



European
IP Helpdesk

Vaš vodič za komercijalizaciju intelektualnog vlasništva



www.iprhelpdesk.eu

PRATITE KORAK U SVIJETU INOVACIJA

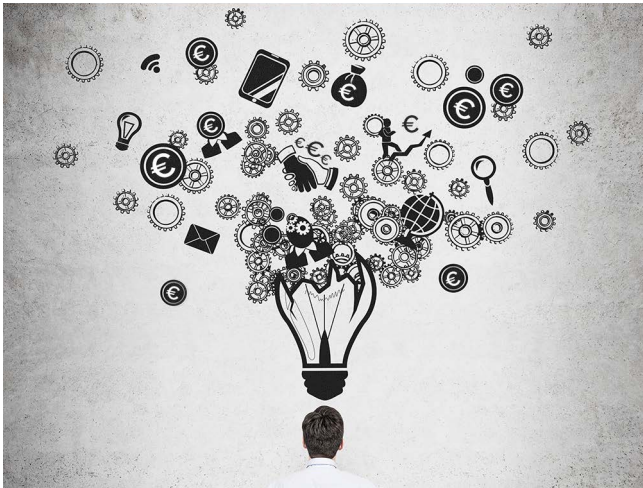
SADRŽAJ

Uvod u komercijalizaciju intelektualnog vlasništva	4
1. Komercijalizacija IV-a izravno putem vlasnika	6
2. Ustupanje prava	12
3. Licenciranje i davanje franšize	16
3.1 Licenciranje	17
3.2 Davanje franšize	23
4. Zajednički poduhvati i spin-off poduzeća	28
4.1 Zajednički poduhvati	29
4.2 Spin-off poduzeća	36
5. Elementi IV-a u ostalim poslovnim ugovorima	40
5.1 Ugovori o povjerljivosti podataka (NDA)	41
5.2 Ugovori o prijenosu materijala (MTA)	42
5.3 Konzorcijski ugovori (CA)	42
5.4 Ugovaranje istraživanja i razvoja	43
5.5 Ugovori o savjetovanju	44
European IP Helpdesk	47

Svrha ovog vodiča je pružiti vam osnovne činjenice o aspektima intelektualnog vlasništva u aktivnostima komercijalizacije.

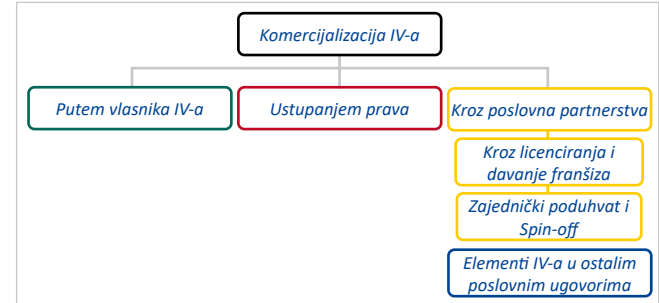
Ovaj vodič nema svrhu biti iscrpan i nije dokument Europske komisije. Sastavljen je da pomogne lakšem pružanju usluga European IP Helpdesk-a.

Uvod u komercijalizaciju intelektualnog vlasništva



Komercijalizacija je proces pretvaranja proizvoda i usluga u komercijalno održivu vrijednost. Što se tiče intelektualnog vlasništva (eng. Intellectual Property - IP, u daljnjem tekstu hrv. krat. IV), ovaj pojam može se pobliže definirati kao proces stavljanja IV-a na tržište s obzirom na buduće profite i rast poslovanja.

Upravljanje komercijalizacijom IV-a zasigurno nije lak zadatak jer uspjeh ovog procesa ovisi o nekoliko unutarnjih i vanjskih čimbenika poput poslovnih ciljeva, vrste intelektualnog vlasništva kao i ekonomskih i intelektualnih resursa. Osim toga, budući da njegov vlasnik izravno komercijalno može koristiti IV, bilo ustupanjem prava ili izgradnjom poslovnog partnerstva, odabir najprikladnijeg načina često predstavlja izazov, posebice za mala i srednja poduzeća (eng. Small and Medium-sized Enterprises - SME, hrv. MSP).



© Europska unija, 2016

Ovaj vodič pripremljen je s ciljem da razjasni navedena pitanja na temelju niza informativnih listova na temu: „Komercijalizacija intelektualnog vlasništva“ European IP Helpdesk-a. Za dodatne informacije možete pogledati navedene informativne listove kao i druge dokumente navedene u literaturi na kraju svakog odjeljka.

1. Komercijalizacija IV-a izravno putem vlasnika



Bez obzira o kojoj se gospodarskoj grani radi, bilo da je riječ o proizvodnom ili uslužnom sektoru, poduzeća stvaraju, razvijaju i prodaju nematerijalnu imovinu. Kako provoditi aktivnosti komercijalizacije, bez obzira provodi li ih sama tvrtka ili ne, pitanje je korporacijske kulture i poslovne strategije. Tvrtke, posebno mala i srednja poduzeća, mogu iz različitih razloga samostalno poduzimati aktivnosti komercijalizacije, na primjer kada tvrtka:

- već ima dovoljno mogućnosti za marketing tako da nema potrebe za partnerstvom,
- nema dovoljno kapaciteta za izgradnju i/ili provođenje takvog partnerstva,
- oklijeva dijeliti informacije s trećim stranama ili ne želi stvarati moguće konkurente ili trošiti novac i ulagati napor u izgradnju partnerskih odnosa.

Ovo prvo poglavlje obuhvaća najvažnije točke koje bi poduzeća trebala uzeti u obzir u različitim fazama ciklusa razvoja proizvoda, posebno kada se odluče sami komercijalno koristiti vlastito intelektualno vlasništvo.

Što uzeti u obzir kada komercijalizaciju IV-a provodi sam vlasnik?



Svoje ideje držite u tajnosti

Samo oni izumi ili dizajni koji nisu javno objavljeni mogu biti zaštićeni kao patenti/konzenzualni patent ili dizajn. Nadalje, žigovi i nazivi domena u mnogim državama se registriraju po pravilu da prednost ima onaj tko prvi podnese prijavu (eng. first-to-file – FTF). Stoga je najvažnije držati svoje ideje u tajnosti kako biste što bolje iskoristili prednosti zaštite IV-a. .

Sljedeće mjere mogu pomoći poduzećima da zadrže tajnost svojeg IV-a unutar tvrtke:

- osigurati da zaposlenici, istraživači i suradnici imaju obvezu čuvanja povjerljivih podataka i povremeno ih podsjećati na važnost ispunjavanja ovih obveza,
- pregledati javna objavljivanja (poput tehničkih izdanja ili komunikacije s potencijalnim partnerima) kako bi se zajamčilo da povjerljive informacije nisu uključene u njih,
- potpisati ugovor o povjerljivosti podataka s partnerima i ispitivačima prije provođenja ispitivanja idejnih i tehničkih rješenja i s trećim stranama pri pregovaranju o partnerstvu.

Koristite baze podataka IV i provodite FTO analize

Provjera baza podataka IV-a važan je korak za provjeru je li ideja nova i je li vrijedno ustrajati u ideji. Osim toga, ovo pomaže i tvrtkama da izbjegnu ponovno otkrivanje i razvoj (re-inventing and re-developing), kao i podnošenje zahtjeva za prava intelektualnog vlasništva (u daljnjem tekstu eng. krat. IPR – Intellectual Property Rights) za već postojeću tehnologiju, dizajn ili marku proizvoda.

Druge vrste pretraživanja, poznata kao analiza slobode djelovanja (eng. Freedom to Operate – FTO), ima za cilj procjenu može li se komercijalno koristiti intelektualna imovina u nečijem vlasništvu bez kršenja prava treće strane. Takva analiza može zaštititi vaše poduzeće od suočavanja s mogućim navodima o kršenju zakona kada se proizvod ili usluga stave na tržište.

Vodite evidenciju

Vođenje evidencije o izumima od najveće je važnosti, jer će vam, u trenutku kada se ukaže potreba, to pomoći da dokažete datum i vlasništvo nad izumom. Osim toga, takva je evidencija vrijedan izvor informacija prilikom sastavljanja patentnih prijava.

Zaštitite intelektualno vlasništvo

Poduzimanje koraka za zaštitu vaše nematerijalne imovine nije potrebno samo zbog pravilnog upravljanja tom imovinom, već i da se ta imovina u potpunosti iskoristi.

Kada se razmatra zaštita IV-a, mora se imati na umu da se IV kao imovina može zaštititi putem nekoliko vrsta IPR-a i stoga valja odabrati najprikladniju strategiju zaštite koja odgovara marketinškoj strategiji.

Na primjer, izumi se mogu zaštititi pomoću patenta i konsenzualnog patenta ili ih se može čuvati u tajnosti. Stoga biste trebali zatražiti savjet stručnjaka koji se bavi IV-om za izbor najprikladnije strategije registracije u skladu s vašim proizvodom, poslovnim planom i budžetom.

Provedba prava intelektualnog vlasništva

IPR zahtijeva stalan nadzor, što je odgovornost vlasnika. Stoga je najbolja praksa nadzirati tržište i konkurente da budete sigurni i prepoznate svako kršenje zakona.

Primjena carinske zaštite u borbi protiv krivotvorenja i piratstva također je isplativa preventivna mjera za odvratanje od nezakonitih radnji. Time se omogućuje oduzimanje i uništavanje krivotvorene robe prije ulaska na tržište.

Također se mogu koristiti mehanizmi za alternativno rješavanje sporova (eng. Alternative Dispute Resolution - ADR) kao učinkovite mjere za izvansudsko rješavanje sporova oko IV-a koje štede vrijeme i novac.

Daljnje informacije

Informativni listovi

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Interni razvoj proizvoda - Commercialising Intellectual Property: Internal Product Development

Kako pretraživati informacije o patentu - How to Search for Patent Information

Kako pretraživati žigove - How to Search for Trade Marks

Pretraživanje dizajna - Design Searching

Mehanizmi alternativnog rješavanje sporova - Alternative Dispute Resolution (ADR) Mechanisms

Obrana i provedba IV-a - Defending and Enforcing IP

Korisni dokumenti

Jednosmjerni ugovor o povjerljivosti podataka (European IP Helpdesk) - One Way Non Disclosure Agreement (European IP Helpdesk)

Sve navedene dokumente možete pronaći u našoj knjižnici:

www.iprhelpdesk.eu/library

Prijenos prava IV-a (eng. IP assignment) predstavlja prijenos vlasništva, odnosno IPR-a, poput patenta, žiga ili dizajna, s jedne strane (ustupitelj) na drugu stranu (primatelj). Slijedom toga, primatelj postaje novi vlasnik IPR-a.

Ustupanja prava predstavljaju korisne alate za komercijalizaciju, kada vlasnik IV-a nema dovoljno mogućnosti (financijskih, kadrovskih, marketinških itd.) da plasira razvijenu intelektualnu imovinu i/ili kada bi vlasnik želio odmah ostvariti novčanu dobit ili priliv od imovine IV-a, koju ne planira iskoristiti vlastitim resursima.

2. Prijenos prava intelektualnog vlasništva



Što razmotriti kod prijenosa prava?



Ne zaboravite potpisati ugovor o povjerljivosti podataka (eng. NDA)

Po svojoj naravi postupak prijenosa prava intelektualnog vlasništva uključuje detaljne pregovore i zahtijeva razmjenu ekskluzivnih podataka između stranaka, čak i ako postupak na kraju ne dovede do potpisivanja ugovora.

Stoga su ugovori o povjerljivosti podataka (eng. Non-Disclosure Agreements - NDAs) važni alati koji jamče da se dijeljeni povjerljivi podaci neće objavljivati ili koristiti u druge svrhe, osim za pregovore.

Ovi ugovori (NDA) su iznimno relevantni za ustupitelje, posebice za zaštitu njihovih osjetljivih podataka u fazama prije sklapanja ugovora, budući da će većina primatelja vjerojatno tražiti pristup povjerljivim podacima tijekom dubinske analize u fazi pregovora.

Analizirajte rizike provodeći dubinsku analizu intelektualnog vlasništva

Općenito govoreći, dubinska analiza (eng. due diligence) IV-a je alat za upravljanje rizikom koji otkriva vrijednost IV-a kao imovine i obveza iz IV-a. Ovaj se element također može upotrijebiti za prikupljanje što više informacija o IV-u koje se ustupa. Studije due diligence izvode multidisciplinarni timovi stručnjaka za pitanja intelektualnog vlasništva iz pravnih, financijskih i tehnoloških područja te općenito razjašnjavaju sljedeće podatke o IV-u kao imovini koja će se ustupiti:

- status vlasništva,
- status zaštite IV-a,
- bilo koja ograničenja korištenja (sloboda djelovanja),
- vrijednost IV-a koja se koristi kao osnova tijekom pregovora,
- zakonski uvjeti za ustupanje prava.

Razmotrite ključne uvjete ugovora o prijenosu prava

Iako se ugovori o prijenosu prava moraju pripremiti uz pomoć pravnika i stručnjaka za IV, uvijek je najbolje prije potpisivanja ugovora znati najvažnija pitanja, kao i ključne klauzule o IV-u o kojima se pregovara i koje treba uključiti:

- **Oblik ugovora:** najčešće je potrebno sklopiti ugovor u pisanom obliku.
- **Identifikacija IV-a:** intelektualno vlasništvo koje se ustupa mora biti jasno označeno i ne smije se zaboraviti popratno IV (npr. kod ustupanja patenta moraju se prenijeti i odgovarajuća znanja da se omogućiti iskorištavanje).
- **Plaćanje:** moraju se definirati iznos, vrsta (paušalni iznos ili u ratama) i uvjeti plaćanja.

- **Jamstva:** za obje stranke moraju se uvesti ugovorna jamstva o specifičnim činjenicama.
- **Mjerodavno pravo i rješavanje sporova:** stranke se moraju dogovoriti o zakonu koji će se primjenjivati u slučaju mogućih sukoba. Stranke bi također trebale definirati način na koji se sporovi rješavaju (izravno na sudovima ili putem mehanizama ADR-a).

Ne zaboravite registrirati primatelja IV-a u odgovarajućem uredu za registraciju IV-a kako bi se zabilježio novi vlasnik u registru IV-a, ako to zahtijeva zakon.

Daljnje informacije

Informativni listovi

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Ugovori o prijenosu prava - Commercialising Intellectual Property: Assignment Agreements
 Ugovor o povjerljivosti podataka: Poslovni alat - Non-Disclosure Agreement: A Business Tool
 Dubinska analiza IV-a: Procjena vrijednosti i rizika nematerijalne imovine - IP Due Diligence: Assessing Value and Risks of Intangibles
 Mehanizmi alternativnog rješavanje sporova - Alternative Dispute Resolution (ADR) Mechanisms
 Obrana i provedba IV-a - Defending and Enforcing IP

Smanjuje rizik neuspjeha na tržištu

Uzajamni ugovor o povjerljivosti podataka (European IP Helpdesk) - Mutual Non-Disclosure Agreement (European IP Helpdesk)

Literatura

Ugovori o povjerljivosti podataka (UK Intellectual Property Office – Ured za intelektualno vlasništvo UK) - Non-Disclosure Agreements (UK Intellectual Property Office)

Sve navedene dokumente možete pronaći u našoj knjižnici:

www.iprhelpdesk.eu/library

3. Licenciranje i davanje franšiza



3.1 Licenciranje

Izbrisati Aje ugovor prema kojem nositelj intelektualnog vlasništva (davatelj licence) daje dozvolu za korištenje svog intelektualnog vlasništva drugoj osobi (korisnik licence), u granicama utvrđenim odredbama ugovora. Dakle, na poslovnom jeziku, licenca omogućuje davatelju novčanu zaradu od svoje intelektualne imovine koju naplaćuje korisniku u zamjenu za korištenje. Licenciranje ima ključnu ulogu za poduzeća i njihove strategije komercijalizacije, jer postoje značajne prednosti licenciranja IV-a, stvarajući situaciju u kojoj obje strane imaju koristi (win-win situacija).

Prednosti licenciranja za obje strane

Za davatelja licence	Za korisnika licence
Mogućnost dolaska do novih tržišta s postojećim proizvodima/uslugama.	Mogućnost stvaranja novih poduzeća.
Mogućnost ulaska na tržište s postojećom klijentelom korisnika licence, što smanjuje rizik neuspjeha na tržištu.	Mogućnost pružanja korisniku licence već dostupnih/dobro uspostavljenih proizvoda/usluga klijentima, što smanjuje rizik neuspjeha na tržištu.
Nema potrebe ulagati u marketing i distribuciju.	Nema potrebe ulagati u istraživanje i razvoj.
Davatelj licence zadržava vlasništvo na IV-om dok ostvaruje prihod od tantijema.	Korisnik licence ne treba „kupiti“ IV i koristi mogućnost ispitivanja uspješnosti na tržištu za licencirani proizvod/uslugu bez puno ulaganja.
Licenciranje je sredstvo za pretvaranje mogućeg konkurenta u partnera.	

Osim toga, ugovori o licenci mogu se također promatrati kao instrument raspodjele rizika između davatelja licence i korisnika licence.

Rizici licenciranja za obje strane

Za davatelja licence	Za davatelja licence
Korisnik licence može postati konkurent.	Licenciranje može stvoriti tehnološku/poslovnu ovisnost.
Davatelj licence može izgubiti kontrolu nad licenciranim proizvodom/uslugom.	Licencirano IV može biti dovedeno u pitanje i postati tehnološki zastarjelo.
Postoje poteškoće u pronalaženju poštenog, solidnog korisnika koji je voljan uzeti licencu.	Postoje poteškoće u pronalaženju poštenog, pouzdanog davatelja koji je voljan dati licencu.
Davatelji moraju vjerovati korisnicima kao izvorima prihoda. U slučaju neuspjeha na tržištu, korisnici licence možda neće ostvariti nikakve prihode iako može postojati klauzula o minimalnom iznosu tantijema u ugovoru.	Plaćanja mogu predstavljati prevelik teret, nešto se može pokriti, a zasigurno postoje fiksni troškovi koje treba platiti u slučaju neuspjeha na tržištu zbog klauzule o minimalnom iznosu tantijema u ugovoru.

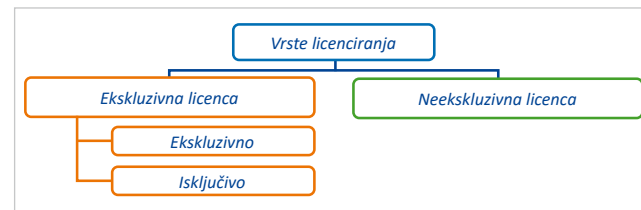
Što treba uzeti u obzir kod licenciranja?



Definirajte vrstu licence

Vrsta licence treba biti definirana prema sljedećem:

- poslovni ciljevi davatelja licence,
- proizvodi/usluge koji će se licencirati,
- uvjeti ciljanog tržišta,
- sposobnosti davatelja licence.



© Europska unija, 2016

Ekskluzivna licenca

- **Ekskluzivno:** samo korisnik licence može koristiti licencirano intelektualno vlasništvo ili tehnologiju (davatelj licence ga ne može koristiti ili licencirati);
- **Isključivo:** davatelj licence se slaže da neće dodjeljivati nikakve dodatne licence, ali zadržava pravo na korištenje licenciranog IV-a.

Neekskluzivna licenca: korisnik licence i davatelj licence mogu istovremeno koristiti licencirano intelektualno vlasništvo ili tehnologiju. Davatelju licence je također dopušteno pregovarati o daljnjim neekskluzivnim licencama s drugim tvrtkama.

Budite spremni na pregovore

Ugovori o licenciranju obično su dugoročna poslovna partnerstva. Stoga je uobičajeno da se prije sklapanja takvog sporazuma provede dubinska analiza, revizije i potpisivanje pripremljenih sporazuma, poput ugovora o povjerljivosti podataka (NDA) ili ugovora o prijenosu materijala (eng. Material Transfer Agreements - MTA) koji pomažu objema stranama da smanje rizike tijekom pregovora i u razdoblju neposredno prije licenciranja.

Potpisivanje ugovora (NDA) prije pregovora o licenciranju smanjuje rizik mogućeg curenja vrijednih informacija za obje strane.

Dodijeljena prava: prava dodijeljena ugovorom o licenciranju moraju biti jasno definirana. Korisnik licence mora pažljivo procijeniti jesu li uključena prava dovoljna za optimalno iskorištavanje.

Zajedničke odredbe dodjele prava za specifična prava intelektualnog vlasništva su:

- **Pravo na podlicenciranje:** ako postoji, pravo korisnika na podlicenciranje mora biti navedeno u ugovoru o licenci.
 - Je li korisnik licence slobodan odabrati korisnike podlicence? Na primjer, davatelj licence može dopustiti davanje podlicence samo za podružnice korisnika licence ili tvrtke koje je prethodno odobrio davatelj licence.
 - Treba li ugovor o podlicenciranju utvrditi određene uvjete? Ugovori o licenci često nameću ugovor o podlicenciranju da bi se što je moguće više utvrdili isti uvjeti kao i oni navedeni u licencnom ugovoru. Na taj način davatelj licence može nadzirati korištenje IV-a od strane korisnika podlicence premda ne postoji izravna ugovorna veza između davatelja licence i korisnika podlicence. To dobiva posebnu važnost kada postotak tantijema dolazi od prihoda od podlicenciranja. Neki davatelji licenci mogu zatražiti provjeru ugovora o podlicenciranju kako bi provjerili poštuju li se uvjeti licencnog ugovora.
 - Što se događa kad istekne ugovor o licenciranju? Na primjer, ugovori o podlicenciranju mogu se automatski raskinuti ili se

odluca o održavanju sporazuma s podlicenciranim licem može prepustiti davatelju licence itd.

- **Poboljšanja:** posebice kod licenciranja patenata, često se događa da obje strane mogu uvesti poboljšanja kroz daljnja istraživanja ili razvoj znanja u vezi s licenciranom tehnologijom. Stoga se izrazito preporučuje stranama da se jasno pozabave pitanjem budućih poboljšanja. Uobičajena je praksa davanja istih prava (eng. mirror rights), tj. svaka stranka zadržava vlasništvo, ali ustupa prava na svoja poboljšanja drugoj strani.
- **Plaćanje:** mora se definirati iznos, vrsta i uvjeti plaćanja zajedno s izračunom tantijema (ako se primjenjuju). Tantijemi se mogu izračunati na temelju postotka prodajne cijene, ostvarene dobiti ili fiksnog iznosa za svaku prodanu jedinicu proizvoda itd. Ako treba obračunati odbitke (npr. porez, troškovi dostave), važno ih je jasno navesti. Davatelj licence također može definirati „minimalni iznos tantijema“ kako bi se zaštitio, u slučaju da nema ostvarenih prihoda.
- **Jamstva:** moraju biti navedena ugovorna jamstva obje stranke o specifičnim pojedinostima.
- **Postupci kršenja:** stranke bi se trebale dogovoriti kako će se postupati u slučaju mogućih kršenja prava licenciranog intelektualnog vlasništva.
- **Mjerodavno pravo i rješavanje sporova:** stranke se moraju dogovoriti o zakonu koji će biti nadležan u slučaju mogućih sukoba. Stranke bi također trebale definirati način na koji se sporovi rješavaju (izravno sudski ili putem mehanizama ADR-a).
- **Registracija ugovora:** u nekim zemljama neophodna je registracija ugovora o licenciranju u nadležnom patentnom uredu. Stoga je preporučljivo dodavanje klauzule o odgovornosti (uglavnom

korisnika licence) za registraciju ugovora o licenciranju i plaćanje odgovarajućih naknada.

Ugovorima o prijenosu materijala (MTA) uređuje se razmjena vlasničkog materijala koji će primalac koristiti za istraživanje ili procjenu funkcionira li materijal dobro u njegovim objektima. Vidi odjeljak 5.2 ovog vodiča za daljnje informacije o MTA ugovorima.

Razmotrite ključne uvjete u ugovoru o licenciranju

Iako se ugovori o licenciranju moraju pripremiti uz pomoć pravnika i stručnjaka za IV, prije potpisivanja ugovora uvijek je najbolje biti svjestan najrelevantnijih pitanja kao i ključnih odredaba vezano uz IV o kojima se pregovara i koje treba uključiti:

- **Oblik ugovora:** najčešće je potrebno sklopiti ugovor u pisanom obliku.
- **Trajanje ugovora:** početak, trajanje i raskid ugovora moraju biti jasno navedeni u ugovoru. Pri određivanju ovih odredbi moraju se uzeti u obzir datum isteka, tržište i ekonomski rok trajanja IV-a koje se licencira.
- **Identifikacija IV-a:** licencirano intelektualno vlasništvo mora biti jasno označeno i ne smije se zaboraviti popratno IV (npr. kada se licencira patent, odgovarajuća znanja također se moraju licencirati da se omogući iskorištavanje).
- **Vrsta licenciranja:** jasno se mora navesti je li ekskluzivno ili neekskluzivno.
- **Geografski opseg i područje uporabe:** jasno treba definirati geografski opseg licence (tj. gdje korisnik licence može

iskorištavati IV). Osim toga, davatelj licence može ograničiti područje uporabe licenciranog IPR-a, kao i robu i usluge za koje je licenca dana (u slučaju licenci za zaštićene žigove).

Razlika između ugovora o prijenosu prava i ugovora o licenciranju

<i>Prijenos prava IV</i>	<i>Licenciranje</i>
Stranka „prodaje“ IV: ustupatelj Stranka „kupuje“ IV: primatelj	Stranka „iznajmljuje“ IV: davatelj licence Stranka „unajmljuje“ IV: korisnik licence
Mijenja se vlasnik intelektualnog vlasništva i postaje primatelj.	Vlasnik IV-a se ne mijenja i ostaje davatelj licence.
Prijenos prava IV je trajni prijenos prava.	Licenciranje je privremeni prijenos određenih prava.

3.2 Davanje franšize

Davanje franšize posebna je vrsta licenciranja koja omogućuje replikaciju poslovnog koncepta vlasnika (davatelja franšize) na drugoj lokaciji pružanjem stalne podrške i obuke primatelju (kupcu franšize). Budući da ovi poslovni koncepti uključuju upotrebu IV-a da se omogući vođenje poslovanja, franšizno poslovanje usko je povezano s licenciranjem IV-a i znanjima baziranim na IPR-u.

Davanje franšize je posao gdje obje stranke imaju koristi (win-win): s jedne strane davanje franšize pomaže davateljima franšize da prošire svoje poslovanje uz manje ulaganja, s druge strane omogućuje kupcima franšize da lakše uđu na tržište jer se poslovanje temelji na

uspostavljenom brendu i/ili dokazanom poslovnom modelu.

To znači da davanje franšize znači manje rizika i niže troškove za obje strane s većim šansama da opstanu u prvim godinama poslovanja.

U Europi propisi vezani uz davanje franšize nisu usklađeni. Također, u većini država članica EU ne postoje neovisni kodeksi kojima bi se utvrdila sva pravila za ovo posebno partnerstvo.

Međutim, posebnost ovog sektora je njegova samo-regulacija unutar EU kroz Europski franšizni kodeks (eng. European Code of Ethics for Franchising) kojim se uspostavlja niz smjernica i načela kako za davatelje franšize tako i za kupce franšize. Stoga je važno da potencijalni davatelji i kupci franšize budu upoznati sa zahtjevima koje moraju ispuniti u skladu s nacionalnim zakonodavstvom i da se upoznaju se s Europskim franšiznim kodeksom.

Što uzeti u obzir kod franšize?

Provedite studiju izvedivosti

Izrada studije izvedivosti koja uključuje dolje navedene točke, pomoći će potencijalnim davateljima franšize u donošenju odluke o nastavku franšize i pomoći im u planiranju sljedećih koraka.



Ispitajte sustav

Primjena razvijenog franšiznog sustava u barem jednoj pilot jedinici na istom ili sličnom tržištu može pomoći potencijalnim davateljima franšize da ispitaju operativne aspekte svojeg poslovnog modela i da uoče moguće

Što uključiti u studiju izvedivosti za davanje franšize?

- ✓ Analizu pravnih zahtjeva franšize provjerom nacionalnog zakonodavstva i Europskog franšiznog kodeksa
- ✓ Potencijalne kupce franšize
- ✓ Provjeru vlasništva nad IV koje će se licencirati
- ✓ Plan franšiznog sustava: Plan komunikacije s kupcem franšize, roba ili usluge koje će se pružati, obuka i pomoć, nadzor itd.
- ✓ Financijsku izvedivost

nedostatke prije pokretanja franšiznog poslovanja. Pilotnom jedinicom po mogućnosti bi trebalo upravljati osoblje potencijalnog davatelja franšize ili čak pilotni kupac franšize.

Budite posebno oprezni pri izradi ugovora

Ključne odredbe u franšiznim ugovorima slične su onima u ugovorima o licenciranju IV-a. Međutim, posebnu pozornost treba obratiti na usklađenost s Europskim franšiznim kodeksom i uvjetima pružanja dobara/usluga kupcu franšize tijekom funkcioniranja sustava.

Koraci prilikom pokretanja franšize

- **Oglašavanje:** reklamne kampanje i reklamni materijali važni su u promociji franšiznog sustava.

- **Odabir kupca franšize:** razvoj kriterija za proces odabira kupaca franšize od najveće je važnosti za uspjeh franšize.
- **Dokument o razotkrivanju (eng. disclosure) franšize:** najbolja je praksa pripremiti dokument o razotkrivanju franšize koji uključuje detaljne informacije o davatelju franšize, franšiznom sustavu, povezanom IV-u, reference i financijske pokazatelje itd. Valja napomenuti da neke zemlje u EU imaju posebna pravila o razotkrivanju franšize koja se moraju poštivati prilikom razmjene informacija s kupcima franšize.
- **Dubinska analiza:** potencijalni kupci franšize trebali bi provesti dubinsku analizu i reviziju radi otkrivanja potencijalnih rizika koji mogu nastati tijekom franšize. Takva revizija može uključivati provjeru povezanog IV-a, financijske i poslovne informacije o davatelju franšize, dovoljnu dostupnost robe/usluga, obuku i pomoć koju će pružiti davatelj franšize itd.



Daljnje informacije

Informativni listovi

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Ugovori o licenci - Commercialising Intellectual Property: Licence Agreements
 Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Davanje franšize - Commercialising Intellectual Property: Franchising
 Licenciranje tehnologije - Technology Licensing-in
 Ugovor o povjerljivosti podataka: Poslovni alat - Non-Disclosure Agreement: A Business Tool
 Dubinska analiza IV-a: Procjena vrijednosti i rizika nematerijalnih sredstava - IP Due Diligence: Assessing Value and Risks of Intangibles
 Mehanizmi alternativnog rješavanja sporova - Alternative Dispute Resolution (ADR) Mechanisms

Korisni dokumenti

Kostur ugovora o licenci za intelektualno vlasništvo (UKIPO) - IP licence agreement skeleton (UKIPO)
 Licenciranje uspješne tehnologije (brošura WIPO) - Successful Technology Licensing (WIPO booklet)
 Smjernice za licenciranje intelektualnog vlasništva (UKIPO) - Guidance Licensing Intellectual Property (UKIPO)
 Uzajamni ugovor o povjerljivosti podataka - Mutual Non Disclosure Agreement

Literatura

Europski franšizni kodeks - The European Code of Ethics for Franchising
www.eff-franchise.com/Data/Code of Ethics.pdf

Osim "Kodeksa" sve navedene dokumente možete pronaći u našoj knjižnici: www.iprhelpdesk.eu/library

poduhvate.

- Mogu se javiti problemi u suočavanju s različitim kulturama upravljanja pri upravljanju IV-om.

Što razmotriti kod zajedničkog poduhvata?



Razmotrite ključne odredbe ugovora o zajedničkom poduhvatu

- **Postojeća, novostečena znanja i prava pristupa:** kod zajedničkih poduhvata, poduzetnici unose u projekt svoju prethodno stečenu imovinu u obliku IV-a – ono što je poznato kao postojeća znanja – i oni trebaju odlučiti o pravima pristupa na svoja postojeća znanja za druge poslovne poduhvate. Nadalje, implementacija projekta također će stvoriti IV, što se odnosi na novostečeno IV ili rezultate. Vlasništvo nad novostečenim znanjima/rezultatima i određivanje prava pristupa treba razjasniti prije ulaska u ovu vrstu partnerstva kao i naknade za registraciju IV-a i/ili troškove održavanja.
- **Specifičnosti IPR-a:**
 - **Patenti:** budući da će svaka prethodna upotreba ili javno objavljivanje značiti zabranu patentiranja izuma, treba usvojiti interne i vanjske mjere kako bi se izbjeglo curenje informacija. Stranke trebaju interno razmjenjivati podatke kako bi utvrdili bi li neki oblik prethodnog znanja ili djela mogao biti prepreka budućim prijavama patenata.
 - **Autorsko pravo:** treba definirati prava poduzetnika u zajedničkom poduhvatu (prava pristupa) u smislu dijeljenja i korištenja svih relevantnih djela zaštićenih autorskim pravima.
- **Žigovi:** trebaju biti jasno definirani uvjeti licenciranja i geografska ograničenja, kao i precizna prava na raskid. Ulagači bi se također trebali složiti oko uvjeta ograničenja uporabe novih žigova na ograničenom geografskom području ili asortimana proizvoda nakon prestanka zajedničkog poduhvata.
- **Povjerljive poslovne informacije:** trebaju se poduzeti sve mjere za zaštitu povjerljivih podataka kako bi se zaštitili vrijedni poslovni podaci.
- **Rješavanje problema partnerstva u zajedničkom poduhvatu:** moraju se definirati uvjeti prihvaćanja novih partnera kao i izlasci postojećih partnera. Također treba razjasniti postupanja u slučaju insolventnosti partnera.
- **Doprinosi svakog partnera:** treba definirati financijski doprinos svakog partnera u zajedničkom poduhvatu u smislu nematerijalne imovine.
- **Upravljanje zajedničkim poduhvatima:** treba definirati upravljačku strukturu zajedničkog poduhvata. Na primjer, može se dogovoriti oko osnutka odbora za upravljanje IV-om za operativna pitanja u vezi IV-a, kao što su prijave patenta, licenciranje i sporovi. Poseban značaj treba dati upravljanju eksploatacijom IV-a.



Prije potpisivanja ugovora

Ugovaranje

Implementacija

Raskid

- **Prestanak zajedničkog poduhvata:** treba definirati klauzule o raskidu vezano uz IV i srodna prava u slučaju raskida zajedničkog poduhvata.
- **Ostalo:** također treba uključiti osiguranja i savjetovanje o IV-u (ako postoji).

Razmatranja o IV-u tijekom trajanja zajedničkog poduhvata

Zajednički poduhvati mogu se podijeliti u sljedeće četiri faze i postoje bitna pitanja vezana uz IV koja se trebaju razmotriti u svakoj od navedenih faza.

➤ Razmatranja o IV-u u fazi prije potpisivanja ugovora:

- Partneri trebaju zaštititi vlastite postojeće resurse IV-a prije nego što ih uvedu u projekt.
- Prije otkrivanja bilo kakvih povjerljivih informacija ugovorne strane trebaju potpisati NDA.
- Provedba studije dubinske analize IV-a preporučljiva je kako bi se definirao doprinos svake stranke u zajedničkom poduhvatu (s njihovim postojećim IV-om) i utvrdilo obuhvaćaju li prava IV-a zahtijevano tehničko polje i geografsko područje.
- Zajednički poduhvat mora se oblikovati na način da ne uništava prava slobodne konkurencije na zajedničkom tržištu. Stoga se pri stvaranju zajedničkog poduhvata preporučuje pažljivo razmotriti s njim povezane propise o tržišnom natjecanju.

U protivnom, ako se utvrdi da je zajednički poduhvat namijenjen stvaranju monopola, javna tijela mogu poništiti taj posao.

➤ Razmatranja o IV-u u fazi ugovaranja:

- Partneri bi se trebali dogovoriti o tome hoće li postojeće IV biti ustupljeno ili licencirano (ili podlicencirano) drugim partnerima za provedbu projekta. Postojeća prava obično se licenciraju jer vlasnik na taj način može imati stalnu kontrolu nad njima. Tijekom pregovora, poduzeća u zajedničkom poduhvatu bi trebala raspraviti o uvjetima licence, ako se dodjeljuju licence.
- Ulagači u zajednički poduhvat bi trebali započeti raspravu o rješavanju pitanja vlasništva za novostečeno IV/rezultate i u ovoj fazi trebaju barem uključiti klauzule o zajedničkom vlasništvu u glavni ugovor o zajedničkom poduhvatu ili zajednička prava intelektualnog vlasništva rješavati ovisno o slučaju, koristeći različite sporazume o zajedničkom poduhvatu.

➤ Razmatranja o IV-u u fazi implementacije:

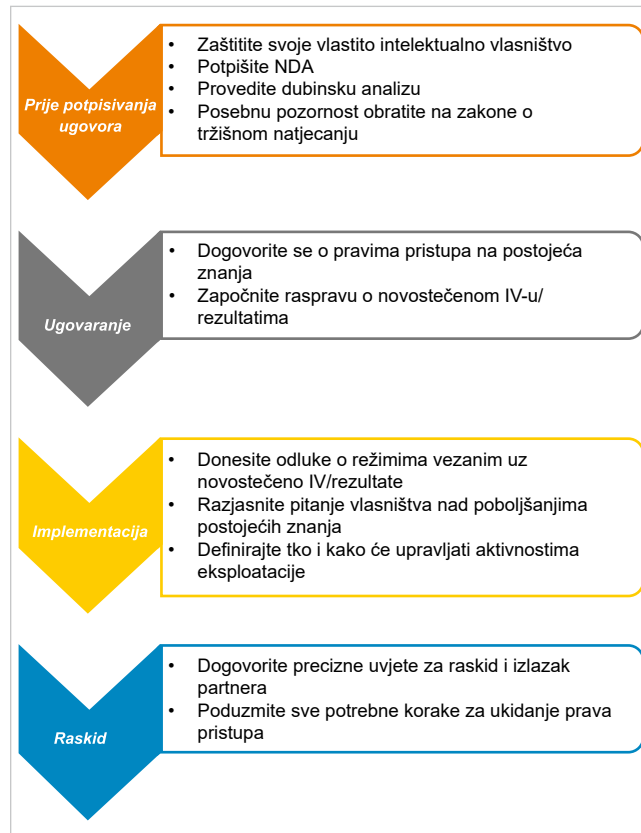
- Stranke bi trebale odlučiti tko će posjedovati prava na novostečena znanja i tko će ih iskorištavati. Zakon općenito predviđa da će pravo na znanja stečena tijekom zajedničkog poduhvata pripasti stranci koja ih je izumila. Međutim, kako nije uvijek lako utvrditi pojedinačni doprinos novostečenom intelektualnom vlasništvu, sporazum o zajedničkom vlasništvu trebao bi jasno navesti udio i način na koji ta prava pripadaju pojedinačnim poduzetnicima. Može se razmotriti ravnopravna podjela prava na vlasništvo, iskorištavanje i/ili provedbu.

- Stranke bi trebale odlučiti o vlasništvu nad poboljšanjima već postojećih znanja do kojih je došao jedan od poduzetnika. Treba imati na umu da vlasnik postojećih znanja često potražuje pravo na poboljšanja tih znanja.
- Ako aktivnosti eksploatacije neće obavljati partneri u zajedničkom poduhvatu, stranke mogu takve aktivnosti obavljati pojedinačno. Umjesto toga, partneri također dodjeljuju vlastita prava pristupa na novostečena znanja drugim stranama radi njihovog iskorištavanja. Valja napomenuti da će poduzetnici možda trebati odobriti pristup svojim postojećim znanjima kako bi se ona mogla koristiti zajedno s novostečenim znanjima u fazi eksploatacije.

► **Razmatranja o IV-u u fazi raskida:**

- Partneri bi se trebali dogovoriti o preciznim uvjetima za prekid zajedničkog poduhvata ili o mogućem izlazu partnera.
- Dogovor o svim potrebnim koracima za ukidanje prava pristupa, kao što su licence (ako postoje).

Trajanje zajedničkog poduhvata (sažetak)

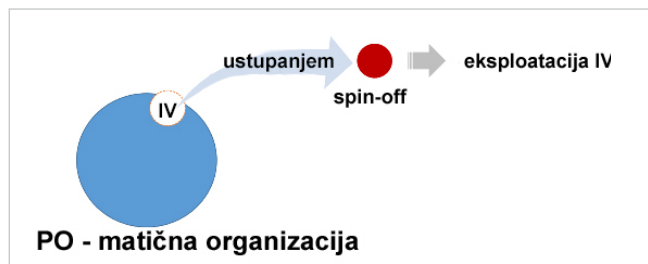


4.2 Spin-off poduzeća

Spin-off (ili Spin-out) poduzeća su zasebne pravne osobe koje je stvorila matična organizacija (eng. Parent Organization - PO) koja donosi svoja sredstva IV-a na tržište. To je općenito učinkovito rješenje za matične organizacije koje možda nisu u potpunosti sposobne komercijalizirati vlastite resurse IV-a, poput sveučilišta i istraživačkih institucija. Spin-off poduzeća se smatraju važnim sredstvom prijenosa tehnologije jer djeluju kao posrednik između istraživačkog okruženja i industrije, istodobno stavljajući rezultate istraživanja na komercijalno tržište s proizvodom koji se može plasirati na tržištu.

Štoviše, kroz spin-off poduzeća, istraživačke organizacije mogu se usredotočiti na svoj glavni zadatak „istraživanja“ umjesto na „marketing“, što je glavni zadatak komercijalnih tvrtki (spin-off).

Općenito govoreći, postoje dvije različite vrste spin-off poduzeća prema njihovom nastanku, odnosno:



Spin-off poduzeće koje nastaje odvajanjem

U ovoj vrsti formiranja, spin-off poduzeće nastaje odvajanjem od strukture matične organizacije.

Matična organizacija (PO) izravno doprinosi spin-off poduzeću svojim financijskim, ljudskim i intelektualnim kapitalom, jer se spin-off doslovno „rađa“ iz PO da iskoristi dio svoje intelektualne imovine.

Često se događa da se IV kao imovina ustupanjem prenosi u spin-off poduzeće, što znači da se svi rizici i obveze također prenose na ovu novu pravnu osobu.



Spin-off poduzeće koje stvara osoba izvan matične organizacije

Spin-off poduzeće može osnovati osoba koja se nalazi izvan matične organizacije u svrhu korištenja IV-a putem matične organizacije. U ovoj vrsti spin-off poduzeća, budući da je

vanjski stručnjak vlasnik novog poduzeća, IV kao imovina koju novo poduzeće (spin-off) treba eksploatirati obično se prenosi licenciranjem, da se omogući da PO nad tim zadrži kontrolu.

Vanjski stručnjaci također mogu biti kapitalisti koji se bave ulaganjima i koji predviđaju tržišni potencijal u komercijalizaciji IV-a.

Što razmotriti kod spin-off poduzeća?



Prijenos IV-a iz matične organizacije

Sredstva intelektualne imovine koja su stvorena u matičnoj organizaciji čine kapital spin-off poduzeća. Stoga prijenos IV-a na spin-off poduzeća čini početnu stratešku odluku PO-a. Ovaj prijenos može se ostvariti (I) ustupanjem (prijenosom) ili (II) licenciranjem.

Odabir metode prijenosa ima nekoliko implikacija za aktivnosti spin-off poduzeća:

Prijenos IV-a spin-off poduzeća ustupanjem	Prijenos IV-a spin-off poduzeću licenciranjem
Preneseno IV postaje vlasništvo spin-off poduzeća.	Matična organizacija zadržava vlasništvo nad IV-om.
Smanjenje vrijednosti IV-a ima izravne posljedice na postojanje spin-off poduzeća jer je ustupljeno IV dio njegovog kapitala.	Smanjenje vrijednosti IV-a ne predstavlja ozbiljan rizik postojanju spin-off poduzeća. Takvo smanjenje uzrokuje samo smanjenje prihoda.

Provedba dubinske analize

Studija dubinske analize omogućuje ulagačima da utvrde vlasništvo nad IV-om koji se prenosi i sve obveze koje utječu na prijenos.

Ugovori i sporazumi

Tijekom trajanja spin-off poduzeća:

- sklapanje NDA ugovora prije pregovora s ulagačima da se zaštite povjerljivi dijelovi IV-a koje se prenosi,
- sklapanje ugovora o radu koji pokrivaju pitanja vezana uz vlasništvo nad IV-om stvoreno od strane zaposlenika/istraživača, te
- izrada sporazuma i ugovora o licenciranju ili ustupanju (prijenosu) (kako je detaljnije opisano u prethodnom odjeljku), imaju izravne učinke na uspjeh spin-off poduzeća.

Daljnje informacije

Informativni listovi

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Zajednički poduhvat - Commercialising Intellectual Property: Joint Ventures
 Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Spin-off - Commercialising Intellectual Property: Spin-offs
 Ugovor o povjerljivosti podataka: Poslovni alat - Non-Disclosure agreement: A Business Tool
 Dubinska analiza IV-a: Procjena vrijednosti i rizika nematerijalne imovine - IP Due Diligence: Assessing Value and Risks of Intangibles

Sve navedene dokumente možete pronaći u našoj knjižnici:

www.iprhelpdesk.eu/library

5. Elementi IV-a u ostalim poslovnim ugovorima



Bilo da se radi o internom (npr. prijenos znanja između poslodavca i zaposlenika) ili vanjskom (npr. prijenos znanja između različitih partnera u projektu), prijenos tehnologije omogućuje razvoj novih i poboljšanih proizvoda ili usluga i utire put tehnološkom napretku.

Bez ograničenja na ranije objašnjene mehanizme, znanje - a samim tim i IV - mogu se prenositi i putem drugih ugovornih instrumenata. U ovom završnom dijelu sažeto će se navesti uobičajene vrste ugovora za prijenos znanja stavljajući naglasak na elemente IV-a u takvim ugovorima.

5.1 Ugovori o povjerljivosti podataka (eng. Non-Disclosure Agreement - NDA)

NDA su pravno obvezujući ugovori kojima se utvrđuju uvjeti pod kojima jedna strana (stranka koja otkriva) otkriva podatke drugoj strani (stranci primatelju). Zajednička karakteristika ovih ugovora je da su otkrivene informacije vrijedne za stranku koja ih objavljuje u mjeri u kojoj se moraju držati podalje od javne domene. Stoga je NDA alat koji se koristi za smanjenje rizika zbog mogućeg otkrivanja podataka kada postoji potreba da se odobri pristup povjerljivim informacijama, npr. prilikom ulaska u partnerstvo poput licenciranja.

Što razmotriti za NDA?



- Jasno definirajte „povjerljivu” informaciju.
- Opišite sva ograničenja korištenja povjerljivih podataka za stranku primatelja.
- Izradite popis informacija koje nisu obuhvaćene ugovorom.
- Definirajte trajanje „obveze čuvanja tajnosti” (neograničeno ili na vremenski rok)

5.2 Ugovori o prijenosu materijala (eng. Material Transfer Agreements - MTA)

MTA su ugovori koji se koriste pri razmjeni materijalne imovine između stranaka da se osiguraju prava IV-a za dobavljača materijala, da se spriječi otkrivanje povjerljivih podataka od strane primatelja.

Razmjenjivani materijal može imati različite oblike, poput uzoraka proizvoda, prototipa, softvera, kemijskih spojeva ili bioloških materijala itd. Općenito, ovakav se prijenos odvija tijekom:

- studije izvodljivosti za provjeru je li materijal kompatibilan s prostorima i pogonima stranke primatelja,
- istraživačke aktivnosti na materijalu u partnerstvima za istraživanje i razvoj,
- pružanje uzoraka ili prototipa budućim klijentima za ispitivanja, itd.

Što razmotriti za MTA?



- Jasno definirajte preneseni materijal.
- Uspostavite ograničenja načina na koji stranka primatelj može koristiti prenesene materijale.
- Ako su preneseni materijali podvrgnuti daljnjim poboljšanjima ili istraživanjima, definirajte vlasništvo nad rezultatima i prava pristupa.
- Razložite obveze vezane uz povjerljivost.
- Odredite trajanje ugovora.

5.3 Konzorcijski ugovori (eng. Consortium agreements - CA)

CA su ugovori sklopljeni između „partnera u konzorciju“ kako bi se utvrdila

prava i obveze tijekom privremenog partnerstva za potrebe provedbe određenog projekta. CA ugovori minimiziraju vjerojatnost kasnijih sporova jer reguliraju pravila i odgovornosti stranaka tijekom projekta, zajedno s pravima pristupa dodijeljena partnerima u vezi s rezultatima projekta.

Što razmotriti za CA?



- Definirajte projekt i trajanje projekta.
- Opišite pravila upravljanja konzorcijem, uključujući shemu upravljanja IV-om.
- Izradite popis postojećeg IV-a za svakog partnera u konzorciju i definirati povezana prava pristupa i uvjete.
- Uspostavite pravila za iskorištavanje i objavu/širenje rezultata:
 - režim i odredbe vezane uz vlasništvo nad rezultatima,
 - prava pristupa ostalih partnera,
 - odgovornosti vezane uz zaštitu IV-a za rezultate,
 - odredbe o prijenosu vlasništva,
 - uključivanje trećih strana,
 - ostale odgovornosti za iskorištavanje i objavu (publikacije, rukovanje povjerljivim informacijama u promotivnim aktivnostima itd.)
- Mjere provedbe, uključujući odgovornosti partnera u pogledu provedbe.

5.4 Ugovaranje istraživanja i razvoja

Ugovori o istraživanju i razvoju obično koriste tvrtke da bi se istraživačko-razvojne aktivnosti povjerile sveučilištima ili istraživačkim centrima u svrhu stjecanja novih znanja, kada tvrtka nema internih resursa za obavljanje tih aktivnosti istraživanja i razvoja.

Što razmotriti u ugovorima o istraživanju i razvoju?



- Jasno definirajte potrebu i projekt (vanjske aktivnosti istraživanja i razvoja).
- Opišite doprinos svake stranke (npr. tržišno znanje same tvrtke, aktivnosti istraživanja i razvoja sa sveučilišta itd.).
- Definirajte vlasnička prava i prava pristupa rezultatima (obično u ugovorima za istraživanje i razvoj tvrtka posjeduje sve ranije stečeno intelektualno vlasništvo i sveučilištu daje ograničena prava pristupa).

5.5 Ugovori o savjetovanju

Takvi se ugovori sklapaju između organizacija koje su spremne pružiti tvrtkama savjete o određenim pitanjima, u zamjenu za plaćanje naknade. Tvrtke sudjeluju u ovakvim partnerstvima iz različitih razloga, poput dobivanja pomoći u prevladavanju tehničkog problema ili za analizu konkretnog tehničkog problema ili podataka.



* Iznos koji tvrtka plaća u zamjenu za istraživanje i razvoj može se naplatiti iz programa financiranja (npr. instrumenti financiranja malih i srednjih poduzeća), ako je primjenjivo.

Što razmotriti za ugovore o savjetovanju?



- Ne zaboravite potpisati NDA ili dodati klauzule o povjerljivosti ugovora, jer konzultant može imati pristup osjetljivim poslovnim informacijama tijekom savjetovanja.
- Razjasnite pitanje vlasništva nad IV-om koje stvara konzultant za vrijeme trajanja savjetovanja. Imati na umu da općenito, IV koji je razvio savjetnik je u vlasništvu savjetnika, a ne klijenta - osim ako ne postoji ugovor koji predviđa drugačije.

Daljnje informacije

Informativni listovi

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: Alati za prijenos znanja - Commercialising Intellectual Property: Knowledge Transfer tools
 Ugovor o povjerljivosti podataka: Poslovni alat - Non-Disclosure Agreement: A Business Tool
 Kako upravljati povjerljivim poslovnim informacijama - How to Manage Confidential Business Information

Korisni dokumenti

Jednosmjerni sporazum o povjerljivosti podataka (European IP Helpdesk)
 - One Way Non Disclosure Agreement (European IP Helpdesk)
 Uzajamni sporazum o povjerljivosti podataka (European IP Helpdesk) - Mutual Non Disclosure Agreement (European IP Helpdesk)
 DESCA 2020 Model konzorcijskog ugovora (za projekte Horizon 2020) - DESCA 2020 Model Consortium Agreement (for Horizon 2020 Projects)
 EUCAR Model konzorcijskog ugovora (za projekte Horizon 2020) - EUCAR Model Consortium Agreement (for Horizon 2020 Projects)
 MCARD-2020 Model konzorcijskog ugovora (za projekte Horizon 2020) - MCARD-2020 Model Consortium Agreement (for Horizon 2020 Projects)
 Eurostars – nacrt konzorcijskog ugovora - Eurostars Consortium Agreement Skeleton
 Lambert komplet alata – Model konzorcijskog ugovora - Lambert Tool Kit – Model Consortium Agreements

Sve dokumente možete pronaći u našoj knjižnici:

www.iprhelpdesk.eu/library

European IP Helpdesk

Vjerujemo da poznavanje učinkovitog upravljanja vašim IV-om može pomoći u promociji poslovanja ili da maksimalno iskoristite utjecaj svojeg istraživačkog i inovacijskog projekta – da uspješno pratite korak u svijetu inovacija.

Naš je glavni cilj pružiti podršku međunarodnim malim i srednjim poduzećima i istraživačkim aktivnostima za upravljanje, širenje i vrednovanje tehnologija i drugih prava intelektualnog vlasništva na razini EU. European IP Helpdesk omogućava izgradnju kapaciteta IV-a u skladu s čitavim rasponom praksi vezanih uz IV: od svijesti do strateške uporabe i uspješnog korištenja.

Jačanje kompetencija IV-a usredotočeno je na mala i srednja poduzeća u EU, sudionike i kandidate u projektima financiranim od strane EU-a i dionike EU-a za inovacije radi boljeg prijenosa IV-a u inovacijski ekosustav EU-e.



USLUGE EUROPEAN IP HELPDESK-a

WEB STRANICA

Bit našeg portfelja usluga je briga da budete u toku



LINIJA ZA POMOĆ

Naš tim za pomoć odgovara na vaša pojedinačna pitanja o intelektualnom vlasništvu



OBUKA

Stjecanje znanja o IV-u na našim besplatnim on-line treninzima na licu mjesta



PUBLIKACIJE

Detaljna znanja o intelektualnom vlasništvu pružamo putem naših kvalitetnih publikacija



AMBASADORI

Naši regionalni ambasadori diljem Europe pružaju podršku o IV-u



DOGAĐANJA

Upoznajte nas na ključnim mrežnim i brokerskim događanjima i konferencijama



www.iprhelpdesk.eu





KONTAKT

Slobodno nas kontaktirajte bilo kada za dodatne informacije ili ako imate pitanja u vezi naših usluga.

European IP Helpdesk
c/o Eurice GmbH
Heinrich-Hertz-Allee 1
66368 St. Ingbert, Njemačka

Web: www.iprhelpdesk.eu
e-pošta: service@iprhelpdesk.eu

Telefon +34 965 90 9692 (linija za pomoć)

Europski IP Helpdesk je prva linija podrške bez naknade za sva pitanja o intelektualnom vlasništvu (dalje IV) s ciljem pomaganja trenutnim i potencijalnim korisnicima EU-financiranih projekata, kao i malim i srednjim poduzećima u EU, u upravljanju njihovim resursima IV. European IP Helpdesk-om upravlja Izvršna agencija Europske komisije za mala i srednja poduzeća (eng. European Commission's Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises - EASME), a smjernice o politici pruža Opće ravnateljstvo Europske komisije za unutarnje tržište, industriju, poduzetništvo i mala i srednja poduzeća (Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, DG Grow).

Podaci koje pruža European IP Helpdesk nisu pravne ili savjetodavne prirode i ne preuzimamo odgovornost za posljedice bilo koje radnje poduzete na temelju toga. Štoviše, to se ne može smatrati službenim stavom EASME-a ili Europske komisije. Ni EASME, ni Europska komisija, niti bilo koja osoba koja djeluje u ime EASME-a ili Europske komisije nisu odgovorni za uporabu ili postupanja na temelju ovih podataka.

Ovaj dokument prevelo je Sveučilište u Splitu, koje je dio Europske poduzetničke mreže (eng. Enterprise Europe Network) i mreže ambasadora Europskog IP Helpdesk-a. Prijevod i adaptacija je napravljena na osnovu dokumenata Europskog IP Helpdeska koji su pruženi bez naknade. Europski IP Helpdesk-a nije odgovoran za bilo kakve izmjene ili gubitak značenja kroz prijevod ili adaptacije teksta.