Uloga i važnost ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju

Vuletić, Lorena

Undergraduate thesis / Završni rad

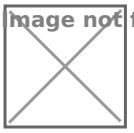
2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:137:745579

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

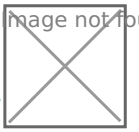
Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**



Repository / Repozitorij:

Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula





Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
«Dr. Mijo Mirković»

LORENA VULETIĆ

ULOGA I VAŽNOST UGOVORA O LICENCI U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU

Završni rad

Pula, 2020.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
«Dr. Mijo Mirković»

LORENA VULETIĆ

ULOGA I VAŽNOST UGOVORA O LICENCI U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU

Završni rad

JMBAG: 0067520633
Studijski smjer: Ekonomija

Predmet: Međunarodna tržišta i poslovanje

Mentor: izv.prof.dr.sc. Daniel Tomić

Pula, lipanj 2020.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, dolje potpisana ***Lorena Vuletić***, kandidat za prvostupnika ekonomije ovime izjavljujem da je ovaj Završni rad rezultat isključivo mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Završnog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Studentica

_____

U Puli, _____, 2020. godine

IZJAVA

o korištenju autorskog djela

Ja, ***Lorena Vuletić*** dajem odobrenje Sveučilištu Jurja Dobrile u Puli, kao nositelju prava iskorištavanja, da moj završni rad pod nazivom ***Uloga i važnost ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju*** koristi na način da gore navedeno autorsko djelo, kao cjeloviti tekst trajno objavi u javnoj internetskoj bazi Sveučilišne knjižnice Sveučilišta Jurja Dobrile u Puli te kopira u javnu internetsku bazu završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice (stavljanje na raspolaganje javnosti), sve u skladu s Zakonom o autorskom pravu i drugim srodnim pravima i dobrom akademskom praksom, a radi promicanja otvorenoga, slobodnoga pristupa znanstvenim informacijama.

Za korištenje autorskog djela na gore navedeni način ne potražujem naknadu.

U Puli, _____ (datum)

Potpis

_____

SADRŽAJ

UVOD 1
1. MEĐUNARODNO POSLOVANJE 3
1.1. Utjecaj makro okruženja 3
1.2. Odrednice međunarodnog poslovanja 4
2. LICENCA 6
2.1. Autorska i srodna prava 8
2.2. Patenti 9
2.3. Žigovi 11
2.4. Industrijski dizajn 12
2.5. Definiranje licence 13
2.6. Davatelj i stjecatelj licence 15
2.7. Uvjeti i pregovaranje licenciranja 16
3. UGOVOR O LICENCI 18
3.1. Obaveze davatelja i stjecatelja licence 19
3.2. Podlicenca 20
3.3. Prestanak ugovora 20
4. ULOGA I VAŽNOST UGOVORA O LICENCI U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU 22
ZAKLJUČAK 26
LITERATURA 28
SAŽETAK 30
SUMMARY 31

UVOD

U ovome završnome radu pisati ćemo o ulozi i važnosti ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju. Naime, svaka tvrtka koja namjerava kupiti licencu treba najprije proučiti svoje financijske i druge potencijale, mogućnosti i ciljeve. Važni čimbenici koje treba uzeti u obzir jesu tržišni udio na domaćem tržištu, ciljeve i planove za strana tržišta, alternative u ostvarenju tih planova, prikladnost proizvoda za licenciranje, moguće posljedice, očekivana dobit u odnosu na uloženi trud, resurse i dr.

Svrha i cilj istraživanja

Svrha ovoga rada je istražiti koja je uloga i važnost ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju. Licenca je za korisnika nesumnjivo dobar način da se dobije na vremenu potrebnom za razvoj vlastitog proizvoda te za uhodavanje proizvodnog procesa i obuku proizvodnog osoblja. Ako krajnji cilj nije uvođenje vlastitog proizvoda, onda je licenca brz i jeftin način na koji se može započeti proizvodnja proizvoda s poznatom i priznatom markom. To često može biti bolje nego potrošiti puno vremena i novaca za neizvjestan razvitak vlastitoga novog proizvoda i njegovo uvođenje na tržište. Sukladno tome, sam pojam licence, ugovor o licenci, forme ugovora o licenci, trajanje licence, obveze davatelja i primatelja licence je predmet i cilj ovog rada.

Hipoteza

Kako bi se ispitala uloga i važnost ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju, postavljene su tri hipoteze:

- H1: Licenca je pravo iskorištavanja predmeta licence u određenom vremenu
- H2: Nositelj prava ugovorom o licenci odlučuje u cijelosti ili djelomično prenijeti pravo upotrebe predmeta licence s jednog na drugog vlasnika
- H3: Kupljenom licencom, zahtjeva se daljnji razvoj poslovanja na području tehničkih, tehnoloških, organizacijskih, menađerskih i drugih iskustava, znanja i vještina

Metode istraživanja

Metode koje su se koristile u ovome radu jesu: metoda analize, metoda sinteze, metoda deskripcije i metoda komparacije. Metoda analize - postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti te raščlanjivanjem složenih misaonih tvorevina na njihove jednostavnije dijelove i elemente i izučavanje svakog dijela i elementa za sebe i u odnosu na druge dijelove, odnosno cjeline. Metoda sinteze - postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja putem spajanja, sastavljanja jednostavnijih misaonih tvorevina u složene i složenih u još složenije, povezujući izdvojene elemente, pojave, procese i odnose u jedinstvenu cjelinu u kojoj su njezini dijelovi uzajamno povezani. Metoda deskripcije - postupak jednostavnog opisivanja činjenica, procesa i predmeta te će se koristiti u teorijskom dijelu rada s ciljem upoznavanja s pojmovima, te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja. Metoda komparacije - koristi se prilikom uspoređivanja pojmova.

Struktura rada

Struktura ovoga rada sastoji se od četiri poglavlja. U prvom poglavlju pisati ćemo o međunarodnom poslovanju, njegovom utjecaju na makro okruženja te odrednice samog međunarodnog poslovanja. Drugo poglavlje temeljiti će se na pojmu licence. Prema tome, prije svega ćemo definirati sam pojam licence zatim ćemo navesti prava intelektualnog vlasništva te svako pravo ćemo zasebno obrazložiti. Nadalje, okarakterizirati ćemo davatelje i stjecatelje licence te uvjete i pregovaranje licenciranja. Treće poglavlje bazirati će se na ugovoru o licenci pri čemu ćemo navesti obaveze davatelja i stjecatelja licence, navesti ćemo i objasniti pojam podlicence te pisati o samom prestanku ugovora o licenci. Četvrto poglavlje odnositi će se na ulogu i važnosti ugovora o licenci prema obrazloženim prethodnim poglavljima u odnosu na međunarodno poslovanje. Sam rad završiti ćemo zaključkom kojim ćemo zaključiti cjelokupnost teme rada.

1. MEĐUNARODNO POSLOVANJE

U samome početku moramo poći od definiranja pojma međunarodnog poslovanja. Međunarodno poslovanje smatra se ekonomskom aktivnosti izvan granica države koje uključuje sve transakcije između raznih poduzeća, pojedinaca, vlada između dvije ili više država. U međunarodnom poslovanju možemo govoriti o odnosu trgovanja domaćeg i stranog tržišta kao i odnosima u kojima se suočavaju izazovi ljudi iz mnogih raznih naroda i kultura koje žele poslovati i razmijeniti svoja iskustva. Upravo zbog toga, međunarodno poslovanje obuhvaća mnoge nacionalne valute, način trgovanja te kulturnih i vrijednosnih sustava. Međunarodna povezanost temelji se i na razvoju i upotrebi komunikacijskih tehnologija, transportnih sustava, što uvelike utječe na pojedince, organizacije i samo poslovanje. Da bi se međunarodni poslovi mogli obavljati, za to postoje mala i srednja poduzeća (MSP[1]) te multinacionalne tvrtke (70% svjetske trgovine). Navedene institucije u svojem opisu poslovanja ovise o količini aktivnosti odnosno bilo proizvodnim ili marketinškim, na temelju kojih se isporučuje vrijednost koja je osnovana poslovnim aktivnostima međunarodnog konteksta. Međunarodno poslovanje obuhvaća i vezu između više vrijednosti koje zajedno stvaraju mrežu za ostvarivanje poslovnih ciljeva preko granica. Međutim, međunarodno poslovanje razvija se na svjetskoj razini kako bi razbile barijere između trgovanja i pojednostavila transakcija kapitala, robe i usluga.

1.1. Utjecaj makro okruženja

Samim povećanjem ekonomske globalizacije i razvijanja međunarodnog poslovanja potaknulo je osnivanje sustava Bretton-Woods. "Bretton Woods sustav je sustav upravljanja novcem koji je uspostavio pravila komercijalnih i financijskih odnosa između SAD-a, Kanade, zapadnoeuropskih zemalja, Australije i Japana nakon sporazuma iz Bretton Woodsa 1944. godine. Temeljio se na upravljanju monetarnim odnosima između neovisnih država, dok su mu glavne karakteristike bile obveze svake države da usvoje monetarnu politiku

[1] *Mikro, mala i srednja poduzeća*, Dostupno na: http://publications.europa.eu/resource/cellar/1bd0c013-0ba3-4549-b879-0ed797389fa1.0019.02/DOC_2 (pristupila 30. kolovoza 2019.)

koja je održavala vanjske tečajeve povezivanjem svoje valute zlata i sposobnosti MMF-a da premosti privremene neravnoteže plaćanja. Isto tako, nastojao se ukloniti nedostatak suradnje između ostalim zemljama te sprječavanje konkurentne devalvacije valuta"[2]. Sukladno navedenome, Bretton Woods sustav je postavio temelje Međunarodnog Monetarnog Fonda (MMF), Svjetske Banke (*World Bank* - WB) i Svjetske Trgovinske Organizacije (*World Trade Organization* – WTO). Naime, "promjene koje su se dogodile, vezale su se za društveni i politički aspekt svake države, među najbitnijim promjenama, ističu se:

- ubrzana globalizacija,
- IT revolucija,
- povećanje ekonomske i političke moći Kine, Indije i Rusije,
- trgovinske aktivnosti država poput Australije, Brazila, Kanade, Singapura i Južne Koreje,
- dominantno sudjelovanje servisne industrije u ukupnom svjetskom dohotku (*Gross World Product*),
- utjecaj međunarodnih institucija kao što su EU i STO,
- uspostavljanje novih ekoloških pitanja kao što su klimatske promjene na političke i nacionalne vlade i druge svjetske agencije"[3].

1.2. Odrednice međunarodnog poslovanja

Kao što smo već naveli, međunarodno poslovanje temelji se na globalnom sustavu sagledavajući svaku državu zasebno. Ono što je od pretežitog značenja za međunarodno poslovanje, ističe se u konkurentnosti i barijerama, zatim međunarodnom monetarnom sustavu te dinamici kulture. Za efikasan i efektivan ulazak na međunarodno tržište vežu se pokretači međunarodnog poslovanja kao i ključne informacije kojima se planira međunarodno poslovanje.

[2] *Bretton Woods projects*, Dostupno na: https://www.brettonwoodsproject.org/2019/01/art-320747/, (pristupila: 29. kolovoza 2019.)
[3] *Poslovanje izvan granica – poslovnice i međunarodno poslovanje*, Dostupno na: https://www.datalab.hr/blog/poslovanje-izvan-granica-poslovnice-i-medunarodno-poslovanje/, (pristupila: 29. kolovoza 2019.)

Kako bi se uspješno obavljao posao međunarodnog poslovanja, potrebno je uložiti mnogo truda, rada, znanja i vještina koje se nalaze kao prepreke svim institucijama koje žele širiti svoje poslove izvan granica u druge države što se temelji na efikasnim upravljanjem raznih institucija. Potrebno je da institucije imaju koordinirane aktivnosti, budžete, troškove, prihode, management te da imaju znanja samostalno rasti i razvijati se i prilagođavati novim tržišnim uvjetima. Poslovni softwer koji je razvijen diljem država je svakako Pantheon. ''Pantheon je poslovni softwer koji je prodan u preko 34.500 licenci, a koristi ga preko 600 računovodstvenih servisa u regiji"[4]. Navedeni softwer omogućuje upravljanje resursima kao matičnoj tvrtki kao i svih njenih poslovnica i vezanih ureda.

Dakle, sukladno navedenome, najčešći pravni instrument prijenosa tehnologije, ali i netehničkih rješenja, gdje se prijenos tehnologije može se ostvariti širokim pravnim instrumentarijem (ugovorom o licenci, ugovorom o zajedničkom ulaganju, ugovorom o kooperaciji, ugovorom o franchisingu itd.) je ugovor o licenci. Međutim, ugovor o licenci daje pravo djelomične ili potpune uporabe nekog patenta, a za koje primatelj licence u određenim ugovorenim rokovima i na predviđeni način mora platiti (licencnu) naknadu o kojem ćemo reći u slijedećim poglavljima.

[4] *SM-IT, Pantheon ERP*, Dostupno na: http://www.sm-it.hr/pantheon-erp-vrhunski-eu-poslovni-softver/?gclid=CjwKCAjwtajrBRBVEiwA8w2Q8IXnwT759by4CG9Zog8X6UVmkLTrQ2M3W95Bt2G-dATW42Bnmzb1UxoCGhMQAvD_BwE, (pristupila: 30. kolovoza 2019.)

2. LICENCA

Zbog kontinuiranog rizika od uništavanja ili gubitka materijalnih dobara, mnogi oblici zaštite uključuju metode skrivanja, zatvaranja, nadgledanja i čuvanja, kao i odgovarajući sustav pravne zaštite materijalnih dobara koji su razvijeni tijekom ljudske povijesti civilizacija. Proizvodi ljudskog uma su nematerijalna dobra, čija se vrijednost sastoji u njihovoj reprodukciji, uporabi i predstavljanju drugim ljudima, pa ih se ne može zaštititi skrivanjem, zatvaranjem ili drugim mjerama fizičke zaštite. Da bi se zaštitila takva roba i na taj način potaknula ljudska kreativnost koja doprinosi općem društvenom razvoju, razvijen je odgovarajući sustav pravne zaštite intelektualnog vlasništva. Neovlaštena uporaba ili reprodukcija predmeta intelektualnog vlasništva predstavlja kršenje prava, dok pravo vlasnika da ga raspolaže, koristi i koristi od njega zaštićeno je sredstvima i institucijama pravnog sustava.

Pojam intelektualnog vlasništva označava posebna, specifična prava koja imaju autori, izumitelji i ostali nositelji intelektualnog vlasništva[5]. Intelektualno vlasništvo obuhvaća autorska i srodna prava, te industrijska vlasništva.

- Autorsko pravo je isključivo pravo autora da raspolažu svojim književnim, znanstvenim ili umjetničkim djelima i djelima koja pokrivaju druga područja kreativnosti; srodna prava odnose se slično na prava izvođača, proizvođača fonograma i organizacija emitiranja;
- Industrijska imovina obuhvaća prava kojima proizvođači štite od konkurenata poslovne interese, položaj na tržištu i ulaganje u istraživanje, razvoj i promociju.

Posebni aspekti ili karakteristike proizvoda mogu se zaštititi jednim ili više različitih oblika intelektualnog vlasništva, međusobno se nadopunjujući. Novo rješenje tehničkog problema zaštićeno je patentom, novi vanjski oblik ili izgled proizvoda zaštićen je industrijskim dizajnom, a znak koji služi za razlikovanje proizvoda ili usluga od sličnih proizvoda i/ili usluga na tržištu zaštićen je zaštitnim znakom. Sukladno tome, rezultati intelektualne kreativnosti mogu se

[5] Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006., str. 16.

zaštititi odgovarajućim oblicima intelektualnog vlasništva, ovisno o području djelatnosti o kojoj je riječ:

1. industrijsko vlasništvo,
2. patenti (npr. automobil na struju),
3. znaci (npr. znak Audia – četiri prstena),
4. industrijski dizajni (npr. Bauhaus),
5. zemljopisne oznake i oznake izvornosti te
6. topografije poluvodičkih proizvoda.

Autorska i srodna prava:

1. autorska prava:
    - književna djela (pisana djela, usmena djela, računalni programi),
    - glazbena djela,
    - dramska ili dramsko-muzička djela,
    - koreografska djela i djela pantomime,
    - djela vizualne umjetnosti (na polju slike, skulpture i grafike),
    - djela primijenjene umjetnosti,
    - fotografski radovi,
    - kinematografska djela,
    - prijevodi, adaptacije, aranžmani i druge izmjene djela,
    - zbirke autorskih djela, podataka ili drugog materijala
2. srodna prava:
    - predstava,
    - fonograma,
    - emitiranja.

Dakle, Republika Hrvatska ima moderan sustav prava intelektualnog vlasništva (IPR) koji je u potpunosti usklađen s normama i standardima Europske unije. Hrvatska je članica Europske patentne organizacije i potpisnica svih najvažnijih međunarodnih ugovora na tom području[6]. Središnje tijelo odgovorno za dodjelu prava i koordinaciju nacionalnog sustava intelektualne svojine je Državni zavod za intelektualno vlasništvo Republike Hrvatske (SIPO). Tijela odgovorna za

[6] Državni zavod za intelektualno vlasništvo,Dostupno na: https://www.dziv.hr/hr/intelektualno-vlasnistvo/patenti/regionalna-zastita/ (pristupila: 08. rujna 2019.)

provedbu prava intelektualne svojine su policija, sudovi, carina i državni inspektorat. Registrirani odvjetnici ili tvrtke za patente i zaštitne znakove mogu zastupati i pomagati pojedinca tijekom procesa registracije i provođenja prava pred tim državnim tijelima.

Rezultati intelektualne kreativnosti mogu se zaštititi odgovarajućim oblicima zaštite intelektualnog vlasništva koji mogu varirati ovisno o području kreativnih aktivnosti iz kojih potječu. IPR zaštita može se dodijeliti:

- *industrijsko vlasništvo* - za zaštitu patenata, zaštitnih znakova, industrijskih dizajna, zemljopisnih oznaka i oznaka porijekla i topografija poluvodičkih proizvoda
- *autorska prava* - za zaštitu književnih djela (pisana djela, usmena djela, računalni programi), glazbenih djela, dramska, koreografska ili pantomimička djela, djela vizualne umjetnosti (slike, skulpture, grafike), djela primijenjene umjetnosti, fotografska djela, kinematografska djela, prijevode, adaptacije, aranžmane i druge izmjene djela, zbirke djela zaštićenih autorskim pravima, baze podataka ili drugog materijala, kao i predstave, fonogrami i emisije

2.1. Autorska i srodna prava

Autori djela na književnom, znanstvenom i umjetničkom te drugim područjima stvaralaštva imaju ekskluzivno pravo na upotrebu ili ovlaštenje drugih da koriste svoja djela. Takvo pravo autora, kao i sustav pravnih instrumenata koji štite takvo pravo, naziva se autorskim pravom. ''Autorsko pravo upotrebljava se tako da obuhvaća samo pravo autora književnih, znanstvenih i umjetničkih djela"[7].

Autor može pod dogovorenim uvjetima zabraniti ili odobriti reprodukciju, javno izvođenje, snimanje, emitiranje, prijevod ili adaptaciju svog djela. Autori često povjeravaju ekonomska prava na svojim radovima fizičkim ili pravnim osobama koje ih mogu komercijalno iskoristiti u najboljem mogućem iznosu, podložno plaćanju naknada (tantijema) koji ovise o upotrebi djela. Međutim, moralna

[7] Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006., str. 23.

prava autora ostaju zauvijek u njegovom vlasništvu, bez obzira na to je li mu autor povjerio svoja ekonomska prava. Autorsko pravo ne štiti ideju, nego djelo, izražavajući ideju ljudskog uma, bez obzira na oblik ili kvalitetu izraza. Autorsko pravo na autorskom djelu dodjeljuje se autoru samim činom stvaranja djela, a suprotno većini drugih oblika intelektualnog vlasništva, ono ne podliježe nikakvom upravnom ili registracijskom postupku. "Što bi značilo da autorsko pravo pripada, po svojoj naravi, fizičkoj osobi koja stvori autorsko pravo"[8].

Srodna prava obuhvaćaju prava i sustav pravne zaštite umjetničkih izraza te zaštitu organizacijskih, poslovnih i financijskih ulaganja u izvedbu, produkciju, distribuciju i emitiranje autorskih djela, a uključuju:

- prava izvođača,
- prava proizvođača fonograma,
- prava radiodifuznih organizacija.

2.2. Patenti

Na području Republike Hrvatske Ured provodi postupke dodjele patenata u skladu sa Zakonom o patentu i Pravilnikom o patentima. (Bivši Zakon o patentu i bivši Pravilnik o patentima primjenjuju se na patentne prijave podnesene prije 1. siječnja 2004.). Patent je isključivo pravo priznato za izum koji nudi novo rješenje nekog tehničkog problema. ''Patent se priznaje za izume koji se odnose na proizvod, postupak ili primjenu"[9]. "Patent je skup ekskluzivnih prava koje određeni pravni poredak pruža pravnoj ili fizičkoj osobi – rješenja određenog tehničkog problema''[10]. "Patent je isključivo pravo koje štiti nositelja patenta u pogledu gospodarskog iskorištavanja izuma"[11].

Patent osigurava vlasniku isključivo pravo na izradu, korištenje, stavljanje u promet ili prodaju izuma zaštićenog patentom, tijekom ograničenog vremenskog

[8]Čl. 2. Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima, NN 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13, 127/14, 62/17, 96/18
[9] *Državni zavod za intelektualno vlasništvo*, https://www.dziv.hr/hr/intelektualno-vlasnistvo/patenti/sto-je-patent/ (pristupila: 09. rujna 2019.)
[10] Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006., str. 30.
[11] Čl.2. Zakona o patentu, NN 173/03, 87/05, 76/07, 30/09, 128/10, 49/11, 76/13, 46/18

perioda koje u pravilu ne može trajati dulje od 20 godina od datuma podnošenja prijave patenta. Protekom tog vremena patentirani izum postaje javno dobro, svakom dostupno na uporabu. Od 1. travnja 2004. postupak dodjele patenata koji ima učinak na području Republike Hrvatske može se provoditi i preko Europskog patentnog ureda, podnošenjem i odgovarajućom prijavom izravno Europskom patentnom uredu.

Postupak dodjele patenta sastoji se od nekoliko faza u kojima se ispituju pojedini elementi prijave patenta. Postupak se pokreće podnošenjem zahtjeva, a nakon službenog ispitivanja zahtjev se objavljuje u Službenom glasniku. Objavljena prijava patenta postaje dostupna javnosti tako da predstavlja dio najnovijeg stanja, a svaka zainteresirana osoba ima pravo pregledati tekst prijave. Nakon objave prijave, postupak se nastavi samo pod uvjetom da podnositelj prijave podnese jedan od zahtjeva za ispitivanje zahtjeva za izdavanje patenta. Ako u propisanom roku nije podnesen jedan od navedenih zahtjeva, a odgovarajuća naknada i proceduralne pristojbe nisu plaćene, prijava patenta smatrat će se povučenom, a Ured će obustaviti postupak dodjele patenta.

Nakon podnošenja jednog od navedenih zahtjeva za ispitivanje, Ured provodi odgovarajući dodatni postupak koji uključuje ispitivanje suštine prijave patenta. Postupci mogu rezultirati dodjelom patenta za predloženi izum, pod uvjetom da su ispunjeni propisani zahtjevi ili ako se zahtjev za dodjelom patenta ne ispuni, odbijanje zahtjeva za priznavanje patenta. Važno je napomenuti da prije donošenja konačne odluke o odbijanju zahtjeva za dodjelu patenta podnositelj zahtjeva daje mogućnost da eventualno izmijeni zahtjeve ili podnese dodatne argumente i da promijeni ishod postupka u svoju korist. ''Da bi se ostvarila patentna zaštita za izum, u postupku za priznanje patenta prijavitelj patenta obvezan je prezentirati tehničke detalje svog izuma u opsegu koji omogućuje stručnjaku sa predmetnog područja izradu ili upotrebu izuma''[12].

[12] Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006., str. 31.

Zaštita patenta odobrena na temelju rezultata ispitivanja trajat će 20 godina od datuma podnošenja prijave patenta, a za konsenzualni patent 10 godina. "Za održavanje patenta plaćaju se propisani godišnji troškovi održavanja. Ako se to ne učini, zaštita će se ukinuti i prije isteka navedenih uvjeta, naime, odmah nakon isteka vremenskih ograničenja propisanih za godišnje plaćanje troškova. Takav opis izuma postaje, nakon određenog propisanog perioda tajnosti, javno dostupan svim zainteresiranima"[13].

2.3. Žigovi

Iako registracija žiga nije obvezna u vrijeme stavljanja robe i / ili usluga u promet, vrlo je korisno zaštititi određene aspekte robe određenim oblikom intelektualnog vlasništva. Na taj način smanjujete mogućnost povrede (čak i nespremnog) prava drugih osoba i dobivate učinkovit instrument zaštite svojih prava. "Kada je riječ o obilježavanju roba, kako bi potrošači mogli odabrati onaj proizvod koji odgovara njihovim željama i potrebama, a kojeg asociraju uz određenog konkretnog proizvođača, tada u kontekstu intelektualnog vlasništva, odnosno u užem kontekstu prava industrijskog vlasništva, govorimo o žigovima odnosno *trademarkovima*"[14].

Odluka koja se odnosi na elemente vašeg tržišnog identiteta koje želite zaštititi zaštitnim znakom, proizlazi iz vaše ukupne poslovne strategije kojom individualizirate svoju robu i dajete joj poznatu i razlikuje se od druge robe. Svaki znak koji se prijavljuje za zaštitu zaštitnog znaka prijavljuje se zasebnom prijavom, čiji je sastavni dio popis robe i / ili usluga na koje se znak odnosi, a koji se sastavlja u skladu s Nice klasifikacijom. Popis roba i / ili usluga uključenih u prijavu ne može se naknadno proširiti. Stoga je popis potrebno sastaviti vrlo pažljivo, jer određuje opseg zaštite dotičnog žiga. "Registracija žiga nositelju žiga daje isključiva prava koja proizlaze iz njega"[15].

[13] *Državni zavod za intelektualno vlasništvo*, https://www.dziv.hr/hr/intelektualno-vlasnistvo/patenti/sto-je-patent/ (pristupila: 09. rujna 2019.)
[14] *Ibidem*., str. 34.
[15] Članak 11. Zakona o žigu, NN 14/19

Prijava žiga mora se podnijeti na obrascu Ž-1, a mora biti potkrijepljena dokazima o uplati propisane administrativne pristojbe i troškova ispitivanja. Zahtjevi za zaštitu i cjelokupni postupak prijave odnose se na Zakon o zaštitnim znakovima i Uredbu o zaštitnim znakovima. Prije podnošenja prijave dobra stvar bi bila provesti sličnost ranijih žigova kako bi se izbjegli nepotrebni problemi. "Žig se u većini zemalja stječe registracijom na temelju ispitivanja koje obavlja odgovarajuće nadležno tijelo, a u Republici Hrvatskoj je to Državni zavod za intelektualno vlasništvo"[16]. Profesionalni predstavnici na polju industrijske svojine nude vrlo korisnu savjetodavnu pomoć prije podnošenja prijave, profesionalno vođenje postupka pred Uredom, kao i naknadno zastupanje u eventualnim upravnim i sudskim postupcima, na koje možete angažirati rad u vaše ime i za vaš račun.

2.4. Industrijski dizajn

Ako želite zaštititi izgled svog proizvoda industrijskim dizajnom kao jednim od oblika intelektualnog vlasništva, odgovarajući postupak registracije provest će se pred Uredom. Zaštitni zahtjevi i cjelokupni postupci koji se moraju provoditi u vezi s primjenom industrijskog dizajna propisani su Zakonom o industrijskom dizajnu i Pravilnikom o industrijskim dizajnima. Prijava se podnosi na obrascima D-1 i D-2. S obzirom na to da je jedan od glavnih zahtjeva zaštite industrijskog dizajna njegova novost, postupak registracije pokreće se prije stavljanja proizvoda u promet ili prije dizajna, odnosno prije nego što je dizajn koji je predmet zaštite na bilo koji način dostupan javnosti. "Industrijski dizajn je ornamentalni ili estetski aspekt određenog proizvoda koji se može sastojati od trodimenzionalnih osobina, odnosno oblika poput uzoraka, linija, crteža i boja"[17]. "Industrijskim dizajnom štiti se dizajn u onoj mjeri u kojoj je nov i u kojoj ima individualan karakter[18]".

Postupak registracije pokreće se podnošenjem odgovarajućeg zahtjeva, koji može biti pojedinačni (za jedan dizajn) ili višestruki (za više različitih dizajna).

[16] Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006., str. 35.
[17] *Ibidem.* str. 38.
[18] Članak 3. Zakona o industrijskom dizajnu, NN 173/03, 54/05, 76/07, 30/09, 49/11, 46/18

Uvjet za podnošenje višestruke prijave je da se svi dizajni koji se nalaze u prijavi moraju odnositi na proizvode razvrstane u jednu klasu Međunarodne klasifikacije za industrijske dizajne. Prijava mora sadržavati, osim naznaka podnositelja prijave, dizajnera i drugih propisanih naznaka, fotografiju ili grafički prikaz dizajna koji se štiti. Nakon podnošenja ispravne prijave, odnosno nakon formalnog ispitivanja, Ured provodi propisani postupak ispitivanja zahtjeva za zaštitu industrijskog dizajna. Ako su ispunjeni svi regulatorni zahtjevi za registraciju, donosi se odluka o registraciji industrijskog dizajna, a podaci koji se odnose na industrijski dizajn objavljuju se u Službenom glasniku.

2.5. Definiranje licence

Licencu najjednostavnije možemo definirati kao dozvolu. "Izraz licenca potječe od latinske riječi *licentia* što znači sloboda (uporabe) ili dopuštenje. U praksi se njime označuje cijeli niz različitih poslovnih kombinacija koje podrazumijevaju i pribavljanje prava korištenja tuđega intelektualnog vlasništva"[19]. "Kada bi se pojedini posao obavio bez licence (dozvole), to bi uvelike predstavljalo povredu nečijeg intelektualnog vlasništva[20]". Licencu izdaje davatelj licence, dok primatelj je primatelj licence – stjecatelj licence.

Međutim, možemo spomenuti i licencu za poslovanje koja daje vlasniku pravo da započne i vodi određenu vrstu posla u gradu, županiji, državi ili državi koja ga izdaje. To je vrsta dozvole koja ukazuje da tvrtka ima odobrenje vlade za poslovanje. Vladine agencije mogu novčano ili zatvoriti tvrtku koja posluje bez dozvole pa otkrijte da li vam je potrebna kao dio vašeg pokretanja - sve tvrtke ne zahtijevaju licencu. Ovisno o vrsti poslovanja koju vode, možda će trebati lokalna, županijska, državna ili savezna licenca - ili uopće nijedna. Gdje se nalazi tvrtka, odredit će vrstu licence koja je potrebna i gdje se može dobiti.

Za licenciranje možemo navesti da je to poslovni aranžman u kojem jedna tvrtka daje drugoj tvrtki dozvolu za proizvodnju svog proizvoda uz određeno

[19] Matić, B., *"Međunarodno poslovanje"*, Sinergija, Zagreb, 2004., str. 205.
[20] Zeković, G., Đidara, V., "*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*", Zagreb, 2013., str. 5.

plaćanje. Licenciranje obično uključuje omogućavanje drugoj tvrtki da koristi patente, zaštitne znakove, autorska prava, dizajne i druge intelektualce u zamjenu za postotak prihoda ili naknade (obrazložiti ćemo u daljnjem tijeku rada). To je brz način ostvarivanja prihoda i rasta poslovanja, jer nema proizvodnje niti prodaje. Umjesto toga, licenciranje obično znači iskorištavanje plinovoda i infrastrukture postojeće tvrtke u zamjenu za mali postotak prihoda.

Međunarodni ugovor o licenciranju omogućava stranim firmama, bilo ekskluzivno ili ne ekskluzivno, proizvodnju proizvoda vlasnika na određeno vrijeme na određenom tržištu. U ovom načinu ulaska na strano tržište davalac licence u matičnoj zemlji omogućuje ograničenim pravima ili resursima dostupne primatelju licence u zemlji domaćinu. Prava ili resursi mogu uključivati patente, zaštitne znakove, upravljačke vještine, tehnologiju i druge koji mogu omogućiti licenciranom vlasniku proizvodnju i prodaju u zemlji domaćinu sličan proizvod kao onaj koji je davalac licence već proizvodio i prodavao u kući zemlju bez davanja davatelja licence za otvaranje nove operacije u inozemstvu. Zarada davatelja licence obično ima oblik jednokratne isplate, tehničke naknade i plaćanja autorskih naknada, obično računajući u postotku od prodaje.

"Licencu možemo podijeliti na:

- *ugovornu licencu* – koja nastaje na temelju ugovora o licenci. Mora biti sastavljen u pisanom obliku kojim se određuje sadržaj i vrsta licence,
- *prisilnu licencu* – koja se osniva odlukom suda u slučajevima predviđenim zakonom. Tako npr. sud može na zahtjev donijeti odluku o osnivanju prisilne licence ako je iskorištavanje patentom zaštićenoga izuma nužno za nacionalnu sigurnost zemlje, za zaštitu javnog interesa u području zdravstva, u slučaju kada nositelj patenta ne iskorištava patent na domaćem tržištu u dovoljnoj mjeri ili kada je sudskom ili upravnom odlukom utvrđeno ponašanje protivno tržišnom natjecanju. Prisilna licenca može biti osnovana samo kao neisključiva, s time da nositelj patenta ima pravo na odgovarajuću naknadu,

- *zakonsku licencu* – koja nastaje ispunjenjem pretpostavki određenih zakonom. Tako npr. poslodavac ima pravo na korištenje izuma nastalog u izvršavanju obveza iz radnog odnosa"[21].

2.6. Davatelj i stjecatelj licence

Davanje ili stjecanje licence za sobom povlači niz činjenica koje se ističu u: dijeljenju rizika, stvaranju prihoda, prodora na tržište, snižavanju troškova, uštedu vremena, stručno znanje, razvijanju konkurentske prednosti, suradnji. Što se tiče dijeljenja rizika, davatelj licence koji licencira pravo na proizvodnju i prodaju pojedinog proizvoda od stjecatelja licence dobiva određenu naknadu, no ne snosi rizike prodaje, proizvodnje i promocije pojedinih proizvoda. Stjecatelj licence time dobiva pravo koristiti intelektualno vlasništvo bez rizika, razvoja i troška istraživanja proizvoda. Licencirani proizvod ili usluga može se komercijalizirati tako da stekne određene prihode, no uz to se može dati nekome tko ga može komercijalizirati u nekom drugom području. Kako bi pojedina tvrtka smanjila svoje troškove istraživanja i razvoja, ona može kupiti pravo na korištenje tuđe inovacije te samim time smanjiti svoje troškove, kao i plasirati svoje proizvode ili usluge na tržište. Stjecatelj licence dobiva i određenu razinu stručnog znanja glede raspolaganja proizvodom ili uslugom, može ostvarivati prednost pred konkurentima te sudjelovati sa drugima na razvitku novih proizvoda i usluga.

Kako bi pojedino poduzeće dalo ili steklo licencu, prvenstveno je potrebno da ono samo istraži svoje potrebe i ciljeve, a stjecanje licence može poduzeću pridonijeti prednost u obliku novca ili novog intelektualnog vlasništva. Naime, uz brojne pozitivne strane davanja ili stjecanja licence, postoje i pojedini nedostaci:

- tvrtka koja ima sposobnost komercijalizirati svoje intelektualno vlasništvo često može ostvarivati svoje rezultate i ciljeve, ukoliko to intelektualno vlasništvo čuva za sebe,

[21] Lešić, V., *"Ugovor o licenci"*, Završni rad, Sveučilište u splitu, Ekonomski fakultet, 2016., str. 3.

- tvrtka mora biti obraziva prema licenciranju svojeg intelektualnog vlasništva u uvjetima kada vrijednost tog vlasništva licencom može biti umanjena,
- davatelj licence može zatražiti visoke iznose naknade te samim time ograničiti rast tvrtke,
- ukoliko je intelektualno vlasništvo koje se licencira slabo zaštićeno i konkurenti ga mogu lako zaobići, možda se neće dati ulagati u licencu,
- ukoliko intelektualno vlasništvo koje se želi licencirati nije u potpunosti pravno valjano.

''Ugovor o licenci može imati više davatelja ili/i više stjecatelja licence[22]''. Najjednostavniji primjer licence je korištenje pojedinog softwerskog programa koji je potreban u obavljanju naše djelatnosti.

2.7. Uvjeti i pregovaranje licenciranja

Prije procesa pregovaranja o licenci, i davatelj i stjecatelj licence prolaze kroz određene faze. Uvjeti i odredbe na temelju kojih se intelektualno vlasništvo licencira mogu biti vrlo raznoliki. Tijekom pregovora, davatelj i stjecatelj licence, najčešće se usuglašavaju oko uvjeta, dok sam ishod pregovora ovisi o pregovaračkoj snazi i davatelja i stjecatelja. Najčešće se ugovore povoljniji uvjeti, što ovisi o tome da ako se nalazite na stani nositelja intelektualnog vlasništva koje štiti vrlo bitnu i razlikovnu inovaciju ili djelo, nosite veće preformanse, u odnosu na potencijalnog stjecatelja koji ima izbor od nekoliko podjednakih alternativa. Sukladno tome, mi možemo koristiti intelektualno vlasništvo druge tvrtke kako bi efikasnije obavljali poslovanje i proizveli kvalitetnije proizvode, ali se sa druge stane moramo nositi sa činjenicom da naše intelektualno vlasništvo baš i nije toliko privlačno pojedinim stjecateljima licence u onoj razini u kojoj bi mi to htjeli.

Kada govorimo o prednostima licenciranja pojedinom poduzeću, potrebno je prvenstveno razumjeti samo tržište intelektualnog vlasništva kako bi se moglo

[22] Zeković, G., Đidara, V., ''*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*'', Zagreb, 2013., str. 5.

pregovarati. Isto tako, potrebno je pregovarati i o iznosu naknada te o pomoći i podršci stjecateljima licence. Procjenjivanje iznosa intelektualnog vlasništva nije nimalo jednostavna ni sa davateljeve, ni sa stjecateljeve strane te je stoga uvijek dobrodošla pomoć osobe s iskustvom na tom području. Ono što buduće stjecatelje zanima, jest to da li davatelj sadrži sva prava za licenciranje intelektualnog vlasništva čime se od stjecatelja zahtjeva određena doza istraživanja.

U situacijama kada je intelektualno vlasništvo spremno za registriranje, stjecatelj licence istražuje relevantne registre koje može dobiti na stranicama nacionalnih i međunarodnih zavoda i ureda za intelektualno vlasništvo. Sami pregovori glede pregovaranja mogu za sobom vući i negativne učinke, naročito ako prije pregovora zamislimo ideju koja je realističnija glede opsega licence te vrijednosti intelektualnog vlasništva koji je predmet pregovaranja. Ono što se najčešće traži prije samoga pregovaranja jest sklapanje ugovora o tajnosti i povjerljivosti podataka koje je vrlo bitno u situacijama kada pojedini izum tek treba biti patentiran jer rano otkrivanje izuma može imati loše posljedice na odbijanje patentne zaštite. Kod poslovne tajne, od velike su važnosti ugovori o tajnosti podataka gdje je jedan od načina zaštite određenog intelektualnog vlasništva upravo to da se čuva u tajnosti. Naime, ukoliko pojedina osoba ne voli pregovarati, najbolje bi bilo zatražiti stručnu pomoć o kupnji ili prodaji licence obzirom da je potrebna vještina, znanje i strategija da bi se izbjegle moguće nepogodnosti.

3. UGOVOR O LICENCI

Ugovor o licenci je dvostrani pravni akt kojim se davatelj licence (lincesor) obvezuje da će korisniku licence (lincesee) ustupiti na korištenje neko svoje pravo industrijskog vlasništva ili neka znanja i iskustva. Isto tako, "ugovor o licenci sklapa se između davatelja licencije i stjecatelja licencije kojim se obvezuje ustupiti pravo iskorištavanja izuma, znanja i iskustva, žiga, uzorka ili modela u cjelini ili djelomično, čime se stjecatelj obvezuje platiti davatelju određeni iznos. Jedan od uvjeta da je ugovor o licenciji valjan je taj da mora biti sklopljen u pisanom obliku"[23]. Licenca ne može biti sklopljena za vrijeme koje je duže od trajanja zakonske zaštite prava, no stjecatelj može stjeći isključivo pravo iskorištavanja predmeta licence samo u slučaju, ako je to bilo navedeno ugovorom gdje govorimo o isključivoj licenci, dok preostale mogućnosti iskorištavanja zadržava davatelj licence. S obzirom na prirodu posla, riječ je o dugoročnim, vrlo opširnim i vrlo preciznim ugovorima.

"Cijena korištenja licence je ukupna novčana naknada koju primatelj isplaćuje davatelju koja se može sastojati od:

- jednokratnog iznosa koji se plaća odmah po sklapanju ugovora,
- nekog iznosa koji primatelj plaća godišnje i koji služi kao svojevrsno jamstvo,
- licencne naknade u užem smislu riječi koja se najčešće ugovara kao godišnji postotak od neke osnovice te
- eventualnih i posebno dogovorenih iznosa za posebne usluge"[24].

Plaćanje naknade (*royality*) može se ugovoriti na različite načine, a ovisi o predmetu licence, propisima u zemlji primatelja i sl. Najčešće se ugovara kao određeni iznos po broju prodanih ili proizvedenih proizvoda na osnovi licence; kao postotak u čistoj dobiti od prodaje proizvoda koji je proizveden po licenci; kao unaprijed utvrđen iznos koji se plaća utvrđenom dinamikom i neovisno o proizvodnji i prodaji; kao naknada sadržana u cijeni isporučenog materijala te isporukom proizvoda dobivenih korištenjem isporučene tehnologije.

[23] Čl. 699. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18
[24] Matić, B., *"Međunarodno poslovanje"*, Sinergija, Zagreb, 2004., str. 205.

U praksi se najčešće ugovara cijena koja se sastoji od jednokratne naknade koja se plaća prije početka korištenja licence i licencne naknade u užem smislu (*royality*) koja se kreće u iznosu 3-5% prihoda od prodaje licencnog proizvoda.

3.1. Obaveze davatelja i stjecatelja licence

Davatelj licence dužan je u određenom roku predati predmet stjecatelju licence kao i svu dokumentaciju koja mu je potrebna za primjenu licence. Isto tako, dužan mu je dati upute i obavijesti ga glede iskorištavanja predmeta te jamčiti mu izvodljivost i uporabu predmeta. Sukladno navedenome, davatelj licence mora jamčiti da pravo koje se daje na iskorištavanje da ne sadrži terete niti da je ograničeno u korist nekoga trećega, da navedena licenca nije ustupljena nekome drugome bilo u cijelosti ili djelomično, kao i da je dužan čuvati i braniti pravo koje je ustupljeno stjecatelju od zahtjeva drugih osoba. Što se tiče isključive licence, sam davatelj licence ne može iskorištavati predmet licence, niti u cijelosti, niti djelomično kao niti povjeriti iskorištavanje licence u granicama prostornog važenja. "U licenčnim ugovorima može biti više davatelja i više stjecatelja licence"[25].

Prema pravima i obvezama davatelja licence, sa druge je strane stjecatelj dužan navedenu licencu koristiti na ugovorom određeni način kao i u određenom opsegu te, ako nije ugovoreno, nije ovlašten iskorištavati naknadna usavršavanja predmeta licence. "Stjecatelj licence, dužan je čuvati u tajnosti, ukoliko predmet licence čine nepatentirani izum ili tajno znanje i iskustvo"[26]. Naime, stjecatelj licence može stavljati u promet robu sa žigom samo ako je njena kakvoća ista kao što je kakvoća robe koju proizvodi davatelj te ako je ista ustupljena uz licencu za proizvodnju. Roba koja je licencirana, obilježava se oznakom o proizvodnji na temelju licence. Naknada koju stjecatelj isplaćuje davatelju određena je ugovorom kao i način i vrijeme isplate. Međutim, ako se ugovorom ne odredi kraći rok, naknada se može odrediti u zavisnosti od opsega iskorištavanja predmeta, čime je stjecatelj dužan podnijeti davatelju licence

[25] Zeković, G., Đidara, V., "*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*", Zagreb, 2013., str. 5.
[26] Čl. 702. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18

izvješće o opsegu te obračunati naknadu svake godine. Ukoliko je ugovorena naknada postala očito nerazmjerna u odnosu prema prihodu koji stjecatelj licencije ima od iskorištavanja predmeta licencije, zainteresirana strana može zahtijevati izmjenu ugovorene naknade.

3.2. Podlicenca

Ona osoba koja stječe licencu, može pravo iskorištavanja predmeta licence ustupiti drugoj osobi, ukoliko se drugačije ne navodi ugovorom. Tu govorimo o pojmu podlicenca (podlicencija). ''Naime, bez dopuštenja davatelja licence, stjecatelj ju ne može dati drugome u podlicencu''[27]. Dopuštenje se može dobiti na način da to dopušta davatelj licence. U slučaju da je podlicenca dana drugome, davatelj licence ima pravo raskinuti ugovor i bez otkaznog roka. Međutim, ''Ugovorom o podlicenciji ne stvara se poseban pravni odnos između stjecatelja podlicencije i davatelja licencije, čak ni kad je davatelj licencije dao potrebno dopuštenje. Ali davatelj licencije može, radi naplate svojih tražbina od stjecatelja licencije nastalih iz licencije, zahtijevati neposredno od stjecatelja podlicencije isplatu iznosa koje ovaj duguje davatelju podlicencije po osnovi podlicencije''[28].

3.3. Prestanak ugovora

Ukoliko je Ugovor o licenci sklopljen na određeno vrijeme, protekom toga vremena za koje je sklopljen, prestaje važiti. U slučaju da nakon proteka toga roka, stjecatelj licence nastavi iskorištavati predmet licence, a davatelj licence se ne usprotivi tome, smatra se da je sklopljen novi ugovor o licenci koji je neodređenog trajanja te da je dan u iskorištavanje pod istim uvjetima pod kojima je bio sklopljen i prethodni. ''Isto tako, jedna od ugovornih strana može raskinuti ugovor o licenci, s time da se mora poštovati otkazni rok i ostali uvjeti koji se tiču raskida ugovora otkazom''[29]. ''Ukoliko ugovorom o licenci nije

[27] Zeković, G., Đidara, V., ''*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*'', Zagreb, 2013., str. 12.
[28] Članak 720. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18
[29] Zeković, G., Đidara, V., ''*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*'', Zagreb, 2013., str. 14.

određen otkazni rok, tada se prema Zakonu o obveznim odnosima propisuje rok od šest mjeseci"[30]. Međutim, ako ugovor o licenci drugačije ne propisuje, ukoliko nastupi smrt davatelja licence, licencu nastavljaju davati njegovi nasljednici. No, u slučaju smrti stjecatelja licence, licencu nastavljaju iskorištavati njegovi nasljednici koji i nasljeđuju njegovu djelatnost. Kada se radi o pravnoj osobi, prestankom obavljanja posla pravne osobe te otvaranjem stečaja, davatelj licence može raskinuti ugovor o licenci.

[30] Članak 723. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18

4. ULOGA I VAŽNOST UGOVORA O LICENCI U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU

U pojedinim slučajevima, tvrtka će se odlučiti na prodaju licence kao put izlaska na strano tržište. To će se dogoditi, ako je otežan ili onemogućen izvoz na to tržište te, ako se procjenjuje da će prihodi od prodaje licence biti zadovoljavajući. Kao što smo već i naveli, svaka tvrtka koja namjerava kupiti licencu treba najprije proučiti svoje financijske i druge potencijale, mogućnosti i ciljeve. Važni čimbenici koje treba uzeti u obzir jesu tržišni udio na domaćem tržištu, ciljevi i planovi za strana tržišta, alternative u ostvarenju tih planova, prikladnost proizvoda za licenciranje, moguće posljedice, očekivana dobit u odnosu na uloženi trud, resurse i dr. Licenca je za korisnika nesumnjivo dobar način da se dobije na vremenu potrebnom za razvoj vlastitog proizvoda te za uhodavanje proizvodnog procesa i obuku proizvodnog osoblja. ''Do tehničke revolucije, izum, autorstvo i sl. prenosili su se na drugog običnom kupoprodajom, što u svijetu razvijene tehnike, prijenosa i prijevoza više nije odgovaralo prilikama''[31].

Ako krajnji cilj nije uvođenje vlastitog proizvoda, onda je licenca brz i jeftin način na koji se može započeti proizvodnja proizvoda s poznatom i priznatom markom. To često može biti bolje nego potrošiti puno vremena i novaca za neizvjestan razvitak vlastitoga novog proizvoda i njegovo uvođenje na tržište. Ukupno gledano, proizvodnja po licenci je sigurno jeftinija i manje rizična jer davatelj licence osigurava već ispitanu kvalitetu proizvoda, poznatu i priznatu marku, uhodani marketing te istraženo i segmentirano tržište. Upravo zbog tih razloga česti korisnici licence su mala i srednja poduzeća s poznatom markom na svjetskom tržištu (Philip Moris, Bayer, Yves Saint Laurent,..).

Korisnik licence se može susresti i s određenim teškoćama i problemima. To se prvenstveno odnosi na tehničko-tehnološke i druge probleme oko usvajanja proizvodnog procesa kao i poteškoće koje mogu nastati zbog nepripremljenosti ili nedovoljne osposobljenosti osoblja. Krajnja posljedica svega toga najčešće je

[31] Gorenc, V. *''Ugovorno trgovačko pravo''*, Visoka škola za poslovanje i upravljanje s pravom javnosti „Baltazar Adam Krčelić“, Zaprešić, 2011., str. 155-156.

zakašnjeli izlaz na tržište ili zastarijevanje kupljene tehnologije. Prodaja licence za prodavatelja je i način ulaska na strano tržište pri čemu davatelj licence ulazi u ugovorni sporazum s tvrtkom ili osobom iz druge zemlje dajući im na uporabu neka prava koja su njegovo vlasništvo.

''Najčešće se prenosi pravo uporabe:

- tehnologije i znanja (*know how*) potrebnih za neki proizvodni proces,
- imena, marke, trgovačkog znaka, dizajna ili loga nekog proizvoda,
- menadžerskih odnosno marketinških znanja ili procesa''[32].

Ciljevi kompanija koje se odlučuju na taj oblik nastupa na strano tržište najčešće su sljedeći:

- ostvarivanje zarade od prodaje licence,
- ulazak na tržište na koje to nije moguće drugim putevima,
- stvaranje osnova za složenije oblike nastupa na to i/ili susjedna tržišta.

Za prodavatelja je to najčešće samo početak ostvarivanja šireg strateškog plana prema proizvodnoj kooperaciji ili vlastitoj proizvodnji u inozemstvu pa tako često prethodi kupnji gotovih postrojenja, zajedničkoj proizvodnji dijelova, sastavljanju i montaži proizvoda ili osnivanju servisa. Razumije se kako se na prodaju licence može odlučiti i u slučajevima kad nije moguć izravan izvoz, kad lokalni propisi ne dopuštaju izravna ulaganja, kad se procjenjuje da su izravna ulaganja suviše rizična te kad se procjenjuje kako se to ne isplati zato što je riječ o malom i zatvorenom tržištu. Takvim nastupom na inozemno tržište davatelj licence ostvaruje određene prednosti, ali i trpi određene nedostatke:

- vrlo niski troškovi nastupa budući da se koriste primateljova postrojenja, kapital, menadžment, radna snaga,
- praktično nikakvi rizici ulaska na strano tržište,
- ostvarivanje određenog prihoda od licencne naknade.

Najveći nedostaci tog oblika nastupa za prodavatelje licence jesu:

- manjak kontrole nad proizvodnjom i marketingom,

[32] Matić, B., *''Međunarodno poslovanje''*, Sinergija, Zagreb, 2004., str. 206.

- mogućnost nedovoljne eksploatacije tržišta,
- mogućnost da mu primatelj postane konkurent na trećim tržištima.

Zanimljivo je to kako i pojedine zemlje, kao npr. Japan, dugo nisu željele otvoriti svoje tržište stranim ulagačima tako da je osnovni način transfera tehnologije bila kupnja licenci. Japansko gospodarstvo je i najbolji primjer kako se kupljene licence mogu uspješno prilagoditi, unaprijediti i postati bitan čimbenik rasta izvoza i porasta međunarodne konkurentnosti nacionalnoga gospodarstva. Možda je najbolji primjer takvog posla bila kupnja licence za proizvodnju tranzistora i videorekordera od američkih tvrtki i japanski izvozni bum koji je uslijedio nakon toga.

Brojne su prednosti davanja ili stjecanja licenci, a neke od njih su[33]:"

- dijeljenje rizika – kada davatelj licence licencira pravo na proizvodnju i prodaju proizvoda on prima prihode od tog licenciranja, a da pritom ne snosi rizike proizvodnje, promocije i prodaje tih proizvoda. S druge strane, stjecatelj licence dobiva pravo korištenja intelektualnog vlasništva bez rizika i troška istraživanja i razvoja proizvoda,
- stvaranje prihoda – nositelj može komercijalizirati svoje intelektualno vlasništvo samostalno, ali može ostvariti i dodatan prihod licencirajući to intelektualno vlasništvo nekome tko ga može komercijalizirati u drugom području,
- povećan prodor na tržište – nositelj prava intelektualnog vlasništva može licencirati svoje intelektualno vlasništvo na područja koja sam ne može pokriti,
- snižavanje troškova – poduzeće može kupiti pravo na korištenje tuđe inovacije i na taj način smanjiti svoje troškove istraživanja i razvoja,
- ušteda vremena – poduzeće može kroz stjecanje licence za korištenje postojećeg intelektualnog vlasništva brže plasirati svoje proizvode ili usluge na tržište, umjesto da ponovo otkriva ono što je već izumljeno,

[33] European Commission i BICRO: Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća, Zagreb, 2013., str. 57., dostupno na: http://www.utt.unist.hr/files/publikacije/Licenciranje.pdf (pristupila: 07. rujna 2019.)

- pristup stručnom znanju – stjecanjem licence poduzeće može dobiti stručno znanje koje inače ne posjeduje,
- stjecanje konkurentske prednosti – stjecanjem licence za korištenje intelektualnog vlasništva poduzeće može ostvariti prednost pred konkurentima,
- suradnja – poduzeća koja su ili žele biti u licenčnom odnosu mogu raditi zajedno na razvoju novih proizvoda i usluga"[34].

Poseban problem ugovora o licenci su tzv. restriktivne klauzule kojima davatelj licenci pokušavaju kupcu ograničiti opseg proizvodnje, zabraniti ili ograničiti izvoz proizvoda dobivenih korištenjem licence, propisati mu izvore nabave sirovina ili uvesti slična ograničenja. Do kraja 1980.-ih godina, ugovori o licenci su često bili i jedini mogući načini ulaska velikih kompanija iz razvijenih zemalja na tržišta nerazvijenih i takozvanih socijalističkih zemalja, kao i najvažniji oblik međunarodnog transfera tehnologije u te zemlje. "Osnovni razlog je bio u činjenici da su te zemlje imale vrlo restriktivne režime uvoza, a istodobno su na snazi bili propisi koji su zabranjivali strana ulaganja"[35].

[34] European Commission i BICRO: Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća, Zagreb, 2013., str. 57., dostupno na: http://www.utt.unist.hr/files/publikacije/Licenciranje.pdf (pristupila: 07. rujna 2019.)
[35] Matić, B., *"Međunarodno poslovanje"*, Sinergija, Zagreb, 2004., str. 207.

ZAKLJUČAK

Međunarodno poslovanje smatra se ekonomskom aktivnosti izvan granica države koje uključuje sve transakcije između raznih poduzeća, pojedinaca, vlada između dvije ili više država. Samim povećanjem ekonomske globalizacije i razvijanja međunarodnog poslovanja potaknulo je osnivanje sustava Bretton-Woods koji predstavlja sustav upravljanja novcem koji je uspostavio pravila komercijalnih i financijskih odnosa između SAD-a, Kanade, zapadnoeuropskih zemalja, Australije i Japana nakon sporazuma iz Bretton Woodsa 1944. godine. Kao što smo već naveli, međunarodno poslovanje temelji se na globalnom sustavu sagledavajući svaku državu zasebno. Ono što je od pretežitog značenja za međunarodno poslovanje, ističe se u konkurentnost i barijerama, zatim međunarodnom monetarnom sustavu te dinamici kulture.

Licencu definiramo kao dozvolu čiji naziv potječe od latinske riječi *licentia* što znači sloboda (uporabe) ili dopuštenje. U praksi se njime označuje cijeli niz različitih poslovnih kombinacija koje podrazumijevaju i pribavljanje prava korištenja tuđega intelektualnog vlasništva. Zbog kontinuiranog rizika od uništavanja ili gubitka materijalnih dobara, mnogi oblici zaštite uključuju metode skrivanja, zatvaranja, nadgledanja i čuvanja, kao i odgovarajući sustav pravne zaštite materijalnih dobara koji su razvijeni tijekom ljudske povijesti civilizacija. Sukladno tome, rezultati intelektualne kreativnosti mogu se zaštititi odgovarajućim oblicima intelektualnog vlasništva, ovisno o području djelatnosti o kojoj je riječ industrijsko vlasništvo, patenti, znaci, industrijski dizajni, zemljopisne oznake i oznake izvornosti te topografije poluvodičkih proizvoda.

Davanje ili stjecanje licence za sobom povlači niz činjenica koje se ističu u: dijeljenju rizika, stvaranju prihoda, prodora na tržište, snižavanju troškova, uštedi vremena, stručno znanje, razvijanju konkurentske prednosti, suradnji. Što se tiče dijeljenja rizika, davatelj licence koji licencira pravo na proizvodnju i prodaju pojedinog proizvoda od stjecatelja licence dobiva određenu naknadu, no ne snosi rizike prodaje, proizvodnje i promocije pojedinih proizvoda. Prije procesa pregovaranja o licenci, i davatelj i stjecatelj licence prolaze kroz određene faze. Uvjeti i odredbe na temelju kojih se intelektualno vlasništvo

licencira mogu biti vrlo raznoliki. Ugovor o licenci je dvostrani pravni akt kojim se davatelj licence (lincesor) obvezuje da će korisniku licence (lincesee) ustupiti na korištenje neko svoje pravo industrijskog vlasništva ili neka znanja i iskustva. Ukoliko je Ugovor o licenci sklopljen na određeno vrijeme, protekom toga vremena za koje je sklopljen, prestaje važiti.

U slučaju da nakon proteka toga roka, stjecatelj licence nastavi iskorištavati predmet licence, a davatelj licence se ne usprotivi tome, smatra se da je sklopljen novi ugovor o licenci koji je neodređenog trajanja te da je dan u iskorištavanje pod istim uvjetima pod kojima je bio sklopljen i prethodni. U pojedinim slučajevima, tvrtka će se odlučiti na prodaju licence kao put izlaska na strano tržište. To će se dogoditi, ako je otežan ili onemogućen izvoz na to tržište te, ako se procjenjuje da će prihodi od prodaje licence biti zadovoljavajući. Svaka tvrtka koja namjerava kupiti licencu treba najprije proučiti svoje financijske i druge potencijale, mogućnosti i ciljeve. Važni čimbenici koje treba uzeti u obzir jesu tržišni udio na domaćem tržištu, ciljevi i planovi za strana tržišta, alternative u ostvarenju tih planova, prikladnost proizvoda za licenciranje, moguće posljedice, očekivana dobit u odnosu na uloženi trud, resurse i dr. Krajnja posljedica svega toga najčešće je zakašnjeli izlaz na tržište ili zastarijevanje kupljene tehnologije. Prodaja licence za prodavatelja je i način ulaska na strano tržište pri čemu davatelj licence ulazi u ugovorni sporazum s tvrtkom ili osobom iz druge zemlje dajući im na uporabu neka prava koja su njegovo vlasništvo.

Klasični primjer licence je korištenje softvera koji uključuje aplikaciju, pripadajući medij, tiskani materijal i ostalo što spada u softver. Samim otvaranjem medija gdje se nalazi softver ili datoteka za instaliranje softvera, korisnik pristaje na sve odredbe ugovora o licenci. Korisniku se odobrava pravo koristiti pojedini softver kao i sve sastavne dijelove, koju odobrava sam davatelj licence. Pravo korištenja softvera se može oduzeti od strane davatelja licence koje prestaje automatski i bez posebne obavijesti ukoliko se korisnik navedenog softvera ne pridržava uputa. Tada je korisnik dužan uništiti kopije softvera i njegove sastavne dijelove. Prema tome, korisnik nad kupnjom i korištenjem softvera ne može polagati nikakva autorska, intelektualna ili druga prava na pojedini softver.

LITERATURA

Knjige:

1. Babić, M., Babić, A., *"Međunarodna ekonomija"*, VI. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, 2003.
2. Gorenc, V. *"Ugovorno trgovačko pravo"*, Visoka škola za poslovanje i upravljanje s pravom javnosti „Baltazar Adam Krčelić“, Zaprešić, 2011.,
3. Gorenc, V., *"Trgovačko pravo – ugovori"*, Školska knjiga, 1997.,
4. Jelavić, A., Ravlić, P., Starčević, A., Šamanović, J., *"Ekonomika poduzeća"*, VI. izdanje, Zagreb, 1995.,
5. Katulić, T., *Uvod u zaštitu intelektualnog vlasništva u Republici Hrvatskoj*, Edupoint, Zagreb, 2006.,
6. Kovačević, B., *"Osnove poslovne ekonomije"*, Mikrorad d.o.o., Zagreb, 2007.,
7. Lešić, V., *"Ugovor o licenci"*, Završni rad, Sveučilište u splitu, Ekonomski fakultet, 2016.,
8. Matić, B., *"Međunarodno poslovanje"*, Sinergija, Zagreb, 2004.,
9. Zeković, G., Đidara, V., "*Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća*", Zagreb, 2013.,

Internet:

1. *Bretton Woods projects*, https://www.brettonwoodsproject.org/2019/01/art-320747/,
2. Državni zavod za intelektualno vlasništvo,Dostupno na: https://www.dziv.hr/hr/intelektualno-vlasnistvo/patenti/regionalna-zastita/
3. European Commission i BICRO: Licenciranje kao poslovni model za rast vašeg poduzeća, Zagreb, 2013., str. 57., dostupno na: http://www.utt.unist.hr/files/publikacije/Licenciranje.pdf
4. Mikro, mala i srednja poduzeća, http://publications.europa.eu/resource/cellar/1bd0c013-0ba3-4549-b879-0ed797389fa1.0019.02/DOC_2
5. *Poslovanje izvan granica – poslovnice i međunarodno poslovanje*, Dostupno na: https://www.datalab.hr/blog/poslovanje-izvan-granica-poslovnice-i-medunarodno-poslovanje/,

6. *SM-IT, Pantheon ERP*, Dostupno na: http://www.sm-it.hr/pantheon-erp-vrhunski-eu-poslovni-softver/?gclid=CjwKCAjwtajrBRBVEiwA8w2Q8IXnwT759by4CG9Zog8X6UVmkLTrQ2M3W95Bt2G-dATW42Bnmzb1UxoCGhMQAvD_BwE,

Propisi:

1. Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima, NN 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13, 127/14, 62/17, 96/18
2. Zakona o industrijskom dizajnu, NN 173/03, 54/05, 76/07, 30/09, 49/11, 46/18
3. Zakona o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18
4. Zakon o patentu, NN 173/03, 87/05, 76/07, 30/09, 128/10, 49/11, 76/13, 46/18
5. Zakona o žigu, NN 14/19

SAŽETAK

Ugovor o licenci temelji se na licenciranju intelektualnog vlasništva. Individualno vlasništvo je od važnosti za sve vrste poduzeća. Tvrtke mogu stvoriti prihode od licenciranja čime može pridonijeti njihovom razvoju. Znanje i iskustvo jedan su od ključnih elemenata svake tvrtke koji mogu biti zaštićeni ugovorima o povjerljivosti kao i drugim odredbama o poslovnoj tajni. Pojedine strane zemlje otvaraju svoje tržište stranim ulagačima kako da bi transferi bili ostvarivi temeljem sklapanja ugovora o licenci. Isto tako, kupljene licence se mogu uspješno prilagoditi i samim time postati ključan čimbenik rasta i razvoja pojedine tvrtke. Uz rast i razvoj tvrtke veže se rast i razvoj međunarodne konkurentnosti nacionalnog gospodarstva. Svrha ovoga rada je istražiti koja je uloga i važnost ugovora o licenci u međunarodnom poslovanju. Ako krajnji cilj nije uvođenje vlastitog proizvoda, onda je licenca brz i jeftin način na koji se može započeti proizvodnja proizvoda s poznatom i priznatom markom. Sukladno tome, sam pojam licence, ugovor o licenci, forme ugovora o licenci, trajanje licence, obveze davatelja i primatelja licence je predmet i cilj ovog rada.

Ključne riječi: međunarodno poslovanje, licenca, ugovor o licenci, autorska prava, poslovanje

SUMMARY

The license agreement is based on intellectual property licensing. Individual ownership is important for all types of businesses. Companies can generate licensing revenue, which can contribute to their development. All knowledge and experience is one of the key elements of any company that can be protected by confidentiality agreements and other trade secrets. Some foreign countries open their markets to foreign investors in order to make transfers feasible on the basis of licensing agreements. Likewise, purchased licenses can be successfully adapted and thus become a key factor in the growth and development of an individual company. The growth and development of the company is linked to the growth and development of the international competitiveness of the national economy. The purpose of this paper is to investigate the role and importance of license agreements in international business. If the ultimate goal is not to introduce your own product, then a license is a fast and cheap way to start production of a product with a well-known and recognized brand. Accordingly, the very concept of the license, the license agreement, the forms of the license agreement, the duration of the license, the obligations of the licensor and the licensee is the subject and goal of this paper.

Keywords: international business, license, license agreement, copyright, business