

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous, Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Oikeustradenomi

Hanna-Leena Pyykkö

IPR markkinapaikalla

Opinnäytetyö 2009

TIIVISTELMÄ

Hanna-Leena Pyykkö

IPR markkinapaikalla, 60 sivua

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Oikeustradenomi

Ohjaajat: patenttijohtaja Helmer Gustafsson
lehtori Raili Toikka

Opinnäytetyön aiheena on IPR:n (Intellectual Property Rights) kaupallinen hyötykäyttö markkinapaikalla eli kuinka immateriaalioikeuksia voidaan hyödyntää kaupallisesti markkinapaikalla.

Yritykset joutuvat vastaamaan uusiin haasteisiin, joita ovat esimerkiksi tiedon ja osaamisen erikoistuminen ja nopea liikkuminen, tavaroiden ja palvelujen lyhentyneet elinkaaret sekä kiristynyt kilpailu ja asiakkaiden laatutietoisuus. Metsäteollisuusyritykset ovat tehneet yhteisiä tutkimusprojekteja, joissa ovat mukana tärkeimmät alan yritykset. Yritysten tulee synnyttää uusia ideoita, tehostaa liiketoimintaprosessejaan sekä luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Uusia yhteistyömalleja ovat mm. yhteistyö ulkopuolisten organisaatioiden kanssa, teknologian lisensointi, osto tai myynti, sekä investoinnit ulkopuoliseen liiketoimintaan. Mikäli tutkimusprojektissa syntyy yrityksen liiketoimintaprosessiin kuulumattomia keksintöjä, ne voidaan myydä tai lisensoida yhteisyrityksen kautta.

Metsäteollisuus on saavuttanut kypsän perusteellisuuden tason ja sen vuoksi tuotannon jatkuva tehostaminen ja kustannusten hallinta ovat tärkeitä kilpailukyvyyn säilyttämiseksi. Tulevaisuudessa alan henkinen osaaminen ja alan kyky luoda asiakaslähtöisiä tuotteita tai palveluita ovat merkittävässä roolissa kun tarkastellaan alan kansainvälisen kilpailukyvyyn säilyttämistä. Metsäteollisuudessa perinteinen suojamuoto on ollut patentti. Nyt kun pyritään voimakkaasti bioteknologian puolelle, niin patentoinnin merkitys kasvaa. Kypsällä teollisuuden alalla patenttien merkitys on tärkeä yritysten välisessä kilpailussa.

Lisensointi on IPR- oikeuksien useimmin käytetty kaupallistamismuotoja ja sen käyttöä harkitaan myös tapauskohtaisesti UPM:ssä. Tulevaisuus näyttää mihin muotoon kaupallinen hyötykäyttö siirtyy. IPR-oikeudet tulevat olemaan kaupankäyntimuoto ja siihen varmasti pyritään, mutta aikataulutusta ei ole vielä tehty. Kaupallistamismuotoja tutkitaan ja selvitetään.

Esimerkkinä käytettiin yhtiömme aseptisen nestepakkaustölkkin valmistus- ja täyttöjärjestelmää ja sen vientiä markkinapaikalle.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin perehtymistä alan kirjallisuuteen. Patenttiasiaintohtaja Helmer Gustafssonia haastateltiin myös.

Asiasanat

Arvoketju, IPR, kaupallinen hyötykäyttö, patentti, suojaus

ABSTRACT

Hanna-Leena Pyykkö

IPR on the market, 60 pages

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation of Public Administration and Business Law

Instructors: Helmer Gustafsson, Patent Director

Raili Toikka, Senior Lecturer

IPR ON THE MARKET

The purpose of this research thesis was to study how companies can use IPR (Intellectual Property Rights) on the market place. This thesis concentrates on rights to forbid others from making use of patents.

Enterprises face nowadays high pressure because of globalization, specialization and quick transfer of knowledge and know-how, the short life span of products and services as well as strengthened competition and the quality consciousness of end users.

Forest industry can be described as mature business and that is why it has to find new inventions and new product fields. Also, it is still important to rationalize production as well as to increase cost awareness to maintain competitiveness. All large forest industry enterprises have done co-operation together for a long time. Enterprises have to create new inventions, intensify their business re-engineering and to create new business opportunities.

The new ways are co-operation with external organizations, the licensing of technology, purchase or selling of IPR and investments in external business. If research projects end up with inventions, which are not core business inventions, it is worth selling or licensing them through a joint venture. The decision has to be made case by case.

It is vital for UPM to keep its freedom to operate on the market by protecting its innovations and technology on the market. It is important to observe actions of rivals on the market and discover where do they activate and new fields in which they will file patent applications.

The manufacturing and filling system of our aseptic liquid packaging carton and its launch to the market place was used as an example. Later this line of business was, however, sold to another owner.

The research method of this study was based on literature. Also Patent Director Helmer Gustafsson was interviewed.

Keywords commercialization, intellectual property, patent, protection, value chain

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
1.1 Tutkielman aihe	7
1.2 Tutkimusmenetelmä ja tehtävän rajaus	7
2 UPM-KYMMENE OYJ	7
2.1 UPM-Kymmene Oyj:n liiketoimintaryhmät	8
2.2 UPM-Kymmene Oyj:n tunnusluvut	8
2.3 UPM-Kymmene Oyj:n tapa toimia	8
2.4 UPM-Kymmene Oyj:n liiketoimintaympäristö	9
3 AVOIN INNOVAATIO	10
4 IMMATERIAALIOIKEUDET – SUOJAUSMUODOT JA KEKSINNÖN SUOJAAMISEN TAVOITTEET	12
4.1 Teollisoikeudet	13
4.2 Tekijänoikeudet	14
4.3 Patenti	15
4.4 Keksinnön suojaamisen tavoitteet	19
4.5 Immateriaalioikeudet tutkimustoiminnassa	20
4.6 Toiminnanvapauskartoitus	22
5 PATENTIN ARVON MÄÄRITTÄMINEN	22
6 PATENTOINNIN JA PATENTTI-INFORMAATION MERKITYS YRITYKSELLE	23
6.1 Passiivinen IPR-strategia	23
6.2. Aktiivinen IPR-strategia	23
6. 3 IPR-strategia siirrettynä käytäntöön	24
6.4 Suojattavat ideat	24
6.5 Suojauksen tavoitteet	25
6.6 Patenti-informaation käyttötarkoitukset	26
7 PATENTIN HYÖDYNTÄMINEN LIIKETOIMINNASSA	27
8 NÄKÖKOHTIA PATENTTISTRATEGIAN LUOMISEKSI	29
9 PATENTTIT OSANA IPR-STRATEGIAA	31
10 PATENTTILISENSOINTI	32
11 SUOJAUS- JA TOIMINTAVAPAUSESIMERKKI	37
12 IMMATERIAALISTEN OIKEUKSIEN TALOUDELLISEN HYÖDYN JAKAMINEN	40
13 MIKSI AINEETTOMIIN OIKEUKSIIN KANNATTAA INVESTOIDA?	41
14 PATENTIN HYÖDYNTÄMISEN ESTEET JA RAJOITTAVAT TEKIJÄT	45
15 PATENTIN ARVOSTUS	46
JOHTOPÄÄTÖKSET	52
LÄHTEET	56

1 JOHDANTO

Opinnäytetyössä tarkastellaan IPR-oikeuksien kaupallista hyötykäyttöä. UPM:n IPR-osaston henkilökunta on kasvanut huomattavasti vuoden 2007 aikana. Toimintoja ja prosesseja on muokattu ja tehostettu. Uusia näkökulmia ja toimintatapoja patenttiasioiden käsittelyssä on otettu käyttöön v. 2008 – 2009.

Vuoden 2009 teemana on, että UPM haluaa selvittää tuotteen valmistukseen liittyvän arvoketjun aina raaka-aineesta valmiiseen lopputuotteeseen saakka. Valmistuksen arvoketjuun liittyy lukuisia yhteistyökumppaneita, joiden IPR-oikeudet ja -suojaukset tulee selvittää etukäteen. Arvoketjuun sisältyy raaka-aineet, teknologia, asiakkaat, asiakkaiden asiakkaat, lopputuotteet sekä kierrätys. Kaikista yhteistyöprojekteista tulee tehdä kirjalliset sopimukset, joissa määritellään vastuut ja oikeudet. Yhteistyösopimuksissa pitää olla myös ehto, mikäli yhteistyö ei johda toivottuun lopputulokseen, sopimus voidaan purkaa tai keskeyttää. Eli sopimusoikeudelliset asiat tulevat olemaan merkittäviä tulevaisuuden yhteistyöprojekteissa, ja jokaisen osallistujan tulee ymmärtää sopimusten oikeudellinen sisältö ja merkitys.

Metsäteollisuusyritykset joutuvat tänä päivänä kamppailemaan olemassa olostaan kovassa kansainvälisessä toimintaympäristössä. Teknologia kehittyy nopeasti, joten yritykset joutuvat tehostamaan toimintojaan ja etsimään uusia innovatiivisia ratkaisuja, jotta kilpailukyky markkinoilla säilyisi ja asiakkaiden kasvavat tarpeet tulisivat tyydyttyiksi.

Innovatiivisuus on tullut nykyihmisen arkipäivään, ja siten sekä yritykset että työntekijät ymmärtävät uusien keksintöjen arvon ja niihin liittyvät oikeudet. Innovaatiotoiminta tutkimus- ja kehitystyössä kohottaa prosessien suoritustehokkuutta ja parantaa tuotteiden laatua. Ennen kaikkea pyritään hakemaan kilpailuetua kilpailijoihin nähden ja säilyttämään toimintavapaus.

Tieto, osaaminen ja kyvykkyys ovat yrityksen innovaatiovarantoa eli aineetonta pääomaa. Immateriaali- eli aineettomien oikeuksien (Intellectual Property Rights, IPR) avulla kehitetään uusia tuotteita ja ratkaisuja, joiden

erikoisominaisuudet suojataan patenttihakemuksilla kilpailuedun aikaansaamiseksi. Aineeton pääoma on yksi tärkeä osa yrityksen arvosta, jonka merkitys tulee korostumaan. Aineettomalla pääomalla on tärkeä merkitys talouskasvussa ja työn tuottavuudessa.

Immateriaalijärjestelmä voidaan kuvata siten, että se on osaamisen suojaustavat sekä tekniset ja kilpailijatietolähteet. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa 2005, 10.)

Kilpailuedun perusedellytykset ovat

- kannattavien kehitysprojektien arviointi ja valinta
- toimintavapaus
- suojaus
- sopimusasiat.

Kilpailuetu ei synny pelkästään teknisestä osaamisesta vaan asiakkaat ostavat mielellään tunnetulta valmistajalta ja arvostavat suojauksen luomaa mielikuvaa.

Nyt käynnissä olevan talouden rakennemuutoksen ja syvän taantuman aikana aineettoman pääoman merkitys korostuu entisestään. Immateriaalioikeudet muodostavat merkittävän osan yrityksen arvosta ja ovat tärkeä kilpailu- ja lisäarvotekijä. Suomi on maailman kärkimaita, kun tarkastellaan patenttitilastoja Euroopassa ja USA:ssa. IPR-omaisuuden kaupallistamisessa on vielä ongelmia, koska niiden arvo realisoituu vasta kaupan yhteydessä. IPR-asioiden hyvä hallinnointi vaatii aktiivista ja vankkaa osaamista sekä IPR-hallinnoinnin että lisensoinnin alueella. Menestyksekkäästi hyödynnettyinä immateriaalijärjestelmän tuottamat tekniset markkina- ja kilpailutiedot luovat yritykselle merkittävää osaamispääomaa vallitsevasta tekniikan tasosta, teknisistä ratkaisuista sekä kilpailijoista.

Opinnäytetyössä tarkastellaan IPR-oikeuksien kaupallista hyötykäyttöä patenttien kannalta. Opinnäytetyö perustuu kirjallisiin lähdeaineisiin sekä patenttijohtaja Helmer Gustafssonin haastatteluun.

1.1 Tutkielman aihe

Tämä opinnäytetyö tarkastelee immateriaalioikeuksien kaupallista hyötykäyttöä. Tarkastelun kohteena on koko arvoketju, raaka-aineesta lopputuotteeksi saakka. Immateriaalioikeuksien kaupallista hyötykäyttöä on tutkittu laajasti ja IPR-oikeuksien taloudellinen hyötykäyttö on tulevaisuudessa merkittävä kilpailutekijä. Taloudellinen taantuma on kuitenkin nostanut jälleen protektionistisia piirteitä kaupankäynnissä vuonna 2009.

Patentin kaupallista hyödyntämistä käsitellään lisensoinnin, itsenäisen tuotekehittelyn ja patentin myynnin näkökulmista.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja tehtävän rajaus

Opinnäytetyön tekemisessä käytetään pääasiassa kirjallisuutta. Myös IPR-osaston patenttiasiaintohtaja Helmer Gustafssonin haastatellaan. Käytännön esimerkkinä on aseptisen nestepakkaustölkkin valmistus- ja täyttöjärjestelmän toimintavapaus- ja suojauskysymykset. Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan patenttien käyttöä markkinapaikalla.

2 UPM-KYMMENE OYJ

UPM kuuluu maailman johtaviin metsäteollisuusyrityksiin. UPM tunnetaan nykyaikaisena ja ydinliiketoimintoihinsa keskittyneenä metsäteollisuusyhtiönä. UPM haluaa olla uuden metsäteollisuuden edelläkävijä ja luoda omistajille lisäarvoa tarjoamalla asiakkaille kilpailukykyisiä tuotteita ja ratkaisuja kaikkialla maailmassa. Viime vuosina UPM on parantanut kustannustehokkuutta, muutosvalmiutta ja innovatiivisuutta. Yhtiö käyttää tuotteissaan uusiutuvia ja kierrätettäviä raaka-aineita. (UPM-Kymmene Oyj 2009, 3.)

2.1 UPM-Kymmene Oyj:n liiketoimintaryhmät

UPM muodostuu kolmesta liiketoimintaryhmästä, jotka ovat energia ja sellu, paperi sekä tekniset materiaalit. Tämä uusi liiketoimintamalli otettiin käyttöön joulukuussa 2008. Kuidut muodostavat strategian perustan, jota täydentävät energiaan liittyvät liiketoiminnot, pitkälle jalostetut tekniset materiaalit ja uudet markkinat. Näiden liiketoimintojen avulla yhtiö pyrkii laajentamaan toimintakenttäänsä maailmanlaajuisesti. Liiketoimintojen tulee perustua vahvaan markkinalähtöisyyteen. Tuotantolaitokset ovat tehokkaita ja kilpailukykyisiä. Korkeatasoinen osaaminen ja huipputeknologia muodostavat vahvan perustan laadulle ja kustannusjohtajuudelle. (UPM-Kymmene Oyj 2008, 1.)

2.2 UPM-Kymmene Oyj:n tunnusluvut

Yhtiön liikevaihto vuonna 2008 oli 9,5 miljardia euroa. Yhtiö toimii globaalisti ja sillä on tuotantolaitoksia 14 maassa. Yhtiön palveluksessa on noin 25 000 henkilöä. (UPM-Kymmene Oyj 2008, 1.)

2.3 UPM-Kymmene Oyj:n tapa toimia

UPM on sitoutunut toimimaan vastuullisesti talouteen, ihmisiin, yhteiskuntaan ja ympäristöön liittyvistä asioista. Yhtiö pyrkii parantamaan jatkuvasti toimintaansa. Tuotteet valmistetaan pääosin kierrätettävistä, uusiutuvista raaka-aineista. UPM toteuttaa liiketoiminnassaan elinkaariajattelua, mikä tarkoittaa sitä, että UPM tunnistaa ja hallitsee tuotteidensa mahdolliset sosiaaliset ja ympäristövaikutukset koko tuotantoketjussa. Globaalisti yhtiö noudattaa tiukkoja normeja kaikkialla, missä se toimii. Yhtiö valvoo myös toimittajiensa toimintatapoja. (UPM-Kymmene Oyj 2008, 1.)

Yhtiön toimintaohje (Code of Conduct) luo pohjan kaikelle toiminnalle yhtiön sisällä. Ohje määrittelee yleiset linjaukset, joita yhtiön palveluksessa olevat noudattavat kaikessa toiminnassaan. UPM noudattaa myös YK:n Global Compact -aloitetta, jonka kymmenen periaatetta liittyy ihmisoikeuksiin,

työelämään, ympäristöön, korruptioon ja lahjontaan. (UPM-Kymmene Oyj 2006.)

2.4 UPM-Kymmene Oyj:n liiketoimintaympäristö

Vuoden 2008 aikana maailman yleinen taloustilanne heikkeni voimakkaasti ja korkeat puukustannukset vaikeuttivat yhtiön toimintaa. Liiketoimintojen liikevaihto laski ja kannattavuus heikkeni merkittävästi edellisvuoden tasosta. UPM on pystynyt alentamaan kiinteitä kustannuksia viimeisellä vuosineljänneksellä merkittävästi. Puun hinta ja energiakustannukset ovat kuitenkin korkeat.

UPM organisoi liiketoimintarakenteensa uudelleen ja samalla suljettiin kilpailukyvyltään heikoimmat paperi- ja sellutehtaat. Kaikkien liiketoimintaryhmien, yksiköiden ja funktioiden toimintaa tehostettiin huomattavasti vuoden 2008 aikana. UPM uudisti myös pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet sekä osingonjakopolitiikan.

UPM:n uuden vision mukaan yhtiö haluaa olla uuden metsäteollisuuden edelläkävijä. Uusi metsäteollisuus merkitsee toimintaympäristöä, jossa on luotava täysin uudet tavat hyödyntää biomassaa sekä luoda lisäarvoa ja kustannushyötyä asiakkaille. Uudessa kilpailuympäristössä kustannusjohtajuus, muutosvalmius ja uudet innovaatiot luovat parhaan perustan menestykselle. UPM:n kolme strategista painopistettä ovat kannattavuuden parantaminen Euroopassa, eteneminen uusilla kasvumarkkinoilla ja uusien liiketoimintamahdollisuuksien luominen sekä orgaanisesti että yritysostoin. (UPM-Kymmene Oyj 2008, 4 – 9.)

3 AVOIN INNOVAATIO

Suomessa avointa innovaatioita hyödyntävät kansainvälisesti suuret yritykset, mutta niissäkin omien teknologioiden hyödyntäminen ulkoisia kanavia hyväksi käyttäen on toistaiseksi melko harvinaista. Teknologiamarkkinat eivät ole vielä kasvaneet kovin suuriksi ja siksi oikean ostajan ja myyjän kohtaaminen ei ole helppoa.

Aineettomalla pääomalla, kuten henkilöstön osaamisella, organisaation rakenteilla, arvoilla ja kulttuurilla sekä immateriaalioikeuksilla on suuri merkitys yritysten innovaatiotoimintaan. Erityisesti osaaminen on tärkeä innovaatioiden syntymistä edistävä tekijä. Yrityksen tulee kehittää henkilöstöä ja sen kykyä tuottaa jatkuvasti uusia ideoita. Yrityksen työilmapiirin tulee olla kannustava ja eteenpäin pyrkivä sekä arvostaa henkilöstön osaamista. On luotava ilmapiiri, jossa joka tasolla toiminnan jatkuva parantaminen on itsestään selvyyttä.

Tarvitaan työn ja työtapojen jatkuvaa kehittämistä sekä koko toiminnan arvioimista. Uudet innovaatiot edellyttävät tiedon muokkausta ja jalostamista. Yrityksen organisaation tulee luoda käytännöt, joissa tietoa jaetaan, vastaanotetaan ja jatkojalostetaan yhdessä. (Elinkeinoelämän keskusliitto.)

Avoimella innovaatiolla pyritään vastaamaan yritysmaailman uusiin haasteisiin, joita ovat tiedon ja osaamisen erikoistuminen ja nopea liikkuminen, tuotteiden lyhyet elinkaaret ja kiristynyt kilpailu. Sen vuoksi tiivistetään yhteistyötä muiden organisaatioiden ja yritysten kanssa, pyritään tiedon ja teknologian lisensointiin tai ostoon sekä investoidaan yrityksen ulkopuolisiin liiketoimiin.

Yritykset tarvitsevat mahdollisimman kattavat tiedot innovaatioprosessin eri vaiheista. Käyttäjätiedon avulla voidaan parantaa innovaatioiden laatua ja pienentää niiden kaupallistamiseen liittyviä riskejä. Käyttäjäkokemuksia tarvitaan jo innovaatioprosessin alusta alkaen, jotta voidaan ohjata ja täsmentää innovaation jatkokehitystä. Räätelöity käyttäjätieto antaa yrityksille mahdollisuuden arvioida innovaatioiden nykytila ja tunnistaa oikeat

parannuskeinot. Käyttäjät tuovat tuotekehitykseen arvokkaan ulkopuolisen näkökulman, joka voi auttaa löytämään tuotekehityksen puutteita. (Käyttäjät tuotekehittäjinä, 1.)

Toisaalta yritysten tutkimus- ja kehitystoiminta tuottaa sellaisia keksintöjä, jotka eivät kuulu sen ydinliiketoimintaan. Tällainen ylimääräinen avoin innovaatio voidaan hyödyntää muun muassa myymällä, lisensoimalla tai luovuttamalla ulkopuolisen yrityksen käyttöön. Yritykset voivat luoda ja hyödyntää uusia tuotteita ja teknologioita yhteistyössä. Silloin kaikki prosessiin osallistujat saavat omaa T&K-toimintaa tukevaa uutta tietoa, oppivat toisiltaan ja saavat taloudellista hyötyä. (Avoin innovaatio Suomessa, 2 - 3, 66.)

Metsäteollisuus on perinteinen teollisuuden ala, jossa avointa innovatiivisuutta on ollut jo kauan. Nykyisin tehdään runsaasti erilaisia yhteistyösopimuksia yritysten välillä. Yhteistyötä tiivistetään tavarantoimittajien, kilpailijoiden, alihankkijoiden, laitevalmistajien ja yliopistojen- ja tutkimuslaitosten kanssa.

Lisensointia ei vielä toteuteta suuressa mittakaavassa. Patenttien hankintaa ei ole vielä tehty kovin paljon. Avoimempi toimintatapa tiedostetaan yrityksessä, ja sitä toteutetaan myös käytännössä eri yritysten kesken. Olemassa olevan tiedon hankintaan sopivimmat keinot ovat yritysostot, allianssit ja lisensointi. (Avoin innovaatio Suomessa, 31.)

Ulkoisten markkinakanavien löytäminen ja hyödyntäminen on melko vähäistä. Ongelmia aiheuttavat sopivan teknologian löytyminen omiin tarpeisiin, sopivan ja luotettavan markkinointikanavan löytyminen ylijäämäteknologialle, resurssien puute sekä monimutkaiset IPR-kysymykset. (Avoin innovaatio Suomessa, 24, 31.)

Uuden kasvuteorian mukaan talouskasvun lähteinä ovat työvoima, pääoma, koulutus, tutkimus ja teknologia. Talouskasvun uusi malli korostaa aineettoman pääoman merkitystä. Uutta kasvua haetaan uuden tiedon luomisen ja omaksumisen kautta, innovaatioiden ja osaamisen keinoin. Tämän avulla myös

tuotanto ja tuottavuus paranevat ilman että aineellista pääomaa tai työpanosta kasvatetaan. (Mikkela 2009, 4.)

Innovaatiotoiminta on tuottava sijoitus tulevaisuuteen, jonka avulla kasvatetaan osaamistasoa, saadaan uutta tietoa ja opitaan uudet toimintatavat. Tuotekehityspanoksilla kehitetään uusia innovaatioita, jotka parantavat tuotteita ja palveluita, prosesseja, organisaatioita ja toimintatapoja. Lisäksi saadaan hyvä yhteistyöverkosto. (Innovaatiotoiminnan vaikutukset, 4 – 5.)

Myös osaavien käyttäjien panosta innovaatioihin ja tuotekehitykseen halutaan kasvattaa laajemmin. Tuotteiden kehittäjät ja käyttäjät ovat hyvin erilaisia ihmisiä, joilla on erilaisia tarpeita ja sitä kautta saattaa syntyä uusia tuotteita, joilla on laajat markkinat. Käyttäjät haluavat räätälöityjä tuotteita omiin tarpeisiinsa. Tätä kautta keksijöiden ja keksintöjen määrä kasvaa. Käyttäjät voidaan ottaa mukaan innovaatioprosessin eri vaiheissa joustavasti. (Käyttäjät tuotekehittäjinä, 7 – 8.)

4 IMMATERIAALIOIKEUDET – SUOJAUSMUODOT JA KEKSINNÖN SUOJAAMISEN TAVOITTEET

Nykyinen immateriaalioikeusjärjestelmä perustuu 1800-luvulta peräisin oleviin kansainvälisiin sopimuksiin eli teollisoikeuksia säätelevän Pariisin liittosopimukseen vuodelta 1883 ja tekijänoikeuksia säätelevään Bernin yleissopimukseen vuodelta 1886. Immateriaalioikeuksien esimuotoja ovat olleet hallitsijoiden myöntämät privilegiot eli yksinoikeudet. (Siivola 2004, 7.)

Patenttien esimuotoja tunnetaan jo 1400-luvulta lähtien. Suomen ensimmäinen patenttilaki säädettiin vuonna 1898, ja tämänhetkinen patenttilaki on vuodelta 1967. Patenttilakiin on tehty huomattavia muutoksia vuonna 1980, kun otettiin käyttöön nykyisenkaltainen uutuuden ja keksinnöllisyyden käsite sekä vuonna 1996 liityttäessä Euroopan patenttisopimukseen (Siivola 2004, 7 - 8.)

Immateriaalioikeudet ovat kiello-oikeuksia, jotka mahdollistavat sen, että vain oikeudenhaltija voi hyödyntää immateriaalioikeutta ammattimaisesti tai taloudellisesti. Hyödyntämiselle ei saa olla lainsäädännöllisiä tai muiden oikeuksista johtuvia esteitä. Oikeuden haltija voi kieltää muita hyödyntämästä oikeuttaan. (Kivi-Koskinen 1999, 1.)

Immateriaalioikeusjärjestelmän syntyminen liittyy läheisesti teknologian kehitykseen, joka on edellyttänyt taloudellisia investointeja, ja niiden turvaksi on laadittu takeita. Mahdollisuus kontrolloida muiden käyttämistä on yksi näistä tavoista. Vahvaan yksinoikeuteen liittyy, että yksinoikeuden kohde pitää julkaista kaikkien saataville. (Kivi-Koskinen 1999, 4.)

Immateriaalioikeudet on tarkoitettu luovan henkisen työn tulosten suojaamiseksi, ja ne syntyvät aina luonnollisille henkilöille. Oikeuksien siirtyminen yritykselle edellyttää aina joko laissa tai sopimuksessa määriteltyä toimenpidettä. Suomen Patentti- ja rekisterihallitukselle jätetään yleensä siirtokirja, josta ilmenee, miten hakija on saanut oikeutensa keksijältä. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 65 - 68.)

IPR-oikeudet ovat tavallisesti ajallisesti rajoitettuja yksinoikeuksia, joiden tarkoituksena on innovoinnin ja luovan työn kannustamiseksi taata oikeuden haltijalle määräysvalta oikeuden kohteeseen. Käytännössä tämä tarkoittaa, että oikeudenhaltija voi neuvotella oikeuden käytöstä muiden kanssa tai hän voi kieltää suojan kohteen käytön. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 18 - 21.)

Keksinnön tekijä voi suojata keksintöjään useilla eri tavoilla. Suojausmuodot jaetaan tavallisesti teollisuusoikeuksiin ja tekijänoikeuksiin. (Patentin peruskurssi 2008, 1.)

4.1 Teollisoikeudet

Teollisoikeuksia ovat patenttioikeus, hyödyllisyysmallioikeus, mallioikeus, piirimallioikeus, tavaramerkkimallioikeus, toiminimioikeus, suoja sopimatonta menettelyä vastaan elinkeinotoiminnassa (Patentin peruskurssi 2008, 1.)

Teollisoikeudet suojaavat yrityksen hankkimaa osaamista, henkistä pääoma ja kilpailuetua. Teollisoikeuden haltija voi kieltää muita käyttämästä ammattimaisesti hyväksien oikeuden kohdetta kyseessä olevissa maissa silloin, kun oikeus on voimassa. Teollisoikeudet eivät synny itsestään, vaan ne pitää hakea viranomaiselta. (Kivi-Koskinen 1999, 1.)

4.2 Tekijänoikeudet

Tekijänoikeuslain (8.7.1961/404) 1 §:n mukaan tekijänoikeus on sillä, joka on luonut kirjallisen tai taiteellisen teoksen, olkoonpa se kaunokirjallinen tai selittävä kirjallinen tai suullinen esitys, sävellys- tai näyttämöteos, elokuvateos, valokuvateos tai muu kuvataiteen teos, rakennustaiteen, taidekäsityön tai taideteollisuuden tuote. Lain 43 §:n mukaan tekijänoikeus on voimassa, kunnes 70 vuotta on kulunut tekijän kuolinvuodesta. Tekijänoikeus tuottaa yksinomaisen oikeuden määrätä teoksesta. Tekijänoikeus antaa tekijälle sekä taloudellisia että moraalisia oikeuksia. Taloudelliset oikeudet merkitsevät, että tekijällä on yksinomainen oikeus määrätä teoksen kappaleiden valmistamisesta ja saattamisesta yleisön saataville, muuttumattomana tai muutettuna, käännöksenä tai muunnelmana. (Tekijänoikeuslaki 1 §, 43 §.)

Tekijänoikeuksia ovat varsinainen tekijänoikeus, naapurioikeudet ja oikeus valokuvaan. Tekijänoikeus kuuluu teoksen tekijälle. Tekijä on aina luonnollinen henkilö. Tekijänoikeudet syntyvät automaattisesti teoksen tai tuotoksen syntyessä. Tekijänoikeuden saamiseksi ei vaadita rekisteröintiä, ilmoitusta tai muun muotovaatimuksen täyttämistä. (Patentin peruskurssi 2008, 1.)

4.3 Patentti

Patentti on keksintöjen suojamuoto. Patentti voidaan myöntää, jos keksintö täyttää PatL 2§:n mukaan kaksi ehtoa, jotka ovat erottuvuus ja uutuus verrattuna aikaisempiin keksintöihin. PatL 40§:n mukaan myönnetty patentti on voimassa enintään 20 vuotta hakemispäivästä lähtien. (Patenttilaki 1967/550, 2 §, 40 §.)

Patentilla tarkoitetaan keksijälle hakemuksesta myönnettyä yksinoikeutta määrääjän kieltää muita käyttämästä keksintöä ammattimaisesti. Patentti antaa siten keksijälle määrääjäksi yksinoikeuden keksinnön hyödyntämiseen tai keksinnöstä määräämiseen. Keksijä joutuu julkaisemaan keksintönsä, jotta tekniikan kehitys olisi mahdollista. Keksinnön tulee olla uusi ja sen tulee olennaisesti erota siitä, mikä on ennestään tunnettu, ja sen tulee olla teknisesti toisinnettavissa. Patenttia voi hakea henkilö, joka on keksinnöt tehnyt tai jolle hän on oikeutensa siirtänyt. Työsuhteessa syntyneistä keksinnöistä säännellään työsuhdekeksintölaissa (Laki oikeudesta työntekijän tekemiin keksintöihin 1967/656). Keksijän oikeus keksintöön ja patenttiin on alkuperäinen ja muiden oikeus keksintöön, kuten esimerkiksi työnantajan oikeus on aina johdannainen. Patentti on voimassa vain siinä maassa, missä patentti on myönnetty. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 70 – 73; PatL 4 §, 8 §.)

Patentti perustuu kansallisen tai ylikansallisen viranomaisen suorittamaan rekisteröintiin. Suomessa rekisteröintiä haetaan Patentti- ja rekisterihallitukselta (PRH), joka on ns. tutkiva viranomainen, eli se tutkii ensin patentoinnin edellytykset. Patentti on siis kielto-oikeus, joka on rajattu alueellisesti ja se on voimassa niissä maissa, joissa patenttia on haettu ja se on saatu. Patentin suoja on enimmillään 20 vuotta patentin hakemisesta. Patentti ei pysy voimassa ellei vuosimaksuja eli vuotuisia ylläpitomaksuja ole maksettu ajallaan. (Patentti; PatL 1 § - 8 §.)

Patentti voidaan saattaa voimaan Suomessa myös hakemalla patenttia Euroopan patenttivirastolta (EPO). EPO tutkii patenttihakemuksen samassa laajuudessa kuin PRH. EPO:n hyväksymä patentti voidaan hakijan pyynnöstä

rekisteröidä Suomessa ilman erillistä tutkimusta. Siten Eurooppa-patentti rinnastetaan täysin kansalliseen patenttiin. (EPO 2009.)

Kansainvälistä patenttisuojaa haetaan PCT-hakemuksella. Pariisin yleissopimuksen ns. prioriteettiperiaate mahdollistaa sen, että patentin hakija ei menetä patentin myöntämisen perusteena olevaa uutuutta ensimmäisen patenttihakemuksen jättäessään. Prioriteettiperiaate tarkoittaa sitä, että patentinhakija voi hakea keksinnölleen patenttia muissa Pariisin sopimuksen jäsenmaissa 12 kuukauden kuluessa ensimmäisestä patenttihakemuksesta ilman että keksintö on menettänyt uutuuttaan. Kaikissa näissä hakemuksissa uutuus arvioidaan ensimmäisen hakemuksen hakupäivämäärän mukaan. (WIPO 2009.)

Patenttiyhteistyösopimus (Patent Cooperation Treaty, PCT) mahdollistaa siten kansainvälisen patenttihakemuksen, jossa hakemus ensin tutkitaan keskitetysti. Patentin hakijalla on jopa 31 kuukautta prioriteettipäivästä päättää, missä kaikissa maissa hän haluaa keksintönsä suojata. PCT-hakemuksen perusteella patentti kuitenkin myönnetään kansallisesti, ja myönnetty patentti on kansallinen patentti. Patenttijärjestelmä ei ole kuitenkaan maailman laajuinen eikä se ole valtioiden rajat ylittävä alueellinen patentti. (Patentit kansainvälistyvässä yrityksessä 2008. Stefan Holmström, Kolster, 1 – 8.)

Patentin hakeminen edellyttää hakemuksen julkistamista. Hakemus tulee julkiseksi 18 kuukauden kuluttua hakemispäivästä. Julkisuuden kautta kaikilla on mahdollisuus oppia toisten tekemästä kehitystyöstä, ja siten jatko kehittää ideoita. (Suomen IPR-strategian perusselvitys, 15.)

Julkinen patenttijärjestelmä muodostaa suuren teknisen tietämyksen tietopankin, jota jokainen voi hyödyntää. Patentin myöntää aina julkinen viranomainen, joka tutkii hakemuksessa esitetyn keksinnön patentoitavuuden edellytykset. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 18.)

Patenttiasiakirja on siis sekä juridinen asiakirja että tekninen julkaisu. (Tehoa tuotekehitykseen, 46.)

Patenttijärjestelmä on tiedonlevitysjärjestelmä, jonka tarkoituksena on edistää tekniikan kehittymistä ja kansakunnan hyvinvointia. Tavoitteena on uuden teknisen tiedon levitys yhteiskunnan hyödynnettäväksi. Tietovarasto antaa kuvan tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan sisällöstä maailmalaajuisesti - kuvan saaduista tutkimustuloksista, kehitetyistä tuotteista, tuotantomenetelmistä ja niille kaavailuista markkina-alueista. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 333 – 337.)

Patenttisalkku on yritystoiminnan näkökulmasta yritysvarallisuutta, josta kannattaa huolehtia hyvin. Patenttisalkku tulee pitää ajan tasalla, ja sen arvon tulee olla yritysjohtajan tiedossa. Patenttisalkulla on myös kunnia- ja arvostusmielikuva (goodwill). (Oesch & Pihlajamaa 2008, 333 – 337.)

Patenteista on eniten hyötyä, kun niitä käytetään aktiivisesti markkinoinnissa ja viestinnässä. Immateriaaliasioita hyödyntämällä yritys voi varmistaa suojaukseen tehdyn investoinnin takaisinmaksun. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 35.)

Patenttijulkaisuja on yli 50 miljoonaa kappaletta maailmanlaajuisesti kaikilta tekniikan alueilta. Patenttikannoissa on 80 - 90 % uudesta teknisestä tiedosta. Yli 90 % patenteista kohdistuu tuotekehitykseen, tuoteparannuksiin tai tuotantomenetelmiin. Patentin tehtävä on edistää kilpailua ja innovaatiota. Sen tarkoitus ei ole missään tapauksessa rajoittaa kilpailua. Keksijät saavat tietoa toisten tekemistä keksinnöistä ja voivat jatkaa tuotteen kehittelyä siitä, mihin toinen keksijä on päässyt. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 9.)

Taulukko 4.3.1 Suomessa haetut patentit 1985 – 2007 (Tilastokeskus 2009.)

vuosi	Hakija				
	Yksityinen henkilö	yritys – yhteisö	Kotimaiset yhteensä	Ulkomaiset hakijat	Hakemukset yhteensä
1985	681	1038	1719	3480	5199
1986	718	1035	1753	3630	5383
1987	747	1104	1851	3949	5800
1988	742	1235	1977	4091	6068
1989	682	1262	1944	4415	6359
1990	708	1360	2068	4414	6482
1991	863	1315	2178	4013	6191
1992	803	1247	2050	3948	5998
1993	891	1316	2207	3768	5975
1994	941	1395	2336	3852	6188
1995	731	1393	2124	4240	6364
1996	802	1424	2226	3087	5313
1997	784	1626	2410	2258	4668
1998	680	1791	2471	387	2858
1999	678	1833	2511	359	2870
2000	695	1883	2575	338	2913
2001	627	1764	2391	277	2668
2002	550	1606	2156	216	2372
2003	467	1506	1973	214	2187
2004	443	1567	2010	215	2225

vuosi	Hakija				
	Yksityinen henkilö	yritys – yhteisö	Kotimaiset yhteensä	Ulkomaiset hakijat	Hakemukset yhteensä
2005	464	1371	1835	226	2061
2006	419	1394	1813	205	2018
2007	452	1349	1801	211	2012

Yllä olevassa Tilastokeskuksen taulukossa 4.3.1 on esitetty Suomessa haetut patentit vuosina 1985 – 2007.

Yritysten ja yhteisöjen kotimainen patentointi on laskenut 2000-luvulla, kuten oheisesta taulukosta voidaan havaita. Vuonna 2007 kotimaiset yritykset tekivät 1349 patenttihakemusta. Patenttia hakeneita yrityksiä oli 467 vuonna 2007. Kotimaisia patenttihakemuksia jätettiin Patentti- ja rekisterihallitukselle vuonna 2007 yhteensä 1801. Ulkomailta suoraan tehtyjä hakemuksia oli 211 kappaletta. Määräenemmistön hakemuksista tekevät yritykset ja yhteisöt, yksityisten henkilöiden määrä on vähäinen. Suomessa eniten patenttihakemuksia tulee metalli- ja konepajateollisuuden toimialoilta. Vuonna 2007 Suomessa myönnettiin 920 patenttia, joista 301 ulkomaiselle hakijalle. Sen lisäksi saatettiin voimaan 5431 Eurooppa-patenttia, joista 149 suomalaiselle hakijalle. Eniten ulkomaisia patenteja myönnettiin yhdysvaltalaisille (25%), saksalaisille (20%) ja ranskalaisille (8%) hakijoille. (Tilastokeskus).

4.4 Keksinnön suojaamisen tavoitteet

Keksinnön suojaamisella tekijä haluaa suojata, että muut eivät pääse kaupallisesti hyödyntämään keksintöä määräaikaan. Tällä tavoin keksijä saa kilpailuetua kilpailijoihin nähden. Suojaus on kallista ja aikaa vaativa toimenpide, joten yrityksen tulee miettiä tarkkaan, mitä kannattaa suojata. Lisäksi yrityksellä pitää olla kykyä ja halua valvoa suojaamiaan oikeuksia ja niiden mahdollisia loukkauksia.

Tuotekehityksen ja suojauksesta vastaavien tahojen tulee työskennellä yhteistyössä, jotta suojauksessa päästään nopeasti parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen ja samalla säästetään aikaa ja rahaa. Yrityksellä tulee olla yleistä liiketoimintastrategiaa tukeva suojaussuunnitelma, jonka perusteella se voi hakea rekisteröitäväksi parhaiten soveltuvat suojamuodot. (Kolster info 2/2009, 2.)

Immateriaalijärjestelmä tarjoaa yritykselle sekä tietolähteen että suojajärjestelmän. Tärkeimpiä kilpailuvälineitä on esimerkiksi se, että suojaus antaa yritykselle mahdollisuuden käyttää hyödykseen valtavaa markkina- ja tuotekehitystietomäärää yritysjohton päätöksenteossa. Yritys pystyy kohdentamaan tuotekehityspanokset oikeaan kohteeseen ja siten löytämään hyviä teknisiä ratkaisuja tuotteisiin ja menetelmiin. Myös tuotekehitysprosessi nopeutuu ja suojaus antaa suojan tuotekehityspanokselle. Se tukee myös yrityksen kansainvälistymistä ja antaa mahdollisuuden lisensointiin sekä yhteistyökumppaneiden etsimiseen. Immateriaalijärjestelmä välttää myös toisten oikeuksien loukkaamista. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 9.)

4.5 Immateriaalioikeudet tutkimustoiminnassa

Immateriaalisten oikeuksien määrittely on tärkeää tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan tulosten hyödyntämisessä. Tässä kysymyksessä on määriteltävä, kenelle innovaatio ja siitä mahdollisesti syntyvä taloudellinen hyöty kuuluvat. Suomen lainsäädännön mukaan työsuhteessa syntyneeseen keksintöön oikeus on työnantajalla ja työntekijällä on oikeus kohtuulliseen korvaukseen keksinnöstä (Laki oikeudesta työntekijän tekemiin keksintöihin 29.12.1967/656, 7 §.)

Työnantajan oikeutta keksintöön perustellaan sillä, että työnantajalla on paremmat resurssit hyödyntää keksintöä ja kantaa keksinnön mahdolliseen kaupallistamiseen liittyvät riskit. Työnantajat laativat yleensä ohjeet, jonka

mukaan työsuhteessa syntyneet keksinnöt korvataan työntekijälle. Ohjeen mukaan keksinnöstä saatava taloudellinen hyöty jaetaan työnantajan ja työntekijän kesken. Työntekijän saaman osuuden määrittelyssä on huomioitava keksinnön arvo, työnantajan saaman oikeuden laajuus ja työsopimuksessa mahdollisesti sovitut lisäehdot. Keksinnön arvo pitäisi vastata taloudellista hyötyä, joka syntyy keksinnön käyttöönottamisesta. (Pajarinen 1997, 10 – 22.)

Nykyisin tutkimustoiminta painottuu yhä enemmän ryhmätyöhön, missä tutkimukseen voi olla sitoutunut suuri joukko tutkijoita useasta eri yrityksestä ja jopa ulkomaisia yhteistyökumppaneita. Tällaisissa yhteistyöhankkeissa tulee esiin useita aineettomiin oikeuksiin liittyviä kysymyksiä, jotka tulee ratkoa yhteistyökumppaneiden kanssa etukäteen erilaisin sopimuksin. Hankkeen osapuolilla saattaa olla tarve suojata sellaista omaa tärkeää osaamista, jota ei haluta jakaa vapaasti hankkeen muille jäsenille. Jos tämänkaltaista osaamista halutaan jakaa muille osapuolille, se voidaan toteuttaa esimerkiksi lisenssityyppisten sopimusten muodossa. (Pajarinen 1997, 10 – 20.)

Toinen vaikea ongelma saattaa syntyä, jos ei sovita etukäteen kenellä on oikeus hyödyntää tutkimustuloksia tai miten hyöty jaetaan. Tutkimustyön alussa ei ehkä osata kartoittaa tutkimustuloksen kaupallista hyödyntämistä riittävän laajasti. Sen vuoksi kysymys, kenellä on omistusoikeus tutkimuksen tuloksiin, voi jäädä epäselväksi tai sivuseikaksi. Ongelmia saattaa syntyä tutkimuksen lopussa, kun kaupallinen hyödyntäminen alkaa. (Pajarinen 1997, 10 – 20.)

UPM:n tavoitteena on luoda T&K:ssa innovaatioita, joiden perusteella voidaan kehittää uusia tuotteita ja palveluja, voidaan luoda aineettoman varallisuuden kauppaa, IPR:n lisensointia, teknologian lisensointia ja yksinoikeuksia. Kun näitä omaisuuseriä myydään, saadaan liikevaihtoa, josta saadaan tuottoja tehdyille investoinnille. (Timmerbacka, M, johtaja IPR. UPM-Kymmene Oyj. 21.7.2009. Henkilökohtainen tiedonanto).

4.6 Toiminnanvapauskartoitus

Toiminnanvapauskartoituksen (Freedom to operate, FTO) avulla tunnistetaan kolmansien osapuolien hallussa olevat IPR-oikeudet, jotka voivat muodostua oman liiketoiminnan esteeksi. Kun riskit on tunnistettu, niin sen jälkeen yritys voi suunnitella eri vaihtoehtoja näiden riskien välttämiseen tai hallintaan. Havaitun riskin voi kiertää esimerkiksi lisensoinnilla, yhteistyöllä tai sopimuksella. Patenttien kokonaiskuvaa tarkasteltaessa on otettava huomioon niiden olemassaolo, missä ne ovat voimassa ja kuinka päteviä ne ovat. (Borenus 2009.)

5 PATENTIN ARVON MÄÄRITTÄMINEN

Patenttien ja patenttihakemusten arvonmääritys on tärkeää lisensointi- ja yhteistyötapauksissa. Patentti on haltijan varallisuutta, jonka arvo määräytyy muun muassa patentin kohteena olevan keksinnön merkityksestä, patentin suojauspiiriin laajuudesta, yleisestä kilpailutilanteesta markkinoilla sekä patentinhaltijan kyvystä hyödyntää patenttiaan. (Kivi-Koskinen 1999, 9.)

Patentin arvoon vaikuttavat myös teollisuuden ala, markkinoiden koko, yleinen patenttitilanne kyseisellä markkina-alueella sekä yrityksen patenttistrategia ja yrityksen omat liiketoimintatavoitteet. (Borenus 2009.)

Teknologiaselvityksen avulla voidaan karsia patentoinnista aiheutuvia kuluja. Kun yritys tarvitsee suojausta, niin silloin kannattaa analysoida yrityksen teollisomaisuuden arvo ydinliiketoiminnalle. Tulokset antavat strategisesti hyödyllistä perustietoa patenttisalkun arvosta ja asemasta markkinoilla sekä tietoa kilpailijoista. Tuloksia voivat hyödyntää tuotekehitys, yrityksen johto ja pääomasijoittajat. Teknologiaselvityksen tuloksia tarvitaan kustannusten karsimisessa, strategian suunnittelussa, rahoitusneuvotteluissa ja kun haetaan tuottoja patenttitoiminnasta. (Papula-Nevinpat 2009.)

6 PATENTOINNIN JA PATENTTI-INFORMAATION MERKITYS YRITYKSELLE

Yritykset laativat liiketoimintastrategian, johon IPR-asiat on kytketty mukaan. Satunnainen patenttitoiminta ei riitä tukemaan yrityksen liiketoimintastrategiaa globaalissa kilpailussa. Mukaan otetaan koko business, tutkimus- ja kehitystoiminta, patenttitoiminnan henkilökunta, tavarantoimittajat, yhteistyökumppanit ja korkeakoulut sekä muut oppilaitokset. Jo tuotekehitysvaiheessa joudutaan tekemään ratkaisevia päätöksiä, mitkä ideat suojataan, mitä suojaustapoja käytetään, lisäksi täytyy harkita oikea ajoitus sekä valita maat, joissa suojaa haetaan. (Patentin peruskurssi 2008, 8-9.)

6.1 Passiivinen IPR-strategia

IPR-strategioita on kahdenlaisia. Passiivinen yritys suojaa vain ydinosaisensa ja tärkeimmät tuotemerkkinsä. Yritys pyrkii toimimaan niin, että ei loukkaa toisen voimassa olevia oikeuksia (Ahremaa 2008.)

Strategian valintaan vaikuttavat yrityksen koko ja toimiala. Yritykset seuraavat kilpailijoiden toimintaa aktiivisesti ja sen mukaan valitsevat IPR-strategiansa. Lääketeollisuus sekä kone- ja kemianteollisuus ovat aktiivisia toimijoita IPR-asioissa, kun taas paperiteollisuudessa on perinteisesti ollut rauhallisempi strategia.

6.2. Aktiivinen IPR-strategia

Aktiivinen yritys suojaa kaiken olennaisen, mitä innovoi. Suojaa haetaan jopa oman alan ulkopuolelta. Aktiivinen yritys selvittää jatkuvasti loukkauksia eikä kaiha patenttiriitoja. Yritys ostaa, myy ja lisensoi IPR-oikeuksiaan aktiivisesti ja pyrkii IPR:n kaupallistamisella hankkimaan rahaa. (Ahremaa 2008.)

Suurissa kansainvälisissä yhtiöissä IPR on liitettävä osaksi liiketoimintastrategiaa ja strategia pitää jalkauttaa organisaatioon huolellisesti. IPR-strategia pitää laatia kirjallisesti kaikkien nähtäväksi intranettiin. Strategia kannattaa laatia jo hyvissä ajoin, koska jälkeinpäin uusien toimintatapojen sisäänajo on vaikeampaa. (Ahremaa T, 2008).

6.3 IPR-strategia siirrettynä käytäntöön

Aineeton omaisuus on tuotetoiminnassa kilpailukeino ja markkinointikeino. Sen avulla pidetään yllä toimintavapautta ja aineettomia oikeuksia voidaan myös lisensoida. Se mahdollistaa yritys- ja teknologiajärjestelyt sekä yrityksen arvon kasvattamisen.

Aineettomien oikeuksien riskienhallinta käsittää tutkimukset, joissa selvitetään oma toimintavapaus ja ettei investoida sellaiseen tuotteeseen, joka on jo kehitetty ja toisen yrityksen suojaama. Kilpailijaseurannan avulla tehdään toimialakartoitus eli mihin suuntaan ollaan kehittymässä. Omia oikeuksia tulee valvoa ja puolustaa aktiivisesti. Väitteet ja mitätöintikanteet on tehtävä oikea-aikaisesti. Loukkausuhat tulee selvittää ajoissa, jotta ehtii reagoida nopeasti. Yrityksen sopimuspolitiikan pitää olla ajan tasalla yhteistyökumppaneiden kanssa eli sovitaan IPR-vastuiden rajat etukäteen. (Berggren 1/2009, 19.)

Sopimukset yhteistyökumppaneiden kanssa ja ohjesäännöt henkilöstölle takaavat, että IPR-asiat etenevät oikeaan suuntaan ja niistä saadaan täysi hyöty. Selkeät IPR-tavoitteet ja keinot auttavat päämäärän saavuttamisessa. (Berggren 1/2009, 19.)

6.4 Suojattavat ideat

Ideat kannattaa suojata, jos niillä on selvä tekninen ja liiketoiminnallinen hyöty, josta saadaan kilpailuetua. Yrityksen tärkeisiin teknologioihin liittyvät menetelmät kannattaa suojata hyvin, samoin markkinointistrategiaan soveltuvat tulevaisuuden ideat. Suojausta kannattaa käyttää myös, jos kilpailijalla on

valmis lähellä oleva suojattu tuote. Patentoitavan piirteen tulee olla helposti valvottava ja valvontaa tulee suorittaa myös käytännössä.

Suojauspäätöstä harkittaessa tulee miettiä mitä kilpailija tekisi vastaavassa tilanteessa, jos keksisi saman idean. Jos kilpailija tekisi suojauspäätöksen ja käyttäisi kielto-oikeuttaan meitä vastaan, niin meidän kannattaa suojata tekemämme keksintö. Toimialasta ja kilpailutilanteesta sekä keksinnöstä riippuen keksintö voidaan suojata vain yhdessä tai muutamassa tärkeimmässä maassa, ja näin varmistaa toimintavapaus ja kielto-oikeus merkittävimmillä markkina-alueilla. Jos keksintö tukee yrityksen ydinteknologiaa, niin suoja on hyvä asettaa voimaan kaikilla merkittävillä markkina-alueilla.

Toimialasta, kilpailutilanteesta ja keksinnöstä riippuen keksintöä ei kannata aina julkaista patenttihakemuksen muodossa. Toinen vaihtoehto on jättää keksintö liikesalaisuudeksi, josta ei kerrota ulkopuolisille. Paperitoimialalla kaikki arvokkaat keksinnöt, jotka liittyvät paperinvalmistusresepteihin, jätetään liikesalaisuuksiksi.

6.5 Suojauksen tavoitteet

Suojauksella pyritään parantamaan yrityksen globaalia kilpailukykyä pitkällä tähtäimellä. Yrityksen myyntiä pyritään nostamaan. Suojausta voidaan käyttää hyväksi tarjouskilpailuissa, jäljittelemisen estämisessä tai lisenssi- ym. sopimuksissa. Kaikkein tärkein ja keskeisin tavoite on tietysti oman toiminnan turvaaminen. Yritys haluaa tietysti estää omien tuotteidensa jäljittelemisen.

Yritysten toiminnassa ja suojan tarpeessa on useita uusia ulottuvuuksia. Toimintaympäristö on siirtynyt verkkoon ja luo uusia liiketoimintamalleja. Palveluiden tarve on lisääntynyt. Perinteisiä toimintatapoja yhdistetään toisiinsa uudella poikkeavalla tavalla. Eri teollisuuden aloilla on erilaiset tarpeet. Esimerkkinä voidaan mainita täysin vapaa innovointi vai erikoistuva suoja. Oikeudenhaltijoiden ja käyttäjien välinen jaottelu ei ole enää selvä ja yksiselitteinen. Elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välinen ero hämärtyy. Myös kuluttajat voivat luoda IPR:ää. (Suomen IPR-strategian perusselvitys, 20).

Myös perinteisessä teollisuudessa kehitetään uusia innovaatioita, jotka perustuvat toisilleen vieraiden elementtien yhdistämiseen toisiinsa. Nykyiset suojamuodot ovat tarkkarajaisia ja keskittyvät yhteen ominaisuuteen. Suojamuodolla on perinteisesti vain yksi oikeudenhaltija. Tulevaisuudessa suojan tarve korostaa eri suojamuotojen hyödyntämistä yhdessä ja yhteisomistussuhteiden merkitystä. (Suomen IPR-strategian perusselvitys, 20).

Aineettomilla oikeuksilla ja yritysten suojaamistarpeilla on keskeinen rooli elinkeinoelämässä ja koko yhteiskunnassa. IPR-alueeseen vaikuttaa neljä merkittävää muutosvoimaa, jotka ovat globalisaatio, digitalisoituminen, politisoituminen ja IPR-alan laajentuminen. Liiketoiminnan globalisoituminen on johtanut siihen, että keksintöjä ja innovaatioita pitää suojata tehokkaasti tärkeimmillä markkinoilla ja jopa koko maailmassa. (IPR tehokkaaseen käyttöön 3, 11.)

6.6 Patentti-informaation käyttötarkoitukset

Patentti-informaatiota käytetään tuotekehityksen apuna, kun halutaan löytää uusia ideoita ja kun halutaan suunnata oma tuotekehitys uuteen suuntaan. Yritykset haluavat myös välttää patenttiloukkauksia. Muiden tekemiä patenttihakemuksia tulee seurata myös väitteiden tekoa varten. Yleisestä patentti-informaatiosta on hyötyä, kun yritys valmistelee omaa patenttihakemustaan. Lisäksi voidaan seurata, millä alueilla kilpailijamme ovat aktiivisia tai ketä uusia toimijoita on tullut yrityksen toimialalle. Erittäin tärkeää on tekniikan tason ja kilpailijoiden kehityksen seuraaminen. Patentti-informaation kautta yritys saa tietoa uusien teknisten ratkaisujen keksimisestä. (Suomen IPR-strategian perusselvitys 2008, 20.)

7 PATENTIN HYÖDYNTÄMINEN LIIKETOIMINNASSA

Patentteja voidaan hyödyntää liiketoiminnassa usealla tavalla. Patenttihakemuksen jättäminen mahdollistaa neuvotteluaseman hakemuksen kohteena olevasta keksinnöstä ja keksintö voidaan julkistaa messuilla ilman, että patentin saaminen myöhemmin estyy. Kilpailija ei täten voi hyödyntää patenttia eikä voi patentoida samaa keksintöä. Patentilla voidaan häiritä kilpailijan toimintaa ja pakottaa kilpailija etsimään muita ratkaisuja tai se voi vaikuttaa koko toimialan kilpailutilanteeseen. (Kivi-Koskinen 1999, 7.)

Patenttistrategia tulee laatia jo ennen patenttihakemuksen jättämistä. Patenttisuunnitelmassa ratkaistaan patentin hyötykäyttö: Hyödynnetäänkö keksintöä yksinomaan omassa tuotannossa, voidaanko sitä myös lisensoida toisille hyödynnettäväksi, onko ensisijainen tarkoitus käyttöoikeuden luovutus, myydäänkö koko keksintö vai pyritäänkö vain häiritsemään ja vaikeuttamaan kilpailijan toimintaa? (Kivi-Koskinen 1999, 8.)

Lisensointi on kannattavaa sellaisilla markkinoilla, joilla ei ole omaa tuotanto- ja markkinointikapasiteettia. Koska patenttijärjestelmä on melkein samanlainen kaikkialla maailmassa, laaja patenttisuoja mahdollistaa laajan lisensoinnin maailmanlaajuisesti. Lisensoinnin avulla keksinnön tuottoa voidaan kohottaa nopeasti. Lisenssin myynti ja oikean sopimus Kumppanin löytäminen ei ole kuitenkaan kovin helppoa. (Kivi-Koskinen 1999, 8.)

Yritys voi myös myydä koko keksinnön ulkopuoliselle kumppanille, jolla on valmis tuotanto- ja markkinointikapasiteetti. Sijoittajien avulla pääsee kansainvälisiin lisenssisopimuksiin, mutta yleensä sijoittajat vaativat valmiin tuotteen, jolla on valmistus, patenttisuoja ja toteuttamiskelpoinen liiketoimintasuunnitelma valmiina.

Koko keksintö kannattaa myydä silloin, kun omat resurssit eivät riitä tuotannon käynnistämiseen tai keksintö ei sovellu yrityksen tuotantosuunnitelmaan. Investoinnit kannattaa suunnata mieluummin uusien keksintöjen tekemiseen

kuin tuotanto- ja markkinaverkoston luomiseen. Lisäksi resursseja voidaan kohdentaa riittävän kattavan patenttisuojan aikaansaamiseen niillä alueilla, joissa keksinnön haltija voi saada parhaimman hyödyn. Keksinnön omistajan tulee analysoida kilpailevat yritykset ja markkinat ja vasta sen jälkeen ryhtyä suojaustoimenpiteisiin joko patentin tai hyödyllisyysmallin avulla. (Kivi-Koskinen 1999, 8.)

Patenttia voidaan käyttää myös lainan vakuutena panttaamalla se. Patentin haltijan tulee selvittää ennen panttausta patentin arvo asiantuntijoiden avulla, koska luotonantaja haluaa tietää, riittääkö se kattamaan luotonantajan saatavan. (Kivi-Koskinen 1999, 8).

Yleisemmin patenteja käytetään vakuutena, kun yritystoiminnan alkuvaiheessa hankitaan yritykselle pääomaa. Rahallisen arvon määrittäminen ei ole helppoa ja arvon määrittäminen riippuu myös siitä, mistä immateriaalioikeudesta on kysymys. (Haarmann & Mansala 2007, 138).

Taloudellinen hyöty aineettomista oikeuksista koituu siis tekijän, keksijän tai muun oikeudenhaltijan hyväksi. Arvoketju syntyy siten, että oikeudenhaltija siirtää tekemänsä keksinnön seuraavalle toimijalle sopimuksella, joka turvaa arvoketjun muiden osien asemaa synnyttäen taloudellista toimintaa ja työllisyyttä. Teollinen tuotanto, viestintä, jakelu ja kauppa ovat arvoketjun seuraavat portaavat. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 21.)

Keksijä voi perustaa oman yhtiön ja luovuttaa keksintönsä oikeudet kokonaan sille. Oma käyttö ja tuotanto edellyttävät kuitenkin resursseja ja pääomia, joita aloittavalla yrityksellä ei välttämättä ole käytössä. Tarvitaan tuotantokapasiteetti, raaka-aineita, ammattitaitoista työvoimaa, markkinointia sekä hallintopalveluita. (Keksintösäätiö.)

Yritys voi ostaa keksinnön oikeudet kokonaan. Silloin kaikki keksintöön liittyvät oikeudet siirtyvät keksinnön omistajalta yritykselle kaupan mukana. Täten keksinnön myyjä ei omista keksintöään sopimuksen teon jälkeen. Keksinnön jatkokehittelystä vastaa keksinnön ostaja. Keksinnön kauppahinta voi olla

kertaluonteinen suoritus tai osapuolet voivat sopia pienemmistä maksueristä pidemmällä aikavälillä. (Keksintösäätiö.)

Patenttien hyväksikäytössä on kysymys keksintöön liittyvien oikeuksien määrittämisestä suhteessa toiseen jollakin oikeudellisesti merkityksellisellä tavalla. Oikeus keksintöön voidaan antaa joko kokonaan tai osittain. Siirtyminen kokonaan voi tapahtua kaupalla, lahjalla, perinnöllä tai jollakin muulla erityisesti siirtämistä tarkoittavalla oikeustoimella. Patentti voidaan myös luovuttaa perustettavan yhtiön lukuun ns. apporttina. Osittaisluovutuksessa keksinnön käyttöoikeuden luovutus eli lisenssi on yleisin. Patentinhaltija voi myös pitää patentin itse tai olla käyttämättä lainkaan hyväkseen. Jos patentti pidetään passiivisena omassa hallussa, se on lähinnä estävä tekijä tai pelkkä pelote markkinoilla haltijansa hyväksi ("estopatentti"). Patentti voidaan myös pantata, jolloin se nostaa yrityksen varallisuusarvoa. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 167 – 169.)

Keksintö, jolle ei vielä myönnetty patenttia (patenttihakemus) voidaan luovuttaa toiselle. Patentoitu keksintö on pitkällisen tutkimus- ja kehitystyön tulos, minkä vuoksi yritykselle aiheutuu paljon kuluja. Viimeistään keksinnön kaupallistamisvaiheessa tulee laatia tarkka luovutussopimus osapuolten kesken. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 167 – 169.)

8 NÄKÖKOHTIA PATENTTISTRATEGIAN LUOMISEKSI

Oesch & Pihlajamaa 2008 ovat tutkineet patenttien merkitystä ja tehtäviä yhteiskunnassa. Patenteilla on kaksi merkittävää tehtävää yhteiskunnassa, ne muodostavat toisaalta tärkeän teknisen tiedon lähteen, mutta niillä on samalla kielto-oikeudellinen tehtävä. Patenttien avulla voidaan seurata teknologian kehitystä teknisillä aloilla sekä myös innovatiivisuuden suuntautumista. Kilpailijoiden aktiivisuutta voidaan tarkastella, samoin uusien kilpailijoiden ilmestymistä markkinoille. Tieto on kuitenkin jo hieman vanhentunutta, koska patenttihakemukset julkaistaan 18 kuukauden kuluttua hakemis- tai

etuoikeuspäivästä. Patenttihakemuksista sekä myönnettyistä patenteista saatua tietoa voi käyttää hyväksi tuotekehityksessä ja markkinoinnissa. Patentit ovat hyvä taustatiedon lähde, kun halutaan selvittää, mikä on tekniikan taso tietyllä alueella tai millaisia ratkaisuja teknisellä alalla käytetään tietyn ongelman ratkaisemiseksi.

Patenttien avulla voidaan suorittaa kilpailijaseurantaa. Tuotekehitysvaiheessa voidaan tutkia kilpailijan patenttihakemukset ja saada niistä tietoa, onko kilpailija keksinyt paremman ratkaisun ongelman ratkaisemiseksi.

Ennen uusia projekteja kannattaa tehdä projektievaluaatio, jotta nähdään, kannattaako keksintöä kehittää eteenpäin vai onko se jo niin suojattu, ettei keksinnön hyödyntäminen ole mahdollista ilman kilpailijan suostumusta. Patentti-informaation avulla voidaan välttää kilpailijan patentin loukkaus. Markkinoille ei pidä viedä tuotetta, johon kilpailija on hakenut patenttia. Kaikki kehitystyö ja taloudelliset investoinnit menevät hukkaan ja oikeudenkäynnit tulevat kalliiksi. Yrityksen kannattaa myös seurata, että kilpailijat eivät omilla ratkaisuillaan loukkaa keksinnölle myönnettyä patenttia tai pyri suojaamaan vastaavia ratkaisuja. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 323 – 324.)

Yrityksen on laadittava IPR-strategia, joka muodostuu kiinteäksi osaksi yrityksen liiketoimintastrategiaa. Yrityksen visio voi olla, että se hakee valikoituja yksinoikeuksia sekä huolehtii toimintavapaudesta, jotka koskevat aineettomia oikeuksia. Asiakas ei saa joutua ongelmiin käyttämällä yrityksen tuotteita.

Yrityksen missio on saada aikaan valikoituja yksinoikeuksia sekä toimintavapautta, jotka koskevat aineettomia oikeuksia kohtuullisin kustannuksilla sekä käyttäen näitä keinoja luoda kilpailuetua markkinoilla. Yrityksen päämääränä on saavuttaa valikoituja yksinoikeuksia, turvata toimintavapaus käyttäen eri menetelmiä ja työkaluja, toimia kustannustehokkaasti ja parantaa innovaatiotasoa. Yrityksen tavoitteena on keskittyneesti ja jatkuvasti parantaa aloitteellisuutta motivoimalla, sitouttamalla ja palkitsemalla henkilöstöä sekä kehittämällä innovaatioiden

käsittelyjärjestelmää. (Gustafsson, H, patenttijohtaja. UPM-Kymmene Oyj. 23.10.2009. Henkilökohtainen tiedonanto).

Yritys haluaa saavuttaa valikoituja yksinoikeuksia suojaamalla strategisesti merkittävät kehitystyön tulokset. Tavoitteena on, että keksinnöt tukevat liiketoimintastrategiaa. Yhtiö haluaa varmistaa, että strategisesti tärkeät suoja-alueet saavutetaan valikoidusti. Yhteistyötä tehdään kolmansien osapuolien kanssa onnistuneesti. Lisäksi haluaan estää laitton kopiointi ja väärentäminen. Yritys haluaa suojata oma tutkimus- ja kehitystyön tulokset valitsemalla tilanteeseen sopivan suojamuodon. Patenttien kaupallisen arvon määrittämiseen käytetään säännöllisesti aineettomien oikeuksien arvonmäärittämenetelmää. Ulkopuoliset patenttiasiamiehet valmistelevat patenttihakemuksen kansainvälisesti. Yhteistyökumppanit valitaan huolellisesti ja siten halutaan luoda tilanne, että molemmat osapuolet hyötyvät yhteistyöstä. UPM myös varmistaa, että yhtiöllä on rajoittamaton oikeus käyttää yhteistyöprojekteissa syntyviä tuloksia. (Gustafsson, H, patenttijohtaja. UPM-Kymmene Oyj. 23.10.2009. Henkilökohtainen tiedonanto).

9 PATENTTIT OSANA IPR-STRATEGIAA

Uuden innovaation luominen ja kaupallistaminen on aina riskihanke, jonka tuloksia ei voida ennakoita etukäteen. Koska innovaatioprosessiin kytkeytyy lukuisia toimijoita, toimijoiden väliset sopimukset tulee laatia huolellisesti. Tärkeimmät kysymykset, jotka tulee ratkaista etukäteen kirjallisesti, ovat vastuun jakaminen, riskin kantaminen ja hankkeesta saatavien taloudellisten hyötyjen jakaminen osapuolten kesken. Jos hankkeesta saadaan patentti, niin patentin omistusoikeus pitää selvittää etukäteen. Kaikkien arvoketjuun osallistuvien yhteistyökumppaneiden IPR-oikeudet ja sopimukset tulee selvittää etukäteen, jotta toimintavapaus säilyy lopullisella markkinapaikalla. (Kivi-Koskinen 1999, 47.)

Teollisoikeussalkun sisältö ja sen sisältämien oikeuksien merkitys vaihtelee hyvin paljon, sen mukaan, millä toimialalla, tekniikan alueella tai missä maissa yritys toimii. Mitä enemmän tuotteen tutkimukseen ja parantamiseen on uhrattu rahaa, sitä tärkeämpää on saada investoidut varat mahdollisimman pian takaisin yritykseen. Tällä tavalla luodaan vakaa perusta yrityksen kilpailukyvyyn ja tuloksen tekemiselle pitkällä aikavälillä. (Kivi-Koskinen 1999, 47.)

Teollisoikeussalkun hallinta on tärkeä osa yhtiön omaisuudenhoitoa, jossa on kyse pitkävaikutteisten investointipäätösten tekemisestä tai lopullisen yksinoikeuden menetyksestä. Teollisoikeussalkun koko ja sisältö tulee evaluoida vuosittain, kuten myös salkun arvo. Patentit ovat tärkeä kilpailukeino ja osa yritysvarallisuutta, joten yritysjohdolla on suuri vastuu teollisoikeussalkun hallinnoinnissa. (Kivi-Koskinen 1999, 49.)

10 PATENTTILISENSOINTI

Keksinnön lisensoinnissa keksinnön omistaja luovuttaa korvausta vastaan yritykselle eli lisenssinsaajalle oikeuksia keksintöönsä. Tavallisin luovutettava oikeus on käyttöoikeus. Keksintöä lisensoitaessa keksinnön omistusoikeus säilyy keksinnön omistajalla eli lisenssinantajalla. Lisensointi on suositeltavaa, kun etsitään kansainvälisiä yhteistyökumppaneita. (Keksintösäätiö.)

Lisenssisopimus selventää pelisäännöt

Lisenssisopimuksessa sovitaan keksinnön käyttöoikeuden korvauksista sekä käyttöoikeutta koskevat ehdot. Lisenssoinnista sovittaessa keksintö ei ole välttämättä vielä valmis markkinoille, vaan lisenssinsaajan sitä pitää kehittää edelleen. Tapauskohtaisesti keksintö kannattaa lisensoida jo patenttien hakemusvaiheessa eli ennen patentin myöntämistä. Siten lisenssinsaaja pystyy määrittelemään ne maat, joissa keksintö halutaan patentoida ja varmistaa siten, että patentti saatetaan voimaan oman liiketoiminnan kannalta tärkeimmissä maissa. (Keksintösäätiö.)

Lisensoinnilla tarkoitetaan käyttöoikeuden myöntämistä toiselle johonkin toisen hallitsemaan oikeuteen. Lisensoinnin kohteena on useimmiten patentti. Käyttöoikeuden luovutus ja oikeuden kokonaisluovutus on pidettävä erillään toisistaan. Yritykset joutuvat selvittämään immateriaalioikeuksien käyttöoikeuksia, kun yritys valmistaa alihankkijana tuotetta, johon liittyy yksinoikeuksia kuten patentti ja/tai tavaramerkki. Sopimustilanne mutkistuu huomattavasti erilaisissa tuotekehitysprojekteissa, joissa toimijoina on useita osapuolia. Kullakin toimijalla saattaa olla materiaalia, johon liittyy yksinoikeuksia tai salassapitointressi. Eri toimijoilla on eri intressit työn tuloksiin eli he pyrkivät saamaan kilpailuetua ja yritystoimintaa hyödyttäviä uusia ratkaisuja tai tuotteita. Kaikki erilaiset intressit tulee tunnistaa ja ottaa huomioon sopimuksia laadittaessa. Rahoittajilla on myös mielenkiintoa siihen, kenen omistukseen projektien tuloksena syntyneet oikeudet tulevat ja miten niitä hallinnoidaan. Luotonantaja haluaa tietää patentin kaupallisen arvon, jotta ei myönnä alivakuutettuja luottoja. Riskisijoittajat ovat kiinnostuneita projektin tulosten mahdollisimman tehokkaasta taloudellisesta hyödyntämisestä. (Mansala 2001, 5 – 6.)

Patenttilisenssi tarkoittaa laissa toiselle annettua rajoitettua oikeutta käyttää keksintöä ammattimaisesti hyväksi (PatL 43§). Patenttilisenssistä eli käyttöluvasta on vähän oikeudellisia säännöksiä, vaikka se on erittäin tärkeä patentoituun keksintöön liittyvä sopimisen muoto. PatL 43§:ssä mainitaan, että lisenssinsaaja saa luovuttaa oikeutensa edelleen ainoastaan, mikäli luovutuksesta on sovittu. Sopimuksessa tulee määritellä kummankin osapuolen oikeudet ja velvollisuudet. Patenttia koskevissa hyödyntämissopimuksissa pitää määritellä yksityiskohtaisesti kohteen luonteen takia sopimusosapuolten suoritusvelvoitteet. Siksi sopimuksissa on usein oikeudelliset raamit sekä myös teknis-taloudelliset tiedot. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 169 – 170; PatL 43 §.)

Yksinomaisen lisenssin lisenssinhaltijalla ei ole yleensä muita kilpailijoita samalla markkina-alueella ja siten hän voi kontrolloida markkinoita. Yksinkertainen lisenssi antaa lisenssinsaajalle vain käyttöoikeuden. Yksinkertaisen lisenssin haltija ei saa niin hyvää kilpailusuoja kuin

yksinomaisen lisenssin haltija. Termien sisältö saattaa vaihdella eri yhteyksissä, joten on suositeltavaa määritellä sopimuksen sisältö yksityiskohtaisesti ja mahdollisimman vähän tulkinnanvaraa jättäviksi. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 170 – 171.)

Lisenssin käyttöoikeus voi olla yksinomainen, rinnakkainen tai yksi monista. Yksinomaisella käyttöoikeudella tarkoitetaan sitä, että lisenssinantaja ei myönnä lisenssiä kenellekään muulle lisenssinsaajan alueella eikä itsekään hyödynnä lisenssinsaajan alueella lisensioitua teknologiaa tai muuta käyttöoikeuden kohdetta. Mikäli lisenssinantaja pidättää itsellään oikeuden toimia lisenssinsaajan alueella, kyse on tällöin rinnakkaisesta käyttöoikeudesta. (Mansala 2001, 21.)

Pakkolupa tarkoittaa patenttioikeudessa tuomioistuimen yksittäistapauksessa lain säännöksen nojalla ulkopuolisille myöntämää lupaa (PatL 43 §). PatL 47 §:n mukaan erityisen merkittävän yleisen edun vaatiessa on sillä, joka tahtoo ammattimaisesti käyttää hyväksi keksintöä, johon toisella on patentti, oikeus saada siihen pakkolupa. Tämä tilanne voi syntyä esimerkiksi lääketeollisuudessa.

Vapaaehtoisia patenttilisenssejä koskevat lain säännökset ovat Suomessa suppeat. Patenttilisenssisopimuksissa tulee kiinnittää erityisesti huomiota PatL:n luonteeltaan pakottavia muodollisuuksia koskeviin vaatimuksiin. Muita sopimusten tulkinnassa huomioitavia normeja ovat yleisen sopimusoikeuden (velvoiteoikeuden) ja kilpailuoikeuden (kilpailunrajoitukset) säännöt ja periaatteet. Immateriaalioikeuden säännöt ja periaatteet ovat lisenssisopimuksien oikeusvaikutusten kannalta merkittäviä, koska luovutuksen kohde ja rajat määräytyvät immateriaalioikeuden normien mukaan. (Oesch & Pihlajamaa 2008, 172 – 173.)

Sopimuksen tulkinnassa yleensä tarkoitus menee sopimuksen sanamuodon edelle. Eli jos tarkoitus on ristiriidassa sopimuksen sanamuodon kanssa, tarkoitus ratkaisee. Sen vuoksi tarkoituksen huolellinen kirjaaminen johdantolauseisiin on eduksi molemmille sopijapuolille. Kilpailuoikeuden normit

edellyttävät huolellista ennakoimista jo sopimuksen tekohetkellä, jotta kilpailuoikeudelliset sanktiot voidaan torjua (esim. mitättömyys). Tärkeää on myös patenttilisenssin ajallinen rajaaminen, eli miten pitkään lisenssin velvoitteet jatkuvat. Jotkut velvoitteet voivat jatkua vielä sopimuksen päättymisen jälkeenkin, kuten esimerkiksi salassapito. Takuu- ja turvalausekkeiden avulla määritellään sivuvelvoitteet. Lausekkeet sopimuksen edelleen siirtämisestä ja alilisensoinnista on myös kirjattava sopimukseen. Keskeisiä asioita patenttilisenssisopimuksessa ovat osapuolten tavoitteiden, termien, luovutuksen kohteen, laadun ja laajuuden määrittelyt. Kansainvälisissä patenttilisenssisopimuksissa tulee määritellä sopimussuhteen sovellettavan maan laki ja toimivaltainen oikeuspaikka (forum). (Oesch & Pihlajamaa 2008, 173 – 185.)

Kaikki sopimukseen liittyvät tausta-aineisto ja suojattu materiaali tulee suojata ja niiden käyttöoikeudesta on sovittava etukäteen. Jos tuotteeseen liittyy muita immateriaalioikeuksia, niiden käyttöoikeudesta on sovittava myös kirjallisesti. Sopimuksessa on tarkasti määriteltävä, mihin lisenssi oikeuttaa. Lisenssinsaajalla voi olla oikeus edelleen kehittää, valmistaa, valmistuttaa, käyttää, myydä, alilisensoida, tuoda maahan tai testata tuotetta. Mikäli lisenssinsaaja kehittää edelleen tuotetta, niin lisenssinantajalla on intressi saada kehityksen tulos käyttöönsä. Parannuksiin, jatkoeksintöihin ja uusiin keksintöihin liittyen lisenssisopimuksessa tulee sopia tulosten suojaamisesta, sekä kenellä on oikeus hyödyntää niitä. Molempien osapuolten tulee ilmoittaa jatkokehitystyöstä ja ilmoitusvelvollisuus on hyvä kirjata sopimukseen. Teknologia kehittyy hyvin nopeasti, joten sopimuksessa kannattaa olla mahdollisuus uudelleensopimiseen ja neuvotteluun. (Mansala 2001, 20 – 23.)

Käyttöoikeuden ajallinen ja alueellinen ulottuvuus tulee määritellä lisenssisopimuksessa myös. (Mansala 2001, 21 - 22.)

Kilpailukieltolauseke estää lisenssinsaajaa ryhtymästä kilpailevaan toimintaan. Pääperiaatteena on kilpailunvapaus, mutta yleisesti sovitaan, että lisenssinsaaja ei ryhdy valmistamaan tai markkinoimaan kohteena olevan tuotteen korvaavia tuotteita. Kilpailukieltolausekkeiden kanssa pitää olla

varovainen, koska kilpailunvapaus on eräs sisämarkkinoiden peruseriaatteista. (Mansala 2001, 22.)

Sopimukseen tulee kirjata säännökset siitä, kenellä on vastuu eri riskeistä. Huomioon otettavia riskejä ovat muun muassa tuoteriski, vanhentumisriski, markkinariski ja tuotekehitysrishti. Lisenssituotteessa saattaa olla vikoja, joten vastuunkantaja tulee määrittellä. Kumpi osapuoli kantaa vastuun takuuasioista, tuotevastuusta, välillisistä vahingoista ja laadunvalvonnasta. (Mansala 2001, 22.)

Sopijapuolten tulee kirjata seikat, jotka aiheuttavat sopimuksen purkamisen. Myös sopijapuolten oikeudet ja velvollisuudet sopimuksen lakattua tai sopimuksen purkamistilanteen varalta tulee määrittellä. Erimielisyyksien ratkaisemistapa tulee sopia etukäteen. Patenttioikeuden lisensoinnissa pätee sama sääntö kuin sopimusoikeudessa yleensä: sopimus on sisältönsä vanki. Teknologia muuttuu koko ajan ja sen vuoksi käyttöoikeuksien sopimisessa on aina omat haasteensa. Jokainen lisenssisopimus on yksilöllinen ja ehdoista on sovittava kirjallisesti tilanteen mukaan. (Mansala 2001, 23.)

Yhteenvedona voidaan todeta Mansalan 2001 mukaan, että käyttöoikeuksista sovittaessa tulee huomioida ainakin seuraavat seikat

- Mihin sopimuksella pyritään?
- Ketkä ovat sopijaosapuolet?
- Mitä oikeuksia sopimuksen toteuttamiseksi tarvitaan?
- Mikä on käyttöoikeuksien laajuus?
- Miten ja missä riidat ratkaistaan?
- Miten salassapitosäännökset huomioidaan sopimuksessa?

Lisenssisopimuksen tekeminen on yhteistyötä, jossa erityisesti vaaditaan sopimusjuridiikan tuntemusta. Peruseriaate on, että selvitetään tarkkaan, mitä sovitaan. Kansainvälisissä sopimuksissa sopimuskieli on yleensä englanti. (Mansala 2001, 28 – 29.)

UPM:n tulee miettiä, onko lisensointi osa sen liikeideaa ja jos on, niin millä tuotealueilla tai markkina-alueilla? Onko sellaista teknologia- tai menetelmäkehitystä, josta voisi saada lisenssien myynnin kautta tuottoja tulevaisuudessa? Tulevaisuus näyttää, kuinka yhtiö tulee menettelemään lisenssiasioissa. Aina pitää huolehtia, että sopimuksista, jotka eivät toteudu, on mahdollisuus irtaantua kohtuullisessa ajassa.

Luottamuskysymys on elintärkeä molemminpuolisen yhteistyön onnistumiseksi. Osapuolien tulee pystyä luottamaan toisiinsa. Salassa pidettävästä tiedosta tulee laatia kirjallinen sopimus ennen yhteistyöprojektin aloittamista.

11 SUOJAUS- JA TOIMINTAVAPAUSESIMERKKI

Työssäni IPR-osastolla olen tutustunut käytännön esimerkein WalkiCan nestepakkaustölkkin valmistus- ja täyttöjärjestelmän patenttiperheen rakentamiseen. Lisäksi olen keskustellut patenttijohtaja Helmer Gustafssonin (UPM-Kymmene Oyj) kanssa patenttiperheen muodostumisesta 23.10.2009.

UPM:n tytäryhtiö WalkiCan kehitti 1990-luvulla aseptisen nestepakkaustölkkin valmistus- ja täyttöjärjestelmän, joka vietiin markkinoille. Kehitystyö kesti noin kymmenen vuotta. Patenttisalkussa oli 33 patenttiperhettä ja yhdessä patenttiperheessä oli keskimäärin 5 hakemusta, eli yhteensä jätettiin 150 patenttihakemusta.

Aluksi UPM teki tarkat selvitykset nestepakkausliiketoiminnan kysyntätekijöistä, tarjontatekijöistä, kartoitti toimintavapauden, sisääntulokynnyksen sekä teki teknologia-analyysin että teknologiaomaisuuden arvon määrittelyyn. Lisäksi selvitettiin, kuinka paljon oli jätetty nestepakkausta koskevia patenttihakemuksia maailmassa.

Pakkausmateriaalin ja tuotantoteknologian teknologiaomaisuuden arvonmäärityksessä selvitettiin kolme eri tekijää, jotka ovat osaaminen, osaamisen strateginen merkitys päämäärien saavuttamiseksi sekä kehitysvaihe. Osaaminen jaetaan ydinosoamiseen ja perusosaamiseen. Osaamisen strateginen merkitys päämäärien saavuttamiseksi jaettiin kolmeen luokkaan M 1 – 3). Kehitysvaihetta tarkastellaan kahdesta näkökulmasta, jotka ovat jatkokehitys ja ylläpitokehitys.

Nestemäisten elintarvikkeiden pakkauksilla on korkea hygieniavaatimukset ja pakkausmateriaalit arvioitiin muun muassa raaka-aineen, pakkausmateriaalitehtaan, päällystyksen, laminoinnin ja purkin rakenneosien näkökulmista sekä elintarviketeknologian suhteen.

Pakkauskoneelle asetettiin korkeat ydinosoamisvaatimukset ja se osaamisalue oli strategisesti tärkeä päämäärien saavuttamiseksi. Erityistä huomiota kiinnitettiin purkin muodostumiseen, täyttöyksikön toimivuuteen ja pesu- ja sterilointijärjestelmiin.

WalkiCan teknologiassa on 33 patenttiperhettä, joissa on noin 150 erilaista patenttia. UPPRO-linjalla on muodostumisyksikössä ja täyttöyksikössä lukuisa joukko ydinosoamiseen liittyviä patenttihakemuksia, jotka ovat myös strategisesti tärkeitä. Esimerkkeinä voidaan mainita patenttihakemukset FI-981121 (pakkauksen muodostuslaite) ja 955122 (laite pakkauksen täyttämiseksi).

Teknologiaomaisuuden arvonmäärityksessä selvitettiin ensimmäiseksi kysyntätekijät, johon kuuluvat markkinan koko, markkinapiirteet tärkeimmillä markkina-alueilla (erityisesti kartonkipakkaukset) ja kuitupohjaisten nestepakkausten markkinan arvo suhteutettuna alan liikevaihtoon, joka oli noin 86 mrd. litraa.

Tarjontatekijöistä selvitettiin aseptiset järjestelmät ja ei-aseptiset järjestelmät. Selvityksen perusteella todettiin, että nestepakkausjärjestelmien tarjonta on hyvin keskittynyttä. Aseptisiä järjestelmiä hallitsi Tetrapak ylivoimaisesti noin

80 %:n osuudella. Toinen merkittävä toimittaja oli SIG/PKL, jonka osuus oli noin 10 %.

Toimintavapausselvitys tehtiin laajalta pohjalta. WalkiCan 250 nestepakkausjärjestelmä perustuu omaan konesuunnitteluun. Samoin myös pakkausmateriaalit, joita koneessa käytettiin, ovat WAC:n oman kehitystyön tulos. Molempien järjestelmien osalta pyrittiin ainutlaatuihin, kilpailijoista poikkeavaan systeemiratkaisuun. Kehitystyön rinnalla tuettiin patenttiseurannan avulla sellaisten teknillisten ratkaisujen löytämistä, jotka eivät loukkaa kilpailijoiden teollisia oikeuksia.

Sisääntulokynnys on korkea, koska nestepakkausjärjestelmän kehitys on vaativa ja monen tekniikan alueen yhdistelyä edellyttävä kehitysjärjestelmä. Järjestelmässä yhdistyvät koneenrakennustekniikka, paperiteknologia, paperinjalostustekniikat ja elintarviketeknologia.

Aseptisen pakkausjärjestelmän mikrobiologiset puhtausvaatimukset ja laitteiston toimintavarmuus ovat ehdottomia. Sekä perustutkimusvaihe että sitä hyödyntävä tuotekehitysjakso vaativat huomattavia taloudellisia investointeja sekä henkilöstöresursseja. Myös lanseerausvaihe tarvitsee erityisesti markkinointiresursseja.

Sisääntulokynnystä vaikeuttaa alalla toimijoiden vahva markkina-asema. Markkinajohtajat ovat suojanneet patenteilla omat sovelluksensa ja samalla vaikeuttaneet uuden tulijan mahdollisuuksia patentoimalla keksintöjä, joita ei ole tarkoitustaan ottaa käyttöön.

Teknologia-analyysillä selvitetään UPM:n osaamisen taso, kehitysvaiheet sekä liikeidean omaperäisyys. Analyysi kattaa keskeisten funktioiden arvon ja siinä otetaan huomioon kohteen merkitys sekä jatkokehitystarve. Analyysissä selvitetään raaka-aineet, pakkausmateriaalin valmistus, pakkauskone, markkinointikanavat, alihankintaverkosto sekä patentit.

Uuden tuotteen lanseeraaminen markkinoille onnistuu, mutta se vaatii monivuotista kehitystyötä ja runsaasti investointeja. Kehitystyön aikaansaamat keksinnöt tulee suojata patenttiperheeksi. Myös keksinnöt, joita ei tulla käyttämään, kannattaa suojata, jotta kilpailijat eivät voi niitä käyttää. Liikesalaisuudeksi jätettävät asiat tulee myös selvittää. Kilpailuedun saavuttaminen on tärkeää ja siinä myös onnistuttiin.

Myöhemmin yritys myytiin toimivalle johdolle, joka jatkoi tölkin valmistamista.

12 IMMATERIAALISTEN OIKEUKSIEN TALOUDELLISEN HYÖDYN JAKAMINEN

Tutkimus- ja kehitystoiminnat ovat olennainen osa yritysten arvonnisää tuottavista tekijöistä. Innovaatiotoiminnoilla on merkittävä vaikutus sekä uusien tuotteiden kehittämisessä että nykyisten tuotteiden parantamisessa. Kansainvälisten yritysten markkinoille pääsyn edellytyksiä ovat erityisalojen tutkijoiden saatavuus, markkinoille pääsyn edellytykset sekä riittävän vahva immateriaalioikeuksien suoja. Arvoketjut ovat pilkkoutuneet moneen osaan ja merkittävä osa tuotannosta toteutetaan sopimuksellisesti, joten lisäarvon luominen ja jakaminen yhteistyökumppaneiden kesken on ratkaistava tarkasti. (Lundan 2009 12, 21, 23.)

Innovaatioita voidaan yritystasolla hyödyntää muun muassa oman tuotannon, lisenssien myöntämisen tai innovaatiota hyödyntävän uuden yrityksen perustamisen kautta. Yritykset ovat luovuttaneet ulkopuolisille sellaisia keksintöjä, joita eivät itse tarvitse tai, jotka eivät sovellu suurtuotantoon. Tällä tavalla pyritään saamaan keksinnöt kaupalliseen käyttöön ja luomaan uusia työpaikkoja.

Tutkimustoiminnan tuottona voi olla myös vaikeasti mitattavia asioita, kuten esimerkiksi uusien innovaatioiden positiivinen vaikutus yhteiskuntaan tietotason

kasvuna tai teknologisen kehityksen nopeutuminen. (Innovaatiotoiminnan vaikutukset, 9.)

Tutkimus- ja kehitystyön tulosten hyödyntäminen kärsii Suomessa yksityisen riskipääoman puutteesta. Aloittelevat teknologiayritykset ovat saaneet erilaisia tukia runsaasti, mutta jatkotutkimuksien rahoitus on vaikeampaa. Erilaiset verokannusteet uusille innovatiivisille yrityksille ja riskipääomalle olisivat tarpeen. (Innovaatiotoiminnan vaikutukset, 9.)

Työsuhteessa syntyneiden keksintöjen taloudellinen hyöty jaetaan keksijän ja työnantajan välillä. Keksinnön arvon määrittelyyn voidaan käyttää kolmea vaihtoehtoista menetelmää: keksinnön hyötyarvoa, lisenssianalogiaa tai arviointia. Hyötyarvo tarkoittaa keksinnön avulla saavutettavia säästöjä tuotantopanoksien käytössä. Tätä arvoa voidaan käyttää tuotantoprosessiin tehtävän parannuksen määrittelyssä. Hyötyarvo voidaan selvittää vanhan prosessin uudistamisesta syntyvien säästöjen avulla. Lisenssianalogiaa käytetään tuotepatentin yhteydessä, ja keksinnön arvon perustana on lisenssimaksu. Jos kumpaakaan menetelmää ei voida käyttää, niin silloin keksinnön arvo on pyrittävä arvioimaan muulla sopivalla tavalla. (Pajarinen 1997, 22 – 23.)

13 MIKSI AINEETTOMIIN OIKEUKSIIN KANNATTA INVESTOIDA?

Immateriaaliasioita käytettäessä kilpailutekijänä tulee painottaa kahta näkökohtaa, jotka ovat tiedon hankinta ja suojaus. Oman toimialan teknologian kehittymistä on seurattava, kuten myös kilpailutilannetta. Suojauksen avulla selvitetään, miten voidaan hyödyntää maksimaalisesti omaa osaamista ja samalla vaikeuttaa kilpailijoiden toimintaa ja tuotekehityksen liikkumavapautta. Ammattitaitoisesti ja aktiivisesti käytettynä immateriaalijärjestelmä muodostaa keskeisen kilpailu- ja lisäarvotekijän kansainvälisessä kaupassa.

Immateriaalijärjestelmän tuottamat markkina- ja kilpailutiedot, erityisesti teknisistä ratkaisuksista, luovat yritykselle osaamispääomaa ja tietoa vallitsevasta tekniikan tasosta, teknisistä ratkaisuksista ja kilpailijoista. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 7.)

Ensisijaisen tärkeää on oman liiketoiminnan turvaaminen kopiointia vastaan. Immateriaalisuojan avulla saadaan turvaa neuvottelutilanteisiin ja voidaan parantaa yleistä toimintavarmuutta. Kilpailijoiden toiminta vaikeutuu, kun luodaan esteitä, hidasteita sekä epävarmuutta. Yritykset pyrkivät erottumaan markkinoilla toisistaan erilaisilla tuotemerkeillä, oman teknologian ja oman muotoilun avulla. Kaikkia keksintöjä ei pystytä itse käyttämään tai toisella yrityksellä on tuote, jota oma yritys voisi käyttää kaupallisesti hyödykseen, niin silloin tuotemerkki kannattaa myydä tai lisensoida. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 33, 38, 45.)

Yritys voi osoittaa innovatiivisuutta ja huolellisuutta rahoitusneuvotteluissa pankin kanssa. Rahoittajat vaativat suojausta, pienet yritykset eivät saa rahoitusta ja isojen yritysten uskottavuus kärsii helposti. Kun IPR-asiat ovat kunnossa, voi saada helpommin rahoitusta. Erityisesti tulee kiinnittää huomiota innovaatiotoiminnan ja siitä syntyvien immateriaalisten oikeuksien taloudellisen hyödyn jakamisesta rahoittajan ja innovaattorien kesken. (Pajarinen 1997, 31.)

Patenttihakemukset ovat myös yleisenä teknisen tiedon lähteenä, eli toinen voi jatkaa kehitystyötä siitä eteenpäin, mihin toinen yritys on jäänyt. Kilpailijaseuranta kannattaa järjestää huolellisesti, että tiedetään missä, milloin ja miksi kilpailijat ovat aktivoituneet. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 45 – 46.)

IPR-oikeus ei vielä riitä tekemään tuotteesta kiinnostavaa, vaan tarvitaan myös kysyntää. Aineettoman oikeuden taloudellinen arvo syntyy vasta oikeuden käyttämisestä taloudellisessa toiminnassa. Menestyminen IPR-toiminnassa edellyttää siten oikeuden hallinnan osaamista sekä sopimus- ja neuvotteluosaamista. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 29.)

IPR-kysymykset ovat aina keskeisiä, kun yritystoiminta luo tai sen avulla pyritään luomaan merkittävää taloudellista arvoa. Yrityksen näkökulmasta oikeuden arvo riippuu siitä, miten yritys pystyy hyödyntämään IPR-oikeuksia liiketoiminnassaan. Kaikkein tärkeintä on tietysti kysyntä. Muita keskeisiä seikkoja ovat mm. asiakkaat, henkilökunnan osaaminen, jakeluketjun hallinta, alihankinnan ehdot, markkinointiosaaminen, tuotekehitys sekä neuvottelu- ja IPR-sopimusosaaminen. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 30.)

Perusteellisuus on suojannut teolliset keksinnöt patenteilla jo kauan. Nykyisin IPR-oikeuden käyttö vaihdannan välineenä on yleistynyt ja tulee yleistymään. IPR-toimintaympäristö on hyvin globaali toimintaympäristö, jossa pelkästään kansallisilla markkinoilla tapahtuva toiminta on harvinaista. Oikeuksien tehokas käyttö perustuu toimiviin kaupallisiin markkinoihin, oikeuksien selkeyteen, toimivaan kilpailuun ja täytäntöönpanojärjestelmän tehokkuuteen. (IPR tehokkaaseen käyttöön 35 – 38.)

IPR-oikeuksia hallinnoidaan sopimuksin. Sopimukset määrittelevät eri toimijoiden oikeudet, velvollisuudet ja vastuut. Sopimusoikeuden tuntemusta ja hyväksikäyttöä ei voi korostaa koskaan liikaa. Oikeuksien on oltava tehokkaasti täytäntöön pantavissa. Se tarkoittaa, että oikeuksien ja niiden rajoitusten on oltava selkeitä, oikeasuhteisia ja oikein kohdennettuja. Patenttien laatu on keskeisessä asemassa, kun tarkastellaan oikeuksien tehokkuutta. Yrityksessä patenttien keksinnöllisyyteen tulee kiinnittää huomiota. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 40 – 42.)

Hyödyntämällä patentti-informaatiota heti tuotekehityshankkeen alussa saadaan parempilaatuisia ratkaisuja ja samalla vahvistetaan riittävä patenttisuoja. (IPR tehokkaaseen käyttöön, 44.)

Luovien alojen merkitys Suomen kansantaloudelle ja yritys-elämälle on suuri ja kasvaa edelleen tulevaisuudessa, kuten muissakin länsimaissa. Omaisuus olipa se aineetonta tai aineellista, on olennaisen tärkeää markkinatalouden toiminnalle. Patentit helpottavat uusien toimijoiden markkinoille pääsyä

auttamalla riskipääoman hankinnassa ja mahdollistamalla tuotannon lisensoimisen vakiintuneille toimijoille.

Innovaatiotoiminnan merkitys kilpailuedun edistäjänä on kasvanut maailmanlaajuisessa osaamisyhteiskunnassa. Yritykset eivät voi enää laskea pelkästään hintojen varaan kilpailukykyä säilyttämiseksi. Teollisoikeudet ovat luonnollinen osa yritysten kokonaisliiketoimintastrategiaa, koska ne muodostavat tärkeän osan aineettoman omaisuuden johtamisessa. Patenttien kysyntä on kasvanut viime vuosina valtavasti. (Teollisoikeuksia koskeva eurooppalainen strategia 2008, 3 – 4.)

Yrityksen tulee tunnistaa asiakastarpeet ja luoda tuotteita ja ratkaisuja, joista asiakas on valmis maksamaan ja jotka tuovat asiakkaalle lisäarvoa. Oman kilpailukykyyn kannalta on tärkeää seurata tekniikan kehitystä ja kilpailijoiden toimintaa. Alan muutoksiin ja kilpailijoiden toimenpiteisiin pitää pystyä reagoimaan nopeasti. Oma patenttisalkku tulee valvoa ja mahdollisiin loukkauksiin tulee puuttua pikaisesti. Patentointi on kannattavaa vasta, kun yrityksellä on kyky hyödyntää suojausta liiketoiminnassa ja se havaitsee loukkaukset ajoissa sekä puolustautuu nopeasti. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 30.)

Kansainvälisessä kaupankäynnissä yrityksen tulee tunnistaa patenttiasiat kussakin maassa, johon ollaan sijoittumassa tai markkinoimassa tuotteita. Kannattaa selvittää etukäteen kussakin maassa vallitsevat kilpailijoiden teollisoikeudet, jotta vältytään kalliilta oikeudenkäynneiltä. IPR:ien hyvä hallinnointi vaatii aktiivisuutta ja vankkaa, erikoistunutta IPR-hallinnoinnin ja lisensoinnin osaamista. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 31.)

Yrityksen toimivat nykyisin yhä enemmän kumppanuusverkossa ja näin jokainen yritys voi keskittyä omaan keihäänkärkiosaamiseensa. Yritykset muodostavat yhteisen arverkon, johon hyväksytään jäseniksi vain sellaisia yrityksiä, jotka parantavat verkoston kokonaiskilpailukykyä. Keihäänkärkiosaaminen syntyy yrityksen pitkäaikaisen toiminnan ja kehitystyön

tuloksena. Sen merkitys taloudellisessa tuloksenteossa on erittäin tärkeä ja sen suojaaminen on yrityksen liiketoimintastrateginen kysymys. Johdon tulee arvioida oman osaamisen taso kilpailijoihin verrattuna sekä se, miten suojauksen avulla voidaan vaikeuttaa kilpailijoiden toimintaa ja tuotekehityksen liikkumavapautta avainosaamisalueillamme. (Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa, 33.)

14 PATENTIN HYÖDYNTÄMISEN ESTEET JA RAJOITTAVAT TEKIJÄT

Uuden innovaation luominen ja kaupallistaminen ovat riskihankkeita, joiden tuloksia ei etukäteen pystytä ennustamaan. Patentin hyödyntäminen ei ole aina ongelmattonta. Yksi suuri ongelma on patentoinnin korkeat kustannukset jo hakemusvaiheesta lähtien. Patentin saaminen saattaa kestää useita vuosia ja lopputuloksesta ei voida olla varmoja. Patentin voimassa oloaika on rajoitettu, maksimissaan 20 vuotta. Lisäksi tulevat ylläpidettävän patentin vuosimaksut, jotka ovat progressiivisia siten, että kolmelle ensimmäiselle vuodelle on yhteinen vuosimaksu ja tämän jälkeen vuosimaksu kallistuu joka vuosi.

Tuotteiden plagiointi tuottaa suurta taloudellista haittaa kaikkialla maailmassa. Sen poistaminen näyttää olevan ylivoimainen tehtävä. Tekniikan kehittymisen myötä plagiointi on helppoa ja kopioiden laatu on korkeatasoinen.

Myös patenttiloukkaukset ovat yleisiä, joko tahattomia tai tahallisia. Loukkauksien valvomiseen yritykset joutuvat käyttämään paljon aikaa ja resursseja. Oikeudenkäynnit ovat pitkiä ja vievät paljon aikaa ja rahaa. Pienten yritysten on lähes mahdotonta puolustautua suurta yritystä vastaan loukkaustilanteissa. Patenttiloukkauksen sanktioina voivat olla kielto, korvaukset, rangaistukset ja valmistettujen tuotteiden hävitys tai takavarikointi.

Patentointiin liittyy erilaisia riskejä, esimerkiksi aikataulu, eli missä vaiheessa yrityksen kannattaa hakea patenttia. Myös hyötyjen jakaminen on ongelmallista

useiden toimijoiden kesken. Nykyisin suuri osa innovaatiotoiminnasta on yhteistyötä ja lisäksi muiden kuin tekijöiden itsensä rahoittamaa. Esiin nousee kysymys, kuinka patentista saatava taloudellinen hyöty jaetaan tasapuolisesti ja oikeudenmukaisesti eri toimijoiden kesken. Kaikista ehdoista on laadittava kirjallinen sopimus ennen yhteistyön aloittamista. Uuden innovaation luominen ja kaupallistaminen ovat riskihankkeita, joiden lopputuloksia ei etukäteen pysty arvioimaan. (Pajarinen 1997, 28 – 31).

15 PATENTIN ARVOSTUS

Patentin arvoa voidaan tarkastella monesta eri näkökulmasta. Patentin arvolla voidaan tarkoittaa patentin taloudellista arvoa, teknistä arvoa, sopimuksellista arvoa, mainosarvoa tai psykologista arvoa. Yleensä eniten ollaan kiinnostuneita patentin taloudellisesta arvosta. Taloudellista arvoa tarvitaan, kun määritetään patentin verotusarvo ja kirjanpitoarvo, päätettäessä tuotekehitystyön jatkamisesta, käytettäessä patenttia vakuutena sekä patentin myynti- ja lisensointitilanteissa. Taloudellinen arvo tulee määrittää myös ennen vuosimaksujen maksamista, jotta ei ylläpidetä arvotonta patenttia. (Kolster info 2/1999, 2-3.)

Taloudellinen arvo muodostuu itse keksinnöstä, kyvystä hyödyntää keksintöä, patentin vahvuudesta, patentin ajallisesta ja alueellisesta vaikuttavuudesta, patentoidun tuotteen myyntituotoista ja yleisestä kilpailutilanteesta markkinoilla. (Kolster info 2/1999, 2-3.)

Patentin arvonmäärittämisessä WIPO:n (2009) mukaan voidaan käyttää seuraavaa viittä tekijää:

1. Patentin tärkeys. Läpimurtopatentit, jotka menevät ihan uudelle teknologia-alueelle ja ratkaisevat pitkäaikaisia ongelmia, ovat arvokkaimpia. Esimerkkinä voidaan mainita kopiokone. Patentti on niin innovatiivinen, että se antaa haltijalleen täydellisen monopoliaseman

markkinoilla ja on erittäin arvokas. Kaikki patentit eivät ole läpimurtoja, mutta ne pakottavat kuitenkin kilpailijan kehittämään uusia tuotteita ja teknologioita markkinoille tai turvautumaan lisensointiin. Marginaaliset patentit, jotka parantavat tuoteominaisuuksia vähän, eivät ole kovin arvokkaita. Kysymys, joka esitetään usein marginaalisen ja läpimurtopatentin kohdalla on se, että kuinka paljon kilpailijat maksavat yrityksen suojaamasta patentista tai prosessista?

2. Markkinoiden koko, tuotantomäärä ja tuotantokustannukset vaikuttavat merkittävästi patentin arvoon. Mikä on patentoidun tuotteen myyntimäärä ja mikä on tuotteen arvioitu elinikä markkinoilla?
3. Patentin suoja-aika on maksimissaan 20 vuotta, ja siten se mahdollistaa 20 vuoden monopoliaseman. Patentit, jotka ovat uusia ja joilla on pitkä elinaika, ovat tietenkin arvokkaita. On harvinaista, että patentti, jonka suoja-aika on loppumassa, olisi kilpailijoille uhka. Kilpailijat ovat kehittäneet omia teknologioita tai tuotteita, jotka eivät loukkaa patentinhaltijan monopoliasemaa. Lisäksi on huomioitava patentin kaupallinen ikä eli sen taloudellinen kesto-aika, mikäli muut kehitetyt patentit tuovat parempia vaihtoehtoja.
4. Tekniikan taso. Patentin arvoon vaikuttaa myös viitejulkaisujen määrä sekä patenttien määrä tietyltä innovaatioalueelta. Yleisesti ottaen voidaan todeta, että jos samanlaista tuotetta on paljon, kuluttajilla on paljon valinnanvaraa ja kyseessä olevan alueen patentilla on vähäisempi arvo. Vastaavasti, jos patentti on ainut alallaan, se on hyvin arvokas.
5. Patentin arvo. Patentilla on oma arvonsa tietyllä alueella ja se muodostaa osan kokonaisvaltaisesta IP-strategiasta, joko maksimoimalla arvonlisäystä tai mahdollistamalla muiden patenttien arvonlisäyksen. Patentteja käytetään estämään kilpailijan tulo markkinoille. Patentteja voidaan käyttää alkuperäisen patentin tukena, jotka turvaavat suojatun osan alkuperäisestä patentista ja antavat siten toimintavapautta.

Julkisen tekniikan tason kehittyminen

Seuraavalla sivulla kuvassa 15.1 on esitetty patentin suojapiirin ja kaikille sallittua teknisen tason kehittymistä. Vasemmalla pystyakselilla on keksinnöllisyys ja alhaalla olevalla aikajanalla kuvataan patentin elinikä.

Kaikille sallittu tekniikan taso (Public Prior Art) eli toiminta, joka on sallittu kaikille, kehittyy nykyisin eri aloilla erittäin nopeasti ja johtaa usein siihen, että patentin elinikä lyhenee.

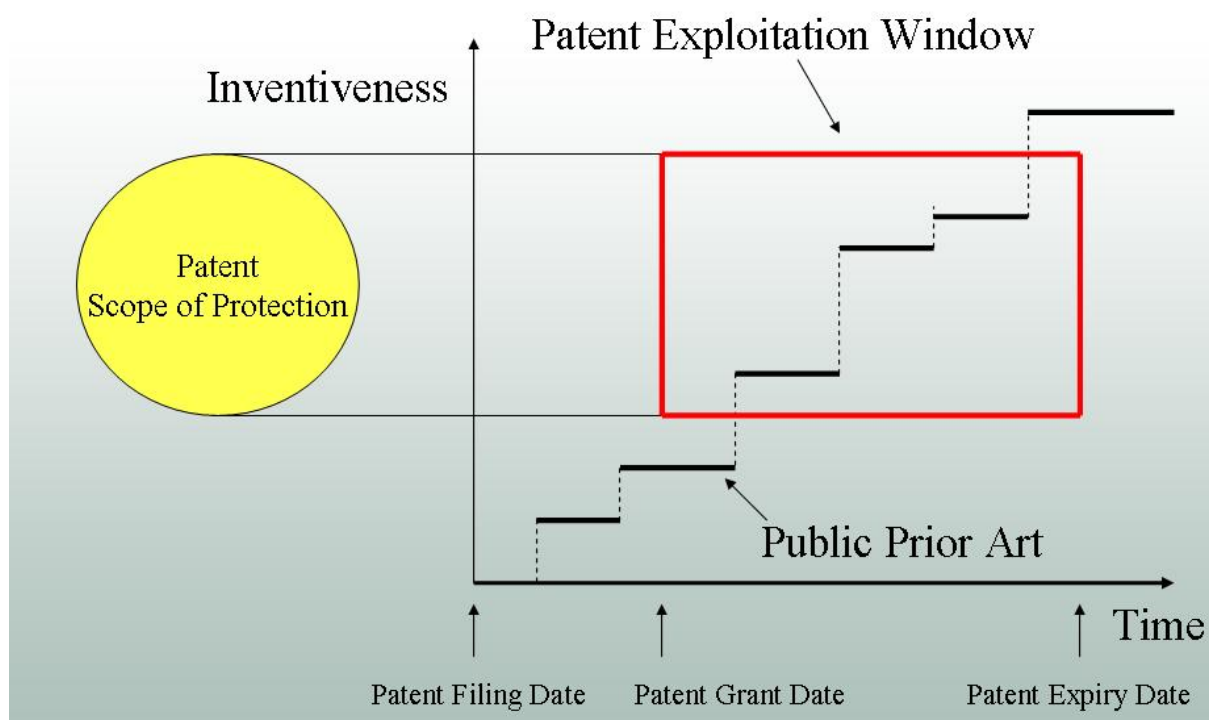
Sallittu julkinen tekninen taso kasvaa esimerkiksi siten, että patenttihakemus ei johda patenttiin tai hakeminen keskeytetään eli patenttihakemus annetaan tulla julkiseksi ja kaikki voivat käyttää sen opetusta.

Patenttivaatimusten suojapiiriä kuvataan kuvassa vasemmalla olevassa ympyrässä (Patent Scope of Protection). Patentin myöntämisen ja patentin raukeamisen välillä oleva alue on patentin suojapiirin laajuus, johon kilpailijat eivät voi tulla.

Kyseessä on tavallaan patentin hyväksikäytön ikkuna (Patent Exploitation Window). Se alkaa, kun patentti on myönnetty ja on voimassa niin pitkään kun patentti on voimassa. Alue kuvaa patentin kieltoaluetta eli toiset eivät voi käyttää hyväksi patenttia.

Julkinen tekninen taso nousee usein vuosien kuluessa patentti-ikkunan yläpuolelle ja se tarkoittaa, että kaikille sallittu teknologia antaa enemmän kilpailuetua kuin oma patentti. Tämä tapahtuu eri toimialan mukaan 4 – 12 vuoden kuluttua hakemuksesta. Sallittu tekninen taso nousee, koska tehdään myös mittavaa kehitystyötä, jonka tuloksia julkistetaan. (Gustafsson, Helmer, patenttijohtaja. UPM-Kymmene Oyj. 23.10.2009. Henkilökohtainen tiedonanto).

Evolution of Public Prior Art



Kuva 15.1 Julkisen tekniikan tason kehittyminen (Gustafsson 2009).

Teknologian arvo verrattuna patentin arvoon

Kuvassa 15.2 on esitetty teknologian arvo verrattuna yksittäisen patentin arvoon.

Present Technology Level kuvaa nykyistä olemassa olevaa teknologian tasoa, mikä on kaikille sallittua.

Public Prior Art kuvaa tasoa, joka on myöhemmin sallittu kaikille.

Julkisen tekniikan tason ja mahdollisen suojatun alueen välillä on vapaa kehitysalue, jolla jokainen voi toimia vapaasti ja kehittää omaa teknologiaansa.

Mahdollinen patentilla suojattu alue koostuu patentin suojapiiristä jolla on keskitasoa kuvaava katkoviiva. Tällä alueella kilpailijoiden toiminta on kiellettyä.

Mikäli patenttiin perustuvaa teknologiaa ei synny tai sitä ei oteta teolliseen käyttöön, sen arvo jää vain suojapiirin sisään eli pieneksi.

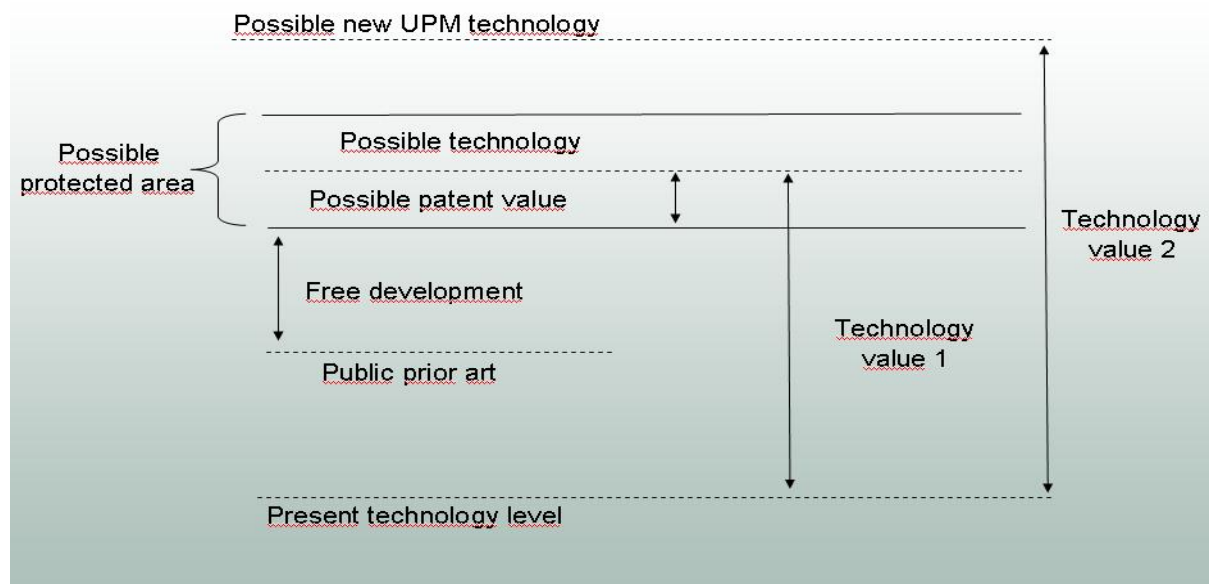
Tässä esimerkissä ylin taso kuvaa UPM:n teknologian mahdollista tasoa. UPM uskoo pian olevansa tällä tasolla ja pystyy itsenäisesti kehittämään omaa teknologiaansa.

Teknologian arvo numero 1 on etäisyys nykytasosta mahdollisen patentilla suojatun teknologian keskiviivalle asti (Technology Value 1).

Teknologian arvo numero 2 on etäisyys nykytasosta aina siihen tasoon mihin UPM uskoo yltävänsä (Technology Value 2).

Kilpailuetu syntyy siitä tasoerosta, missä muut ovat ja missä UPM on.

Value of technology vs. value of a patent



Kuva 15.2 Teknologian arvo verrattuna yksittäisen patentin arvoon (Gustafsson 2009).

Esimerkkinä voidaan käyttää PA-päällysteistä vaneria, jonka kulutuskestävyys on noin 10 kertaa suurempi kuin tavallisen vanerin. PA-päällysteisiä vanereita käytetään esimerkiksi kuljetuskaluston lattiarakenteissa. Lujan koivuvanerin pintaan lisätään liimaa sisältävä paperiarkki ja sen päälle puristetaan polyamidipintainen filmi. Tällainen tuote kestää pitkään kovassa kulutuksessa. Sekä levyn tuottaja että käyttäjä hyötyvät tuotteen kestävyys- ja lujuusominaisuuksista. Tuottaja saa paremman hinnan levyistä eikä kuljetusliikkeen tarvitse vaihtaa lattiarakenteita kovin usein. (Gustafsson H, patenttijohtaja. UPM-Kymmene Oyj. 23.10.2009. Henkilökohtainen tiedonanto).

JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä opinnäytetyössä on tarkasteltu immateriaalioikeuksien – tarkemmin patentin – kaupallista hyötykäyttöä markkinapaikalla. Tavoitteena on ollut selvittää, kuinka patenteja voidaan käyttää hyödyksi markkinapaikalla.

Työskentelen UPM-Kymmene Oyj:n palveluksessa IPR assistenttina. IPR-osasto työllistää 11 henkilöä Lappeenrannassa, Helsingissä ja Tampereella. Työssäni olen päässyt seuraamaan metsäteollisuuden suurta muutosta 2000-luvulla IPR-näkökulmasta.

UPM:n IPR-osasto on kasvanut merkittävästi vuoden 2007 aikana. Henkilökuntaa on lisätty ja toimintaa on tehostettu ja uusia toimintatapoja on otettu käyttöön. UPM haluaa selvittää koko arvoketjun matkalta kaikkien osapuolten IPR-oikeudet ja -suojaukset. Koko arvoketju tarkoittaa raaka-aineiden hankintaa, teknologiaa, asiakkaita, asiakkaiden asiakkaita, lopputuotetta sekä kierrätystä. Näihin eri vaiheisiin osallistuu lukuisa joukko yhteistyökumppaneita, joiden IPR-oikeudet ja -suojaukset tulee selvittää etukäteen. Tarvittaessa koko arvoketjun osa-alueet voidaan patentoida, jolloin kilpailijat eivät voi käyttää sitä hyödykseen.

Olen tehnyt IPR-asioihin vaikuttavista seikoista johtopäätöksiä sekä käytännön työssä IPR-osastolla että kirjallisuuteen perehtyen.

Metsäteollisuus on ala, jossa patentin merkitys on tärkeä. Kilpailijat suojaavat omia keksintöjään tehokkaasti. Markkinoille pääsy on vaikeaa, jos ei tiedä mikä on kiellettyä tai sallittua. Sisääntulokynnys on monilla aloilla korkea, mutta jos tekee paljon työtä ja käyttää aikaa sekä rahaa oman tuotteen viemiseen markkinapaikalle, niin se onnistuu. Esimerkkinä työssäni olen käyttänyt aseptisen nestepakkaustölkkin valmistus- ja täyttöjärjestelmää ja sen viemistä markkinoille. Tarvitaan runsaasti tietotaitoa, liikesalaisuudet tulee säilyttää ja on tiedettävä ja valvottava omat patenttioikeudet. Jos kilpailijalla on riittävästi patenteja, niin se voi kieltää markkina-alueelle menemisen.

Yritysjohdon tulee arvioida ja valita kehitysprojektit, joita viedään eteenpäin. Tuotekehitysvaiheessa täytyy huomioida kaikki uudet ideat ja innovaatiot, uudet tuoteominaisuudet ja tuoteparannukset, jotka tulee suojata. Tuotekehitysprosessilta vaaditaan nopeutta ja tarkkuutta jatkuvasti muuttuvilla markkinoilla, ja kehitysprojektien valinnan pitää onnistua, tai muuten investoitu aika ja raha menevät hukkaan. Viimeistään tuotekehitysvaiheessa johdon tulee päättää, mitä, miten ja milloin se aikoo suojata.

Yritykset toimivat nykyisin verkostoina ja sopimusasiat sekä luottamuksen rakentaminen osapuolten kesken on tärkeää. Kaikista yhteistyösopimuksista tulee laatia kirjallinen sopimus, jota voidaan päivittää tarpeen tullen. Jos yhteistyötä ei haluta jatkaa, niin sopimuksen lopettamisesta on voitava sopia etukäteen. Mikäli kehitysprojektista syntyy yhteinen patentti, niin patentin hallinnasta tulee sopia etukäteen.

Patentointi on kallis ja aikaa vievä prosessi. Sen vuoksi suojaaminen on tehtävä harkiten. Riittävät kielto-oikeudet oikeissa asioissa tulee hankkia, jotta saavutetaan haluttu kilpailuetu. Omaa tekniikkaa tulee kehittää jatkuvasti, jotta kilpailuedun ja toimintavapauden kanssa ei tule ongelmia. Patentin arvo, teknologian arvo ja sallittu tekniikan taso pitää tietää koko ajan. IPR-strategian pitää olla markkinalähtöinen, koska tuotteita pitää pystyä valmistamaan ja myymään suuret määrät. Yhtiön tulee harkita tarkkaan, missä maissa tuotteilla on parhaat käyttökohteet ja missä on laajimmat kaupalliset markkinat. Lisäksi pitää keskittyä valikoituihin tuotteisiin, joissa osaaminen on parasta. Kansainvälinen patenttisuojaus on kallis ja hidas prosessi, joten kustannuksia syntyy paljon. Sen vuoksi on tärkeää valita maailman mittakaavassa kaupallisesti merkittävämmät alueet, joko maantieteelliset alueet missä toimitaan tai tullaan toimimaan.

Henkilökunnan koulutus- ja osaamistaso on pidettävä korkealla. Henkilökuntaa tulee motivoida tekemään uusia keksintöjä ja palkitsemisjärjestelmän tulee olla kannustava. Keksintö- ja patenttipalkkiot ovat yleisin palkitsemismuoto. Työvoiman koulutustaso on tärkeää, koska sen avulla voidaan vaikuttaa yritysten aineettomien investointien määrään ja laatuun.

Tärkeä arviointitapa on koko arvoketjun tarkastelu. UPM:n arvoketjun osaset ovat raaka-aineet, teknologia, alihankkijat, asiakkaat, asiakkaiden asiakkaat, lopputuotteet ja kierrätys. Kaikkien arvoketjuun osallistuvien IPR-oikeudet ja suojaukset tulee selvittää, jotta varmistetaan yhtiön vapaus toimia. Salassapitosopimukset (NDA=Non-Disclosure Agreement) ja kehitysyhteistyösopimukset (JDA= Joint Development Agreement) on solmittava tarpeen mukaan valittujen osapuolien kanssa.

Patentit pelkästään eivät ratkaise yrityksen menestystä kaupallisilla markkinoilla, vaan menestyksen ratkaisee se, miten yritys pystyy hyödyntämään IPR:ää kaupallisilla markkinoilla. Avainkysymys on se, minkälaista kaupallista arvoa IPR:llä on. Patenttiedot helpottavat yrityksen johtoa päätöksentekotilanteissa. Erityisesti kun on kyse markkinoinnista ja tuotekehityksestä, myös osto ja markkinointi on otettava arvoketjuun mukaan. Patenttien arvonmääritys ei ole yksinkertainen asia eikä ole olemassa yhtä ja oikeaa tapaa arvioida patenttien taloudellista arvoa. Patenttien arvoa voidaan määritellä kustannus-, markkina- ja tuloperusteisesti.

IPR-johto joutuu pohtimaan työssään sekä kilpailuetua että teknologioiden arvoa. Ketä vastaan ja mitä asioita patentoidaan? Mikä on kyseessä olevan patentin arvo ja meneekö patentoitu tuote kaupaksi? Käytetäänkö investointirahaa järkevällä tavalla? Lisäksi täytyy miettiä itse keksintöä ja sen sisältöä myös pitkälle tulevaisuuteen. Teknologia saattaa vanhentua hyvin nopeasti. Pohdintaan osallistuu useita eri tahoja, ja erityisesti myynnin, markkinoinnin ja hankinnan henkilökuntaa pitää olla mukana päätöksentekovaiheessa. Yksi tärkeä T&K-toiminnan menestystekijä on tehokas markkinatiedon hankinta, prosessointi ja hyödyntäminen. Markkinatieto käsittää kaiken sen tiedon, jota yritys tarvitsee omasta toimintaympäristöstään sekä muiden toimialojen trendeistä ja markkinoiden kehittymisestä asiakkaiden, kilpailijoiden ja potentiaalisten partnereiden profiileihin.

Yritysten välisessä kilpailussa ollaan siirtymässä kokonaisten arvoketjujen väliseen kilpailuun. Tuotteen kilpailukyky määräytyy markkinoilla lopullisesti sen

mukaan, kuinka tehokas ja taloudellinen arvoketju on kokonaisuudessaan. Sen vuoksi yritykset pyrkivät tiiviiseen yhteistyöhön keskenään, jotta kaikki pääsevät hyötymään koko arvoketjusta, ja toisaalta arvoketju ei toimi, jos jokin lenkki ei toimi kunnolla. Näin yksittäinen yritys saa arvoketjun osana enemmän hyötyä kuin yksin toimiessaan.

Toimintaympäristön muutos aiheuttaa erilaisia ongelmia eri toimialoille, joten yritysten on huomioitava nämä muutokset ja arvioitava niiden vaikutus strategiaan. Luova työ vaatii erityistä asiantuntemusta ja osaamista, mutta tuotteiden kaupallistaminen vaatii monien muiden eri osa-alueiden hallintaa. Sopimusosaamisesta tulee siten hyvin tärkeä kilpailutekijä.

Yrityksen menestyminen kansainvälisillä markkinoilla perustuu usein aineettomaan pääomaan, joka voi liittyä tuotteen ominaisuuksiin, tuotantoprosessin hallintaan, henkilöstöresursseihin ja immateriaalioikeuksiin. Yritysten välinen yhteistyö edellyttää, että yksinoikeuksien käyttöoikeuksista sovitaan. Käyttöoikeudet voivat olla myös itsenäinen kaupankäynnin kohde eri teknologioiden aloilla. Immateriaalioikeuksista sopiminen vaatii perustietoa oikeuksien luonteesta, erilaisuudesta ja käyttötarpeesta.

LÄHTEET

Ahremaa, T. 2008. Immateriaalistrategiat. Saatavilla www-muodossa: http://web.venturecup.fi/fileadmin/tapahtumamateriaalit/tapahtumat_2008_2009/20081015_03_Ahremaa_Teppo_Immateriaalistrategiat.pdf (Luettu 14.9.2009)

Avoin innovaatio Suomessa. Tekesin katsaus 233/2008. Yritysten, korkeakoulujen ja julkisen sektorin vuorovaikutus ja yhteistyö. Torkkeli, M. (toim), Hilmola, O-P., Salmi, P., Viskari, S., Käki, H. Saatavilla www-muodossa: https://www.tekes.fi/fi/community/Julkaisut%20ja%20uutiskirjeet/333/Julkaisut/1367/6_FP_evaluation.pdf (Luettu 15.06.2009)

Berggren 1/2009. Helsinki.

Borenus. Saatavilla www-muodossa: <http://www.borenus.fi/fi/-+strategia/toiminnanvapauskartoitus> (Luettu 07.9.2009)

Elinkeinoelämän keskusliitto, EK. Innovaatiot. Saatavilla www-muodossa: http://www.ek.fi/www/fi/innovaatiot/organisaation_henkiloston_kehittaminen.php (Luettu 25.9.2009)

EPO, European Patent Office. Saatavilla www-muodossa: <http://www.epo.org/about-us/office/activities.html> (Luettu 30.9.2009)

Haarmann, P-L. & Mansala, M-L. 2007. Immateriaalioikeuden perusteet. Helsinki: Talentum.

Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa. Patentti- ja rekisterihallitus, PRH ja Oy Swot Consulting Finland Ltd. 2005. Waris, M., Lehikoinen, M., Hyttinen, V-P., Sjöholm, H., Salonen, T., Juuti, J. Saatavilla www-muodossa: <http://palveluverkko.prh.fi/immateriaalityokirja/default.htm> (Luettu 01.06.2009)

Innovaatiotoiminnan vaikutukset. Tekes. Osaamista, uudistumista, kasvua ja hyvinvointia 2008. Tekes. Markprint Oy.

IPR tehokkaaseen käyttöön. TEM 37/2008. Työ- ja elinkeinoministeriö, TEM. Edita Publishing Oy. Edita

Keksintösäätiö. Saatavilla www-muodossa: <http://www.keksintosaatio.fi/default.asp?docId=14306> (Luettu 25.9.2009)

Kivi-Koskinen, T. 1999. Teollisoikeudet pienen ja keskisuuren yrityksen kilpailukeinona. Kansainvälisten verkostojen raportti 2/98. Sipoo. Paino-Center Oy.

Kolster Info 2/2009. Helsinki.

Käyttäjät tuotekehittäjinä. Tekes. Teknologia katsaus 216/2007. Heiskanen, E., Hyvönen, K., Repo, P., Saastamoinen, M. Helsinki. Painotalo Miktör.

Laki oikeudesta työntekijän tekemiin keksintöihin 29.12.1967/656.

Lundan, S. 2009. Mitä tutkimuskirjallisuus kertoo t&k-toiminnan kansainvälistymisestä? Teoksessa Yritysten tutkimustoiminta kansainvälistyy – Mitä jää Suomeen? Ali-Yrkkö, J. (toim.) Tekesin katsaus 244/2009. Tekes. Helsinki, 11 – 25.

Mansala, M-L. 2001. Immateriaalioikeuden lisensointi. Teoksessa Karo, M., Mansala, M-L., Mylly, T. (toim.), Rahnasto, I., Salokannel, M. Immateriaalioikeudet kansainvälisessä kaupassa. Jyväskylä: Talentum Media Oy, 1 – 29.

Mikkela, A. Tekes erillisraportti DM 475284, 2009. Tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta ja innovaatioympäristön kehitys. Saatavana www-muodossa http://74.125.77.132/search?q=cache:f2ThvW-hE4IJ:213.28.30.90/tekes/netra/seuranta/raportit08/01_innoymp_kehitys08.pdf+DM475284&cd=1&hl=fi&ct=clnk&gl=fi (Luettu 23.10.2009)

Oesch, R. & Pihlajamaa, H. 2008. Patenttioikeus. Helsinki: Talentum.

Pajarinen, M. 1997. Keskusteluihiheita No. 592 Immateriaaliset oikeudet ja niistä saatavan taloudellisen hyödyn jakaminen. ETLA. Helsinki.

Papula-Nevinpat 2009. Saatavilla www-muodossa: <http://www.papula-nevinpat.com> (Luettu 05.10.2009)

PatL 43 §, 47 § 15.12.1967

Patentit. Patentti- ja rekisterihallitus, PRH. Saatavilla www-muodossa: <http://www.prh.fi/fi/patentit.html> (Luettu 29.9.2009)

Patentit kansainvälistyvässä yrityksessä 2008. Kurssimateriaali. Patentti- ja rekisterihallitus, PRH.

Patentin peruskurssi 2008. Kurssimateriaali. Patentti- ja rekisterihallitus, PRH.

Siivola, J. 2004. Immateriaalioikeudet yritysten sopimuksissa – Patentti-, hyödyllisyysmalli-, malli-, piirimalli- ja tunnusmerkkioikeudet sekä tekijänoikeudet sopimussuhteissa. Helsinki. Painopörssi Oy.

Suomen IPR-strategian perusselvitys. Mansala, M-L. 2009. Suomen teollis- ja tekijänoikeuksien toimintakenttä. Saatavilla www-muodossa: <http://www.iprinfo.com/IPR-strategia> (Luettu 10.8.2009)

Tehoa tuotekehitykseen. Patentti- ja rekisterihallitus, PRH ja VTT Tietopalvelu. Waris, M., Lehikoinen, M., Hyttinen, V-P., Housh, R., Metsäkoivu, R. Helsinki.

Tekijänoikeuslaki, 8.7.1961/404, 1 §, 43 §.

Teollisoikeuksia koskeva eurooppalainen strategia. KOM (2008) 465. Komission tiedonanto Euroopan parlamentille, neuvostolle ja Euroopan talous- ja sosiaalikomitealle. Saatavilla www-muodossa <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0465:FIN:FI:PDF> (Luettu 28.10.2009)

Tilastokeskus. Saatavilla www-muodossa: http://www.stat.fi/til/pat/2007/pat_2007_2008-10-30_tie_001_fi.html (Luettu 2.10.2009)

UPM-Kymmene Oyj. Code of conduct 2006. Saatavilla www-muodossa <http://investors.upm-kymmene.com/conduct.cfm> (Luettu 02.06.2009)

UPM-Kymmene Oyj. Vuosikertomus 2008.

UPM-Kymmene Oyj. Front-runner of the new forest industry 2009.

WIPO, World Intellectual Property Organization. Saatavilla www-muodossa (<http://www.wipo.int/treaties/en/general/> (Luettu 22.9.2009)
http://www.wipo.int/sme/en/documents/valuing_patents.htm (Luettu 16.10.2009)

SANASTO

Aineeton pääoma

Aineeton pääoma koostuu työntekijöiden kyvyistä ja innovatiivisuudesta, yrityksen rakenteissa ja prosesseissa olevasta tiedosta, yrityskuvasta, tuotemerkeistä ja immateriaalioikeuksista sekä asiakas- ja yhteistyösuhteista.

EPO

Euroopan patenttivirasto (European Patent Office).

Henkinen pääoma

Koulutuksen ja kokemuksen kautta hankittu osaaminen ja tietotaito.

Immateriaalijärjestelmä

Osaamisen suojaustavat sisältäen myös sekä tekniset että kilpailijatietolähteet.

IPR

Intellectual Property Rights, suomeksi immateriaalioikeudet. Kattavat sekä tekijän- että teollisoikeudet.

JDA

Joint Development Agreement. Yhteistyösopimus.

Keihäänkärkiosaamisalue

Terävin osaaminen, jossa yrityksellä on kansainvälisen tason osaamista ja josta yrityksen terävin kilpailukyky muodostuu.

Kilpailija-analyysi

Samalla alalla toimivien yritysten analyttinen vertailu ennalta määritettyjen parametrien avulla, mukana esimerkiksi patentoinnin ja patenttikohteiden analyysit ja viimeiset suuntaukset.

Kilpailijaseuranta

Jatkuva seuranta valittujen, kilpailijoiksi luokiteltujen yritysten toimenpiteistä; saadaan automaattisesti tieto uusista patenttihakemuksista, myönnettyistä patenteista jne.

NDA

Non-Disclosure Agreement eli liikesalaisuussopimus, joka määrittää osapuolten/kumppanien liikesalaisuuskohteet ja niiden salassapitovelvoitteen.

Patentoitavuustutkimus

Tutkimus siitä, onko oma keksintö uusi ja riittävän keksinnöllinen.

Patentti

Yhteiskunnan keksijälle hakemuksesta myöntämä yksinoikeus määrääjäksi ammattimaisesti valmistaa ja myydä keksimäänsä tuotetta tai soveltaa keksimäänsä menetelmää. Vastineeksi yksinoikeudesta keksijän on sallittava keksintönsä julkaiseminen.

Potentiaalisten lisensioijien selvitys

Selvitys siitä, ketkä voisivat olla kiinnostuneita lisensoimaan yrityksen keksinnön.

Potentiaalisten yhteistyökumppaneiden selvitys

Selvitys, kenen kanssa yritys voi tehdä yhteistyötä, keneltä hankkia valmiita ratkaisuja ja osaamista tai keneltä voi lisensoida.

Tekijänoikeudet

Tekijänoikeuden kohteena on kirjallinen tai taiteellinen teos. Suojan saamiseksi teoksen tulee ylittää ns. teoskynnys eli yltää teostasoon. Suojattu teos on tekijänsä luovan työn omaperäinen tulos.

Tekniikan alan seuranta

Tekniikan alan seurannan avulla saadaan automaattisesti tietoa seurattavan alan uusista patenttihakemuksista.

Teollisoikeudet

Teollisoikeudet ovat immateriaalioikeuksia, joilla tarkoitetaan aineettomia oikeuksia eli henkistä omaisuutta. Teollisoikeuksilla tarkoitetaan yksinoikeuksia, joilla suojataan keksintöjä, tavaroiden ja palveluiden tunnuksina käytettäviä merkkejä sekä muun muassa tavaran ulkomuodon esikuvaa.

Työsuhdekeksintö

Keksintö, joka on työntekijän tekemä ja liittyy työnantajan tai saman konsernin toimintaan.

Visio

Näkemyksen yrityksen mahdollisesta ja toivotusta tulevaisuudesta.

WIPO

World Intellectual Property Organization.