

Małgorzata Wachowska
Uniwersytet Wrocławski

Wpływ systemu patentowego na dyfuzję wiedzy

1. Wstęp

Oczywiste jest, że wynalazki – czy też w ogóle innowacyjność – przynoszą korzyści zarówno społeczeństwu, jak i całemu państwu. Dlatego też większość krajów, chcąc zachęcić do innowacji, m.in. przyznaje wynalazcom patenty. Patent daje prawo do wyłączności użycia lub sprzedaży praw do nowego produktu czy nowych metod produkcji, w wyniku czego wynalazca – w czasie trwania ochrony patentowej – staje się monopolistą. Gdyby właściciele aktywów wiedzy nie posiadali praw własności, pozostali uczestnicy rynku mogliby obserwować, a następnie bez przeszkód imitować nową technologię. To z kolei stawiałoby naśladowców w lepszej sytuacji niż oryginalnych wynalazców. Imitatorzy, nie ponosząc kosztów badawczo-rozwojowych, mogliby bowiem oferować wyrób po niższej cenie niż innowator, w ten sposób eliminując go z rynku. Z drugiej jednak strony, gdyby wynalazca nie uzyskał wystarczających zwrotów z inwestycji – pozwalających na pokrycie kosztów badawczo-rozwojowych oraz na zrekompensowanie mu podejmowanego ryzyka projektu – prawdopodobnie by się jej nie podjął. Wynika stąd, że ochrona patentowa przyznawana przez państwo jest ważnym elementem polityki innowacji kraju.

Rządy poszczególnych państw, tworząc system patentowy własnego kraju, zawsze stoją przed wyborem pomiędzy silną ochroną praw własności intelektualnej, zabezpieczającą wysoki stopień wyłącznego użycia technologii, co skłania do wynalazczości i promuje nowe odkrycia, a słabą ochroną praw własności intelektualnej sprzyjającą i przyspieszającą rozprzestrzenianie się dotychczasowych odkryć. Wybór określonego wariantu (lub kombinacji wariantów) systemu patentowego uzależniony jest przede wszystkim od głównych celów polityki ekonomicznej danego kraju i od tego, na jakim szczeblu rozwoju technologicznego znajduje się gospodarka tego kraju. W przypadku lidera technologicznego raczej należy się spodziewać, że zostanie wybrany wariant pierwszy, w którym wynalaz-

ca będzie bardzo silnie motywowany do nowatorskich odkryć. Z kolei państwo, którego ambicją jest dogonienie światowej czołówki technologicznej, prawdopodobnie skłaniać się będzie do wyboru drugiego wariantu, który promuje dużą liczbę krokowych, adaptacyjnych wynalazków.

Różnice między systemami patentowymi z silną i słabą ochroną praw własności intelektualnej oraz ich wpływem na dyfuzję wiedzy można prześledzić na przykładzie amerykańskiego i japońskiego systemu patentowego. Stany Zjednoczone, będące w przeszłości i obecnie liderem technologicznym, tworzą system silniej chroniący wynalazców, a Japonia, przynajmniej w okresie doganiania światowej czołówki, w większym stopniu system sprzyjający wynalazczości naśladowczej.

2. Stopień ochrony praw własności intelektualnej a dyfuzja wiedzy.

Amerykański a japoński system patentowy

Pierwsze prawo patentowe, które zainicjowało amerykański system patentowy, podpisał w 1790 r. G. Washington. Ucieleśniało ono ideę, że patent jest nieodłącznym prawem wynalazcy¹. W 1952 r. prawa patentowe zostały zmodyfikowane, tworząc obecny zbiór praw obowiązujący w Stanach Zjednoczonych.

Pierwszy japoński system patentowy powstał dosyć późno – w porównaniu z takimi krajami, jak Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone – bo dopiero w 1885 r.² Opierał się on głównie na francuskim i amerykańskim prawie patentowym. Po tym, jak Japonia przystąpiła do Paryskiej Konwencji ds. Ochrony Własności Przemysłowej, w 1899 r. nastąpiła jego modyfikacja w kierunku systemu niemieckiego. W 1905 r. Japonia przyjęła Prawo Użyteczności, zaprojektowane specjalnie, aby chronić małe wynalazki. Od samego początku system patentowy w Japonii był skonstruowany tak, że prawa wynalazcy schodziły na dalszy plan, ustępując interesowi państwa. Stąd też celem pierwszych artykułów prawa patentowego była promocja rozwoju przemysłowego poprzez zachęcanie do eksploatacji wynalazków oraz wykorzystanie urządzeń³. Powojenny japoński system patentowy, m.in. zachęcając do wczesnego ujawniania nowych odkryć, promując licencjonowanie patentów na warunkach korzystnych dla użytkowników oraz przyznając posiadaczom patentów ograniczone prawa wyłączności, był kontynuacją idei przyświecającej pierwszym artykułom prawa patentowego, nadal kładąc nacisk na stwarzanie silnych zachęt do dyfuzji *know-how* w gospodarce

¹ C.C. Baughn, *Patent laws and the public good: IPR protection in Japan and the United States*, „Business Horizons”, July–August, 1997, s. 59–65.

² *Ibidem*.

³ Japońskie Prawo Patentowe, art. 1, 1959.

i przedkładając naśladownictwo nad innowatorstwo. Takie podejście Japończyków do praw własności intelektualnej było wielokrotnie krytykowane, zwłaszcza przez amerykańskich ekonomistów, dla których oczywiste jest, że patent daje jego posiadaczowi prawo do wyłączenia tych, którzy nie posiadają patentu⁴. Ponadto niektórzy przekonują, że silna ochrona wynalazcy niekoniecznie musi być wrogiem dyfuzji wiedzy, a słaba ochrona nie zawsze musi oznaczać rozprzestrzenianie się wiedzy. Należy jednak pamiętać, że chociaż Japonia obecnie powszechnie uznawana jest za innowatora, to wcześniej był to kraj, którego dzielił duży dystans technologiczny od przodujących gospodarek świata. Dlatego też Japonia – podobnie zresztą jak inne kraje, które za cel postawiły sobie dogonienie liderów – stworzyła takie ramy systemu patentowego, które w odczuciu decydentów politycznych przybliżały ją do poziomu rozwoju najwyższej rozwiniętych państw świata. W powszechnym mniemaniu zaś procesom imitacji oraz dyfuzji *know-how* sprzyja słaby system patentowy.

Pierwszą cechą systemu patentowego, który odróżnia podejście Amerykanów i Japończyków do ochrony praw własności intelektualnej, są wymagania odnośnie do odkryć. Zgodnie z amerykańskim prawem patentowym z 1790 r. patent mógł zostać przyznany tylko wówczas, gdy wynalazek lub odkrycie uznane było za „wystarczająco użyteczne lub ważne”⁵. W 1850 r. Amerykański Sąd Najwyższy zarządził ponadto, że urządzenie lub proces musi cechować „wynalazczość” czy też inaczej „nieoczywistość”. W 1952 r. zostało doprecyzowane określenie nieoczywistości wynalazku. Mianowicie, jeżeli różnica pomiędzy zgłaszanym wynalazkiem a poprzednimi podobnymi opatentowanymi wynalazkami była taka, że osoba posiadająca zwyczajne umiejętności w tej dziedzinie uznałaby zgłaszany wynalazek za rzecz oczywistą, to aplikacja patentowa nie mogłaby zostać złożona. W Japonii, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, wynalazek musi spełniać normy nowatorstwa, użyteczności oraz nieoczywistości, aby mógł być poddany procedurze przyznania patentu⁶. Jednakże w Japonii, w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, powyższe wymagania są dość liberalne i niejednoznaczne (patrz tabela dla porównania cech japońskiego i amerykańskiego systemu patentowego). Nawet w niewielkim stopniu zmodyfikowany już opatentowany lub dopiero zgłoszony do opatentowania wynalazek jest uznany za nowy i zasługuje w Japonii na ochronę patentową. To z kolei zachęca firmy do śledzenia działalności wynalazczej innych oraz do tworzenia własnych zespołów badawczych w celu adaptowania i poprawiania (czasem jedynie nieznacznie) cudzych wynalazków. Wynika stąd, że rozmyte wymagania odnośnie do nowatorstwa sprzyjają w Japo-

⁴ J. Ordover, *A patent system for both diffusion and exclusion*, „Journal of Economic Perspectives”, t. 5, nr 1, 1991, s. 43–60.

⁵ P.G. Marshall, *Is the U.S. patent system out of date?*, „Congressional Quarterly”, nr 18, 1990, s. 286–298.

⁶ A. Wineberg, *The Japanese patent system: a non-tariff barrier to foreign businesses?*, „Journal of World Trade Law”, t. 22, nr 1, 1988, s. 11–22.

nii podejmowaniu przez firmy działalności badawczo-rozwojowej oraz generują nowe *know-how*, chociaż raczej nie fundamentalne odkrycia.

Oba kraje, Japonia i Stany Zjednoczone, kierują się również inną zasadą przy przyznawaniu patentu: Japonia hołduje zasadzie priorytetu pierwszego zgłaszającego, co oznacza, że patent zostaje przyznany tym, którzy pierwsi złożą aplikację⁷, a w Stanach Zjednoczonych patent otrzymują ci, którzy pierwsi dokonają wynalazku. Stosowanie japońskiej reguły pierwszego zgłaszającego powoduje, że wynalazcy składają swoje zgłoszenia (często niekompletne) o wiele wcześniej niż przy zasadzie pierwszego, który wynalazł. Należy również dodać, że w sytuacji, gdyby dwie lub więcej aplikacji dotyczących tego samego wynalazku było zgłoszonych z tą samą datą, to prawo japońskie nakłada na zgłaszających obowiązek porozumienia się między sobą co do tego, kto otrzyma patent⁸. W przeciwnym wypadku nikt go nie otrzyma. Reguła pierwszego zgłaszającego w połączeniu z następną zasadą japońskiego systemu patentowego: „ujawnienia przed przyznaniem” powoduje, że informacje zawarte w aplikacjach zostają dużo wcześniej rozpowszechnione niż ma to miejsce w Stanach Zjednoczonych (gdzie do niedawna wynalazek był ujawniany dopiero po przyznaniu patentu), promując w ten sposób dyfuzję wiedzy. Ujawnienie odkryć przed przyznaniem patentu w warunkach japońskich polega na publikowaniu przez Japoński Urząd Patentowy wszystkich zgłoszeń 18 miesięcy po ich otrzymaniu⁹. Od tego momentu wynalazki stają się publiczną wiedzą, a zgłoszenia „otwartymi”. Podczas okresu ujawnienia, tzn. gdy aplikacja pozostaje otwarta, wszystkim wolno podważyć oryginalność, oczywistość czy zastosowalność przemysłową zgłoszonego odkrycia. W Stanach Zjednoczonych po złożeniu aplikacji przez wynalazcę tylko urzędnik badający patent – po dokonaniu wstępnego określenia, czy zgłoszenie spełnia statutowe wymagania dotyczące przyznania patentu – mógł zakwestionować zgłoszony wynalazek i odrzucić aplikację. Sprzeciw pozostałych może być zgłoszony dopiero po otrzymaniu przez wynalazcę patentu.

Tabela. Porównanie amerykańskiego i japońskiego systemu patentowego

Kryterium porównania	Stany Zjednoczone	Japonia
Wymagania dotyczące odkryć	Wynalazek musi spełniać normy nowatorstwa, użyteczności i nieoczywistości.	Wynalazek musi również spełniać normy nowatorstwa, użyteczności i nieoczywistości, lecz wymagania te są mniej rygorystyczne.

⁷ K. Maskus, Ch. McDaniel, *Impacts of the Japanese patent system on productivity growth*, „Japan and the World Economy”, t. 11, 1999, s. 557–574.

⁸ Japońskie Prawo Patentowe, art. 39, ustęp 2.

⁹ D. Flath, *Japanese technology policy*, „Japanese Economy”, Oxford University Press, 1998.

Kryterium porównania	Stany Zjednoczone	Japonia
Wymagania dotyczące zgłoszeń	W zgłoszeniu muszą być zawarte odwołania do wszystkich poprzedników, które są istotne dla zgłoszenia.	Zgłoszenie nie musi zawierać wszystkich istotnych odwołań do osiągnięć poprzedników.
	Zgłoszenie może być złożone w języku narodowym, przy czym zagraniczny zgłaszający ma 6 miesięcy na dostarczenie angielskiego tłumaczenia.	Do 1995 r. aplikacja musiała być złożona w języku japońskim. Obecnie dopuszcza się, by specyfikacja, rysunki i abstrakt były w języku angielskim, przy czym w ciągu 2 miesięcy musi być dostarczone japońskie tłumaczenie. Jest też możliwa korekta błędów w tłumaczeniu.
	Zgłoszenie może obejmować wiele roszczeń.	Do 1988 r. zgłoszenie mogło obejmować tylko jedno roszczenie.
Upublicznienie wynalazku	Do 2000 r. wynalazek był utrzymywany w tajemnicy aż do wydania patentu, dopiero potem zgłoszenie było publikowane. Obecnie większość zgłoszeń publikowanych jest po 18 miesiącach od daty zgłoszenia.	Zgłoszenie jest publikowane 18 miesięcy od daty zgłoszenia.
Badanie zgłoszenia	Badanie aplikacji rozpoczyna się od momentu złożenia zgłoszenia.	Badanie aplikacji może być odłożone do 7 lat od daty zgłoszenia.
	Przeciętny czas trwania badania waha się od 19 miesięcy do 2–3 lat.	Do końca lat 80. przeciętny czas trwania badania wynosił 7 lat. W latach 90. do 30 miesięcy, a od stycznia 1996 r. stworzono możliwość żądania szybkiego zbadania.
Otrzymujący patent	Pierwszy, który wynalazł.	Pierwszy, który złożył zgłoszenie.
Czas trwania patentu	Do zamknięcia Rundy Urugwajskiej GATT (1994 r.) 17 lat od dnia wydania patentu. Po zakończeniu Rundy Urugwajskiej, od lipca 1995 r., 20 lat od dnia wydania patentu.	Do zakończenia Rundy Urugwajskiej 15 lat od dnia publikacji zgłoszenia i nie dłużej niż 20 lat od daty zgłoszenia. Od lipca 1995 r. – 20 lat od daty zgłoszenia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: C.C. Baughn, *Patent Laws and the public good: IPR protection in Japan and the United States*, „Business Horizons”, July–August, 1997, s. 59–65; A. Wineberg, *The Japanese patent system: a non-tariff barrier to foreign businesses?*, „Journal of World Trade Law”, vol. 22, nr 1, 1988, s. 11–22; D. Flath, *Japanese technology policy*, „Japanese Economy”, Oxford University Press, 1998; M. Sakakibara, L. Branstetter, *Do stronger patents induce more innovation? Evidence from the 1988 Japanese patent law reforms*, NBER Working Paper Series, Nr 7066, 1999; W.M. Cohen, A. Goto, A. Nagata, R.R. Nelson, J.P. Walsh, *R&D spillovers, patents and the incentives to innovate in Japan and the United States*, „Research Policy”, vol. 31, 2002, s. 1349–1367.

Zasada „sprzeciwu przed przyznaniem” jest kolejnym elementem japońskiego systemu patentowego, który sprzyja rozprzestrzenianiu się *know-how* w gospodarce. Prawo pozwalające sprzeciwiać się przed wręczeniem patentu poprawia

bowiem zachęty do licencjonowania innowacji i to z reguły na bardzo korzystnych warunkach dla licencjobiorcy. Istnieją dwa główne powody, dla których wynalazca dobrowolnie, na niekorzystnych dla siebie warunkach, godzi się na licencjonowanie własnego odkrycia. Po pierwsze, przyznanie licencji zniechęca zainteresowane strony do sprzeciwiania się zgłoszeniu¹⁰, dzięki czemu proces otrzymania patentu może przebiegać szybciej i być mniej skomplikowany, a wartość ekonomiczna samego patentu większa. Po drugie, zgłaszający wniosek ma obowiązek w ciągu zaledwie paru miesięcy odpowiedzieć na wszystkie zarzuty sprzeciwiających się stron, gdyż w przeciwnym wypadku jego aplikacja zostaje odrzucona. Jeśli oponentów jest wielu, wynalazca dobrowolnie godzi się na udzielanie licencji, by nie musieć odpowiadać na każdy sprzeciw. Wynalazca licencjonuje swoje odkrycie nie tylko z własnej woli. Jeżeli jego innowacja ma znaczenie narodowe, to Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Przemysłu (wcześniej Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu) może zmusić, tym razem już posiadacza patentu, do licencjonowania.

Kolejnym elementem polityki patentowej Japonii, który pozytywnie wpływa na rozprzestrzenianie się wiedzy, a który nie występuje w Stanach Zjednoczonych, jest to, że wynalazcy przysługują opłaty jedynie od tych, którzy świadomie wykorzystali odkrycie opisane w otwartym zgłoszeniu patentowym¹¹. Ci, którzy nie wiedzą lub „nie chcą wiedzieć”, że innowacja została pozostawiona otwarta do badania, mogą wykorzystać wynalazek, nie płacąc żadnych opłat. Dlatego też w interesie zgłaszającego jest powiadomienie wszystkich prawdopodobnych użytkowników wynalazku o zawartości wniosku patentowego. W ten sposób o nowym odkryciu dowiadują się nawet ci, którzy nie monitorują otwartych zgłoszeń.

Aż do 1988 r. istniał jeszcze jeden wymóg Japońskiego Urzędu Patentowego, który oddziaływał na dyfuzję *know-how*. Mianowicie zgłoszenie patentowe miało być wąsko zdefiniowane, tzn. mogło obejmować jedynie pojedyncze roszczenie wynalazcze¹². Oznacza to, że aplikacja mogła zawierać wniosek o przyznanie patentu tylko w stosunku do jednego odkrycia, tylko jednego nowatorskiego kroku naprzód. Podążając za wyjaśnieniem Klemperera, wynalazca roweru (podstawowy wynalazek) musiałby również starać się o uzyskanie patentu na części składowe roweru, aby mieć prawo wyłączności do roweru jako całości¹³. Powyższy wymóg zmuszał oryginalnego zgłaszającego do krzyżowego licencjonowania swojej technologii firmom, które dokonały zgłoszeń dotyczących wynalazków wokół oryginalnego odkrycia. Zasada tylko jednego roszczenia na patent zachęca również wiele firm do stosowania strategii „gracza”, polegającej na tym, że firmy

¹⁰ J. Ordover, *op. cit.*, s. 43–60.

¹¹ *Ibidem*.

¹² M. Sakakibara, L. Branstetter, *Do stronger patents induce more innovation? Evidence from the 1988 Japanese patent law reforms*, NBER Working Paper Series, Nr 7066, 1999.

¹³ P. Klemperer, *How broad should the scope of patent protection be?*, „RAND Journal of Economics”, t. 21, 1990, s. 113–130.

celowo zgłaszają nawet niewielkie wynalazki wokół oryginalnego odkrycia, aby blokować rywali i tym samym zmuszać ich do negocjacji i krzyżowego licencjonowania¹⁴. Mimo że obecnie nie ma już wymogu pojedynczego roszczenia, nadal japońscy urzędnicy patentowi faworyzują wąsko zdefiniowane zgłoszenia. W Stanach Zjednoczonych nie dochodziło do „wymuszonego” krzyżowego licencjonowania, gdyż zgłoszenie mogło zawierać wiele roszczeń.

3. Cechy systemu patentowego a dyfuzja wiedzy. Odkrycia empiryczne

Istnieją jedynie nieliczne badania empiryczne analizujące zależność pomiędzy systemami patentowymi (cechami tych systemów) a rozprzestrzenianiem się *know-how*, prowadzącym dalej np. do wzrostu całkowitej produktywności czynników wytwórczych. W przypadku gospodarki japońskiej oszacowania wpływu poszczególnych cech systemu patentowego tego kraju na wzrost produktywności czynników wytwórczych podjęli się Keith E. Maskus oraz Christine McDaniel¹⁵. Wykazały one, że takie instytucjonalne cechy tego systemu, jak wąska ochrona patentowa oraz zasada ujawnienia wynalazku przed wręczeniem patentu, miały w latach 1960–1993 dodatni wpływ na dyfuzję technologii w Japonii. Z przeprowadzonej przez nie analizy wynika jednakże, iż głównym kanałem tej dyfuzji były zgłoszenia dla „modeli użyteczności”, które są krokowymi wynalazkami o praktycznym charakterze. Aplikacje dla „patentów wynalazczych”, które dotyczą fundamentalnych odkryć, wpływały jedynie pośrednio – poprzez stymulowanie naśladowczych modeli użyteczności – na wzrost całkowitej produktywności czynników wytwórczych. Autorki podjęły również próbę odpowiedzi na pytanie, które patenty – krajowe czy zagraniczne (zgłoszone w Japonii) – miały większy wpływ na powojenny wzrost produktywności w Japonii. Wyniki szacunków sugerują, że w badanym okresie wzrost ten był raczej wynikiem dyfuzji krajowej wynalazczości do gospodarki niż imitowania zagranicznych wynalazków. Należy jednak podkreślić, co jest niecodzienne na skalę międzynarodową, że liczba zgłoszeń krajowych była wtedy daleko większa niż zagranicznych (na koniec badanego okresu krajowe aplikacje stanowiły 98% zgłoszeń). Wynikało to przede wszystkim z faktu, iż Japoński Urząd Patentowy „dyskryminował” wynalazców z zagranicy, stwarzając im trudności na każdym etapie procesu uzyskania patentu. Dlatego też ostatnie wnioski z badania przeprowadzonego przez Maskus i McDaniel mogą być obarczone błędem.

Do podobnych wniosków doszedł Cohen *et al.*, który na podstawie ankiety przeprowadzonej w 1994 r. wśród amerykańskich i japońskich firm stwierdził,

¹⁴ W.M. Cohen, A. Goto, A. Nagata, R.R. Nelson, J.P. Walsh, *R&D spillovers, patents and the incentives to innovate in Japan and the United States*, „Research Policy”, t. 31, 2002, s. 1349–1367.

¹⁵ K.E. Maskus, Ch. McDaniel, *op. cit.*, s. 557–574.

że japoński system patentowy przyczynia się do większego wewnątrzprzemysłowego rozprzestrzeniania się wiedzy pochodzącej z B + R niż cechy amerykańskiego systemu patentowego¹⁶.

Chociaż analiza empiryczna przeprowadzona przez Maskus i McDaniel oraz przez Cohen *et al.* potwierdza tradycyjny pogląd, iż słaby system patentowy pozytywnie oddziałuje na dyfuzję wiedzy w kraju, to jednak niektórzy przekonują, że alternatywny system patentowy, z silną ochroną patentową, nie musiałby redukować dyfuzji *know-how*, a nawet mógłby jej bardziej sprzyjać niż słaby system. Do zwolenników takiego poglądu należy m.in. Janusz Ordovery. Przekonuje on, iż w interesie wynalazcy fundamentalnego odkrycia zawsze będzie maksymalne ograniczenie wycieku wiedzy do pozostałych uczestników rynku, zwłaszcza bezpośredniej konkurencji. Jeżeli państwo nie zapewni innowacji wystarczającej „ochrony”, wtedy wynalazca będzie się uciekać do innych środków uzyskania wyłączności¹⁷. Zdaniem Ordoverya te inne środki mogą być nawet gorsze dla dyfuzji idei niż silna ochrona patentowa. Szczególnie niebezpiecznym mechanizmem niepatentowym dla dyfuzji *know-how* jest według niego tajność, która praktycznie eliminuje możliwość licencjonowania odkrycia.

Dodatkowo przedstawiciele amerykańskich firm przekonują, że słaby japoński system patentowy w niewystarczający sposób chroni wynalazki transferowane do Japonii – co jest barierą dla firm wysokiej technologii próbujących wejść na japoński rynek¹⁸. Ostatecznie więc Japończycy mogą w mniejszym stopniu korzystać z obcego *know-how* niż w warunkach mocnego systemu patentowego.

4. Zakończenie

Porównując cechy japońskiego i amerykańskiego systemu patentowego, można stwierdzić, że oba państwa cechują całkowicie różne podejścia do ochrony praw własności intelektualnej oraz różne oczekiwania co do funkcji, jaką powinien ten system spełniać. Nie ma wątpliwości, że intencją urzędników tworzących japońskie prawo patentowe było faworyzowanie tych, którzy dokonują inżynierii wstecznej opatentowanych produktów, promowanie imitacyjnych form B + R oraz doprowadzenie do tego, by wynalazki szybciej stawały się publiczną wiedzą i aby szybciej ulegały dyfuzji do badawczej i naukowej społeczności Japonii. W fazie „doganiania” cechy japońskiego systemu sprzyjały realizacji celów postawionych przez urzędników, chociaż być może alternatywny system byłby lepszy dla dyfuzji wynalazków. Nie ma jednak silnych dowodów, że w przypadku gospodarki japońskiej, w okresie, gdy kraj ten nie był jeszcze liderem technologicznym, silny

¹⁶ W.M. Cohen, A. Goto, A. Nagata, R.R. Nelson, J.P. Walsh, *op. cit.*, s. 1349–1367.

¹⁷ J. Ordovery, *op. cit.*, s. 43–60.

¹⁸ C.C. Baughn, *op. cit.*, s. 59–65.

system patentowy byłby efektywniejszym narzędziem zmniejszającym lukę technologiczną dzielącą Japonię od innych, najwyżej rozwiniętych państw świata.

W przypadku prawa amerykańskiego nie ma wątpliwości, że miało ono na celu promowanie podstawowych B + R i fundamentalnych odkryć, opóźniając w ten sposób szybki masowy dostęp do *know-how* ucieleśnionego w wynalazkach. Amerykański system patentowy hamuje wprowadzenie natychmiastową dyfuzję wiedzy zawartej w wynalazkach, ale promuje powstawanie nowych, innowacyjnych i fundamentalnych odkryć, co w dłuższej perspektywie może być nawet skuteczniejsze dla akumulacji wiedzy.

Bibliografia

- Baughn C.C., *Patent Laws and the public good: IPR protection in Japan and the United States*, „Business Horizons”, July–August 1997, s. 59–65.
- Flath D., *Japanese technology policy*, „Japanese Economy”, Oxford University Press, 1998.
- Japońskie Prawo Patentowe, 1959.
- Marshall P.G., *Is the U.S. patent system out of date?*, „Congressional Quarterly”, nr 18, 1990, s. 286–298.
- Maskus K., McDaniel Ch., *Impacts of the Japanese patent system on productivity growth*, „Japan and the World Economy”, vol. 11, 1999, s. 557–574.
- Ordover J., *A patent system for both diffusion and exclusion*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 5, nr 1, 1991, s. 43–60.
- Wineberg A., *The Japanese patent system: a non-tariff barrier to foreign businesses?*, „Journal of World Trade Law”, vol. 22, nr 1, 1988, s. 11–22.

The effect of patent system on diffusion of knowledge

Summary

It is generally believed that the type of patent system of a country influences the range of knowledge diffusion in that country. It is usually thought that poor protection of intellectual property rights promotes diffusion of knowledge, although not that of fundamental discoveries, while strong protection of intellectual property rights promotes invention but it reduces diffusion of know-how. This hypothesis is confirmed by the results of few empirical studies. However, there are alternative opinions maintaining that in the long term it is the patent system that strongly protects rights of the inventor, which is more effective in knowledge diffusion.