

„NEM ÉRTJÜK MEG, HOGY ENNEK A JOGNAK VERSENYELŐNYE VAN”

Beszélgetés Pomázi Gyulával, a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala elnökével.

Szeretettel köszöntök mindenkit a Kandó Klub mai beszélgetésén. Beszélgetőpartnerem ezúttal Pomázi Gyula, a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatalának elnöke. Néhány egyetemistával közösen gondolkodunk az innováció, illetve a szellemi tulajdon kapcsolatáról, ezeken kívül pedig az innováció fejlesztésének lehetőségeiről. Jőmagam Trautmann László vagyok, a Kandó Klub szakmai vezetője.

Trautmann László: *A magyar gazdaságban megkerülhetetlen az innovációs fordulat, a termelékenység ugrásszerű emelése, ebben szinte konszenzus van a gazdaságpolitikai közvéleményben. Mi a legfőbb korlátja ennek ma: a szabályozási környezet, a bizalom hiánya, a műszaki tudás, ötletek elégtelensége vagy az üzleti modellek hiánya?*

Pomázi Gyula: Igazából azt kell mondanom, hogy mindegyik. Nem lehet azt mondani, hogy egyik vagy a másik, de ha megnézzük, akkor az egyik legnagyobb probléma ma Magyarországon, hogy kutatni, fejleszteni, innoválni megtanultunk. Kreatívak, innovatívak vagyunk, már sok mindent kitaláltunk és kitalálunk. Emellett maga a környezet is kezd már olyan lenni, hogy kutatni, fejleszteni, innoválni lehessen. Kapunk rá pénzt, van hozzá kutatás-fejlesztési stratégia, van hozzá szabályozás, minden rendelkezésre áll. Ezenkívül van egy másik világ, ami arról szól, hogy termelj, állíts elő, légy hatékony és vigyél piacra termékeket. De a kettő között van egy senkiföldje. Ezzel ma nem foglalkozunk.

Hogy lesz a kutatás-fejlesztés innováció eredményéből, egy jogi prototípusból, egy megoldási ötletből, egy jó elképzelésből üzletileg érett, eladható gyártmány? Vagy hogyan lesz új széria vagy véglegesen piacra vihető termék? Ez egy fázis, amiben nagyon sok fejlesztési és innovációs elem van még, hisz gyártmányt kell tervezni, meg kell tervezni az üzleti modellt. Ezenkívül össze kell rakni a gyártás, az egész termelési rendszer logikáját. A partnerséget oltalmazni kellene, szellemi tulajdont kellene szerezni és a megfelelő jogosítványokkal föl kellene vértetni az adott gyártót, szállítót. Ez a rész hiányzik jelenleg. Termelni tudunk, nem véletlenül vagyunk szinte a legjobb gyártók. Kutatni-fejleszteni és nevelni tudunk,

mert már vannak hozzá az egyetemeken kutatóműhelyeink, akadémiánk és sok minden más is. De fogalmunk nincs, hogy miként kell az innovációt hasznosítani, nem értünk hozzá.

Az egész rendszert, az elmúlt 20-25 évet nem arra építettünk ki, hogy az ötleteinket üzleti hasznosításra átvigyük. Volt nálunk egy szakember Japánból és azt kérdezte: úgy tudják, Magyarországon vannak kiváló találmányok, a hologramot a magyarok találták ki. Akkor van valahol egy hologram gyár, ugye? Mondtuk, hogy az nincsen. Mi találtuk ki a golyóstollat. Akkor itt van a golyóstoll gyár, ami által meggazdagodott az ország, ugye? Nem, nálunk nincsen. A Rubik-kockát mi találtuk ki. Akkor itt van valahol az a gyár, ahol gyártják a világ összes Rubik kockáját, ugye? Nem, nem, az a Hasbro, az összes jogot elvitte és gyakorlatilag meggazdagodott rajta.

A találmányaink gazdasági vagy társadalmi sikere nem így csapódik le. Az innováció hasznosítási fázisa kimaradt, nincs, azt elfelejtettük. Nincs meg az a fajta akceleráló, mentoráló, támogató közeg, ami arra inspirálná a kutatás-fejlesztés innováció eredményeit (tudatosan vagy kevésbé tudatosan használó kutató fejlesztő innovátorokat), hogy ezeket átbillentsük és összerakjuk.

Amerika azzal húzott óriásit, hogy azt mondta: nem feltétlen kutatni-fejlesztetni és innoválni kell tudni nagyon jól, hanem az eredmények hasznosítását kell hihetetlen erősen megszervezni. Az összes olyan jellegű innovátor, az összes mentoráló támogató rendszer, a startup világ és sok mindent lehetne még mondani, az mind-mind arra épült ki, hogy egyetemeken és vállalati együttműködésekön keresztül lehetővé tegyék azt, hogy az innováció hasznosításában legyen nagy hangsúly. Ehhez a szabályozó környezet itthon nem nagyon létezik, nem áll rendelkezésre ehhez a megfelelő forrásszerkezet. Ezt a senki földjét ma Magyarországon nem finanszírozza senki. Az EU-s források vagy termelést finanszíroznak (termelést és termelékenységet vagy kapacitást, kapacitásbővítést vagy gépet, eszközt, berendezést), vagy kutatás-fejlesztés innovációt. A kettő közötti részt nem. Emberi erőforrás igényű tudásunk nem sok van jelenleg, és igazából most kezdett el kiépülni az a fajta közeg, illetve az a fajta intézményi háttér, ami képes lenne ezt a középső részt kiemelni és az innovációnak erre az utolsó részére odatenni a szükséges pontot. A vállalkozói szemlélet hiányzik, az új vállalkozások létrehozásának szándéka, másrészt pedig a meglévő vállalkozások innovativitása, illetve az innováció hasznosítása.

Trautmann László: *Mi a hiány oka? Mi hiányzik a vállalkozókból Magyarországon?*

Pomázi Gyula: Azt látom, hogy az összes, oltalommal érintett hazai közép- és kisvállalkozás a teljes közép- és kisvállalkozói szám 3,4%-a. Ennyinek van bármilyen oltalma (bármilyen oltalom alatt értem a szabadalomtól egészen a

védjegyoltalomig lévő oltalmakat). Összehasonlításképpen az európai átlag 8,8%, a lengyelek 10% környékén mozognak, a csehek, a szlovákok 7,8%-8,2% környékén állnak. Messze el vagyunk maradva ebben az értelemben, különösen abban, hogy nincs semmiféle tudatosságunk ezen a téren. Kitalálunk, létrehozunk, innoválunk, ellenben a hozzá kapcsolódó jogokat nem vagyunk hajlandók magunkhoz rendelni. Nem vagyunk képesek és nem értjük meg, hogy ennek a jognak versenylőnye van. Ma már a jogok is eladhatók, illetve vehetők. Önmagában a jogok üzleti értéke bizonyos esetekben sokkal nagyobb a termékénél. Amikor üzleti modellt kell megtervezni, akkor nemcsak egy termék piacra jutását, termék fejlesztését vagy technológia kialakítását és annak a piacra jutását kell valami üzleti modellbe beszervezni, hanem az ehhez kapcsolódó jogok értékesítését is. Vegyünk egy közérthető példát. Április 26. a szellemi tulajdon világnapja, ekkor szoktuk kiosztani a Millenniumi Díjat is. A Millenniumi Díjat azok kapják, akik valamilyen formában „IP” tudatosak. Az „IP” az „Intellectual Property”, vagyis szellemi tulajdon. Nos, a pár évvel ezelőtti nyertesek között van a Tankcsapda nevezetű zenekar, ők is „IP” tudatos vállalkozás. Az „IP”-ben, vagyis szellemi tulajdonban benne vannak az iparjogvédelmi és a szerzői jogi kérdések is. Nem a jogtól kell félni, hanem a jogszerzés és a jogérvényesítés hiányától. A zenekar egy új dobossal kiegészülve több mint 10 éve rájött arra, hogy az összes jog, ami hozzá kötődik, beemelhető a Tankcsapda Menedzsment Kft.-be. Addig a jogok szanaszét voltak: előadói jogok, szerzői jogok, kiadói jogok és még lehetne sorolni. Ide tartozik még a védjegy jog is, hiszen sok védjegyünk van, például ahogy fel van írva a Tankcsapda (a zenekar logója), az ábrás védjegy, szó védjegy, szín és még nagyon sok minden. Ezeket a jogokat ők hasznosíthatják. A pandémia alatt nem tudtak fellépni, ellenben a jogdíjak után igen tisztességes bevételeket termelt a Tankcsapda Menedzsment Kft. Egy nagyon tudatosan gondolkodó rockzenekarról beszélünk, amelyik azt mondta, hogy amit kitalál, megalkot, létrehoz, azaz bármely szerzői produktum üzleti értékkel bír, és azt az üzleti értéket bizony oltalmakon keresztül lehet a piacon eladni, a bevételeket hasznosítani.

Az idei nyertesek között ott van például az Országos Mentőszolgálat, amiről nem gondolnánk, hogy vannak szellemi tulajdonai, márpedig vannak. Mert pontosan tudjuk, hogy narancssárga, sárga vagy piros-sárga színe van a mentősök mellényének, a mentőautókon lévő feliratoknak és sok minden másnak, ezt pedig oltalom alá helyezték, védjegyoltalmakkal védik. Egy olyan jellegű „brand”-et építenek ezáltal fel az oltalmakra támaszkodva, amin keresztül azt üzenik 1,2 millió embernek a betegellátásban, hogy ha ilyen kapucnis vagy ilyen beöltözött embert, autót lát, abban meg lehet bízni. Egy bizalmi értéket építettek fel egy „brand”-re, amely „brand” mögött szellemi tulajdon oltalmak vannak, egy nagyon tudatos működés, és nagyon tudatosan megszervezett és irányított vállalkozás. Az

Országos Mentőszolgálat „IP” tudatos szervezet. És akkor még csak a két extrémítást vettem elő.

A startupok nagyon sokszor alapvetően egy ötlettel indulnak, egy jó gondolattal, egy jó megoldással, olyan dologgal, amihez összeülnek 8-10-15-en és kitalálják, megalkotják. Az értéke ennek nem az, hogy materiális vagyona van mondjuk egy startupernek, mert nincs neki infrastruktúrája, nincs gépe, nincs eszköze, nincs berendezése, amin nincs mérőműszer, nagyon sok mindene hiányzik. Amikor pedig egy befektető azt mondja, hogy rendben, én adok nektek pénzt, akkor mára már a befektetési politikában is megjelent egy 4. elem a másik 3 mellé: ez a szellemi tulajdonjog. Van-e bejegyzett szellemi tulajdonjogod? Ez nem azt jelenti, hogy szabadalmat kell mindenáron bejegyeztetni, hanem például a startup logóját, a nevét, a színét és fel lehet építeni egy olyan jellegű oltalmi portfólióra, amelynek üzleti értéke van.

A befektetés egyik része maga az ötlet, a másik, hogy legyen terméktechnológia. A harmadik, hogy legyenek immateriális javak, mint például bizonyos jellegű szerződések vagy piacba történő beépülés jellemző attribútumai (például egy vevőállomány vagy egy vevői szerződési kör, vagy ugyanez egy beszállítói világgal egy értékláncban elfoglalt hellyel). Kiemelik ebből egyre erőteljesebben a negyedik pontot, a szellemi tulajdonjogokat és a szellemi tulajdonjog kérdését. Mára már be tudja árazni a piac egy üzlet értékét, ha meg lehet mondani, hogy milyen jellegű és hány darab oltalommal rendelkezik.

Egyes felmérések szerint egy darab oltalom 10%-kal növeli meg az üzleti értéket. Ha több oltalom van (2-3), akkor 30-40%-kal ér többet az, amit a cég tesz értékességnövelésben. Az innováció és az innováció hasznosításának (és ezen keresztül például az oltalmak megszerzésének) ily módon van üzleti értéke. Hadd mondjak még egy példát: több vállalkozást össze lehetett hasonlítani, mi élelmiszeripari cégeket vetettünk össze. Az egyik lengyel, a másik magyar vállalkozás volt. A termékstruktúrájuk megközelítőleg ugyanaz, a létszám körülbelül azonos, hellyel-közzel a két üzletnek ugyanazok a mutatói, de a két cég tőkevonzó képessége eltért egymástól. A lengyel hárommal többet ér a magyarnál. A különbség a két cég tőkevonzó képességében (ez azt jelenti, hogy ha piacra vinnék az adott cég cégértékét, akkor az egyikért egy egységet adnának, a másikért pedig hármat) a cégbe vitt szabadalom és védjegyoltalom száma, amelyekkel a hamisított termékeket meg lehet gátolni. Felépítettek egy oltalmi portfóliót, amit be lehet árazni.

Mára már vannak olyan cégértékelési módszerek, amik lehetővé teszik azt, hogy egy-egy ilyen oltalomnak meg lehessen mondani az üzleti értékét. Ezt el lehet végezni startup esetében is. Van egy járműipari kutató fejlesztő cég Észak-Magyarországon. Ez egy picike cég, nincs 25 fős, a materiális vagyona pedig nagyjából 250 millió környékére tehető. A befektető kérdezte, hogy mivel

rendelkeznek még. A tulajdonos közölte, hogy neki van egy kisebb szellemi tulajdonból álló portfóliója is, ami 6-8 szabadalomból áll, illetve van néhány védjegye. Ezek alapján nagyjából 1,2 milliárdra értékelték fel a céget. 250 millióhoz képest, ami enélkül lenne. A szellemi tulajdon vagyon értéke ezt az eredményt hozta. Végül 1 milliárd körüli összeget fektettek be a cégbe.

Trautmann László: *A fiatal vállalkozókkal, mérnökökkel vagy közgazdászokkal történő beszélgetések során szinte soha nem merül fel a jogi problémák kezelése, miközben valószínűleg nagyon sok jogi probléma is van. Miért van ez az idegenkedés a jogtól és hogyan lehet ezen változtatni? Hogyan érzékeli a hivatal a jogi kérdésektől való félelmet, hogyan tudja segíteni ennek megváltoztatását?*

Pomázi Gyula: Ez egy jó kérdés. A hivatal alapvetően egyfajta szemléletet tud formálni, és el tudja mondani, hogy nem kell ettől megijedni. Mi egy vállalkozó az első lépése alapításkor? Keres egy jó könyvelőt, mert szeretné, hogy a pénzügyei rendben legyenek. Az adott cégvezető biztos, hogy 100%-ban ért minden adózás típushoz? Érti vajon a teljes kontrolling rendszert? Érti a pénzügyi elszámolásokat? Vagy a vezetői számvitelt vagy a pénzügyit? Nem. Azért választ egy szakembert, mert szeretné a pénzeit, a pénzügyeit rendben tudni.

Ezzel szemben mit csinál egy amerikai vállalkozás? Nem könyvelőt választ, hanem jogászt! Ez az első lépése, mert azt mondja, hogy minden olyan jelenlegi jogügylet, ami mentén én beperelhető vagyok, vagy én jogot érvényesíthetek, ahhoz nekem kell egy szakember. Mi erről lemondunk, mi ilyet nem csinálunk. Elmegyünk és adózásilag, illetve pénzügytechnikailag akarjuk rendben tartani a vállalkozást, miközben a hazai szellemi tulajdonhoz értő szakemberek (jogászok) iszonyatosan jól értik a szakmájukat. A tulajdonosnak nem kell megérteni a szabadság jogának bonyolult rendszerét. Egy védjegyjogi perre nem kell magának a tulajdonosnak és sok mindenki másnak felkészülnie, de tudatosan kell tudni ezt kezelni. Ha talál a cég ilyen jogászt, akkor vegye föl!

A Nanushkát talán mindenki ismeri. Egy nagyon jól csengő nevű, ruhakollekciókat fejlesztő magyar fiatal vállalkozás, amelyikbe kockázati tőkét fektettek és nagyon nagy sikert arattak, mert egyedileg kötött ruhákat mutatnak be. Nagyon kell arra vigyázni, hogy ne legyenek másolhatók a ruhái, vagy hogyha ez mégis megtörténik, akkor erre a cégnek azonnal legyen jogi válasza, mert nagyon sokba kerül egy ilyen ruha, ha lemásolják, az hamisítás. Ezért alkalmaznak 3-4 jogászt, akik semmi mást nem csinálnak, mint a hamisítási törekvéseket próbálják követni. Nézik a különböző közösségi oldalakat, és ha megjelenik valaki nagyon hasonló jellegű ruhában, mint az eredeti ruhaterv, abban a pillanatban elkezdik jogérvényesítésként megtámadni, vagy letámadni.

Három dolgot szoktunk elfelejteni a jog kapcsán: megszerezni a jogainkat, utaltom alá helyezni azt, amink van, a jogot megtartani azokon a piacokon, ahol

megettérül (mert nem kell mindent és nem kell teljesen értelmetlenül oltalom alá helyezni) és a jogérvényesítést. Nem értünk ahhoz, hogy hogyan kell kiállni a jogainkért. Eközben nemzetközi szinten ez versenyképességet hoz. 2023. január 1-vel el fog indulni az egységes szabadalmi rendszer Európában. Ez praktikus azt fogja jelenteni, hogy le fogják támadni nemzetközi jogi cégek a közép-kelet-európai vállalkozásokat, mert a vállalkozásaink egy jelentős része nem védette le a saját termékeit, saját oltalmait, illetve a saját szellemi tulajdonhoz kapcsolódó jogait nem szerezte meg, de nem is becsüli a másét. Mi nem fizetünk soha licenstdíjat azért, mert használunk egy technológiát, nem is kérdeztük meg a licenstulajdonost, vagy nem is kérdeztük meg az oltalmast.

Trautmann László: *Készül erre a hivatal?*

Pomázi Gyula: Készülünk. A gazdasági elemzések szerint 600 milliárd körül lesz az a fajta perérték, ami a nyakunkba fog zúdulni. Így összetettük a kezünket, hogy a 2023. január 1-jén induló rendszerben Magyarország még nem ratifikált, mert nem vagyunk felkészülve. Valószínűleg csatlakozni fogunk, de ez kormányzati, politikai döntés. Nyilván ez összefügg azzal is, hogy Európa versenyképesebbé váljon. Ázsia és Amerika sokkal gyorsabb (szabályozás tekintetében) és esetükben nem kiváló technikára épített hosszú eljárási folyamatokkal, nehéz bonyolult jogi környezetben megvalósuló protokollokkal lehet oltalmazni. Ázsiában ez nagyon gyors, Amerikában egy kicsit megfontoltabb, mert más jellegű a megközelítés. Európának kellett tennie valamit a szabályozási rendszerében, ez lett az egységes szabadalmaztatási folyamat. Ennek részeként gyorsabban, egyszerűbben, olcsóbban lehet bizonyos oltalmakat megszerezni (leginkább szabadalmakat). Így aztán a nemzeti tagállami eljárásokat kvázi ki lehet hagyni. A 27 országból 11 csatlakozik majd 2023. január 1-jével. Ez a folyamat át fog alakítani számos elemet: a szabadalmi bíróságok már nem a tagországoknál lesznek, hanem európai nagyvárosokba szervezik ki. Képzelnék el azt a hazai nyírségi közép-kisvállalkozást, mondjuk egy fémipari kft-t, amelyiket be fognak perelni rossz technológiai használat miatt (azaz azért, mert nem fizetett az általa használt technológiáért), majd Münchenbe kell járnia német nyelven szellemi tulajdonjogvédelem miatt a helyi jogászokhoz.

Trautmann László: *A hivatal adhat jogsegélyt ehhez?*

Pomázi Gyula: Ehhez sajnos nem. Mi azt fogjuk tudni csinálni, hogy felkészülünk a jogérvényesítésből fakadó problémákra. A hivatal el is indította ehhez kapcsolódóan az új stratégiáját (kijelöltünk olyan szakembereket, akik a jogérvényesítéssel kezdenek el most már foglalkozni) és próbáljuk a hazai jogásztársadalmat orientálni arra, hogy ismerje fel és kezdje el felkészíteni a hazai vállalkozásokat. Egy mobiltelefonba nagyjából 200-270 oltalom található.

Ráadásul az egyik nagy gyártó (például a dél-koreai) az abban lévő oltalmak körülbelül 30%-át nem tulajdonolja, hanem az amerikai tulajdonban van, konkrétan az ellenfél cégé. Minden évben fizet ezért a 70 közeli oltalomért a dél-koreai cég az amerikaiaknak. Ugyanez visszafele is működik, az amerikaiak által forgalmazott „Apple” készülékek után azokat az oltalmakat, amelyeket oda gyömöszöltek be, a dél-koreai cégnél jegyezték be, ezekért fizetnek. Na ez nálunk nincsen. Nem fizetünk, nem is kapunk, ez idáig rendben van. Azonban sokan mondják azt, hogy igazából nagyon sok cég és vállalkozás tud és tudna abból élni, hogy a szellemi tulajdonjogait, vagy magát a jogot tudja eladni és licenszelni, vagy az ezekhez kapcsolódó időszaki fizetéseket kvázi „hátradólve” élvezni, mert ez egy olyan passzív jövedelmet jelent magának a cégnek/vállalkozásnak, ami igazából a szellemi tulajdon jogainak értékesítéséből származik.

Trautmann László: *Miért nem minősíthető ez a tevékenység pusztán járadékszerzésnek, improduktív munkának, hogy ezt a régi kifejezést használjam? A vállalkozók gyakran gondolják, hogy a jogászra költött pénz elvesztett költség, hiszen a jogász munkája nem a teljesítményhez kötődik.*

Pomázi Gyula: Van egy érdekes történet. Van egy játékgyártó cég, ami kis műanyag egymásra építhető kockákból építi fel a játékeit és mindenféle csodát csinálnak. Európa északi területén van ennek a cégnek a központja, ahol nagyjából 800 ember dolgozik, ennek 80-90%-a jogász. A jogászok egy része, nagyjából körülbelül 300-350 ember a jogokat vásárolja meg a különböző Disney (Harry Potter, Star Wars) jogtulajdonosoktól. Feladatuk, hogy a jogot megszerezzék. A másik 350 pedig arra vigyáz, hogy azon másolatok esetén, amelyek megjelennek az adott termékről napi szinten (van úgy, hogy hetente a játék 2-3 új másolata jelenik meg), a jogot érvényesíti. A cég bevételeinek szignifikáns része a jog érvényesítéséből származott: a perekből, a perrel történő fenyegetésből, vagy olyan jellegű ügyletekből, amelyekben kimutatható a joggal kapcsolatos munkálkodás gazdasági teljesítménye. A történet fontos tanulsága, hogy mindig kérdés a jog értéke az üzleti modellben. Nagyon sokszor mondják, hogy annál, aki kutat, fejleszt, innovál vagy létrehoz valamit, külön döntés tárgya, hogy ő fogja-e gyártani, vagy eladja-e annak a gyártási és termelési jogait. Ezen a ponton érdemes megint jogászokkal leülni és végigbeszélni, akár egy egyetemnek is, a problémát. Amikor létrehoz egy kutatás-fejlesztési innovációs projektet és eljut a végéig, megvan az a fajta újdonság, ami elméletileg alkalmas lehet arra, hogy annak az innovációnak a hasznosításában gazdasági hasznot lehessen elérni. Akkor bizony kellenek közgazdászok, kellenek a piachoz értő emberek, kellenek jogászok (azon kívül persze el szoktuk mindig mondani, hogy kell valaki, aki a dizájnért felel, tehát aki a megfelelő formát oda tudja tenni, hogy a versenyképesség tovább javítható legyen egy termék esetében). Fontos az adott piacra vonatkozó oltalmazás, üzleti

modell tervezése is. A jogász ugyanolyan csapattag és ugyanolyan eleme a termékfejlesztő, piacfejlesztő logikának egy vállalkozásban, mint bármilyen más menedzser. Ez az a tudatosság, ami azt gondolom, hogy a hazai vállalkozásokban hiányzik. Ma a „startuperek”, vagy aki kitalál valami újdonságot, azonnal ebből akar meggazdagodni, méghozzá úgy, hogy ő akarja gyártani csak és kizárólag, és alapvetően rettenetesen óvva és vigyázva azt. Azután van az a pont, amikor rájön arra, hogy gyakorlatilag ehhez forintmilliárdok kellenének, ami nincsen, ezért aztán egy idő után következik a mondat: „Hát én ezt nem adom oda senkinek, nehogy ellopják, vagy eltűnjön.” De mi történik ilyenkor? Az esetek 90%-ában elavul a termék. Utána ott fogunk állni, hogy a világújdonság már rég máshol jár, mert teljesen máshol van az a fajta nóvum, amiről azt hittük, hogy óriási értéke van.

Ez nagy problémánk. Nagyon sok kutatás-fejlesztési innovációs eredményt megvizsgálva azt lehet mondani, hogy a hazai kutatás-fejlesztési innovációs folyamat úgy működik, hogy vagy nem viszi tovább az újdonságot az innováció hasznosítása irányába, nem alapít cégeket, vállalkozásokat (lássuk be, az egyetemek sem voltak soha arra ösztönözve, hogy az újdonságaikat alapvetően egyrészt oltalom, majd utána innovációhasznosítás irányába elvigyék), vagy a feltalálók egyénileg jegyezték be a találmányt. Ezt lehet, de a feltalálónak fogalma sem volt, hogy miként kellene ezzel továbbmenni. Be kellene vinni apportként egy cégbe? El kellene adni? A következmény, hogy megint a fiókba került. A leleményesebb nemzetközi oltalom alá helyezte, és eladta egy nemzetközi hasznosító cégnek 25000 dollárért, amire nagyon büszke volt. Azonban aki megvette, az Amerikában helyezte oltalom alá és 15-20 millió dollárért adja tovább ugyanazt az ötletet, mert a hasznosításhoz Közép-Kelet- Európában nem értünk.

Jelenleg megújítjuk a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala egyetemi kapcsolatrendszerét. Több egyetemmel beszélgettünk. Az egyikben a stratégiai igazgató azt mesélte, hogy egész meglepődve tapasztalják, hogy nagyon komoly professzor kutatójuk egy nemzetközi külföldi delegációnak arra a kérdésére, hogy mit kutatnak most, 40-45 percig tartó kiváló, szakmai, fantasztikus mélységű előadást tart. Döbbenet ülik végig azok, akik a szellemi tulajdonjoghoz értenek, mert pontosan tudják, hogy most lopják el az ötletet, miközben ő nagyon szívesen beszél róla, mert életében most kérdezték meg harmadjára erről, és kiteljesedhet. A közzététel, a publikáció, a beszélés arról, amit mi kitaláltunk, az oltalmazás hiányával együtt gyakorlatilag átadja a jogot arra, hogy valaki más azt megcsinálja. Utána pedig már nem lehet azt mondani, hogy kérem, ezt én találtam ki.

Trautmann László: *A szabadalmak alapján látható egy technológiai fejlődési irány is. A hivatal működése alapján mit érzékeltek, melyik területen, ágazatban erős a hazai innovációs tevékenység? Ezt Te egészségesnek gondolod vagy érdemes lenne ösztönözni egy másik irányt inkább?*

Pomázi Gyula: A hazai technológiai fejlődés tendenciái majdnem ugyanazok, mint az EUIPO, az EPPPO vagy a WIPO (az európai, illetve világszervezet) által mért tendenciák. Teljesen természetes, hogy azok a technológiák futottak fel az elmúlt időszakban és fel is futnak nagyon nagy sebességgel, amelyek egy-egy időszak problémáihoz kötődnek, lásd a pandémia. Teljesen egyértelmű például az egészségipar, az egészséghez kapcsolódó gyógyászati protokollok, az orvosi műszerek, a vakcinák, a gyógyszerek és sok minden más fejlődése. Több száz (300-400) %-os növekedési tendenciák vannak molekulák bejegyzése kapcsán, eljárásokhoz kapcsolódó oltalmak, adott helyzetben egy-egy gép, eszköz, berendezés, vagy annak részegységéhez kötődő újdonságaival kapcsolatban. Nagyon sok védjegy is található ezekben, formatervezési oltalom, ami egy gyógyszerben is megjelenik. Ezekben az esetekben az oltalmi portfólió része a kapszula levédetése is nagyságrendje, színe, formája alapján.

A másik terület a digitalizáció, a mesterséges intelligencia, ahol 6-700%-os növekmény van. Ez elképesztő fejlődés és elképesztő mennyiségű bejelentés, de itt van egy érdekesség. A digitális világ kapcsán például a mesterséges intelligenciában is a világon az elsőszámú patensek bejelentője az elmúlt 2 évben Kína, nem Amerika. A kínaiak rájöttek arra, hogy nem elég másolni, meg kell szerezni a jogot, mert onnantól kezdve az egész világ náluk fog sorban állni, engedélyt kérni és fizetni. A mesterséges intelligenciával kapcsolatos egy évben beadott szabadalmaknak több mint 52%-át kínaiak jegyzik. Igaz, náluk nincs GDPR meg sok más, ami miatt az adatrendszereket sokféle módon másképpen tudják elemezni, értékelni. 2 éve Kína átvette a szellemi tulajdonjogok kapcsán a világelsőséget, többet produkálnak - 1,5 millió bejegyzés van náluk egy évben -, mint a világ összes többi része. Kína 1990-ben összesen egy évben körülbelül 290 szabadalmat jelentett be. 2019-ben Magyarországon 450 bejelentés volt. Tehát mondhatnánk azt, hogy jobbak vagyunk, mint a 12 évvel ezelőtti Kína. Csak amíg nálunk az elmúlt 2 évben ezt a 450 fölment 500-ra, náluk 12 év alatt fölment 1,5 millióra. Még egyszer hangsúlyozom, nagyon más a szabályozás, a szellemi tulajdonjog kezelése, de izgalmas a tudatosság, ahogy a kínaiak fejlesztik technológiai és szabadalmi politikájukat.

A harmadik nagy csomag az elektronika, a negyedik az anyagtechnológia, vegyipar, ahol természetesen lebomló, újrahasznosítható anyagot használunk. Ezek azok az ágazatok, amelyek nagyon erősen törnek előre, amelyek az innovációban, újdonságban erősen jelen vannak. Említést kell tenni a mezőgazdaságról és az élelmiszeriparról. Ezek az ágazatok nagyon sok esetben

nem is feltétlen az újszerűségükkel és nívumaikkal, hanem az innovációk alkalmazására ráépülő piacképes termékekkel emelkednek ki. Ez azért érdekes történet, mert az élelmiszeriparban nem feltétlen a szabadalmak száma az, ami az oltalmi képességet a lehető legjobban leírja, hanem a védjegyek száma.

Itt van ez a palack víz az asztalon. Ezen nagyjából 8-10 oltalom van, minden le van védve, ami rajta van. A felirat, a szín, illetve színhasználat, a forma, a „recycling” jel. Ez egy megfelelő oltalmi portfólióval le van védve. Nem feltétlen szabadalommal, hanem védjegyoltalmakkal: a forma formatervezési oltalommal van védve, tehát ennek is van egy oltalmi portfóliója. Élelmiszerek terén itthon van nagyjából 15000 élelmiszeripari védjegy, a velünk élelmiszeriparban nagyságrendileg azonos Ausztriában van 33000. Teljesen más ott az élelmiszeriparban dolgozó vállalkozások tulajdonosainak felfogása. Ha létrehozta például egy új sajtot, akkor mielőtt még kiviszi a piacra, elszaladnak a hivatalba. Ez persze nem úgy megy, hogy elmennek a helyi hivatalba, hanem előveszik a telefonjukat vagy/és az interneten elektronikusan bejelentik. Rögzítik a nevét és azokat az oltalmakat, amelyeket szeretnének. Ez sokkal tudatosabb termékpolitika, a hamisítás elleni versenyképességi logika jelenik meg azzal, hogy oltalmi portfóliót kezdenek építeni a család vagy családi vállalkozás által létrehozott új tejtermékekre, sajtra, vagy bármire.

Trautmann László: Köszönöm szépen a válaszokat, ezzel lezárul a beszélgetés első része és átkerül a lehetőség a kollégákhoz a kérdésekre.

Baranyi Dániel: *Baranyi Dániel vagyok, az Eszterházy Károly Katolikus Egyetem doktorandusz hallgatója. Nekem rögtön lenne két kérdésem is. Az egyik, hogy említette, hogy 2023. január 1-től lesz egy egységes rendszer, amit még nem ratifikáltunk, de ha Magyarország is így tesz, akkor utána elindulhatnak eljárások azzal kapcsolatban, hogy magyar cégek milyen oltalmakat használnak, ebből pedig akár európai szintű peres ügyek is lehetnek. Van-e kutatás vagy valamilyen adatunk, hogy feltehetően ennek mi a nemzetgazdasági egyenlege? Tehát több olyan jog van, amiről lemondanak a magyarok azáltal, hogy nem védetik le és ezért külföldön használják azokat, vagy inkább az a többségi eset, hogy mi használunk valamit és nem fizetünk érte jogdíjakat?*

A második kérdésem azzal kapcsolatban lenne, hogy elhangzott, hogy hiányzik a jogtudatosság. Ennek fejlesztéséért hol lenne a legtöbbet tenni? Elsősorban a jogászképzésben, hogy ők legyenek érzékenyek az üzleti kérdésekre, vagy inkább a közgazdászok képzés gyenge pontja, hogy a szellemi tulajdonjogokra épülő üzleti modellekkel nem foglalkozunk kellő mennyiségben, vagy esetleg a mérnökök oldalán lehetne leginkább fejlődni? Tehát a felsőoktatás hol tudna ebben pozitív példával szolgálni, hol lehetne beavatkozni?

Pomázi Gyula: Kezdem az elsővel. Vannak ilyen felmérések és kutatások, amelyeket multinacionális vállalatok csinálnak. Természetesen vizsgáljuk és értékeljük azt, hogy hogyan, mikor és milyen feltételekkel szabad csatlakozni, ratifikálni. Nem tudnám megmondani a mostani egyenleget, de azt tudjuk, hogy jelen állapotban jelentősen negatív lenne. Több szempont van a csatlakozás ellen, mint mellette, hogyha nekünk kéne döntenie. Nagyon sok előnye van, ha belegondolunk abba, hogy gyorsabban, egyszerűbben, olcsóbban lehet majd hozzájutni például szabadalomhoz egy egységes rendszerben, tehát nagyon gyorsan lehetne oltalmat szerezni. De ez csak a jogszerzés, a jog fenntartása nagyon sokba kerülne, mert innentől kezdve nem a hazai elsődlegesen eljáró bíróságoknál kell valakinek a jogát megvédenie, hanem el kell zárandokolnia - Stockholmba, Koppenhágába, Münchenbe, vagy ahol az adott bíróságok majd lesznek -, hogy ezt a jogot valamilyen módon érvényesítse. Az ehhez szükséges illetékek megfizetése olyan nagyságrendű, amire egy hazai nagy magyar gyógyszergyár is azt mondta, hogy köszöni szépen, de nem fog kérni ezekből az ügyekből, mert csak a beugró 1-2 millió forint. Tehát léteznek ilyen összehasonlító elemzések. Nyilván a kormányzat ebben fog valamilyen döntést hozni, mi pedig megadjuk azokat a döntéselőkészítési szempontokat, amelyek segítségével majd megfontolják, hogy mikor, milyen formában lehet csatlakozni, és hogyan kell felkészülni ezeknek a különböző hatásoknak a kivédésére.

A második kérdésre reagálva: egyrészt azt gondolom, hogy a jogászok oldalán át kellene tudni alakítani a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos kérdések megközelítését. Ez nem a római jogból eredeztetett jogág, viszonylag friss, talán 100-150 éves, alapvetően magánjogi, versenyjogi kérdésekkel párosul. Azt gondolom, hogy kevesen indulnak el rajta, és az itthoni képzés kevésbé koncentrálna arra, hogy megfelelő mennyiségű szakemberrel, jogással lássa el a piacot. Ez az egyik irány.

A másik irány a tudatosság bővítése, javítása. Ez nem azt jelenti, hogy kompetenciát, szakmai ismeretet, elmélyülést kell megteremtene, hanem egyfajta érzékenységet, érzékenyítést kellene beépíteni a felsőoktatásban a közgazdász, mérnök, designer, egészségügyi és más képzésekben. Például a MOME - ami az újfajta felépítésű egyetemek közé tartozik - nekiállt egy újfajta logikát követni. Azt mondja, hogy a jövő hallgatói nem végezhetnek úgy, hogy nincs formatervezési mintaoltalmuk vagy védjegyoltalmuk, és nemcsak nekik, hanem tanárainknak is kell ezzel rendelkezni. Nagyon sokszor a diplomamunka - ami például egy tárgy, egy bútor, vagy valamiféle tárgyi kultúrában megjelenő produktum -, amit egy kiállítás formájában meg is mutatnak, napok, hetek hónapok alatt nemzetközi nagy designer stúdiók katalógusaiban köszön vissza, mert ellopják, elviszik, lefotózzák azt. Nincs oltalom alatt és bárki bármikor ebből hasznot tud csinálni.

Egy másik példa az OTDK. Az országos tudományos diákköri munkák egy részét elkezdtek olyan értelemben oltalom alá helyezettetni, hogy azt javasoljuk, hogy a prezentáció előtt, ha mást nem, egy szerzőjogi lajstromot kérjenek rá. Mert ha kiállnak és elmondják a dolgot, akkor annak tartalma közjó onnantól kezdve, bárki bármikor használhatja, és a nézők, hallgatók között sok olyan ember van, aki éles füllel figyel.

Hallgatói versenyek vannak mérnökök, közgazdászok és mások között, ahol nagyon sok újszerű, innovatív gondolat jön elő. Ezekre nagyon büszkék vagyunk, csak sok esetben ezeket senki és semmilyen formában nem kezeli szellemi tulajdonként, miközben semmi mást nem kellene csinálni, mint a hivatal ügyfélszolgálatát fölhívni és azt mondani, hogy itt van egy újdonság, amit - mielőtt még publikáljuk, megmutatjuk és versenyzünk vele - be kell-e jegyezni, vagy mit kell vele tenni. A nálunk lévő szakemberekkel erről aztán lehet beszélni, mert lehet, hogy valamilyen fajta oltalom alá lehet helyezni. Utána aztán már lehet vinni, megmutatni, bemutatni, mert ha azt valaki lefotózza és elviszi egy multihoz, a multi pedig megpróbálja bejegyeztetni, akkor már nem tudja megtenni. Akkor már az eredeti csapatnál van a jog.

Ehhez az érzékenyítéshez ezt a fajta szellemiséget el kell tudnunk magyarázni a felsőoktatásban. Azért kezdtük el újrakötni a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatal összes szerződését, mert korábban csak arról szólt a megállapodás, hogy opcionális képzésként lehetett a számviteli tulajdonjoghoz kapcsolódóan iparjogvédelmet hallgatni. Ez nem volt túl vonzó, miközben tele vagyunk ötletekkel. Egy sor olyan jellegű egyetemen dolgozó kisebb-nagyobb műhelyt, magáncéget, embert, ötletet és egyebet ismerünk, tudunk, látunk és hallunk, amelyek megérdemelnék ezt az oltalmat, ha ez a fajta tudatosság megjelenne. Ezt az érzékenyítést valahogy át kell adni, az információt oda kell vinni. Azt kellene valahogy elérni, hogy az oktatási, képzési struktúrában, versenyekben, hallgatói együttműködésekben, műhelymunkában vagy bárhol ez megjelenjen.

Póta Krisztián: *Póta Krisztián vagyok, a Budapesti Corvinus Egyetemen végeztem. Megemlítette az OMSZ-t, az Országos Mentőszolgálatot. Az OMSZ hogyan csinál belőle pénzt?*

Pomázi Gyula: Sehogy. Mégis azért teszi, mert társadalmi hasznosságot állít elő, bár nem feltétlen gazdasági megtérülésről beszélünk. A feltaláló, aki kitalálta az inzultint, 1 dollárért adta el a találmányát azért, mert tudta, hogyha egy olyan cégnek adja el, aki biztosítja az ehhez szükséges teljeskörű világszintű elterjedést, meg tudnak menteni több mint 400 millió embert. Itt a társadalmi hasznon volt a hangsúly. Az OMSZ-nél egy védjegyoltalom a brand része, hogy azt ne lehessen másolni. Azért ne, mert bizalmi kapcsolatot épít a brand azok felé, akik igénybe veszik. Amikor nagyon beteg ott ül valaki, vagy elütötték (soha ne történjen

ilyesmi), és azonosítja azt, aki hozzá jön, el kell, hogy higgye, hogy az egy olyan mentőorvos, aki mindenben tud neki segíteni. De ez csak hit alapon megy. Ott nem lehet igazoltatni vagy visszakérdezni, mert vészhelyzet van. Ennek a brandnek a sajátosságait, a színét, formáját, leiratait, logóját kimondottan azért teszik oltalom alá, hogy ezt a bizalmat felépítsék. Azért tartom ezt nagyon fontosnak, mert amikor kitört a pandémia, arra az egyik válasz az volt, hogy elkezdünk gyógyszereket keresni, vakcinákat fejleszteni és kitört a vakcinaháború. Az egész világon vannak szabadalmasok, akik azt mondják, hogy nekik gazdasági haszonra van szükségük, és a szabadalmat csak pénzért hajlandóak eladni. Vannak olyanok, akik azt mondják, hogy amit kifejlesztettünk, azt juttassuk el azokhoz, akikhez kell. Ebben az esetben a társadalmi felelősségvállalás, társadalmi hasznosság az elsődleges szempont. Mindegyik vakcina mögött van oltalom, szabadalom, használati mintaoltalom, csak az a különbség, hogy ezzel utána mit kezd a tulajdonos. Lemond róla vagy adott helyzetben azt mondja, hogy bizonyos időszakokban, vészhelyzetekben bárhol máshol lehet ezeket használni. Ez az ő feltalálói, tulajdonhoz kötődő joga.

Nagyon sok járműipari szabadalom van, amelyekről tulajdonosaik lemondtak, mert ezek olyan jellegű életvédő biztonsági felszerelések, amire azt mondják, hogy nem kérnek érte pénzt annak érdekében, hogy elterjedjen. Ha pénzt kér érte, akkor viszont nagyon komoly összegeket kell neki kifizetni. Ez viszont csak egy szűk szegmenst tesz elérhetővé.

Póta Krisztián: *Még egy kérdésem lenne, a magyarok és a jogrendszer viszonyával kapcsolatban. Nagyon jól tudunk dolgozni, kutatni, sok mindent nagyon jól tudunk csinálni. Nekem van egy olyan elméletem, hogy a magyar oktatási rendszer - jellegéből adódóan - inkább a kötelességeket hangsúlyozza és nem a jogokat. Hozzá kell tenni, hogy a magyarok bíróságba, jogrendszerbe vetett hite elég alacsony. Ezzel mit lehetne kezdeni?*

Pomázi Gyula: Az az érdekesség, hogy ez nem magyar sajátosság. Ez nem arról szól, hogy vagyunk mi magyarok és van a világ, ami sokkal másabb nálunk. Közép- és Kelet-Európára, ez teljesen jellemző, és még jó pár régiót lehet mondani a világban, ami teljesen hasonlóképpen működik. Azt gondolom, hogy a magyarság szabálybetartó képessége nem olyan rossz, szeretünk szabályozott keretek között élni. Az más kérdés, hogy megmondják-e nekünk ezt a szabályt vagy mi találjuk ki, ezt most ne vitassuk meg. A szabálybetartó képességünk nem olyan rossz, ha jó és érthető szabályaink vannak, olyanok, amelyek kellő komfortos lehetőséget biztosítanak. Ezeket szívesen látjuk, és ezzel kvázi terelhetők, motiválhatók, elmozdíthatók vagyunk. Amikor egy kutatói életpályát az határozza meg, hogy a citációs indexe mekkora, akkor az ide vonatkozó szabályrendszer működik, mert nagyon jól van felépítve ez a fajta életút, amiben az egyik nagyon fontos mérési pont, hogy mennyi az idézetszám, cikkszám stb.. Ha ebbe a rendszerbe

belegyömöszöljük azt például, hogy legyen benne az általad létrehozott oltalmak száma - amit a saját kutatási eredményeidhez hozzáteszel -, akkor egy olyan szabályrendszer jön létre, amihez ugyancsak hozzá fogsz igazodni.

A Magyar Tudományos Akadémia jó pár évvel ezelőtt a saját intézményein keresztül nulla beadott szabadalommal rendelkezett évente. Most ott tartunk, hogy az Akadémia volt intézeteiben százas nagyságrendű oltalomképes innovációhasznosítási eredmény létezik. Megváltozott a szabályozás, a motiváció, ezen keresztül maga az irányultság is, és elkezdjük behozni a lemaradást.

A szabályrendszerek alkotása viszont nagyon izgalmas kérdés, nevezetesen hogy milyen szakpolitikai rendszerrel kell ezt megoldani. A szakpolitikai rendszerek felépítése, kiépítése nyilván kormányzati feladat. Erre pedig egy dolgot lehet mondani: egy szakpolitika akkor működik jól, ha nemcsak pénzt oszt, hanem a pénzosztás mellett ott van az a szabályozói rendszer, ami az adott területre vonatkozó, legmodernebb szabályozást alkalmazza, vannak kontroll-mechanizmusok és a beavatkozások eszközrendszere. A szellemi tulajdonjogok területéről például a szerzői jogok azért nagyon izgalmasak, mert mára már szerzői joggal védett minden olyan jellegű szerzői mű, amit bárki leír vagy kitalál. A telefonnal készített fotó szerzői mű, szerzői jog védheti. A digitális tartalom előállításának és fogyasztásának szerzői joga egy teljesen új keretrendszert adott. Mi voltunk a másodikak Európában, aki az erre irányuló jogszabályok közül a múlt évben bevezette az új szerzői jogi törvényt. Nagyon jelentős változás van abban, hogy ki milyen jogokkal rendelkezik. Például amikor feltöltenek egy közösségi platformra valamiféle tartalmat, akkor ehhez milyen jogok társulnak, miért lehet pénzt kérni és miért nem? Melyek azok a jogsértő magatartások, amelyek elméletileg sértenek bizonyos jogokat? Ezek olyan kérdések, amelyeket nem baj, hogyha elkezdünk - ha máshogy nem, akkor felszínesen - megismerni. A szabályozás a szerzői jogban ma például Magyarországon végtelenül modern.

Ha feltételezzük, hogy rendelkezünk szabálybetartó képességgel, akkor gyakorlatilag egy dolog hiányzik, az ismeret átadása. Az, hogy megtanuljuk, megértsük, hogyan kell bármilyen platformra tartalmat felrakni és hogyan kell azt onnan leszedni vagy elfogyasztani. Az ehhez szükséges információszerezésben, érzékenyítésben, érzékenységben vannak jelentősebb különbségek. Azt gondolom, hogy ebben van még hova fejlődni.

Szabó Bálint: *Szabó Bálint vagyok, a Budapesti Corvinus Egyetem mesterszakos hallgatója. Egyik kérdésem Ausztria és Magyarország élelmiszeripari védjegyek szerinti összehasonlításához kapcsolódik. Nem lehet, hogy itthon hiányzik a fogyasztói igény? Ha például itthon megyek a boltba, akkor látok 5 féle joghurtot, Ausztriában ez a szám 50. A másik kérdésem a társadalmi hasznossághoz*

kapcsolódik. Előfordul-e, hogy esetleg egy szabadalom miatt valaki olyan monopolhelyzetbe kerül, ami károsítja a versenyt vagy a társadalmi hasznosságot?

Pomázi Gyula: Az élelmiszeripari védjegyeknél előfordulhat, hogy a kereslet befolyásolja azt. Azt szoktuk mondani, hogy akkor szabad oltalom alá helyezni bármit, hogyha az megtérül, nem ész nélkül kell szabadalmaztatni. Vannak olyan hazai élelmiszeripari előállítók, akinek 10-12-20 védjegyoltalma van különböző terméktípusokon. Nyilván nem fog további 10-15-öt bejegyezni, mert gyakorlatilag ennyi éri meg neki. Ezzel tudja azt a termékportfóliót piacon tartani és megfelelő módon alkalmazni a nevet, termékhez kapcsolódó csomagolást és egybeeket. Tehát egyik oldalon lehet az, hogy a kereslet, illetve a fogyasztási igények befolyásolják ezt. De a másik, amit látunk, hogy a hazai élelmiszeripari előállítóknak tudatossága van abban az értelemben, hogy hogyan kell brandet, márkát építeni, és utána hogyan kell ezt piacra vinni, ott megvédeni a terméket. Ez nincs benne a hétköznapi logikában. Azt a pár céget, ahol ez megjelenik, körülbelül fel is lehetne sorolni. Az egész élelmiszeripari kampányunk ezekre a cégekre épült, akik ezt tudatosan kezelik, mint a Pick, a szarvasi mozzarella, a szerencsi csokoládé, az etyeki bormanufaktúra. Ők nagyon tudatosan bánnak ezzel, nagyon sokféle portfólióba szervezett bejegyzésük van.

De a többiek ennek töredékével sem rendelkeznek. Náluk a termékesítéssel, piacra vitellel, illetve tartással vannak még problémák. Megalkotják a terméket, majd hátradólnak és azt mondják, hogy készen vannak. Aztán utána csodálkoznak, hogy 3 nap alatt ugyanolyan típusú termék nagyon hasonló csomagolással, névvel ugyanúgy ott van a polcon, töredék áron, nagyon rossz minőségben. Azonban mivel árérzékeny az adott termék vásárlói köre, ezért pillanatok alatt le is szoknak az eredetiről, miközben még be sem vitték azt a piacra és nincs mögötte oltalom.

A szabadalom létrehozhat monopolhelyzetet, mondok erre egy példát. Amikor volt a pandémia első időszaka, akkor teljes útkeresés volt az egészségügyben azzal kapcsolatban, hogy hogyan gyógyítsuk meg a kórházba került betegeket. Van egy amerikai cég, amelyiknek van egy ebola elleni gyógyszere. Viszonylag gyorsan rájött, hogy ez tökéletesen alkalmas lehet arra, hogy a COVID kórokozóját vagy vírusát is elölje, vagy segítse a betegeket abban, hogy például ne kerüljenek lélegeztetőgépre. Ragaszkodik ahhoz, hogy ő a szabadalmát csak pénzért árulja. Elkezdi kvótázni és azt mondja, hogy 40000 darabot tud adni egész Európának, ebből Magyarországra jut 4000 db., amiből nagyjából négyszáz embert lehet megmenteni. De előjön egy vészhelyzet 2020. március 15-ét követően, amikor 20 ezres nagyságrendű ember van életveszélyben a kórházakban. Ilyenkor két dolgot lehet csinálni. Egyrészt el lehet záródokolni és megkérni a szabadalmast, hogy adja el a szabadalmat most nagyon gyorsan. Vagy kezdjen el többet gyártani vagy gyártatni ezen jogok alapján. Ő azt mondja, hogy nem, köszöni szépen, oda megy, ahol sokkal többet fizetnek neki. Monopolhelyzetbe kerül egy bizonyos

időpillanatban vagy időszakban egy bizonyos terápiához kapcsolódóan. Itt megjelenik az a lehetőség - amit nem nagyon szerettünk, mert nem egy szép szellemi tulajdonjog kezelésére vonatkozó új szabályrendszer -, a kényszerengedélyezettetés logikája, ami azt mondja, hogy vészhelyzet esetén nem kell a szabadalmassal megállapodni. Hanem aki gyártani szeretné és képes arra, hogy ugyanazt a molekulát, hatóanyagot nagyon gyorsan visszafejtve, létrehozva és legyártva el tudja vinni a betegnek, akkor mi megadjuk neki a lehetőséget. Ne egyezzen meg a szabadalmassal, kezdje el gyártani, aztán majd a hivatal vagy valaki, aki erre felhatalmazott, megmondja, hogy mennyit kell fizetni ezért a szabadalmasnak. Volt erre példa. Abban az időszakban Kanada, Németország és mi magyarok vezettük be ezt a kényszerengedélyezettést, és például ennél az esetben volt egy olyan magyarországi jelentkező, aki 25000 darabot nagyon gyorsan le tudott gyártani és meg lehetett menteni 10000 ember életét. Miközben a szabadalmas monopoljoga, amit megkapott, az élt továbbra is, de mi megszegettük sajnálatos módon egy szabállyal. Per is volt, van, meg valószínűleg lesz is, de adott helyzetben nem lehetett mást tenni, hisz emberéletek forogtak kockán.

Hadd mondjak most egy nagyon aktuális történetet. Március 7-én az orosz külügyminiszter bejelentette, hogy az összes őket szankcionáló ország szabadalmassát, oltalmassát kényszerengedélyeztetik Oroszországban. Erre kevesen figyeltek föl. Ez azt jelenti, hogy Oroszországban március 8-tól kezdődően megszűntek az oltalmasok jogai. Azaz innentől kezdve ott bárki bármilyen jogot használhat, hasznosíthat. Ezt elemeztük, a gazdasági hatások elég erősek. Most az Európai Unió azon gondolkodik, hogy a 6-os szankciós csomagba belegyömöszöli azt, hogy az összes orosz szabadalmast, oltalmast ne engedjük be majd Európába, sőt tiltsuk be, és innentől kezdve egy olyan jellegű adok-kapok van, ami senkinek nem jó.

Borsos Döníz: *Borsos Döníz vagyok az Óbudai Egyetemről a Kandó Kálmán Villamosmérnöki Szakkollégium képviselőjeként. Már többször előkerültek a kutatók, kutatási élet. Az utóbbi időben rengeteg olyan projektbe, pályázatba futottam bele kutatási téren, ahol feltételként a kimenetek között megjelent, hogy valamiféle oltalomnak kell lennie. Ez célzott, direkt irányítottan kezdtek megjelenni vagy teljesen véletlenül pont ilyen pályázatokba futottam bele?*

Pomázi Gyula: Én nagyon szeretném, hogy ez direkten történjen. Azt, hogyha az európai uniós forrásoknak egy jelentős részénél - ahol amúgy elszámolhatók a szellemi tulajdonhoz kötődő költségek - elő legyen írva, hogy valamiféle oltalmat legyenek szívesek szerezni.

Hangsúlyozom, nem szabadalmat és nem feltétlenül újdonság kell. A holland egyetemek rájöttek arra, hogy nem nagyon lesznek a szabadalmak piacán nagy játékosok. De ők az adaptív innovációban nagyon jók, abban a logikában, hogy az

ipari problémára adott egyetemi válasz az iparban hasznosul. Ezért elkezdték ezeket az innovatív adaptív technológiákat védjegyoltalmakkal ellátni. UHC technológia, TDC technológia, ezeket elnevezték, levédették, márkásították. Mára 5000 fölötti oltalommal rendelkeznek ezek az egyetemek. Teljesen piacképesek, a helyi vállalkozások imádják, mert tudják, hogy olyan minőség van mögötte, ami számukra jó megoldást ad. Tehát amikor azt mondom, hogy európai uniós forrásból történő kutatási, fejlesztési innovációs projekt, akkor nem csak azt szeretném elvárni, hogy legyen benne szabadalom, használati mintaoltalom. Gondolkodjon a projekt, hogy hogyan tudja eredményét piacosítani, innovációhasznosítani, és az egy oltalmi portfóliót jelent. Ezt az oltalmi portfóliót annyira szeretném, hogyha be lenne minden pályázatba írva, hogy tessenek szíves lenni oltalmat bejegyeztetni. Hangsúlyozom még egyszer, nem szabadalmakat; azon túli világról is beszélünk. Nagyon várom azt, hogy minden kiírásban ott legyen ez a fajta kötelem.

Trautmann László: *Köszönjük szépen a beszélgetést!*