid	140	140	140	140	128
	Missing	17	17	17	17	29
Mean		2.81	2.74	2.76	2.38	7.15
Std. Error of Mean		.106	.107	.128	.132	.363
Median		3.00	3.00	3.00	2.00	6.00
Mode		3	3	2	1	12
Std. Deviation		1.252	1.272	1.517	1.557	4.109
Variance		1.567	1.617	2.300	2.424	16.883
Skewness		.104	.070	.797	1.100	.031
Std. Error of Skewness		.205	.205	.205	.205	.214
Kurtosis		-.851	-1.076	.046	.104	-1.783
Std. Error of Kurtosis		.407	.407	.407	.407	.425
Minimum		1	1	1	1	1
Maximum		5	5	7	6	12

Statistics

	Starost vašega podjetja (v letih):	Velikost vašega podjetja: Število zaposlenih (ekvivalentno zaposlenim s polnim delovnim časom):	Celotna prodaja v preteklem letu:	V katerih mednarodnih aktivnostih trenutno sodeluje vaše podjetje? - uvoz	posredni izvoz	neposredni izvoz
Število odgovor.	128	128	128	40	29	44
Število neodgov.	29	29	29	117	128	113
Aritmetična sredina	4.26	1.41	2.30	1.00	2.00	3.00
Std. Error of Mean	.077	.057	.123	.000	.000	.000
Mediana	4.00	1.00	2.00	1.00	2.00	3.00
Mode	5	1	1	1	2	3
Std. Deviation	.872	.645	1.389	.000	.000	.000
Varianca	.760	.416	1.930	.000	.000	.000
Skewness	-.892	1.697	.672			
Std. Error of Skewness	.214	.214	.214	.374	.434	.357
Kurtosis	.504	3.098	-.784			
Std. Error of Kurtosis	.425	.425	.425	.733	.845	.702
Minimum	2	1	1	1	2	3
Maximum	6	4	6	1	2	3

Statistics

		neposredne investicije v samostojne naložbe	neposredne investicije v skupne naložbe	licenciranje proizvodov ali storitev	franšizin g	pogodben o sodelovan je
N	Valid	14	1	6	7	56
	Missing	143	156	151	150	101
Aritmetična sredina		4.00	5.00	6.00	7.00	8.00
Std. Error of Mean		.000		.000	.000	.000
Mediana		4.00	5.00	6.00	7.00	8.00
Mode		4	5	6	7	8
Standardni odklon		.000		.000	.000	.000
Varianca		.000		.000	.000	.000
Skewness						
Std. Error of		.597		.845	.794	.319
Skewness						
Kurtosis						
Std. Error of Kurtosis		1.154		1.741	1.587	.628
Minimum		4	5	6	7	8
Maximum		4	5	6	7	8

Priloga 4: Korelacije

Opisna statistika

	Mean	Std. Deviation	N
Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	2.74	1.272	140
Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	2.81	1.252	140
Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.	2.38	1.557	140

Correlations

		Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.
Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 140	0.823** 140	0.035 140
Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	0.823** 140	1 140	0.049 140
Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	0.035 140	0.049 140	1 140

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Priloga 5: Linearna regresija

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine. ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.049 ^a	0.002	-0.005	1.561

a. Predictors: (Constant), Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0.803	1	0.803	0.330	0.567 ^b
	Residual	336.133	138	2.436		
	Total	336.936	139			

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

b. Predictors: (Constant), Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.208	0.325		6.797	0.000
1	Investicije vašega podjetja v razvoj lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	0.061	0.106	0.049	0.574	0.567

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine. ^b		Enter

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.035 ^a	0.001	-0.006	1.562

a. Predictors: (Constant), Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0.413	1	0.413	0.169	0.681 ^b
	Residual	336.523	138	2.439		
	Total	336.936	139			

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.

b. Predictors: (Constant), Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.261	0.315		7.184	0.000
	Poudarek vašega podjetja na ustvarjanju lastne tehnologije - intelektualne lastnine.	0.043	0.104	0.035	0.411	0.681

a. Dependent Variable: Prosimo, ocenite delež prihodkov realiziranih na tujih trgih (izven vaše države), v celotnih prihodkih podjetja.