



Munich Personal RePEc Archive

## **Controversies over the economic justifications for patent protection**

Adam Karbowski and Jacek Prokop

Warsaw School of Economics

September 2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73619/>

MPRA Paper No. 73619, posted 11 September 2016 11:05 UTC

Please cite as: Karbowski, A. i Prokop, J. (2012). Kontrowersje związane z ekonomicznym uzasadnieniem ochrony patentowej. Przyczynek do dyskusji [w:] Jarecki, W. (red.) Konkurencyjność podmiotów gospodarczych w Polsce, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

# Rozdział 1

## KONTROWERSJE ZWIĄZANE Z EKONOMICZNYM UZASADNIENIEM OCHRONY PATENTOWEJ. PRZYSZYNEK DO DYSKUSJI

**Adam Karbowski**  
**Jacek Prokop**  
Katedra Ekonomii II  
Kolegium Gospodarki  
Światowej  
Szkoła Główna Handlowa w  
Warszawie  
Adres: Al. Niepodległości 162  
e-mail: ak31476@sgh.waw.pl  
lub jproko@sgh.waw.pl

**STRESZCZENIE.** *Celem niniejszego artykułu jest zwrócenie uwagi na konieczność podjęcia na nowo dyskusji nad ekonomicznym uzasadnieniem patentowej ochrony wynalazków. Z jednej strony konieczna jest pełna ocena ogólnospołecznych skutków obecnie funkcjonujących systemów ochrony patentowej, a z drugiej – wypracowanie ewentualnych zmian w tym zakresie. Krytyczna retrospekcja dyskusji o patentach wykazała, że od dawna wskazywano na bardzo istotne słabości argumentów za ochroną patentową i na liczne, towarzyszące jej zjawiska negatywne. Analiza strategicznych zachowań przedsiębiorstw wykazała, że ochrona patentowa jest niejednokrotnie wykorzystywana w sposób niezgodny z zamierzeniami ustawodawców i może niekorzystnie wpływać na dobrobyt ogólnospołeczny.*

**JEL Classification:** O34

**Słowa kluczowe:** patenty, ochrona własności intelektualnej, ograniczanie konkurencji

### Wprowadzenie

W dyskusjach o efektach zewnętrznych (ang. *externalities*) towarzyszących działalności gospodarczej człowieka zwraca się uwagę na konieczność redukcji ich skutków negatywnych oraz potrzebę wzmacniania oddziaływania korzystnego społecznie. Podstawowe narzędzia wspierania pozytywnych efektów zewnętrznych powstających w wyniku dokonywania odkryć i wynalazków stanowią programy subsydiowania badań naukowych oraz system ochrony patentowej. Niestety, wszelkie działania organów rządowych nakierowane na eliminację jednego rodzaju nieefektywności rynku nie są neutralne i wywołują skutki uboczne przejawiające się w powstawaniu zaburzeń w innych miejscach systemu gospodarczego. Również w przypadku ochrony patentowej występuje wiele zjawisk, które są niekorzystne z ogólnospołecznego punktu widzenia. Współcześnie coraz częściej stawiane jest pytanie, czy ustanowiona prawnie ochrona wynalazków nie jest zbyt kosztowna względem korzyści jakie ma w swoim zamierzeniu przynieść społeczeństwu? Jest to fundamentalne pytanie, które było przedmiotem długiej, historycznej dyskusji, która jak się okazuje nie była w pełni rozstrzygnięta.

Celem niniejszej pracy jest zwrócenie uwagi na konieczność podjęcia na nowo dyskusji nad ekonomicznym uzasadnieniem patentowej ochrony wynalazków. Szczególnie w dobie silnych tendencji do liberalizacji rynków dyskusja ta powinna przyczynić się z jednej

---

strony do pełnej oceny skutków (korzyści i kosztów) obecnie funkcjonujących systemów ochrony patentowej, a z drugiej – do wypracowania ewentualnych zmian w tym zakresie.

Realizację powyższego celu rozpoczęto od dokonania (w następnym podrozdziale) krytycznej retrospekcji dyskusji nad ekonomicznym uzasadnieniem patentowej ochrony wynalazków. Zidentyfikowano i oceniono najważniejsze argumenty, które wysuwano jako uzasadnienie dla wprowadzenia praw patentowych. Analiza literatury wykazała, że od dawna wskazywano na bardzo istotne słabości argumentów za ochroną patentową i na liczne, towarzyszące jej zjawiska negatywne.

W kolejnym podrozdziale przeanalizowano najważniejsze strategie, które stosują przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu istniejącego prawa ochrony patentowej. Przeprowadzona analiza strategicznych zachowań przedsiębiorstw pozwala sformułować wniosek, że ochrona patentowa jest niejednokrotnie wykorzystywana w sposób niezgodny z zamierzeniami ustawodawców i może negatywnie wpływać na dobrobyt ogólnospołeczny.

### **Przebieg dyskusji nad ochroną patentową wynalazków**

Szeroka dyskusja nad prawami patentowymi trwa już co najmniej od połowy osiemnastego wieku, ale jej nasilenie nastąpiło w drugiej połowie XIX w. Argumenty „za” oraz „przeciw”, które wysuwano w tamtym okresie są aktualne do dziś.

Uważano, że wynalazca ma prawo do patentu ze względów moralnych opartych na prawie naturalnym, albo ze względów pragmatycznych w imię korzyści dla społeczeństwa. W dyskusji można wyróżnić cztery główne stanowiska optujące za prawem wynalazcy do ochrony patentowej (Machlup, 1958, s. 21):

- 1) prawo naturalne,
- 2) nagroda w postaci monopolu,
- 3) bodźce wynikające z zysków monopolowych,
- 4) wynagrodzenie za ujawnienie tajemnicy.

Przyjrzyjmy się bliżej każdemu z tych podejść do ochrony patentowej.

#### ***Prawo naturalne***

Na gruncie prawa naturalnego wskazywano, że każdy człowiek jest naturalnym posiadaczem swoich pomysłów. Przechwytywanie cudzych pomysłów bez upoważnienia należy uznać za kradzież, więc prawo powinno chronić przed takim procederem. Zgodnie z tym stanowiskiem należy prawnie zagwarantować wyłączność wykorzystywania opatentowanych wynalazków.

Podejście oparte na prawie naturalnym przyjęło np. Zgromadzenie Konstytucyjne Francji w 1791 r. stwierdzając, że każdy nowy pomysł, którego realizacja mogłaby być korzystna ze społecznego punktu widzenia, jest własnością jego autora. Uznano, że prawo własności w zakresie obiektu niematerialnego, tj. pomysłu, ma być stosowane w ten sam sposób jak prawa własności względem rzeczy materialnych.

Powyższe stanowisko zostało szeroko skrytykowane i odrzucone, a nawet wyśmiane.<sup>1</sup> Zwracano uwagę na sprzeczność, że jeżeli własność pomysłu jest prawem naturalnym, to dlaczego miałoby być ono ograniczone do 14 czy 17 lat (Coquelin, 1873, s. 213), a nie na zawsze?<sup>2</sup> Podkreślano, że żaden człowiek nie może mieć wyłączności na posiadanie pomysłu,

---

<sup>1</sup> W literaturze angielskiej patrz np. (Rogers, 1863), w literaturze francuskiej – (Beaulieu, 1862), zaś w literaturze niemieckiej – Schäffle, 1867) oraz (Grothe, 1877).

<sup>2</sup> Zdarzały się również radykalne opinie, że prawo własności do pomysłu powinno być permanentne, np. (Jobard, 1844), który był konsekwentnym zwolennikiem protekcjonizmu oraz zagorzałym przeciwnikiem wolnej konkurencji.

po ujawnieniu go innym (Krauss, 1838). Pojęcie własności w odniesieniu do rzeczy materialnych zwykle nie może być zastosowane do pomysłów, które nie zostały ucieleśnione w obiektach materialnych. W odróżnieniu od rzeczy materialnych, użycie czyjegoś pomysłu (obiektu niematerialnego) nie pozbawia jego właściciela możliwości korzystania ze swego wynalazku. Okazuje się jednak, że francuscy prawnicy woleli używać pojęcia „naturalne prawo własności” ze względów czysto ideologicznych, aby uniknąć tak niepopularnych określeń jak „prawo monopolowe”.

### ***Nagroda w postaci monopolu***

Wynagrodzenie w formie pozycji monopolowej zakłada, że w imię sprawiedliwości każdy człowiek powinien uzyskać zapłatę za swoje usługi proporcjonalną do korzyści jakie dzięki niemu osiągnęło społeczeństwo. Zatem społeczeństwo powinno w miarę swoich możliwości zapewnić mu taką rekompensatę. Argumetowano, że najlepszym sposobem realizacji tej powinności jest przyznanie wynalazcy czasowego monopolu w formie wyłącznych praw patentowych do jego wynalazku.

Wynagrodzenie wynalazcy w formie pozycji monopolowej było szeroko popierane przez ekonomistów angielskich. Interesujące, że klasycy ekonomii tacy jak (Smith, 1776), (Bentham, 1843) oraz (Mill, 1848), którzy wyznawali zasady wolnego rynku we wszystkich rodzajach działalności, jednocześnie uznawali, że przyznanie czasowego monopolu wynalazcom jest sprawiedliwą nagrodą za ich dokonania. Natomiast ostrożniejsi w tym zakresie byli niemieccy kameraliści tacy jak (Justi, 1758), (Jakob, 1837) oraz (Lotz, 1822), którzy uważali, że o ile wspieranie wynalazczości powinno mieć miejsce, to powinno się ono odbywać w formie monopolu. Wśród ekonomistów francuskich, krytyczne stanowisko wobec monopolu patentowych zajmował (Simonde de Sismondi, 1827).

Przeciwnicy przyznawania monopolu w formie patentów stwierdzali, że niemal wszystkie wynalazki są o wiele bardziej produktem postępu zachodzącego w całym społeczeństwie niż wynikiem indywidualnego geniuszu. Dokonanie wynalazku przez konkretną osobę jest w związku z tym głównie kwestią szczęścia, więc nie ma potrzeby wynagradzania kogoś za to że był pierwszym, który na dany pomysł wpadł.<sup>3</sup>

Niektórzy uznawali, że wynalazca ma moralne prawo do nagrody, ale nie powinien się w to angażować rząd. Fakt, że ktoś jest wynalazcą umożliwia mu osiągnięcie zysków pioniera, które powinny być wystarczającą kompensatą za dokonany wysiłek. Zwracano jednak uwagę, że konkurencja może dość szybko pozbawić wynalazcę zarobku, więc proponowano przyznawanie nagród lub premii odpowiadających społecznej wartości wynalazku. Jednak patenty były uważane za najgorsze rozwiązanie, które tworzy więcej strat niż korzyści nawet dla wynalazców (MacFie, 1864).

### ***Bodźce wynikające z zysków monopolowych***

Kolejne stanowisko opiera się na założeniu, że postęp gospodarczy jest społecznie pożądany, a wynalazki i ich przemysłowe zastosowania są w tym względzie koniecznością. Nie można tego osiągnąć w wystarczającej mierze, jeżeli wynalazcy i inwestorzy nie będą mieli perspektywy zdobycia nadzwyczajnych zysków. Postulowano, że najprostszym i najtańszym sposobem stworzenia przez społeczeństwo odpowiednich bodźców jest przyznanie czasowego monopolu w formie wyłącznych praw patentowych do wynalazku.

---

<sup>3</sup> Patrz np. wypowiedź premiera (Ricardo, 1851) w Izbie Lordów. Tego typu argumentacja była przedstawiana przez późniejszych autorów takich jak: ekonomista i jednocześnie profesor chemii (Polanyi, 1944), (Kahn, 1940) oraz (Mises, 1949). Sprawiedliwość wynagrodzenia w formie pozycji monopolowej była również kwestionowana przez (Penrose, 1951).

Podejście oparte na zysku monopolowym jako bodźcu do wynalazczości jest niezależne od problemu sprawiedliwego wynagrodzenia wynalazców. Nadzieja na sprawiedliwą nagrodę może być niedostatecznie atrakcyjną zachętą dla innowatorów. Wielu ekonomistów, wśród których byli (Lyon, Watkins, Abramson, 1939), (Ravenshear, 1908) i (Wieser, 1927), przyjęło pogląd, że dopiero przewidywany zysk wraz z możliwością posiadania monopolu wynikającego z opatentowania wynalazku pobudzą wynalazców i inwestorów do podjęcia pionierskich badań i eksperymentów. Podejmując ryzyko, przedsiębiorcy powinni mieć możliwość osiągnięcia korzyści, które wielokrotnie przewyższają poniesione nakłady, aby ich zachowanie było racjonalne.

W świetle tego rozumowania można stwierdzić, że ochrona patentowa gwarantująca monopolowe zyski jest kluczowym czynnikiem, który decyduje o ludzkiej motywacji do angażowania się w prace badawcze, w wyniku których mogą powstać wynalazki oraz innowacje (wynalazki wdrożone na rynku).

Przeciwko powyższej tezie sformułowano wiele kontrargumentów. W szczególności zwrócono uwagę, że żadna nagroda pieniężna, ani żadne bodźce nie są potrzebne wielu osobom, które ze swej natury uwielbiają tworzyć i wprowadzać innowacje. Stanowisko takie prezentował m. in. (Taussig, 1915). Jeżeli potrzebne są jakieś zachęty, to raczej w formie wyróżnień lub odznaczeń. Natomiast bodźce w formie zysku, który zostanie osiągnięty dzięki czasowej przewadze nad konkurentami we wdrożeniu wynalazku, powinny być wystarczającą zachętą materialną.

Argument bodźcowy za ochroną patentową stoi w sprzeczności z aktualną wiedzą psychologiczną na temat motywacji, jakimi kierują się odkrywcy oraz wynalazcy. Zakłada on, że źródła zachowania badawczego człowieka leżą poza nim samym, tj. człowiek podejmuje pracę badawczą – której efektem ma być odkrycie bądź wynalazek – pod wpływem istnienia jakiegoś zewnętrznego kryterium (tj. nagrody pieniężnej z tytułu monopolowych zysków). W psychologii jest to określane mianem *zachowania motywowanego zewnątrznie* (Deci i Ryan, 1985). Natomiast zachowania podejmowane dla nich samych (same w sobie stanowiące wartość gratyfikacyjną dla podmiotu) nazywane są *zachowaniami motywowanymi wewnątrznie*.

(Deci i Ryan, 1985) w serii eksperymentów wykazali, że motywacja wewnętrzna (ang. *intrinsic motivation*) jest efektywniejsza od motywacji zewnętrznej (ang. *extrinsic motivation*), tj. motywacja wewnętrzna „podtrzymuje” zachowanie przez dłuższy czas niż motywacja zewnętrzna. Zachowanie motywowane wewnątrznie jest ponadto odporniejsze na wygaszanie w wyniku oddziaływania niesprzyjających okoliczności (przeszkody i utrudnienia) oraz tzw. dystraktorów. Dlatego motywacja wewnętrzna jest kluczowa dla przedsiębiorców, wynalazców oraz odkrywców, których praca wiąże się z niepewnością oraz różnorodnymi ograniczeniami i utrudnieniami – zob. np. (Van de Ven i in., 1999) oraz (Karbowski, 2010).

Na podstawie analizy literatury poświęconej motywacji wynalazców – (Shane i in., 2003), (McClelland, 1961), (Schere, 1982), (Rotter, 1966), (Bandura, 1997) oraz (Locke i Latham, 1990) – można stwierdzić, że kluczowe dla podjęcia oraz kontynuowania pracy mającej na celu tworzenie wynalazków są motywacje wewnętrzne oraz cechy osobowościowe podmiotu. Zewnętrzne uwarunkowania nie odgrywają tu decydującej roli. Argument bodźcowy na rzecz ochrony patentowej wydaje się więc ułomny. Pomija on kluczowe dla działalności innowacyjnej dyspozycje wewnętrzne osoby oraz w nadmiernym stopniu eksponuje znaczenie czynników zewnętrznych.

Nawet gdyby przyjąć, że konieczne są czynniki zewnętrzne, aby wpłynąć na zachowania badawcze i innowacyjne, to bodźcem zewnętrznym nie musi być jedynie ochrona patentowa, czyli nagroda monopolowych zysków przez określony czas. Funkcję takiego bodźca może spełniać bezpośrednia nagroda pieniężna dla wynalazcy (Stiglitz, 2006)

ufundowana przez instytucje sektora publicznego lub przedsiębiorstwa prywatne i przyznawana na zasadach konkursu (bez nadawania wyłącznych praw własności). Ponadto czynniki zewnętrzne skłaniające do podjęcia prac innowacyjnych nie muszą mieć czystego wymiaru pieniężnego. Uznanie ze strony innych ludzi, społeczny prestiż, szanse na szybszy rozwój zawodowy mogą być nie mniej ważnymi czynnikami, którymi kieruje się człowiek podejmujący pracę twórczą.

Wykorzystywanie argumentu bodźcowego wynika prawdopodobnie z wielu przyczyn. Gdy wysuwano go w połowie dziewiętnastego wieku w czasie europejskiej debaty patentowej (Machlup, 1958), właściwie nie istniała jeszcze psychologia eksperymentalna, a co za tym idzie, wiedza na temat źródeł motywacji wynalazców była ograniczona i głównie intuicyjna. Wraz z rozwojem ekonomii neoklasycznej i wprowadzeniem modelowania matematycznego do ekonomii, argument bodźcowy został jeszcze wzmocniony. Znakomicie się on bowiem nadawał do tworzenia mikroekonomicznych modeli optymalizacyjnych, gdyż oferował prostą funkcję celu wynalazcy – maksymalizację sumy zysków monopolowych po wdrożeniu wynalazku na rynku. Natomiast wspomniane motywacje wewnętrzne, zagadnienia prestiżu czy uznania ze strony innych ludzi są „niewdzięczne” do modelowania i trudne do wyrażenia w języku rachunku różniczkowego. Zatem niewątpliwie także ze względu na walor metodologiczny, argument bodźcowy cieszy się nieprzerwaną popularnością wśród wielu ekonomistów, zwłaszcza tych zajmujących się ekonomią gałęziową, która jest dyscypliną w znacznym stopniu zmatematyzowaną. Wydaje się więc, że dochodzi tu do zbytnej rezygnacji z adekwatności modeli (Gowdy, 2004) na rzecz ich „elegancji”.

Warto jednak zwrócić uwagę na jeszcze inny istotny skutek stosowania ochrony patentowej. Patenty stwarzają nieprawidłowe bodźce, gdyż powodują przesunięcie działalności przedsiębiorców z dziedziny produkcji w dziedzinę badań i rozwoju oraz z obszarów, w których nie ma możliwości uzyskania ochrony patentowej do obszarów pozwalających dzięki patentom zdobyć pozycję monopolową. Na powyższe zjawisko zwrócił uwagę m.in. (Plant, 1934). Ponadto, negatywne efekty dla przedsiębiorstw wolnokonkurencyjnych wywołane ochroną patentową powodują powstanie kosztów społecznych, które istotnie przewyższają korzyści wynikające z wdrożenia systemu patentowego.

### ***Wynagrodzenie za ujawnienie tajemnicy***

Podejście oparte na zapłacie za ujawnienie tajemnicy zakłada, że wynalazca i społeczeństwo dokonają transakcji biznesowej, w ramach której wynalazca ujawni swoją tajemną wiedzę w zamian za czasową ochronę w zakresie wyłączności jej wykorzystania. Uważano, że gdyby do takiej transakcji nie doszło, to postęp gospodarczy byłby wolniejszy, gdyż trzeba by dłużej czekać na rozpowszechnienie nowych technologii. Niejednokrotnie tajemnice technologiczne mogłyby zostać utracone wraz ze śmiercią ich posiadacza. Zatem społeczeństwu powinno zależeć na tym, aby wynegocjować z wynalazcą cenę, po której zgodziłby się on ujawnić swój sekret dla dobra ogólnospołecznego. Najlepszym sposobem do osiągnięcia tego celu byłoby zaoferowanie mu wyłącznych praw patentowych w zamian za upublicznienie wynalazku.

Podejście oparte na zapłacie za tajemnice porusza problem odmienny od podejścia opartego na bodźcach w formie zysków monopolowych. Zwrócono uwagę, że wynalazcy mogą nie mieć bodźców do ujawnienia swoich odkryć. Społeczeństwo może odnieść istotne korzyści wyłącznie w wyniku opublikowania wynalazków w zamian za ochronę patentową.

Najczęstszym kierunkiem krytyki powyższego podejścia jest twierdzenie, że społeczeństwo nie straci nic, albo niezbyt wiele, gdyby niektórzy wynalazcy próbowali ukryć swoje osiągnięcia. Z jednej strony, niewielu producentom udało się utrzymać tajemnicę w

dłuższym okresie, a z drugiej - niejednokrotnie podobne odkrycia są dokonywane przez kilka osób w tym samym czasie lub w niewielkim od siebie odstępach. Wynalazca, który przypuszcza, że nikt inny nie wpadnie na podobny do niego pomysł nie miałby powodu patentować swego wynalazku. Ujawniłby tylko to, co nie może pozostać tajemnicą i właśnie w tym zakresie chciałby uzyskać ochronę patentową.

### *Dalsze głosy w dyskusji*

Dziewiętnastowieczna dyskusja o patentach była bardzo żywa do 1873 r., ale sytuacja uległa zmianie, po tym gdy zwolennicy zniesienia patentów (zdecydowana większość ekonomistów) zostali pokonani przez urzędników państwowych, prawników oraz tzw. „protekcjonistów”. W wyniku takiego rozstrzygnięcia, ekonomiści stracili zainteresowanie tym problemem, zaprzestali publikowania na ten temat i zajęli się innymi zagadnieniami. Jedynymi autorami od tego momentu zostali prawnicy, inżynierowie oraz historycy. Ignorowali oni całkowicie literaturę z lat 1850-1873 (nie było pozycji z tego okresu wśród cytowanych publikacji), a powoływali się jedynie na najbardziej rozpowszechniony w owym czasie podręcznik z ekonomii Milla (1848), który – tak jak i pozostali angielscy klasycy ekonomii – pomimo wspierania wolnego rynku we wszystkich innych dziedzinach, był zwolennikiem przyznawania wynalazcom czasowego monopolu.

Ekonomiści przestali zastanawiać się nad pytaniami: czy istnieje, czy może być lub czy powinno być prawo własności do wynalazku, bądź nowego pomysłu technologicznego. Sprawę tę rozstrzygnęli prawnicy, którzy stworzyli koncepcję prawa własności do wynalazku. Była ona najbardziej popularna we Francji, więc wśród większości ekonomistów tego kraju kontynuujących myśl klasyka ekonomii Saja (1803) nie było wątpliwości w tym zakresie. (Walras, 1898), który stwierdzał, że zasadniczo monopol stoi w sprzeczności z interesem społecznym, uznawał, iż w przypadku wynalazków, prawo własności jest ważniejsze od interesu konsumenta i powinno być chronione.

Należy zwrócić uwagę, że przed 1873 r. ekonomiści odcinali się od słowa „monopol” i używali jedynie pojęcia własność wynalazku (innovacji). Natomiast dopiero w późniejszym okresie prawo własności do patentu i ograniczonego monopolu było powszechnie przyjętym pojęciem prawniczym. Przy czym podkreślano, że nie chodzi o „zniechęcający” (ang. *odious*) monopol, ale o „monopol społeczny” (ang. *social monopoly*), nazywany również „monopolem dobrobytu” (Ely, 1914) lub monopolem „społecznie zasłużonym” (Fetter, 1922). Aby pomniejszyć wydźwięk słowa monopol zwracano także uwagę na jego ograniczoną w czasie oraz warunkowość.

Niemniej jednak cały szereg późniejszych znanych ekonomistów nie podzielało powyższych poglądów. Wśród nich (Robbins, 1939), (Chapman, 1911) oraz (Fisher, 1912) stwierdzali, że monopol powstały w wyniku uzyskania patentu niczym nie różni się od każdego innego rodzaju monopolu. Ochronę patentową stawiali oni na równi z ochroną celną lub polityką ochrony wybranych gałęzi przemysłu.

(Clark, 1927) wskazał, że ograniczony czasowo monopol powstały w wyniku patentu może pozwolić na powstanie potężnego przedsiębiorstwa, które będzie w stanie na jeszcze dłużej zablokować wejście na dany rynek dla potencjalnych konkurentów i w ten sposób podtrzymać monopol. Również (Marshall, 1919) wskazywał, że wiele wpływowych firm swoje pierwsze sukcesy zawdzięczało zdobyciu ważnych patentów. W jego ocenie system ochrony patentowej uprzywilejowuje duże przedsiębiorstwa kosztem małych, których środki finansowe są znacznie ograniczone. Podobnie (Robbins, 1939) podkreślił, że patent pozwala jego posiadaczowi rozwinąć całą sieć powiązań biznesowych, które łącznie umożliwiają mu umocnienie pozycji monopolistycznej. Stwierdził on otwarcie, że przedsiębiorcy zamiast

udoskonaląc wynalazki koncentrują się na patentowaniu wariantów danego procesu produkcyjnego w celu zapewnienia sobie dłuższego okresu monopolu.

Długie listy negatywnego wpływu monopolu uzyskanych dzięki patentom przedstawili (Vaughan, 1925), (Burns, 1936) oraz (Hayek, 1944). Wszyscy oni zwracali uwagę na niszczenie systemu wolnej konkurencji przez istnienie prawa patentowego.

Ponadto, w dyskusji o stałym okresie ochrony patentowej powstało pytanie o zasadność jednakowego traktowania wszystkich rodzajów wynalazków. Interesujące, że w tamtym czasie nie rozpatrywano problemu optymalnego okresu ochrony patentowej.

Kolejne próby argumentacji ekonomicznej za stosowaniem ochrony patentowej pojawiły się wraz z dużym rozszerzeniem skali badań i wdrożeń innowacji. Tego typu opinię zaprezentował m.in. (Hadley, 1903), a nawet (Clark, 1927), który jednocześnie wskazywał na negatywne aspekty patentów.

Natomiast zdecydowany sprzeciw wobec systemu patentowego jako bodźca dla działań wynalazczych i ich wdrożeń do produkcji wyrażał (Plant, 1934) oraz (Edwards, 1949). Do krytyków ochrony patentowej dołączyła także (Robinson, 1959), która zwróciła uwagę na niemożliwość skonstruowania społecznie korzystnego prawa w tym zakresie poprzez sformułowanie określenia „paradoks patentowy“ (ang. *the paradox of patents*).

### Zachowania strategiczne w zakresie praw patentowych

Należy zwrócić uwagę, że prawa patentowe w coraz mniejszym stopniu służą stymulowaniu produktywniej przedsiębiorczości<sup>4</sup> w gospodarce (Baumol, 1990), a coraz częściej wykorzystywane są przez przedsiębiorstwa i wynalazców do ograniczania konkurencji na rynku i tworzenia „sztucznych” (utrzymywanych jedynie na podstawie przepisów prawnych) monopolu. Wśród tego rodzaju strategicznych zachowań przedsiębiorstw i wynalazców możemy wymienić:

- „odkładanie patentów na półkę” (ang. *patent shelving, patent parking*),
- wykorzystanie patentów jako „wabi” (ang. *decoy patents, bluff patents*),
- wypowiedzanie prawnych wojen patentowych (ang. *patent battles, patent wars*),
- ubieganie się o zbyt szeroki zakres praw z patentu (ang. *too broad patent*),
- ubieganie się o „bezpodstawne patenty” (ang. *invalid patents*).

Działania te niejednokrotnie prowadzą do hamowania spontanicznej i produktywniej przedsiębiorczości w gospodarce oraz strat dobrobytu ogólnospołecznego.

### *Odkładanie patentów na półkę*

Cohen, Nelson i Walsh (2000) wskazują, że przedsiębiorstwa zaskakująco rzadko traktują patenty jako bezpośrednie źródło osiągania przychodów stanowiących zwrot poniesionych kosztów prac badawczo-rozwojowych. Przedsiębiorstwa patentują wynalazki, kierując się raczej innymi, strategicznymi motywami, w tym chęcią uniemożliwienia rywalom wykorzystania podobnej<sup>5</sup> technologii na rynku. Przedsiębiorstwa niejednokrotnie ubiegają się

---

<sup>4</sup> (Baumol, 1990) wyróżnił trzy rodzaje przedsiębiorczości – produktywną, nieproduktywną oraz destruktywną. Jeżeli przedsiębiorcy poprzez swoje działania przyczyniają się do zaspokojenia potrzeb konsumentów, aktywność taką nazywamy przedsiębiorczością produktywną. W tym kontekście sprzyja ona wzrostowi gospodarstwu. Jeśli natomiast przedsiębiorcy koncentrują się na poszukiwaniu renty, działalność ich nazywamy przedsiębiorczością nieproduktywną. Ponadto ludzie mogą realizować swój talent przedsiębiorczy poprzez angażowanie się w bezpośrednie działania niszczące, opierające się na przemocy (np. kradzieże, wandalizm itp.). Takie zachowania określamy mianem przedsiębiorczości destruktywnej.

<sup>5</sup> Chodzi tu o technologię, która może pełnić podobne funkcje jak technologia opracowywana przez dane przedsiębiorstwo.

---



o przyznanie patentu na technologię, której wcale nie zamierzają wdrożyć do produkcji. Menedżerowie wolą „odłożyć uzyskany patent na półkę” (Tirole, 1988, s. 394) niż dopuścić do wykorzystania danej technologii przez rywala.

Odkładanie patentów na półkę może być także formą odstraszenia przez firmy obecnie funkcjonujące na danym rynku (ang. *incumbents*), przedsiębiorstw zainteresowanych rozpoczęciem działalności w tej gałęzi (ang. *entrants*). Rozważmy następujący przykład. Załóżmy, że na danym rynku monopolowym lub oligopolowym działa określona liczba przedsiębiorstw i osiągają one długookresowe zyski nadzwyczajne. Przedsiębiorstwa te mogą być zainteresowane utrzymaniem *status quo*, gdyż wdrożenie innowacji (np. obniżającej koszty produkcji) mogłoby oznaczać potrzebę poniesienia znacznych kosztów dostosowania obecnych linii produktowych do nowej technologii wytwarzania. Załóżmy także, że istnieje przedsiębiorstwo zainteresowane wejściem na dany rynek. Jeśli wdrożyłoby ono nową, efektywniejszą od dotychczas stosowanych metodę produkcji, mogłoby przejąć znaczną część rynku. Rezydenci są więc zainteresowani obroną swoich pozycji rynkowych i odstraszeniem potencjalnego rywala, ale jednocześnie nie chcą wywołać ostrej konkurencji kosztowej na danym rynku. Rozwiązaniem wskazanego konfliktu pomiędzy tymi motywami może być właśnie odłożenie patentu na półkę przez obecnie funkcjonujące firmy. W ten sposób uniemożliwią one wykorzystanie nowej technologii przez przedsiębiorstwo zainteresowane wejściem na rynek. Po skutecznym odstraszeniu atakującego rywala, dotychczas funkcjonujące na rynku przedsiębiorstwa mogą nie mieć ekonomicznej motywacji do wdrożenia nowej technologii (np. ze względu na wysokie i skoncentrowane w czasie koszty dostosowania istniejących linii produktowych do nowej metody wytwarzania).

W niektórych państwach podejmowane są próby ograniczania praktyk odkładania patentów na półkę (Shavell, 2004). W państwach tych wprowadzono prawne regulacje, które wymuszają na przedsiębiorstwach korzystanie z przedmiotu patentu (Rüster, 1991). Trudno jednak ocenić skuteczność podobnych regulacji.

### **Wykorzystanie patentów jako „wabi”**

Warto podkreślić fakt, że strategiczne decyzje przedsiębiorstw o opatentowaniu danego wynalazku należy analizować w kontekście asymetrii informacji na konkurencyjnym rynku. Wynalazca jest tu bowiem stroną lepiej poinformowaną niż konkurenci, tj. wynalazca wie więcej niż inni na temat badanej przez siebie technologii. Wynalazca może też lepiej oszacować potencjał komercyjny danego wynalazku oraz ocenić, na ile rozpatrywany obszar badawczy jest obiecujący. Rywale (strona gorzej poinformowana) starają się wywnioskować brakujące informacje z zachowania przedsiębiorstwa-lidera „wyścigu patentowego” (ang. *patent race*); (Tirole, 1988). Dlatego też lider może wykorzystać tę naturalną asymetrię informacji i zmylić rywali poprzez opatentowanie „złych” wynalazków, a w ten sposób skierować ich programy badawcze w nieobiecujące obszary badań. Strategia patentowania wynalazków o małym potencjale komercyjnym w celu zmylenia rywali (odwrócenia ich uwagi od bardziej obiecujących obszarów badawczych oraz skierowania ich prac rozwojowych w nieobiecujące obszary badań) nazywa się wykorzystaniem patentów jako „wabi” (Langinier, 2005). Metaforycznie można powiedzieć, że takie patenty przypominają wypuszczone z łodzi podwodnej „wabie”, które kierują wrogie torpedy (tu: wysiłki badawcze konkurencji) w bezpiecznym (tu: nieobiecującym z komercyjnego punktu widzenia) dla okrętu podwodnego kierunku. W literaturze mikroekonomicznej można odnaleźć kilka prac teoretycznych poświęconych wykorzystaniu patentów w celu zmylenia rywali danego przedsiębiorstwa (Horstmann, MacDonald i Slivinsky, 1985; Crampes i Langinier, 1998; Langinier, 2005).

Stosując teorię gier, (Langinier, 2005) ujmuje zjawisko wykorzystania patentów jako „wabi” w postaci modelu „wyścigu o patent”. Przedsiębiorstwo  $A$ , które jest liderem w wyścigu o patent, ukończyło pomyślnie prace nad wynalazkiem. Przedsiębiorstwo  $B$  wciąż nie dysponuje stosownym wynalazkiem, ale zdaje sobie sprawę, że rywal osiągnął sukces. Informacja o możliwościach ulepszenia wynalazku oraz o jego komercyjnym potencjale jest prywatną wiedzą lidera. (Langinier, 2005) rozważa dwa skrajne przypadki, w których technologia może zostać ulepszona albo pozostanie bez zmian. Zatem zbiór wszystkich możliwości technologicznych  $\Omega$  składa się tylko z dwóch elementów, tj.:  $\Omega = \{h, l\}$ , gdzie  $h$  daje szansę ulepszenia wynalazku, a  $l$  nie daje takich szans. Niech  $\rho$  oznacza prawdopodobieństwo, że technologia może być ulepszona.

Lider musi podjąć decyzję o opatentowaniu ( $p$ ) albo trzymaniu wynalazku w tajemnicy ( $s$ ). Formalnie zapiszemy:  $d_A : \Omega \rightarrow S_A = \{p, s\}$ . Niech  $d_i$  oznacza decyzję  $i$ -tego gracza, zaś  $S_i$  zbiór jego strategii.

Rywal obserwuje decyzję lidera, a następnie dokonuje wyboru pomiędzy pozostaniem a wyjściem z wyścigu.<sup>6</sup> Formalnie zapiszemy:  $d_B : S_A \rightarrow S_B = \{\text{poz}, \text{wyj}\}$ . Jeśli rywal pozostanie w wyścigu, musi ponieść stały koszt  $F$  zrozumienia istoty wynalazku na podstawie opisu patentu. Dopiero po przestudiowaniu opisu (poniesieniu kosztu stałego) przedsiębiorstwo jest w stanie osądzić, czy technologię opatentowaną przez lidera można udoskonalić i jaki jest jej potencjał komercyjny.

Scharakteryzujemy teraz przebieg wyścigu o patent. Uczestnicy ponoszą w nim koszt prac rozwojowych  $c$  w jednostce czasu. Niech  $t_1$  oznacza moment pierwszego odkrycia (ukończenie wynalazku przez którekolwiek przedsiębiorstwo uczestniczące w wyścigu). Z prawdopodobieństwem  $p_1 \in [0, 1]$  jest to odkrycie lidera, a z prawdopodobieństwem  $(1 - p_1)$  jego rywala. Jeśli gracz znajdujący się jako pierwszy w momencie  $t_1$  nie decyduje się opatentować technologii, wyścig trwa dalej. Wtedy gracz znajdujący się jako pierwszy w momencie  $t_1$  wynajduje rozwiązanie ulepszone w momencie  $t_2$  z prawdopodobieństwem

$p_2 \in [\frac{1}{2}, 1]$ , a gracz drugi z prawdopodobieństwem  $(1 - p_2)$ . Zauważmy, że zwycięzca z okresu  $t_1$  ma naturalną przewagę w dalszej fazie wyścigu, tj.  $p_2 \geq \frac{1}{2}$ .

Przyjmując do rozwiązania powyższego modelu koncepcję równowagi doskonałej w sensie *Bayesa* otrzymujemy dwa punkty równowagi. W pierwszym z nich zwycięzca w momencie  $t_1$  zawsze patentuje wynalazek, a „guzdrała” (ang. *laggard*, przedsiębiorstwo nie będące liderem wyścigu o patent) wycofuje się z wyścigu. Natomiast w drugim punkcie równowagi zwycięzca w momencie  $t_1$  albo z pewnym prawdopodobieństwem podejmuje decyzję o opatentowaniu wynalazku, gdy odkrycie może być jeszcze udoskonalone, albo zawsze patentuje, gdy odkrycie nie może już zostać udoskonalone. Wówczas „guzdrała” pozostaje w wyścigu, gdy lider nie złożył wniosku o przyznanie patentu. Natomiast, gdy technologia zostaje przez lidera opatentowana, „guzdrała” z pewnym prawdopodobieństwem podejmuje decyzję o porzuceniu rywalizacji. Ten punkt równowagi koresponduje ze strategicznym zachowaniem lidera wyścigu o patent, które ma na celu zmylenie rywali.

### **Wypowiadanie prawnych wojen patentowych**

<sup>6</sup> Pozostanie w wyścigu oznacza dalsze prace nad wynalazkiem.

Prawne wojny patentowe stały się nieodłącznym narzędziem konkurencji w gałęziach wysokich technologii. Na przykład w globalnej branży technologii informacyjnych prowadzenie wojen patentowych w celu osłabienia lub zablokowania rywala stało się niemal standardowym narzędziem zarządzania strategicznego. Przykładami obecnie prowadzonych wojen patentowych są (dailytech.com, 22 listopada 2011):

- spór przedsiębiorstwa Microsoft z firmą Salesforce.com,
- spór firmy Apple z przedsiębiorstwem HTC,
- spór przedsiębiorstwa Xerox z firmą Google oraz firmą Yahoo,
- spór przedsiębiorstwa Apple z firmą Samsung.

Wojny te są niekorzystne z punktu widzenia konsumenta, spowalniają rozwój branż, w których są intensywnie prowadzone, a w końcu zwiększają niepewność prowadzenia działalności gospodarczej.

Po pierwsze, prawne wojny patentowe są bardzo kosztowne i przyczyniają się do podniesienia kosztów prowadzenia działalności gospodarczej dla każdego przedsiębiorstwa w gałęzi. W środowisku konkurencyjnym, w którym każdy pretekst może służyć do rozpoczęcia wojny patentowej przez rywali, bądź złożenia pozwu do sądu przeciwko danemu przedsiębiorstwu przez tzw. patentowych trolli<sup>7</sup> (ang. *patent trolls* lub *patent sharks*), uczestnicy rynku zmuszeni są do wydawania znacznych sum pieniędzy na usługi prawnicze, aby bronić się przed negatywnymi skutkami pozwów o naruszenie praw własności intelektualnej. W ostatecznym rozrachunku koszty te obciążają klientów danego przedsiębiorstwa oraz konsumentów.

Po drugie, prawne wojny patentowe mogą ograniczać inwestycje przedsiębiorstw w badania i rozwój. Sam proces tworzenia innowacji wiąże się przecież z niepewnością (Karbowski, 2010) i nie ma gwarancji, że pieniądze wydane na badania i rozwój się zwrócą. Teraz pojawia się nowy czynnik zmniejszający szanse zwrotu wydatków na B+R – wojny patentowe. Nawet jeśli uda się przedsiębiorstwu stworzyć innowację, może ono zostać oskarżone o naruszenie praw własności intelektualnej. Zatem menedżer działu B+R w każdym przedsiębiorstwie musi wziąć pod uwagę również taką ewentualność przy podejmowaniu decyzji o rozpoczynaniu prac badawczych nad jakąś technologią.

Po trzecie, prawne wojny patentowe wiążą się z niepewnością. Procesy sądowe w sprawie naruszenia praw własności intelektualnej trwają długo, sędziowie często podejmują decyzje w sprawach dotyczących specjalistycznych problemów technicznych, na których nie znają się (powoływani biegli często również nie mają wystarczającej wiedzy). W konsekwencji wyroki sądowe w sprawach o naruszenie praw własności intelektualnej bywają przypadkowe.

Prawne wojny patentowe w ich obecnym kształcie i rozmiarach należy uznać za deformację systemu ochrony patentowej. Niejednokrotnie służą one jedynie ograniczeniu konkurencji na rynku, marnotrawią rzadkie zasoby oraz spowalniają rozwój branż wysokich technologii.

### ***Ubieganie się o zbyt szeroki zakres praw z patentu***

Przyznanie wynalazcy zbyt szerokiego zakresu praw z patentu prowadzi do nieuzasadnionej ekonomicznie (tj. zbyt rozległej) ochrony patentowej. Zdaniem (Splawińskiego, 2005) zbyt szerokie zakresy praw z uzyskanych patentów skutecznie hamują

---

<sup>7</sup> Troll patentowy to osoba fizyczna lub prawna, która wykorzystuje niedoskonałości przepisów prawa ochrony własności przemysłowej w celu uzyskania konkretnych korzyści finansowych. Troll skupuje patenty, a następnie najczęściej na drodze sądowej domaga się rekompensaty finansowej za naruszenie jego praw własności intelektualnej przez różne podmioty. Obserwatorzy oceniają postępowanie trolla jako oportunistyczne lub agresywne. Celem trolla nie jest produkowanie, sprzedawanie oraz rozwijanie przedmiotu nabytego patentu.

postęp techniczny w branży, której problem zbyt rozległej ochrony patentowej dotyczy. (Spławiński, 2005) podaje przykłady z branży farmaceutycznej oraz biotechnologicznej. Wyobraźmy więc sobie, że jakieś przedsiębiorstwo farmaceutyczne wytworzyło nową odmianę erytropoetyny<sup>8</sup> (EPO), powiedzmy „odmianę X” tego hormonu. Wyprodukowanie nowych odmian hormonu EPO jest możliwe np. poprzez dodanie pochodnych węglowodanowych (ang. *carbohydrate moiety*). Nowe odmiany mogą pełnić w organizmie ludzkim podobne funkcje jak odmiany już sprzedawane na rynku, różnic natomiast mogą się stopniem tolerancji hormonu przez ludzki organizm. Jeżeli udałoby się więc wytworzyć EPO o zbliżonej efektywności biologicznej do „starych odmian” i jednocześnie lepiej tolerowane przez organizm, miałyby to sens medyczny oraz ekonomiczny.

Na rynku sprzedawane są obecnie następujące odmiany EPO: alfa, beta, omega oraz darbepoetyna alfa. Wprowadzenie na rynek nowej odmiany nie jest jednak możliwe ze względu na rozległą ochronę patentową produktów już sprzedawanych. Jest to wyraźny przykład tego, że źle skonstruowana ochrona patentowa może nie stymulować innowacyjności, ale raczej prowadzić do zahamowania rozwoju jakiegoś segmentu rynku, czy nawet całej branży. Zdaniem (Spławińskiego, 2005) szczególnie przemysł medyczny dotknięty jest problemem zbyt rozległej ochrony patentowej. Ma to tym większe znaczenie, ponieważ 50% wszystkich przyznawanych na świecie patentów dotyczy medycyny (Spławiński, 2005).

### ***Ubieganie się o „bezpodstawne patenty”***

Zaprzeczeniem istoty patentu są tzw. bezpodstawne patenty. Podstawowym warunkiem uzyskania patentu jest bowiem ujawnienie wystarczającej ilości informacji przez wynalazcę, informacji, które pozwalająby innemu podmiotowi wyprodukować dany wynalazek po wygaśnięciu patentu odkrywcy. Tymczasem wiele przedsiębiorstw ubiega się o patent, ujawniając niewystarczającą ilość informacji do produkcji danego wynalazku przez inne podmioty. Co gorsza, patenty takie („bezpodstawne”) są przyznawane i nie są to sytuacje wyjątkowe. Zdaniem (Doornbosa, Grasa i Totha, 2003), aż 80% ankietowanych przez badaczy przedsiębiorstw potrzebowało dokładniejszych informacji technicznych (niż te pochodzące z patentu), aby wyprodukować dany wynalazek. Jest to tym bardziej zastanawiające, że jednym z podstawowych postanowień *Konwencji paryskiej o ochronie własności przemysłowej* (marzec 1883 r.) był zapis, że warunkiem uzyskania patentu jest pełne ujawnienie informacji dotyczących metody produkcji danego wynalazku. W konsekwencji wiele przedsiębiorstw uzyskuje dzięki patentom dwudziestoletnią pozycję monopolową, nie ujawniając w zamian kluczowych informacji wymaganych do produkcji danego wynalazku. Taka praktyka jest nie tylko nieuzasadniona z punktu widzenia ekonomii dobrobytu, ale po prostu jest ona niesprawiedliwa i nieetyczna. Przykłady uzyskiwania przez przedsiębiorstwa oraz wynalazców „bezpodstawnych patentów” opisuje Spławiński (2005).

### **Podsumowanie**

W artykule tym dokonano krytycznej analizy ekonomicznych argumentów za ochroną patentową wynalazków. Wynika z niej, że od dawna widoczne były istotne słabości wysuwanych argumentów, a praktyka biznesu pokazała, że prawo patentowe stało się źródłem licznych zjawisk negatywnych. Zwrócono uwagę, że na innowacyjność, którą miała w założeniu pobudzać ochrona patentowa, wpływają zarówno czynniki ekonomiczne, jak i psychologiczne. W tym celu odwołano się nie tylko do prac wybitnych ekonomistów, ale

---

<sup>8</sup> Erytropoetyna jest hormonem peptydowym stosowanym w medycynie u pacjentów chorujących na niewydolność nerek, a także jako lek wspomagający w onkologii i hematologii.

także do „klasyków psychologii” zajmujących się teorią motywacji. Ustalono, że argumentacja za ochroną patentową pomija kluczowe dla działalności innowacyjnej dyspozycje wewnętrzne osoby oraz w nadmiernym stopniu eksponuje znaczenie czynników zewnętrznych, w tym przede wszystkim monetarnych.

Przedstawione w pracy zjawiska z pewnością nie wyczerpują listy strategicznych zachowań przedsiębiorstw oraz wynalazców w zakresie wykorzystywania ochrony patentowej. Jednak nawet opisane praktyki stanowią wsparcie dla tezy, że współcześnie prawa patentowe w coraz mniejszym stopniu służą stymulowaniu produktywności przedsiębiorczości w gospodarce, a są niejednokrotnie wykorzystywane przez podmioty gospodarcze do ograniczania konkurencji na rynku oraz tworzenia „sztucznych” (utrzymywanych jedynie na podstawie przepisów prawnych) monopolii.

Widoczne są liczne przykłady patologii i niewydolności systemu ochrony patentowej, które mogą prowadzić do efektów przeciwnych do zakładanych przez jego twórców. Obecnie istnieje wyraźna potrzeba powrotu do dyskusji nad kształtem i funkcjonowaniem systemu patentowego (oraz szerzej, ochrony własności intelektualnej). Pojawia się również konieczność wypracowania mechanizmów wykrywania i regulowania opisanych w niniejszym artykule praktyk nadużywania systemu ochrony patentowej. Jest to ważne zadanie oraz kierunek dalszych badań, m.in. dla mikroekonomistów oraz naukowców zajmujących się ekonomiczną analizą prawa.

## Bibliografia

1. BANDURA, A. (1997): “Self-efficacy: the exercise of self control”, New York, Freeman.
2. BAUMOL, W. (1990): “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”, *The Journal of Political Economy*, 98: 893-921.
3. BEAULIEU, Ch. Le Hardy de (1862): “Discussion sur la propriété des inventions”, *Journal des Economistes*, vol. XXXIV.
4. BENTHAM, J. (1843): “A Manual of Political Economy, Edinburg, Tait.
5. BURNS, A. R. (1936): “The Decline of Competition”, New York, McGraw-Hill.
6. CHAPMAN, SIR S. J. (1911): “Outlines of Political Economy”, London, Longmans, Green.
7. CLARK, J. B. (1927): “Essentials of Economic Theory”, New York, Macmillan.
8. COHEN W., R. NELSON i J. WALSH (2000): “Protecting their intellectual assets: appropriability conditions and why US manufacturing firms patent (or not)”, NBER Working Paper.
9. COQUELIN, Ch. (1873): “Brevets d’invention”, *Dictionnaire de l’Economie Politique*, Paris, Guillaumin: 213.
10. CRAMPES, C. i C. LANGINIER (1998): “Information disclosure in the renewal of patents”, *Les Annales d’Economie et Statistique*, 49/50: 266–288.
11. DECI, E. i RYAN R. (1985): “Intrinsic motivation and self-determination in human behavior”, New York, Plenum.
12. DOORNBOS, R., GRAS, R. i J. TOTH (2003): “Usage profile of patent information among current and potential users. Report on the main results of the survey” ([http://www.european-patentoffice.org/news/info/survey2003/epo\\_user\\_survey.pdf](http://www.european-patentoffice.org/news/info/survey2003/epo_user_survey.pdf)).
13. ELY, R. T. (1914): “Property and Contract in Their Relations to the Distribution of Wealth”, New York, Macmillan.
14. FETTER, F. A. (1922): “Modern Economic Problems”, New York, Century.
15. FISHER, I. (1912): “Elementary Principles of Economics”, New York, Macmillan.

16. GOWDY, J. (2004): "Altruism, evolution, and welfare economics", *Journal of Economic Behavior & Organization*, No. 53: 69-73.
  17. GROTHE, H. (1877): "Das Patentgesetz für das Deutsche Reich", Berlin, Guttentag.
  18. HADLEY, A. T. (1903): "Economics", New York, Putnam.
  19. HAYEK, F. A. (1944): "The Road to Serfdom", London, Routledge.
  20. HORSTMANN I., G. M. MACDONALD i A. SLIVINSKI (1985): "Patents as information transfer mechanisms: To patent or (maybe) not to patent", *The Journal of Political Economy*, 93: 837-858.
  21. JAKOB, L. H. (1837): *Grundsätze der Polizeigesetzgebung und der Polizeianstalten*", Halle, Grunert.
  22. JOBARD, J. B. A. M. (1844): "Nouvelle économie sociale ou monautopole industriel, artistique, commercial et littéraire", Paris, Mathias.
  23. JUSTI, J. H. G. von (1758): "Staatswirtschaft oder systematische Abhandlung aller ökonomischen und Cameral-Wissenschaften, die zur Regierung eines Landes erfordert werden", Leipzig, Breitkopf.
  24. KARBOWSKI, A. (2010): „Luka zasobowa w procesie tworzenia innowacji”, *Organizacja i Kierowanie*, 140: 75-85.
  25. KAHN, A. E. (1940): "Fundamental Deficiencies of the American Patent Law", *American Economic Review*, vol. XXX: 475-491.
  26. KRAUSS, A. E. VON (1838): "Geist der österreichischen Gesetzgebung zur Aufmunterung der Erfindungen im Fache der Industrie", Wien, Mösle und Braumüller.
  27. LANGINIER, C. (2005): "Using patents to mislead rivals", *Canadian Journal of Economics*, 38: 520-545.
  28. LOCKE, E. A. i G. P. LATHAM (1990): "A theory of goal setting and performance. Englewood Cliffs", NJ, Prentice-Hall.
  29. LOTZ, J. F. E. (1822): „Handbuch der Staatswirtschaftslehre“, Erlangen, Palm & Enke.
  30. LYON, L. S., M. W. WATKINS i V. ABRAMSON (1939): „Government and Economic Life“, Washington, The Brookings Institution.
  31. MACFIE, R. A. (1864): "The Patent Question Under Free Trade", London, W.J. Johnson.
  32. MACHLUP, F. (1958): "An Economic Review of The Patent System", Washington, United States Government Printing Office.
  33. MARSHALL, A. (1919): "Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization", London, Macmillan.
  34. MCCLELLAND, D. C. (1961): "The achieving society", Princeton, Van Nostrand.
  35. MILL, J. S. (1848), "Principles of Political Economics", London, Parker.
  36. MISES, L. VON (1949): "Human Action: A Treatise on Economics", New Haven, Yale University Press.
  37. PENROSE, E. T. (1951): „The Economics of International Patent System“, Baltimore, Johns Hopkins Press.
  38. PLANT, A., (1934): „The Economic Theory Concerning Patents for Inventions“, *Economica*, new Series, vol. I: 30-51.
  39. POLANYI, M. (1944): "Patent Reform", *Review of Economic Studies*, vol. XI: 61-76.
  40. RAVENSHEAR, A. F. (1908): "The Industrial and Commercial Influence of the English Patent System, London, Unwin.
  41. RICARDO, J. L., M. P. (1851): „Hearings of the Selected Committee of the House of Lords“, *The Economist*, London, July 26: 812.
  42. ROBBINS, L. (1939): "The Economic Basis of Class Conflict", London, Macmillan.
  43. ROGERS, K. S. J. E. T. (1863): "On the Rationale and Working of the Patent Laws", *Journal of the Statistical Society of London*, vol. XXVI: 121-138.
-

44. ROTTER, J. B. (1966): "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement", *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, 609.
  45. RÜSTER, B. (red.) (1991): "World Intellectual Property Guidebook: Federal Republic of Germany, Austria, Switzerland", New York, Matthew Bender.
  46. SAY, J. B. (1803): "Traité d'économie politique", Paris, Deterville.
  47. SCHÄFFLE, A. E. (1867): "Die Nationalökonomische Theorie der ausschliessenden Absatzverhältnisse", Tübingen, Laupp.
  48. SHANE, S., E. LOCKE i C. COLLINS (2003): "Entrepreneurial motivation", *Human Resource Management Review*, 13: 257-279.
  49. SHAVELL, S. (2004): "Foundations of Economic Analysis of Law", Cambridge, Harvard University Press.
  50. SCHERE, J. (1982): "Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers", *Academy of Management Best Paper Proceedings*, 42: 404-408.
  51. SIMONDE DE SISMONDI, J. C. L. (1827): "Nouveaux principes d'économie politique ou de la richesse dans ses rapports avec la population" Paris, Delauney.
  52. SMITH, A. (1776): "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London.
  53. SPŁAWIŃSKI, J. (2005): "Patents and ethics: Is it possible to be balanced?", *Science and Engineering Ethics*, 11: 71-74.
  54. STIGLITZ, J. (2006): "Give Prizes Not Patents", *New Scientist*, September: 21.
  55. TAUSSIG, F. W. (1915): "Inventors and Money-Makers", New York, Macmillan.
  56. TIROLE, J. (1988): "The Theory of Industrial Organization", Cambridge, MIT Press.
  57. VAN DE VEN, A., D. POLLEY, R. GARUD i S. VENKATARAMAN (1999): "The Innovation Journey", New York, Oxford University Press.
  58. VAUGHAN, F. L. (1925): "Economics of Our Patent System", New York, Macmillan.
  59. WALRAS, L. (1898): "Etudes d' d'économie politique applique" Lausanne, F. Rouge.
  60. WIESER, F. VON (1927): "Social Economics", New York, Greenberg.
-