

VAASAN YLIOPISTO
KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA
TALOUSOIKEUS

Niina Rammo
PATENTTI OSANA
YRITYKSEN STRATEGIAA

Talousoikeuden
pro gradu -tutkielma

Vaasa 2014

SISÄLLYSLUETTELO

sivu

LYHENNELUETTELO	5
TIIVISTELMÄ	7
1. JOHDANTO	9
1.1 Tutkimusaiheen kuvaus	9
1.2 Tutkimustehtävä ja aiheen rajaus	11
1.3 Tutkimuksen eteneminen	12
1.4 Metodi ja oikeuslähteet	13
1.4.1 Kansallinen lainsäädäntö	15
1.4.2 Kansainvälisiä sopimuksia	16
2. PATENTTI	18
2.1 Patenttisuojan kohde	20
2.2 Patentin myöntäminen	21
2.3 Patentoinnin edellytykset	22
2.3.1 Uutuus	22
2.3.2 Keksinnöllisyys	24
2.3.3 Perspektiiviongelman	25
2.3.4 Teollinen käyttö	27
2.3.5 Toistettavuus	28
2.3.6 Patentoitavuuden ulkopuolelle jäävät ilmiöt	29
2.4 Keksinnöt, joita ei voi patentoida	31
2.4.1 Ordre public –säädös	31
2.4.2 Biologinen kohde	32
3. PATENTTI STRATEGISENA TEKIJÄNÄ	35
3.1 Strategia yleisesti	35
3.2 Resurssiperusteinen strategia-ajattelu	38
3.2.1 Resurssit	40

3.2.2 Kilpailuetu	44
4. PATENTIN ARVON MÄÄRÄYTYMINEN	47
4.1 Patenttistrategia	47
4.1.1 Patenti vai liikesalaisuus	51
4.1.2 Innovaatio ja työsuhdekeksintölaki.....	53
4.2 Yksinoikeus.....	54
4.2.1 Ammatimainen käyttö.....	55
4.2.2 Välitön ja välillinen patenttisuoja	56
4.3 Patentin suoja-alan määräytyminen.....	56
4.4 Keinot yksinoikeuden saavuttamiseksi.....	58
4.5 Patentin informatiivinen arvo.....	62
4.5.1 Tekninen tieto	62
4.5.2 Kilpailullinen informaatio	63
4.6 Arvon asettaminen patentille.....	64
4.7 Patenti pääomana.....	66
4.7.1 Patentin luovuttaminen.....	67
4.7.2 Panttaaminen	67
4.7.3 Lisensioiminen.....	69
5. KIELTO-OIKEUDEN STRATEGINEN HYÖDYNTÄMINEN	71
5.1 Patenti kilpailun välineenä	72
5.2 Tuotantoalan elinkaaren vaikutus patentin tärkeyteen	75
5.3 Kilpailuoikeuden ja patenttioikeuden välinen suhde.....	77
6. TUTKIMUKSEN JOHTOPÄÄTÖKSET.....	79
LÄHDELUETTELO	81
OIKEUSTAPAUSSLUETTELO	88

LYHENNELUETTELO

BPD	Biotechnology Patenting Directive (biotekniikkadirektiivi)
EPC	European Patent Convention
EPO	European Patent Office (Euroopan Patenttivirasto)
EU	Euroopan unioni
EY	Euroopan yhteisö
HE	Hallituksen esitys
IPR	Intellectual Property Right (immateriaalioikeudet)
KKO	Korkein oikeus
KM	Komiteanmietintö
PCT	Patent Co-operation Treaty
PRH	Patentti- ja rekisterihallitus
RBV	Resource-based view (resurssiperusteinen ajattelu)
TQM	Total Quality Management (laatujohtaminen)
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (Kansainvälinen sopimus immateriaalioikeuksista)
WIPO	World Intellectual Property Organization (Maailman henkisen omaisuuden järjestö)
WTO	World Trade Organization (Maailman kauppajärjestö)

VAASAN YLIOPISTO**Kauppätieteellinen tiedekunta**

Tekijä:	Niina Rammo	
Tutkielman nimi:	Patentti osana yrityksen strategiaa	
Ohjaaja:	Brita Herler	
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri	
Oppiaine:	Talusoikeus	
Linja:	ICT-juridiikka	
Aloitusvuosi:	2013	
Valmistumisvuosi:	2014	Sivumäärä: 88

TIIVISTELMÄ

Patentti on tärkeä osa yrityksen liiketoimintaa. Se tarjoaa muuttuvassa toimintaympäristössä toimivalle yritykselle suojaa kilpailijoiden kopioita vastaan. Sillä voidaan myös parantaa yrityksen asemaa erilaisissa kilpailijoiden kanssa käytävissä neuvotteluissa. Tämä etu syntyy patentin antamasta yksinoikeudesta. Yksinoikeus antaa kielto-oikeuden, jolla voidaan kieltää muita käyttämästä keksintöä, mutta se ei anna käyttöoikeutta omaan keksintöön.

Tutkielmassa selvitetään patentin luonne ja rakenne. Tämän jälkeen sitä tutkitaan resurssiperusteisen strategian viitekehyksessä ja huomioidaan yhtäläisyyksiä resurssiperusteisen ajattelun ja patentin välillä. Resurssiperusteisessa strategiassa yritys saa kilpailuetunsa strategisesti arvokkaista resursseista. Tutkielmassa selvitetään, mitä samoja piirteitä löytyy strategisesta resurssista ja patenteista. Lisäksi nähdään, millä tavoin patenttistrategia ja resurssiperusteinen yritysstrategia täydentävät toisiaan. Tutkielmassa huomioidaan tuotantoalan elinkaaren vaikutus yrityksen patenttiin ja strategiaan.

Tutkimusmenetelmä on oikeusdogmaattinen; lainsäädännön sisältöä tulkitsemalla pyritään tunnistamaan juridiset mahdollisuudet suojata ja edistää yrityksen liiketoimintaa. Tutkimuksessa käytettävä näkökulma on yrityslähtöinen, sillä siinä pyritään esittämään patentin merkitys liiketoiminnalle. Tutkimus perustuu kansalliseen lainsäädäntöön, mutta siinä huomioidaan EPO:n merkitys suomalaisen laintulkintaan.

AVAINSANAT: Immateriaalioikeus, patentti, patenttistrategia, strategia, resurssiperusteinen strategia

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimusaiheen kuvaus

Immateriaalioikeudet ovat keskeinen osa innovaatiopainotteisten yritysten, kuten ohjelmisto- ja bioteknologian alan yritysten, pääomaa. Se on koko liiketoiminnan ydin, vaikka sillä ei ole fyysistä muotoa. Patentti on noussut yhä tärkeämmäksi kilpailueduksi teknisen kehityksen kiihtyessä. Nykypäivänä erilaiset patenttipoolit ja muut yhteistyömallit lisääntyvät enenemässä määrin. Vaikka yrityksellä olisi omia patenteja, se ei vielä takaa, että niitä pystytään käyttämään. Yritykset eivät myöskään toimi tyhjiössä, joten muiden omistamat immateriaalioikeudet tulee huomioida toiminnassa.¹

Osa immateriaalioikeudesta antaa suojan automaattisesti, kuten tekijänoikeus, kun taas osa vaatii rekisteröimisen. Mallioikeus, patentti, tavaramerkki ja hyödyllisyysmalli ovat kriittisiä työkaluja yrityksille. Ne muodostavat tärkeän osan yrityksen varallisuudesta. Oikein hoidettuina ne auttavat yritystä kirkastamaan visiotaan ja toimivat strategian tukena. IPR (Intellectual Property Right) – oikeuksien hoidon laatu realisoituu yrityksen myynnin yhteydessä. Tällöin koko immateriaaliomaisuudelle määritellään rahallinen arvo. Huonosti hoidettu, valvottu ja ylläpidetty immateriaaliomaisuus vaikuttaa niin yrityskaupan kuin pelkän immateriaalioikeuden myynnin lopputulokseen.²

Patenttioikeus kuuluu varallisuusoikeyteen, koska patentilla on taloudellista arvoa. Patentti- ja muiden immateriaalioikeuksien tarkoituksena on edistää luovaa, innovatiivista toimintaa antamalla tekijälle yksinoikeus rajatuksi ajaksi. Immateriaalioikeudet jaetaan kahteen osaan, tekijänoikeuksiin ja teollisoikeuksiin. Patentti kuuluu teollisoikeuksien alalajiin. Muita siihen kuuluvia ovat hyödyllisyysmalli, mallioikeus, tavaramerkkioikeus, toiminimioikeus, maantieteellistä alkuperää

¹ Walden 2001 s.197

² Gearhart & Pekonen 2012 s. 1-2

osoittavaan merkinnän suoja, integroitujen piirien suoja, kasvinjalostajanoikeus ja suoja sopimatonta menettelyä vastaan.³

Yritykset kehittävät uutta tietoa sekä työntekijöiden yksilöllisten ideoiden kautta että tutkimus & tuotekehitys – projektien avulla. Olennaiseen osaamiseen keskittyminen vaatii sen, että yrityksen strategiset resurssit tunnustetaan. Tämä voi olla mitä tahansa erityisestä osaamisesta palveluorientoituneeseen yrityskulttuuriin. Erityisesti tämän tiedon suojaus immateriaalioikeuden keinoin, jos se on vain sovellettavissa, täytyy varmistaa. Tämä on strategian ja immateriaalioikeuden helpoimmin havaittava yhdyskohta.⁴

IPR – oikeuden keinoilla suojattava tieto tulee priorisoida, että voidaan tehdä päätöksiä esimerkiksi lisensoinnin suhteen. Jos jokin innovaatio ei ole kriittinen resurssi, sen lisensointi muun muassa kilpailijoille on mahdollista. Yritykselle kriittisen tiedon suojaamiseen keskittyminen parantaa yrityksen kilpailukykyä ja kasvattaa immateriaalista pääomaa. Lisäksi se auttaa yritysjohtoa päätöksenteossa, vähentää rahoittajien riskiä ja tukee kansainvälistymistä.⁵

Hyvin laadittu immateriaalioikeuden rekisteröintihakemus suojaa riittävän laajasti. Samalla se kuitenkin voi toimia inspiraationa muiden työlle tai sen pohjalta voidaan kehittää uutta. Tämä *do ut des* on patenttioikeuden idea. Sen tarkoituksena on edistää innovaatiota antamalla kielto-oikeus tiedon luvattomaan käyttöön. Patenttioikeuksien kantavana ideana on luoda maailmanlaajuinen tietopankki. Yrityksen saama yksinoikeus on palkinto siitä, että se paljastaa uuden teknologiansa muulle maailmalle. Yhdistelmänä tämä on ristiriitainen ja sitä on kritisoitu erityisesti teknologisesti jäljessä olevien maiden toimesta. Patentin varsin pitkä kesto tarkoittaa, että teknologisessa kilpailussa taakse jääneiden on vaikea päästä eteenpäin, etenkin kun resurssit koko ajan vähenevät.⁶

³ Haarmann 2006 s. 2-5, 35

⁴ Willebrand 2012 s.1

⁵ Waris 2005(b) s. 9

⁶ Haarmann 2006 s.121

Monissa tuotekehitysprosesseissa (noin 30-50%) keksitään uudestaan jo kehitettyjä asioita. Suomessa tämä tarkoittaa vuodessa jopa 1,5-2,5 miljardia euroa periaatteessa hukkaan heitettyä rahaa, joka olisi voitu käyttää todellisen kehityksen luomiseen tutustumalla oman alansa teknologiakenttään ja patenttihakemuksiin. Suurin osa patenteista (yli 90%) on tuoteparannuksia, tavallisia tuotekehityksiä tai tuotannon menetelmien parantamista⁷.

1.2 Tutkimustehtävä ja aiheen rajaus

Tutkimuksen tarkoituksena on tunnistaa patentin tarjoama suoja ja sen hyväksikäyttö erilaisissa strategioissa. Tämän avulla voidaan tunnistaa yrityksen paikka kaupallisteknisessä viitekehityksessä. Tutkimuksessa keskitytään nopeasti kehittyviin aloihin, esimerkiksi tietokoneohjelmisto- ja biotekniikkayrityksiin, koska heidän tuotteensa ovat pääosin immateriaalioikeudella suojattavaa. Käsittelyyn nousee erityisesti patenttilaki, mutta myös kilpailulainsäädäntöä tullaan käymään läpi. Esille tuodaan myös patenttilainsäädännön erilaisuus Suomessa verrattuna muihin maihin, esimerkiksi USA:han. Vaikka patenttilainsäädäntöä on yritetty yhdenmukaistaa erilaisilla kansainvälisillä sopimuksilla, se ei vielä sitä ole. Kansainvälistyvä kaupankäynti vaatii muun maailman huomioimista.

Toisena näkökulmana on patenttitiedon strateginen hyväksikäyttö, esimerkiksi patenttirekisterissä olevan informaation käyttö alan kilpailutilanteen tarkastelussa tai kilpailijan tuotekehitystyön suuntautumisen selvittämisessä. Patenttistrategian perusrakenteita käydään läpi, jolloin huomataan tiedon hankinnan ja jakamisen tärkeys. Esimerkiksi patenttirekisterin tietoja voidaan käyttää omassa tutkimustyössä inspiraation antajana tai se on pohjana uudelle keksinnölle, jolloin tietenkin tarvitaan lisenssi tai itse patentti. Erilaiset yritysten yhteenliittymät ja yhteistyöprojektit selviävät myös patenttinformaatiosta.⁸ Patenteja voidaan hankkia eri tavoilla. Niitä voidaan hankkia

⁷ Waris 2005(a) s. 9

⁸ Waris 2005(a) s. 16

kehittämällä yrityksen sisällä, yhteistyössä tutkimuslaitosten kanssa, ostamalla yksin tai yhdessä kilpailijoiden kanssa. Yritysten yhteenliittymät ovat patenteja ostettaessa yleistyneet, jolloin useat yhtiöt yhdessä hankkivat useita kalliita patenteja yhteiseen käyttöön.⁹

Lainsäädännön osalta tutkimuksessa keskitytään Suomen ja Euroopan yhteisön lainsäädäntöön, mutta johtuen kansainvälisen kaupan yleistymisestä myös kansainvälisiä sopimuksia ja niiden vaikutuksia käsitellään tutkimuksessa. Tutkimuksessa pyritään selkeyttämään patentin käytön mahdollisuuksia strategisena työkaluna ja antamaan käytännönläheistä kuvaa sen monimuotoisesta käytöstä.

Tutkielmassa ei käsitellä patenttioikeuksien valvontaa, niiden loukkausten seurauksia ja niistä aiheutuvia rangaistuksia. Patentin tarkan hakuprosessin olen rajannut pois, sillä olen keskittynyt strategisesti olennaisiin asioihin, kuten patenttihakemuksesta saataviin tietoihin ja patenttihakemusten suojan laajuuteen. Vaikka monet teorioista pätevät kaikkiin teollisoikeuksiin ja jopa tekijänoikeuteen, olen rajannut ne työni ulkopuolelle.

1.3 Tutkimuksen eteneminen

Tämä pro gradu-tutkielma jakautuu kuuteen lukuun. Johdannon jälkeisessä luvussa käydään läpi patenttia yksityiskohtaisesti. Tarkoituksena on tuoda esiin patentin luonne ja erityiskysymykset, jotta myöhemmissä luvuissa voidaan muodostaa yhteys strategiaan. Lisäksi luvussa huomioidaan patentoinnin ulkopuolelle jäävät ilmiöt ja keksinnöt, joita ei voi patentoida. Luvun tarkoituksena on luoda pohja, jonka kautta voidaan paremmin ymmärtää patenttia strategisena työkaluna.

Kolmannessa luvussa aloitetaan yleisellä yritysstrategialla. Tämän jälkeen tutustutaan resurssiperusteiseen strategiaan läheisemmin. Resurssiperusteisen strategian osat avataan yksitellen, jotta voidaan tarkemmin ymmärtää niiden merkitys kokonaisuudessa. Tämä

⁹ Haapanen 2012 s. 2

on tärkeää, jotta osataan sijoittaa patentti yhdeksi näistä resursseista. Resurssiperusteisen ajattelun heikkouksia jäsennellään, jotta niihin voidaan varautua patenttistrategiaa muodostettaessa.

Neljännessä luvussa perehdytään patenttistrategiaan, yksinoikeuden ominaisuuksiin, patentin pääoma-arvoon ja arvon mahdollistaviin työkaluihin. Myös informaation kerääminen ja patentin käyttäminen kilpailutekijänä käydään läpi neljännessä luvussa. Huomioin myös, että patentin sijaan on mahdollista käyttää keksintöä liikesalaisuuden kautta. Pohdin kohdassa alaluvussa 4.1.2, miten työsuhdekeksintölaki on huomioitava patenttistrategiasta.

Viidennessä luvussa tutustutaan patentin kielto-oikeuden antamiin mahdollisuuksiin. Tutkin, miten tuotannon elinkaari vaikuttaa patenttiin ja erilaisiin strategioihin. Patentin luomaan monopoliasemaan tutustutaan, myös kilpailuoikeuden näkökulmasta. Tutkielmassa käsitellään kilpailuoikeuden vaikutuksia lisensiointiin.

Loppupäätelmissä käydään läpi kokonaisuus ja selvennetään patenttioikeuden ja strategian välistä yhteyttä. EPO:n valituslautakunnan tapauksien kautta heijastetaan laajempaa eurooppalaista oikeuskulttuuria, joka on tärkeää muistaa Suomessakin. Tavoitteena on tiivistää tutkielman tieto hyödylliseksi työkaluksi.

1.4 Metodi ja oikeuslähteet

Patenttiin liittyy useita liiketaloudellisia ja oikeudellisia näkökohtia. Siihen vaikuttavat strategia, kilpailijat, markkinat, lainsäädäntö ja teknologinen kehitys. Tutkimuksen lähtökohtana on oikeusdogmaattinen tutkimusmetodi. Tämä tarkoittaa, että tulkitaan voimassa olevaa lainsäädäntöä ja syntetisoimalla identifioidaan yrityksen juridiset mahdollisuudet liiketaloudessa. Yhdistämällä voimassa olevan lainsäädännön ja liiketaloudellisten tekijöiden vuorovaikutus voidaan nähdä patentin strategiset mahdollisuudet. Näin ollen tutkimuksen näkökulma aiheeseen on sekä lainopillinen että

liiketaloudellinen.¹⁰ Tässä tutkimuksessa systematisointi liittyy patentin perustana olevaan lainsäädäntöön nykypäivän muuttuvassa markkinaympäristössä ja toisaalta johtamisen teorioihin sekä kirjanpidollisten seikkojen yhteyden ymmärtämiseen. Aarnion mukaan systematisointi ja tulkinta ovat vuorovaikutuksessa keskenään.¹¹

Lainopillisen tutkimuksen perustana ovat oikeuslähteet¹² Tutkimus tehdään syventymällä Suomen ja Euroopan unionin oikeuslähteisiin. Oikeuslähdeopin mukaisesti lähteet arvioidaan velvoittavuuden mukaan. Aarnion esittämää oikeuslähdeoppia hyödynnetään tulkittaessa Euroopan yhteisön ja Suomen oikeuslähteitä. Siinä oikeuslähteet on jaettu kolmeen ryhmään eli vahvasti velvoittaviin, heikosti velvoittaviin ja sallittuihin oikeuslähteisiin. Tämä jaottelu pohjautuu lähteiden velvoittavuuteen tuomioistuimen ratkaisutoiminnassa.¹³ Vahvasti velvoittavia lähteitä ovat tässä tutkimuksessa Euroopan unionin direktiivit ja Suomen patenttilainsäädäntö. Ylimpien tuomioistuinten ennakkopäätökset ja kansalliset oikeuslähteet, kuten lakien esityöt, ovat heikosti velvoittavia oikeuslähteitä. Tutkimuksen lisänä ovat sallitut oikeuslähteet, kuten immateriaalioikeuden perusoppikirjat, tieteelliset artikkelit ja yritysstrategiaan liittyvä kirjallisuus. Sallitut oikeuslähteet lähinnä vahvistavat perusteluja. Niiden merkitys korostuu silloin kun muita lähteitä on vähemmän tai ne ovat tulkinnanvaraisia.¹⁴ Patenttilain esityöt ja oikeustapaukset auttavat hahmottamaan lakitekstin merkitystä, vaikka osa on vuodelta 1966. EPO:n valituslautakunnan päätökset selkiyttävät myös kotimaista patenttilain tulkintaa.

Tutkimuksen aihealueeseen liittyvää materiaalia on runsaasti. Sitä on pyritty hyödyntämään mahdollisimman monipuolisen kuvan saamiseksi niin kilpailun kuin yhteistyön näkökulmasta. Tieteellisistä artikkeleista on käynyt selväksi tutkimusaiheen monimuotoisuus. Eri artikkelien sisällön sopivuus omaan tutkimukseeni on vaatinut

¹⁰ Siltala 2001 s. 22-23; Outila 2009 s.12-13

¹¹ Aarnio 1989 s. 301

¹² Aarnio 2006 s. 283

¹³ Aarnio 1989 s. 220

¹⁴ Aarnio 2006 s. 300-303

tutkimusongelman selkiyttämistä. Vaikka yleisesti immateriaalioikeuteen liittyvää materiaalia on paljon, suoraan tähän erikoisalaan keskittyvää kirjallisuutta on rajallisesti saatavilla.

1.4.1 Kansallinen lainsäädäntö

Nykyisen patenttilain juuret ovat pohjoismaisessa yhteistyössä 1950- ja 1960-luvuilla. Tämän seurauksena patenttilait ovat hyvin samanlaisia Pohjoismaissa, jopa sanamuodoiltaan. Nykyinen patenttilaki on vuodelta 1967 (550/1967). Siihen on tehty useita päivityksiä tekniikan kehityksen ja kansainvälisten muutosvaatimusten vuoksi. Suomessa patenttiasioita hoitaa työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa oleva Patentti- ja rekisterihallitus (PRH).¹⁵ PRH myöntää kansalliset patentit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit ja mallisuoajat. PRH suorittaa myös PCT:n mukaiset uutuustutkinnat.¹⁶

Kilpailulaki (12.8.2011/948) on tärkein kansallisen kilpailuoikeuden osa. Muita kansallisesti vaikuttavia normistoja ovat EY:n perustamissopimuksen (Rooman sopimus) artikkelit 81 ja 82, jotka koskevat kilpailua rajoittavia sopimuksia ja määräävää markkina-asemaa. EY:n asetukset ovat välittömästi sovellettavaa lainsäädäntöä. Näiden normien tarkoituksena on suojata yleistä kilpailua. Liian vähäinen eli häiriintynyt kilpailu on haitallista yleisen edun kannalta ja vaatii puuttumista jos tilanne menee yli tietyn pisteen. Tällöin tarve innovatiivisuuteen vähenee ja yritykset pystyvät perimään kalliimpia hintoja kuin normaalissa markkinatilanteessa olisi mahdollista. EY:n kilpailunrajoitusnormisto soveltuu tapauksissa, joissa toimenpide tai järjestely (kansallisella tasolla) aiheuttaa vaikutuksia jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Patenttilisenssi on sellainen sopimusjärjestely, joka se voi rajoittaa normaalia kilpailua ja tällöin lisenssisopimusta täytyy tutkia molempien osapuolten näkökulmasta ja yleisen edun kannalta. Lisäksi

¹⁵ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 54

¹⁶ Patentti- ja rekisterihallituksen historia

patentteihin liittyy komission asetuksia (EY) N:o 772/2004 ja se koskee teknologiansiirtosopimusten ryhmäpoikkeusasetus.¹⁷

1.4.2 Kansainvälisiä sopimuksia

Pariisin yleissopimus solmittiin 1883 ja se on yhä teollisoikeuden merkittävin kansainvälinen yleissopimus. Sopimukseen kuuluvia maita on kohdeltava tasavertaisesti. Konventioprioriteetin mukaan hakijalla on 12 kuukautta aikaa hakea muissa sopimusvaltioissa patenttia ensimmäisen hakemuksen jättämisestä.

Patentoinnin edellytykset määriteltiin 1963 **Strasbourg'n konventiossa**. Keksinnön tulee olla uusi ja keksinnöllinen, myös kasvi- ja eläinlajien patentoimattomuudesta päätettiin tässä sopimuksessa. Sopimuksen tarkoituksena oli harmonisoida patenttilakeja Euroopan maissa. Konvention päätökset ovat nykyisin sisällytetty Euroopan patenttisopimukseen (EPC).

Patenttiyhteistyösopimus (Patent Co-operation Treaty) perustettiin 1970. Sitä hallinnoi YK:n alainen Maailman henkisen omaisuuden järjestö eli **World Intellectual Property Organisation** (WIPO). Järjestelmän tarkoituksena on yksinkertaistaa patentin hakua useissa valtioissa.

Maailman kauppajärjestö WTO (World Trade Organization), joka on GATT-järjestön seuraaja. Vuonna 1994 solmittiin **TRIPS**-sopimus eli sopimus teollis- ja tekijänoikeuksien kauppaan liittyvistä näkökohdista. Sopimuksen päätavoitteena on vapaan maailmankaupan turvaaminen. Alatavoitteita ovat immateriaalioikeuksien maailmanlaajuisesti vahvan suojan takaaminen, mutta samalla vapaakaupan turvaaminen väärinkäytöksiä vastaan.

¹⁷ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 192- 193

Euroopan patenttisopimus (European Patent Convention, **EPC**) mahdollistaa patentin haun kaikkiin jäsenvaltioihin yhdellä hakemuksella. Sen käytännön toiminnasta vastaa **Euroopan patenttivirus** eli **EPO**. EPC on itsenäinen sopimus Euroopan unionin ulkopuolella, jonka tarkoitus on helpottaa patentoimista luomalla yhdenmukainen patenttien myöntämismenettely EU:n alueelle. Hakijan tarvitsee asioida vain yhden viranomaisen kanssa useiden kansallisten viranomaisten sijaan. Eurooppapatenttihakemuksella hakijan on mahdollista saada kansallinen patentti EU-maissa ja muutamassa muussa maassa. Eurooppapatentti ei ole ylikansallinen patentti, vaan se muuttuu jokaisessa hakumaassa kansalliseksi patentiksi.¹⁸

Yhteisöpatenttina aiemmin tunnettu **EU-patentti** näyttää vihdoinkin toteutuvan. Työ- ja elinkeinoministeriön tiedotteessa työministeri Lauri Ihalainen kertoo neuvottelujen vihdoinkin päättyneen. Hänen mukaansa nyt tullaan keskittymään järjestelyiden toimivuuteen. Brysselissä 19.2.2013 allekirjoitettiin sopimus eurooppalaisesta patenttituomioistuimesta. Patenttituomioistuin tulee käsittelemään sekä uusia EU-patentteja että eurooppapatentteja koskevia riita-asioita. Uudistuksen arvellaan tulevan voimaan todennäköisesti vuonna 2015.¹⁹

¹⁸ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 45

¹⁹ Työ- ja elinkeinoministeriön tiedote 19.2.2013

2. PATENTTI

Ensimmäiset patentin tyylliset keksintöä suojaavat hallinnolliset määräykset annettiin Venetsiassa vuonna 1474. Tämä normisto noudatti perusrakenteeltaan samoja linjoja kuin nykyaikainen patenttinormisto. Siihen kuului keksijän yksinoikeus hyväksikäyttää keksintöään. Keksijän oikeutta oli mahdollista kuitenkin rajoittaa kaupunkivaltion etujen tähden.²⁰ Säännöksen takana olivat kaupalliset syyt, sillä venetsialaiset ymmärsivät, että tekniseen kehitykseen käytetty rahasumma tarvitsi myös takeita uhrauksen kannattavuudesta.²¹

Varhaisessa Englannissa keksintöjen suojaaminen perustui privilegeihin. Tällaisissa järjestelmissä ei ollut itsestään selvää, että keksijä sai yksinoikeuden itselleen. Yksinoikeuksien myöntäminen kuului hallitsijan toimivaltaan, ja niiden tavoitteena oli palkita suosikkeja sekä varmistaa rahavirta valtion kassaan. Kuningatar Elizabeth I:n hallituskaudella yksinoikeuksia myönnettiin myös tavallisiin perustarvikkeisiin, kuten suolaan ja hiileen. Tämä toiminta aiheutti levottomuutta, sillä se nosti jokapäiväisten kulutustarvikkeiden hintoja. Lopulta kansan tyytymättömyys kasvoi liian suureksi ja Elizabeth I:n täytyi kumota suurin osan myöntämistään yksinoikeuksista. *Darcy v. Allein* (1602) oli merkittävä virstanpylväs, sillä se kyseenalaisti hallitsijan vapaan yksinoikeuden myöntää patentteja. *Court of Queen's Bench* julisti Darcyn monopolin lainvastaiseksi ja katsoi patentin mitättömäksi. Päätöstä perusteltiin muun muassa sillä, että patentit muodostivat poikkeuksen monopolit kieltävään sääntöön.²² Englannin parlamentti sääti vuonna 1623 ensimmäisen patenttilain. *Statute of Monopolies* ei sinällään tuonut mitään uutta, mutta se vahvisti normistoa jonka *Darcy v. Allein* oli luonut. Normisto loi myös läheisen suhteen patenttioikeudelle ja kilpailuoikeudelle.²³

²⁰ Grubb & Thomsen 2010 s.10

²¹ Mansala 1994 s.10

²² Grubb & Thomsen 2010 s.8

²³ Grubb & Thomsen 2010 s.9

Englannissa alkoi 1700-luvun lopulla teollinen vallankumous, koska siellä teollisuuskehitys oli vilkasta porvariston tasaväkisemmän aseman johdosta. Teollinen vallankumous merkitsi tuotantojärjestelmissä tapahtuvaa kehitystä, jolla oli suuri vaikutus koko yhteiskuntajärjestelmään. Tärkeimpiin keksintöihin kuului höyrykone, joka oli konevoiman ensimmäinen muoto ja siitä kehitettiin erilaisia sovellutuksia.²⁴ Nopea teollinen kehitys ja yhteiskunnan muutos saivat aikaan mielipide-eroja. Antipatenttiliikkeen mielestä kaikenlaiset monopolit olivat yhteiskunnalle haitaksi hidastamalla teknologista kehitystä. Heidän mielestään moraalisesti parempi, että keksijät saivat mesenaateiltaan kunnioitusta ja tukea kuin rahallista hyötyä keksinnöstään.²⁵

Teollisen vallankumouksen aikana patenttijärjestelmää puolustaneiden argumentit ovat vielä nykyäänkin vakuuttavia. Tärkeimpänä patenttijärjestelmän tehtävänä on edistää tutkimuksen, tekniikan ja talouden kehitystä.²⁶ Muita argumentteja ovat sopimusargumentti, palkitsemisargumentti, kannustusargumentti ja oikeudenmukaisuuden ja moraalisten oikeuksien argumentti. Sopimusargumentin mukaan keksijä paljastaa tietonsa väliaikaista suojaa vastaan. Keksijä tuli palkita hyödyllisestä keksinnöstä ja taata hänelle taloudellinen kompensatio palkitsemisargumentin perusteella. Rahallisen kompensatian koettiin kannustavan keksijöitä investoimaan ja innovoimaan uusia keksintöjä. Tätä kutsuttiin kannustusargumentiksi. Keksijän oikeus omiin ideoihin ja niiden suojeleminen sellaisia tahoja vastaan, jotka haluavat loukata niitä, oli oikeudenmukaisuuden ja moraalisten oikeuksien argumentin ydin.²⁷

²⁴ Cornish 1999 s.113

²⁵ Mokyr 2009 s. 350

²⁶ Komiteanmietintö 1993/40 s. 36

²⁷ Bainbridge 1999 s. 324

2.1 Patenttisuojan kohde

Patenttilain 1 §:n 1 momentissa määritellään yleiset rajat patentin hakemiseen. Patentti voi tulla kysymykseen silloin kun on tehnyt “mihin tekniikan alaan tahansa liittyvän keksinnön”. Tarkennuksena tähän on vielä mainittu, että keksintöä täytyy voida käyttää teollisesti. Hakijana voi olla ainoastaan keksinnön tekijä itse tai “jolle keksijän oikeus on siirtynyt”. Laissa ei suoraan määritellä, mitä keksinnöllä tarkoitetaan, mutta hallituksen esityksessä (HE 101/1966) sitä täsmennetään. Keksinnöllä tulee olla tekninen teho, se on oltava luonteeltaan tekninen ja sen täytyy olla toisinnettavissa.²⁸ Hallituksen esitys laajentaa sanan “teollinen” merkitystä koskemaan myös muitakin elinkeinotoiminnan aloja kuin pelkästään teollisuuden aloja. Tämä yleisluontoinen vaatimus auttaa sijoittamaan patenttilain teknologianeutraaliin viitekehykseen. Patenttilain 1 § 2 momentissa mainitaan esimerkkejä aikaansaannoksista, jotka eivät ole suojattavissa patenttioikeudellisesti. Listan tarkoituksena on havainnollistaa patentoitavan keksinnön käsitettä. Tietokoneohjelmat ovat osoittautuneet patenttioikeudellisesti ongelmalliseksi. Euroopan Patenttiovirasto (EPO) on myöntänyt muutamia tietokoneohjelmapatentteja, jotka ovat Suomessa voimassa.²⁹ Niiden osalta on vaadittu, että ohjelma selkeästi ratkaisee jonkin teknisen ongelman.³⁰ Keksinnön teknisen luonteen käsitettä Haarmann kuvailee “tietyn teknisen ongelman ratkaisemisesta uudella käyttökelpoisella tavalla”.³¹ Teknisen luonteen vaatimus myös jättää ulkopuolelle esteettiset luomukset ja luonnosta löydetyt uudet asiat.

²⁸ HE 101/1966 vp s. 6

²⁹ Uotila 2009 s. 61

³⁰ EPO:n ratkaisu T 931/95 PBS Partnership/Controlling pension-benefit system.

³¹ Haarmann 2006 s. 127

2.2 Patentin myöntäminen

Patenttilain 1 § mukaan keksinnön tekijällä, tai sillä jolle oikeus on siirtynyt, on oikeus hakea patenttia. Keksinön tekijää kutsutaan keksijäksi. Keksijänoikeus keksintöön on alkuperäinen. Työnantajan tai lisenssinsaajan oikeutta kutsutaan johdannaiseksi. Oikeus keksintöön kuuluu aina sen tehneelle luonnolliselle henkilölle, mikäli ei ole perustetta siirrolle. Perusteena voi olla esimerkiksi lahja, perintö, testamentti tai kauppa. Keksijöitä voi olla useampia, mutta kaikkien täytyy olla luonnollisia henkilöitä. Tästä johtuen pelkkä tietokone tai yritys ei voi olla keksijä.³² Yhdessä tehtyyn keksintöön myönnetään yhteinen patentti. Patentin yhteisomistusta ei kuitenkaan ole tarkemmin määritelty patenttilaissa. Periaatteita, joita voidaan soveltaa patentin yhteisomistukseen, löytyy yhteisomistussuhteista annetusta laista (180/58), mutta sitä ei voida sellaisenaan suoraan soveltaa immateriaalioikeuksiin.³³ Patenttilain 17 § mukaan riitatilanteissa tuomioistuin ratkaisee, kuka on keksijä. Patenttilain 18 § säädetään tilanteesta, jossa toinen henkilö pystyy todistamaan, että hänellä on patenttihakemuksen hakijaa parempi oikeus keksintöön. Tällöin hakemus siirretään tämän uuden hakijan nimiin.

Suomessa ja yleisesti Euroopan maissa on käytössä ns. first-to-file-periaate. Tämän periaatteen mukaan oikeus patenttiin on sillä, joka on ensimmäisenä jättänyt keksintöä koskevan patenttihakemuksen. Merkityksellisintä tässä on hakemuksen päivämäärä. On kuitenkin mahdollista, että joku on jo tehnyt aiemmin saman keksinnön, mutta ei ole hakenut vielä patenttia. Tällöin on mahdollista, että tiettyjen kriteereiden täytyttyä on mahdollista saada ennakkokäyttöoikeus. Patenttilain 4 § mukaan se, joka on jo patentin hakemishetkellä ammattimaisesti käyttänyt hyväkseen keksintöä, saa jatkaa sitä myönnetystä patentista huolimatta. Yhdysvalloissa on käytössä erilainen periaate eli first-to-invent-periaate. Tämän perusteelle keksinnön ensimmäisenä tehneelle kuuluu oikeus patenttiin. Periaatteen heikkoutena on väitökset toisten hakijoiden suunnalta ja uutuuden esteen helppo syntyminen. Uutuuden esteen voi aiheuttaa keksinnön salainen käyttö.

³² Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 65-66

³³ Haarmann 2006 s. 153

Tällöin samanlainen keksintö ei ole enää uusi, ja ainoastaan alkuperäinen keksijä on oikeutettu patenttiin.³⁴

2.3 Patentoinnin edellytykset

Patenttilaissa on runsaasti määräyksiä siitä, mitä asioita, millä tavoin ja missä laajuudessa tulee niitä on esitettävä. Määräykset ovat sekä muodollisia että asiallisia. Patentti – ja rekisterihallitus tutkii patenttihakemuksen. Mikäli tarvittavat lain asettamat kriteerit täyttyvät, patenttiviranomainen hyväksyy hakemuksen. Patenttihakemuksen laatiminen ja viranomaiskäsittelyn hoitaminen vaatii paljon ammattitaitoa. Moni kääntyy tällöin patenttiasiamiehen puoleen, joka laatii hakemuksen ja hoitaa viranomaisasiat ja tarvittaessa auttaa riita-asioissa. Joissain maissa on pakko käyttää patenttiasiamiestä, Suomessa eikä EPO:ssa tätä ole.³⁵

2.3.1 Uutuus

Patenttilain 2 § 1 momentissa säädetään, että patentti myönnetään ainoastaan uusille keksinnöille. Keksinnön täytyy olla uusi patentinhakupäivänä. Uutuutena pidetään kaikkea sellaista, mikä ei ole tullut tunnetuksi. Patentointia varten ei riitä, että keksintö on keksijälle uusi. Sen täytyy olla objektiivisesti uusi toisin kuin tekijänoikeuteen riittävä subjektiivinen uutuus (eli tekijälleen uusi). Objektiivinen uutuus voidaan vielä jakaa absoluuttiseen ja relatiiviseen osaan.³⁶ Relatiivisessa uutuudessa laissa luetellaan ne keksinnön uutuudelle esteen aiheuttavat julkistamistavat. Ne keinot, joita ei ole lueteltu laissa, ovat sallittuja. Oletuksena patenttilaissa on kuitenkin se, että keksintö on uusi niin objektiivisesti kuin absoluuttisestikin.

³⁴ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 69

³⁵ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 163-164

³⁶ Haarmann 2006 s. 145

Absoluuttinen uutuusvaatimus tarkoittaa, että milloin tahansa, missä tahansa tai millä tavoin tahansa julkiseksi tuleminen synnyttää uutuuden esteen. Ulkomailla julkaistut artikkelit voivat tällöin synnyttää uutuuden esteen. Kuitenkaan salassa tapahtuva käyttö tai aiemmin tapahtunut käyttö ilman julkisuutta ei aiheuta estettä, sillä ainoastaan julkisuus on kriteerinä esteelle. Suomessa ja Euroopan maissa on käytössä sovellettu absoluuttinen uutuuden vaatimus, kun taas Yhdysvalloissa suojataan uutuutta ns. grace period (uutuuden suoja-aika) käytännöllä. Grace period mahdollistaa esimerkiksi keksinnön kaupallisen hyödyntämisen, markkinatutkimuksien teon ja alihankkijoiden konsultoinnin.³⁷ Hallituksen esityksessä (HE 101/1966) täsmennetään, mitä julkiseksi tuleminen käytännössä vaatii. Kyseessä täytyy olla suurehko tai rajoittamaton joukko ihmisiä, joilla on ollut tilaisuus tutustua tuotteeseen.³⁸ Ratkaisevan tärkeää tässä on mahdollisuus tutustua tuotteeseen, pelkästään julkisuuteen vuotaneet tiedot eivät tee keksinnöstä julkista.³⁹ KKO 1988:16 tapauksessa pipettejä oli myyty ennen patentin hakemispäivää, jolloin rajoittamattomalla henkilömäärällä oli ollut mahdollisuus tutustua tuotteeseen. Kyseisessä tapauksessa patentti julistettiin mitättömäksi uutuuden puutteen vuoksi.

Poikkeuksia uutuuden esteeseen on olemassa neljää eri tyyppiä:

1) Pariisin yleissopimuksen mukainen konventioprioriteettijärjestelmä (sopimusetuoikeusjärjestelmä), joka on sisällytetty Suomen patenttilain 6 §. Tämä mahdollistaa patentin haun etuoikeuksin muissa konvention jäsenvaltioissa 12 kuukauden sisällä ensimmäisestä hakemuksesta.

2) Ilmeinen väärinkäytös, kuten teollisuusvakoilu tai luottamussuhteen väärinkäyttö, ei muodosta uutuuden estettä (PatL 2 § 6 mom.) Patenttia on haettava 6 kuukauden sisällä keksinnön julkistamisesta. Tärkeintä on kuitenkin pystyä osoittamaan, että on olemassa

³⁷ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 78-79

³⁸ HE 101/1966 s.9

³⁹ Haarmann 2006 s.145

aukoton ketju informaatiota keksijän ja luvatta julkistaneen välillä, sekä pystyttävä osoittamaan, että julkistaminen on todella tapahtunut luvatta.⁴⁰

3) Virallisessa tai virallisesti tunnustetussa kansainvälisessä näyttelyssä keksintönsä esille pannut patentinhakija on turvattu Patenttilain 2 § 6 momentin turvin. Hänellä on 6 kuukautta aikaa hakea patenttia sen julkistamisesta. Kaikki kansainväliset näyttelyt eivät kuitenkaan täytä näitä kriteerejä, sillä vain EPO:n Official Journal-lehdessä julkaistaan virallinen luettelo hyväksytyistä näyttelyistä.

4) Patenttilain 2 § 4 momentissa ilmenee, että aiemmin muusta yhteydestä tunnettu aine tai seos, joka on kirurgisesti, terapeuttisesti tai diagnostisesti käyttökelpoinen voidaan patentoida (ns. first medical use). Myös jo aiemmin lääketieteellisessä käytössä ollut seos tai aine on mahdollista patentoida uuteen lääketieteelliseen tarkoitukseen (ns. second medical use).⁴¹

2.3.2 Keksinnöllisyys

Keksinnöllisyyden vaatimus, joka patenttilain 2 § 1 momentissa mainitaan, tarkoittaa sitä, että pelkkä uutuus ei riitä patentin myöntämiseen. Uuden keksinnön täytyy erota olennaisesti jo aiemmin julkisiksi tulleista keksinnöistä. Keksinnöllisyyden vaatimuksen tutkimiseksi on luotu “keskivertoammattimies”, joka on fiktiivinen apuväline. Patenttihakemusta tutkivan täytyy asettua keskivertoammattimiehen asemaan ja pohtia, olisiko hän tietojensa ja taitojensa pohjalta tullut samaan ratkaisuun. Jos ratkaisu on sama, keksinnöllisyyden vaatimus ei täyty.⁴² Graham Ashley, EPO:n teknisen valituslautakunnan jäsen, määrittelee käsitteen keskivertoammattimies näin

⁴⁰ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 83-84

⁴¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 85

⁴² Haarmann 2006 s. 149

artikkelissaan: 1) ei ole todellinen henkilö⁴³, 2) on ammatillisilta taidoiltaan keskiverto, 3) hänellä on lähes rajattomat yleiset tiedot⁴⁴, 4) bioteknologian alalla ammattimies on konservatiivinen ja välttelee turhia riskejä⁴⁵, 5) keskivertoammattimies käsitteen tarkoitus on auttaa objektiivisuuden saavuttamisessa arvioitaessa innovaation suuruutta EPC:ssä, 6) vaikka keskivertoammattimiehellä on lähes rajattomat yleiset tiedot, hän ei kykene innovaatioihin itse.⁴⁶

2.3.3 Perspektiiviongelmia

Tekninen kehitys on huomioitu lakia säätäessä siten, että keksinnöllisyyden käsitettä ei ole määritelty liian tarkasti. Joustava oikeusnormisto mahdollistaa lain käytön monina eri teknologisen kehityksen aikakausina. Liian yksityiskohtainen lainsäädäntö sitoisi ja rajoittaisi lakia, kuten on käynyt tietokoneohjelmistoja koskevan lainsäädännön kanssa.⁴⁷ Patentoitavuustutkimus, jonka viranomainen suorittaa, on kolmiosainen. Ensiksi tarkastellaan patenttivaatimuksia, eli hakemuksessa esitettyä keksintöä. Seuraavaksi käydään läpi, onko keksintö uusi ja verrataan alan tekniseen tasoon. Samalla katsotaan, pystyisikö keskivertoammattimies hakemuksen tietoja noudattamalla päätyään samaan lopputulokseen. Vasta lopuksi viranomainen tekee arvioinnin, jossa hän ottaa huomioon esitetyn ratkaisun yhtenäisyyden.⁴⁸ EPC:n käyttää keksinnöllisyyden arvioinnissa objektiivista vertailevaa näkökulmaa. Tällöin keksintöä verrataan aikaisemmin alalla tunnettuun tekniseen osaamiseen.⁴⁹ Patenttihakemuksen vireilletulohetki eli

⁴³ Luotu auttamaan lain tulkitsemisessa.

⁴⁴ Keskivertoammattimiehellä on erinomainen kielitaito ja pystyy lukemaan kaikkia piirustuksia ja muita dokumentteja.

⁴⁵ Keskivertoammattimies suorittaa rutiininomaisia kokeita ja testejä, ks. T 500/91, T 455/91

⁴⁶ Ashley, Graham 2009 s. 94-101

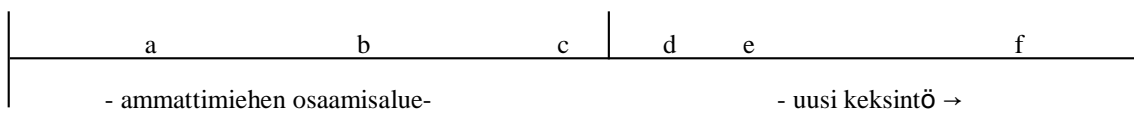
⁴⁷ Uotila 2009 s. 71

⁴⁸ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 71

⁴⁹ Godenhielm 1994 s. 74

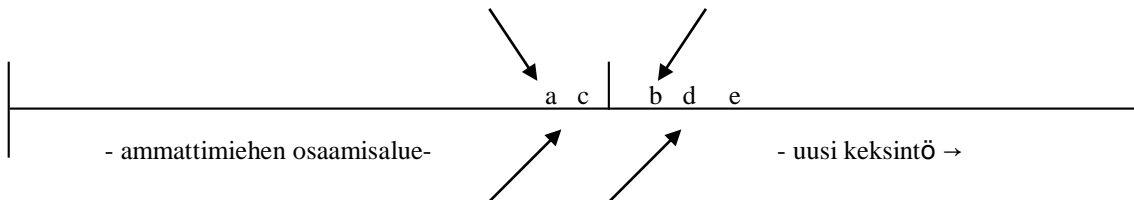
prioriteettihetki määrittää, mihin tekniseen tasoon keksintö on sidottu. Jotta teknistä tasoa pystyisi arvioimaan, täytyy arviointia suorittavalla henkilöllä olla tarkka käsitys alan teknisestä kehityksestä.

EPC:n 56 artiklassa todetaan keksinnöllisyysvaatimuksen täyttyneen, jos keksintö ei ollut ilmeinen keskivertoammattimiehelle. Godenhielm on kuvannut keskivertoammattimiehen osaamista janana, jossa on merkittynä hänen osaamisensa ja patentoitavaksi aiotun keksinnön alue.



Kuvio 1. Ammattimiehen osaamisjana.⁵⁰

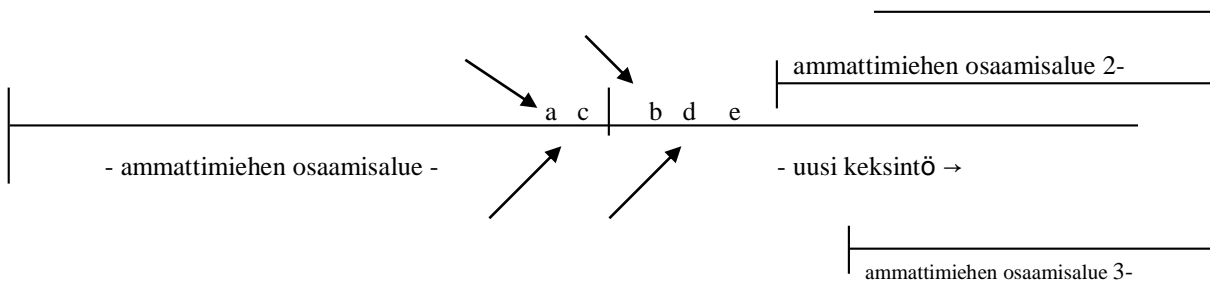
Kirjaimilla a,b,c,d,e ja f on merkitty aikajanelle (kuvio 1) patentoitavaksi aiottuja keksintöjä, joita tarkastellaan tietyn ajankohdan mukaisella teknisellä tasolla. Keskiporto osaaminen voitaisiin nähdä toisenlaisena, jos osaamista arviointaisiin pidemmällä aikajänteellä. Kuviossa 1 tuotannon ala kehittyy tasaisella nopeudella.



Kuvio 2. Ammattimiehen osaamisjana ja tuotantoalan rakenteen muutos.

Kuviossa 2 ja 3 tuotannonala kokee voimakkaan innovaatioallon (nuolet). Tällöin syntyy useita alaa muovaavia keksintöjä. Näiden tuloksena eriytyy useampia erillisiä ammattiosaamisia (kuvio 3).

⁵⁰ Godenhielm 1950 s.65



Kuvio 3. Tuotantoalan rakenteen muutos, jossa huomioidaan ammattimieskäsitteen muutos.

Keksinnöllisyyden avulla siirrytään tuotannonalalla eri tasoille. Pitkällä aikavälillä on helppo havaita sekä näennäiset keksinnöt, jotka eivät ole nostaneet tuotannonalaa uusille tasoille, että todelliset keksinnöt, jotka ovat kiihdyttäneet teknologista kehitystä.⁵¹ Perspektiiviongelmassa on kyse siitä, että ajallisen rajauksen yhdistäminen toimialan teknisen tason ymmärtämiseen ei aina onnistu riittävässä määrin. Teknisen kehityksen vuoksi tärkeää aineistoa jää huomioitua. Perspektiiviongelmasta johtuen keksinnön luonnollinen vertailu vaikeutuu. Esimerkiksi nopean ja hitaan kehityksen kausien vaihtelu vaikeuttaa tarkastelua. Prioriteettihetkenä on vaikea määritellä tarkasti, missä kehitysvaiheessa tuotantoala on.⁵²

2.3.4 Teollinen käyttö

Hallituksen esityksessä patenttilaiksi (HE 101/66) toteaa, että teollinen käyttö tulee ymmärtää laajassa merkityksessä. Pariisin sopimuksen 1 artiklan 3 kappaleen säännöstö alasta määrittelee tarkemmin teollisen käytön sisällön.

Teollisoikeus on ymmärrettävä sen laajimmassa merkityksessä ja se käsittää ei ainoastaan teollisuuden ja kaupan varsinaisessa mielessä, vaan myöskin maatalouden ja maassa olevien luonnonaineiden ottamiseen kohdistuvan teollisuuden sekä kaikki valmisteet ja

⁵¹ Uotila 2009 s. 73-75

⁵² Uotila 2009 s. 76-77

luontoistuotteet, kuten viinin, viljan, raakatupakan, hedelmät, kivennäiset, kivennäisvedet, oluen, kukat ja jauhot.

Siteerattu kappale antaa konkreettisemmän kuvan siitä laajuudesta, mitä teollisuudella tarkoitetaan. Perinteisillä teollisilla aloilla tarkoitetaan esimerkiksi rakennustoimintaa, kuljetusta, kaivostoimintaa, maanpuolustusta ja metsänhoitoa.⁵³ Komitean mietinnön 1993/40 mukaan myös erittäin pienien määrien valmistaminen laboratorio-olosuhteissa riittää teolliseksi käytöksi.⁵⁴ Vuonna 2007 lisättiin patenttilakiin tarkennus “mikä tekniikan ala tahansa” (in all fields of technology). Tämä ei sinällään muuttanut lain sisältöä, mutta yhdenmukaisti Suomen patenttilain EPC:n kanssa.^{55 56}

2.3.5 Toistettavuus

Keksinnöltä vaaditaan toistettavuutta. Ainutkertaiset tapahtumat eivät ole patentoitavissa. Patenttilain 8 § 2 momentissa ilmenee, että keksinnön selityksen patenttihakemuksessa täytyy olla niin selkeä, että ammattimies pystyy sen pohjalta käyttämään keksintöä. Kuitenkaan toistettavuus ei vaadi sitä, että tapahtuman tieteellinen mekanismi tulisi selittää. Patentin kohteena voi olla vain juuri se keksintö, joka patenttihakemuksessa on selitetty, eikä esimerkiksi se jollaiseksi keksijä itse on sen ajatuksissaan kuvitellut.⁵⁷ T 226/85 Euroopan patenttivilaston valituslautakunta päätöksessään toteaa, että tietty määrä toistoja saa epäonnistua, kun kyseessä on uusi aluevaltaus, mutta tulos ei saa olla täysin pelkän sattuman varassa. Mikäli keskivertoammattimies ei pysty toisintamaan tuotetta patenttihakemuksen ohjeilla, johtuen aineen herkkyydestä ja epävakaasta seoksesta, seuraamuksena on patentin mitätöinti.

⁵³ Haarmann 2006 s.128

⁵⁴ KM 1993/40 s.60-61

⁵⁵ HE 92/2005 s.32

⁵⁶ EPC:n 52 artiklan 1 kohta ja TRIPS-sopimuksen 27 artiklan 1 kappale.

⁵⁷ Haarmann 2006 s. 128

2.3.6 Patentoitavuuden ulkopuolelle jäävät ilmiöt

Patenttilain 1 §:n 2 momenttiin on lueteltu lista niistä aikaansaannoksista, joita ei lueta patentoitaviksi keksinnöiksi. Tämä lista on peräisin EPC:n 52 artiklan 2 ja 3 kohdista.⁵⁸ Luettelossa olevilta asioilta puuttuu tekninen luonne tai teollinen käytettävyys tai ne ovat luonteeltaan abstrakteja. Patentoitavuuden ulkopuolelle jäävät esimerkiksi ilmiöt⁵⁹, joita ei pidetä teollisesti hyödynnettävissä olevina. Luettelossa on neljä kohtaa:

1) Keksinnöksi ei lasketa löytöä, tieteellistä teoriaa tai matemaattista menetelmää.

Löydön ja keksinnön välinen raja on hämärtyneen kiihtyneen teknologisen kehityksen tuloksena.⁶⁰ HE 21/2000 mukaan löytö on jotain, mikä esiintyy luonnossa, mutta ei ole aikaisemmin tunnettu.⁶¹ Löytöä leimaa kuitenkin ainutkertaisuus ja tämä taistelee patentin toisinnettavuusvaatimusta vastaan. Kemian yhdisteiden patentointi edellytti aikaisemmin, että niillä oli jokin erityinen käyttö.⁶² Nykyään kemian yhdisteet voidaan patentoida sellaisenaan.⁶³ Teknisyyden puuttuminen sulkee sekä tieteelliset teoriat että matemaattiset kaavat keksintökäsitteen ulkopuolelle. EPO:n valituslautakunnan päätös T 154/04 sulkee ulkopuolelle myös taloustutkimusmenetelmät. Tämä perustuu siihen, että tiedon keruu eikä arviointi tuo teknisiä piirteitä yritystutkimusmetodiin eivätkä ne siten edistä teknistä ratkaisua tekniseen ongelmaan.

⁵⁸ Lista perustuu Euroopan jäsenmaiden solmimaan Strasbourgin sopimukseen vuodelta 1963

⁵⁹ Esimerkiksi kasvien ja eläinten luonnolliset (risteytys ja valinta) jalostusmenetelmät ovat ilmiöitä

⁶⁰ Bioteknologia erityisesti on hämärtänyt rajaa ks. KM 1993:40 s. 15

⁶¹ HE 21/2000 vp s. 3

⁶² Haarmann 2006 s.130

⁶³ PatL 8 § 2 mom.

2) Taiteelliset luomukset

Taiteelliset luomukset on usein suojattu tekijänoikeuslain perusteella. Luonteeltaan ne ovat usein abstrakteja ja niiltä puuttuu patentin vaatima tekninen luonne. Tekijänoikeuden ja patentin antamaa suojaa ei normaalisti ole yhtä aikaa olemassa taiteelliselle luomukselle. Mikäli jokin taiteellinen luomus jää teostason alapuolelle, se ei saa pelkästään sen perusteella keksinnön statusta.⁶⁴

3) Suunnitelmat, säännöt tai menetelmät älyllistä toimintaa, pelejä tai liiketoimintaa varten ja tietokoneohjelmat

Euroopan patenttisopimuksen ja Suomen patenttilain sanamuodoista saa käsityksen, etteivät tietokoneohjelmat ole patentoitavissa. Tämä ei ole kuitenkaan totta, sillä nykyään vallitsee mielipide, että tietokoneohjelman “tekniseksi vaikutukseksi” riittää se että vaikutus tapahtuu tietokoneessa.⁶⁵ EPO valituslautakunnan tuomiossa T 1173/97 todetaan, että tietokoneohjelmia ei suljeta pois patentoinnin piiristä, koska tietokoneohjelman (software) aiheuttamaa teknistä vaikutusta pidetään riittävänä jo silloin kun se vaikuttaa tietokoneeseen (hardware). Uusimpana suuntauksena on liiketoimintamallien ja viihteeseen liittyvien keksintöjen patentoiminen tietokoneohjelmien kautta.⁶⁶

4) Tietojen esittämistä

Tietojen esittämistä ei katsota keksinnöksi. Tällaisia ovat esimerkiksi akustiset signaalit, puhe, visuaalinen esitys ja liikennemerkkit. Jos tiedon esittämisessä on uusia teknisiä ominaisuuksia, on mahdollista, että tiedon esityksen välineen (information carrier) voisi patentoida.⁶⁷

⁶⁴ Haarmann 2006 s.130–131

⁶⁵ Välimäki 2009 s. 83

⁶⁶ Välimäki 2009 s.84

⁶⁷ Guidelines C IV 2.3.7

2.4 Keksinnöt, joita ei voi patentoida

Itsestään selvänä on pidetty, ettei ihmistä sellaisenaan voi patentoida. Tämä on vastoin kaikkia moraaliarvoja. Yleisen edun vuoksi myös terapeuttiset käsittelyt ja kirurgiset menetelmät ovat patentoinnin ulkopuolella. Samoin myös kasvilajikkeet ja eläinrodut kuuluvat patentoinnin ulkopuolelle.

Harvard Oncomouse T 19/90

Siirtogeeniseen hiireen oli istutettu syöpägeeni. Tämä syöpägeeni aiheuttaa syövän hiirelle tietyssä iässä. Syöpähiiri mahdollistaa paremman syöpätutkimuksen ja vähentää ihmiskokeiden määrää. Lautakunta totesi, että ihmiskunnalle saatava hyöty on suurempi tässä tapauksessa kuin eläimelle koitua kärsimys.⁶⁸

2.4.1 Ordre public –sääntö

Patentti on osa liiketoimintaa, jolloin moraaliset ongelmat vaikuttavat epäolennaisilta. EPC 53 artiklassa kuitenkin otetaan kantaa moraalisiin kysymyksiin ja siinä annetaan mahdollisuus kieltää patentointi sen pohjalta. Tarkoituksena on poissulkea sellaiset keksinnöt, jotka saattaisivat aiheuttaa levottomuuksia, yleistä sekasortoa, johtaa rikolliseen käytökseen tai jotka ovat yleisesti loukkaavia.⁶⁹ Patenttilaissa on lueteltu keksintöjä, joille ei myönnetä patenttia, vaikka ne täyttäisivät muuten patenttioikeudellisen tunnusmerkistön. Näihin kuuluvat hyvän tavan ja yleisen järjestyksen vastaiset keksinnöt (ordre public).⁷⁰ PatL 1b § 1 momentti sulkee keksintöjä varsin harvoissa tapauksissa patentoinnin ulkopuolelle. Esimerkkejä selkeästi yleisen

⁶⁸ T 0019/90 (Onco-Mouse) of 3.10.1990

⁶⁹ Guidelines C IV 3.1

⁷⁰ Grubb & Thomsen 2010 s. 315

järjestyksen vastaisiin keksintöihin voitaisiin lukea kidutusvälineet ja kirjepommit.⁷¹ Hallituksen esityksestä 21/2000 pohditaan, miten aikakausien mukaan moraalikäsitteet ovat vaihdelleet. Yleisesti ottaen säännöksen soveltaminen on ollut harvinaista.⁷²

EPO:n tapauksessa T 866/01 valituslautakunta joutui ottamaan huomioon ordre public -säännön. Kyseessä oli eläinten eutanasiaan käytettävä aine. Kantajan mukaan aineen myrkyllisyys tekee siitä erinomaisen keinon tappaa – niin ihmisiä kuin eläimiä. Valituslautakunta totesi ettei eutanasia yhdiste ollut moraalinen tai ordre public-säännön vastainen. Huomattavaa on, että saksan kielessä “euthanasia” tarkoittaa vain ihmisen tappamista, kun taas englannin kielessä se tarkoittaa sekä ihmisten että eläinten tappamista.⁷³

2.4.2 Biologinen kohde

Kuten jo aiemmin kohdassa 3.4 todettiin, että ihmisen patentoiminen ei ole mahdollista. Suojelun piiriin kuuluvat myös ihmisen sikiö ja hedelmöittynyt munasolu. Kasvilajikkeet ja eläinrodut sekä olennaiset biologiset menetelmät niiden tuottamiseksi eivät ole patentoitavissa. Mikrobiologisia menetelmiä tai sen tuotteita saa kuitenkin patentoida. Rajanveto voi olla varsin häilyvää. EU:n parlamentin direktiivi 98/44/EY⁷⁴, joka koski biologisen materiaalin patentoimista, oli tarkoitettu vastata tähän kysymykseen.⁷⁵

⁷¹ Haarmann 2006 s. 136

⁷² HE 21/2000 vp s. 4

⁷³ T 0866/01 (Euthanasia Compositions/MICHIGAN STATE UNIV.) 11.5.2005

⁷⁴ EPO ei ole EU:n osa ja biotekniikkadirektiivi ei ollut suoraan EPC:hen soveltuva. EPO:n Hallintoneuvosto (Administrative Council) lisäsi uusia toimeenpano sääntöjä (Implementing Regulations), jotka sisälsivät BPD:n. ks. Grubb & Thomsen 2010 s. 310-311

⁷⁵ Oesch & Pihlajamaa 2008 s.100

*EPC Article 53(b)**European patents shall not be granted in respect of:**a)...**b) plant or animal varieties or essentially biological processes for the production of plant or animals; this provision shall not apply to microbiological processes or the products thereof**c)...**EPC Implementing Regulations to the Grant of European Patents**Chapter V Biotechnical inventions**Rule 26**(5) A process for the production of plants or animals is essentially biological if it consists entirely of natural phenomena such as crossing or selection.*

Erityisesti biologisen materiaalin (essentially biological) määritelmä on osoittautunut kriittiseksi asian tulkinnassa. Toimeenpano-ohjeistuksessa tarkennus tarkoittaa, että prosessit, jotka eivät ole kokonaan luonnollisia, ovat mahdollisesti patentoitavissa. Euroopan patenttiviraston laajennettu valituslautakunta (Enlarged Board) otti kantaa tapauksien G 2/07⁷⁶ ja G 1/08⁷⁷ lain tulkintaan.⁷⁸ Laajennettu valituslautakunta päätyi tulkitsemaan artiklaa 53(b) laajasti, mikä tulee vaikuttamaan tulevaisuudessa haettaviin patentteihin kasvilajikkeille. Tekninen osa muuten biologisessa prosessissa ei välttämättä sulje kasvilajiketta artiklan 53(b) ulkopuolelle.

Direktiivin 98/44/EY mukaan keksinnöt, joiden kohteena ovat kasvit tai eläimet, voidaan patentoida, jos keksinnön tekninen toteutettavuus ei rajoitu yhteen kasvilajikkeeseen tai eläinrotuun. Tässä ongelmaksi saattaa syntyä kasvilajikkeen ja eläinrodun määrittely.

⁷⁶ Tunnetaan myös tapaus “Broccoli”-nimellä

⁷⁷ Tunnetaan myös tapaus “Tomato”-nimellä

⁷⁸ G 0002/07 (Broccoli/PLANT BIOSCIENCE) 9.12.2010

Ulkoisten ominaisuuksien⁷⁹ siirtyminen sukupolvelta toiselle ei takaa, että eläimet olisivat genotyypiltään⁸⁰ samanlaisia. Biologisesta materiaalista koostuva tai biologista materiaalia sisältävä tuote tai menetelmä, jonka avulla voidaan valmistaa, muokata tai käyttää biologista materiaalia on myös patentoitavissa.⁸¹ Myös keksinnöllisyyden, uutuuden, toisinnettavuuden ja teollisen käytön vaatimukset tulee täyttää. Hallituksen esitys 21/2000 mainitsee tästä esimerkkinä biosuodattimen, jonka avulla voidaan puhdistaa saastunut vesi.⁸² Mikro-orgasmeihin liittyvää toista sallittua käyttötapaa patentoitaessa avataan hallituksen esityksessä 21/2000. Farmaseuttisessa käytössä tarvittavia taksaaneja voidaan valmistaa mikro-organismeilla ja menetelmän ansiosta harvinaista kasvia ei tarvita enää lääkeaineen valmistukseen. Tässä ainesosan rakenne, joka on patentoitavissa, on samanlainen kuin luonnollisen ainesosan rakenne.⁸³

Vaikka lähtökohtaisesti ihminen ja ihmisen ruumis eivät ole patentoitavissa, ihmisen kehosta eristetty tai valmistettu ainesosa, yksittäisen geenin sekvenssi tai osasekvenssi, voi muodostaa patentoitavissa olevan keksinnön. Ihmisestä eristetty osa, jolle tehdään koeputkessa toimenpiteitä, on patentoitavissa, mutta alkusolut, siittiöt ja munasolut, luetaan ihmisiksi ja eivät ole patentoitavissa. Elävään ihmiseen kohdistuvat terapeuttiset menetöt tai diagnostiset menetelmät eivät myöskään ole patentoitavissa. Ihmisten hedelmättömyyshoidot, joissa ihmisruumiin ulkopuolella käsitellään eristettyä osaa (sukusolu) ovat siis patentoitavissa BPD:n periaatteiden mukaisesti.⁸⁴

⁷⁹ Fenotyyppi sisältää kaikki ne ominaisuudet, jotka voi nähdä tai muuten todeta

⁸⁰ Genotyyppi tarkoittaa geneettisiä ominaisuuksia, jotka tulevat perimästä

⁸¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s.101-102

⁸² HE 21/2000 s. 4

⁸³ HE 21/2000 s. 4

⁸⁴ Oesch & Pihlajamaa 2008 s.101

3. PATENTTI STRATEGISENA TEKIJÄNÄ

Strategia tarkoittaa eri asioita eri ihmisille. Sitä käytetään niin shakissa kuin sodanjohdossa ja se saattaa olla tarkoin suunniteltu tai sattuman kautta löydetty. Yritysstrategia on hieman tarkemmin määritelty käsite, mutta siitäkin löytyy useita eri tulkintoja. Se voi tarkoittaa esimerkiksi toimintasuunnitelmaa, näkökulmaa tai ajattelutapaa yrityksessä. Tässä pro gradu-tutkielmassa ymmärretään strategiaa yrityksessä toteutettavaksi suunnitelmaksi. Tässä luvussa aluksi käydään strategiaa läpi yleisellä tasolla ja lopuksi keskitytään resurssiperusteiseen strategiaan. Luvun tarkoituksen on pyrkiä hahmottamaan yhteys resurssien, kilpailuedun ja yrityksen menestyksen välillä.

3.1 Strategia yleisesti

Liiketoiminnan yleinen tavoite on tuottaa maksimaalinen voitto sen totaaliikauden⁸⁵ aikana. Useimmat yritykset eivät kuitenkaan suunnittele toiminta-aikaansa rajalliseksi. Tämän vuoksi yritykset tekevät sekä lyhyen että pitkän tähtäimen suunnittelua. Monet yritykset etsivät aluksi itselleen suotuisan paikan markkinoilla ja vakiinnuttavat sen. Tämän jälkeen keskitytään kannattavuuden parantamiseen ja markkina-aseman hyödyntämiseen, jotta maksimaalinen voitto saavutetaan.⁸⁶ Mintzberg tiivistää strategian viiteen P:hen (Plan, Pattern, Position, Perspective, Ploy). Suunnitelmalla (plan) tarkoitetaan tietoisesti päätettyä suunnitelmaa, jonka mukaan toimitaan eri tilanteissa. Toimintamalli (pattern) on tapa toimia ja se toistuu tietoisesti ja tiedottomasti yrityksessä ajan kuluessa. Kannanotolla (position) valitaan ne markkinat, joilla yritys haluaa kilpailla. Näkökulmalla (perspective) tarkoitetaan tapaa, jolla organisaatio näkee itsensä ja sitä ympäröivän maailman. Taktinen toiminta (ploy) on kilpailijoihin ja markkinoihin reagoimista, jonka tavoitteena on kilpailijan päihittäminen yllättävillä strategisilla

⁸⁵ Yrityksen koko elinikä

⁸⁶ Uotila 2009 s. 32

liikkeillä.⁸⁷ Sydänmaanlakka kuvailee strategiaa tien rakentamiseksi nykyhetkestä tulevaisuuden visioon. Se on jatkuva prosessi, jota suunnitellaan, toteutetaan, testataan ja kehitetään koko ajan.⁸⁸ Strategian tarve tulee myös yrityksen ulkopuolelta. Yritys on sidoksissa toimintaympäristöönsä, asiakkaisiin ja sidosryhmiin, joille täytyy olla selvää, mikä on yrityksen perustehtävä ja toimintalinja. Tämän vuoksi yritystä ei voi johtaa pelkästään sisäänpäin katsomalla, vaan täytyy ymmärtää yrityksen vuorovaikutus ympäristössä.⁸⁹

Strategiaa tarkastellaan usein yrityshierarkian kautta, joka jakautuu kolmeen eri tasoon: ylin johto tai yritysjohto⁹⁰, keskijohto⁹¹ ja suoritustason johto⁹². Ylimmän johdon strategia pitää sisällään koko yritystoimintaa koskevat päätökset. Toimialaa, markkinoita (maantieteellisesti), uusien tulosityksikköjen hankintaa tai vanhojen yksiköiden myyntiä koskevat päätökset kuuluvat muun muassa siihen. Toinen strategian tason on keskijohdon strategia, johon kuuluvat muun muassa hinnoittelustrategia, tuotteiden innovaatio, laatu ja jakelukanavat. Tällä tasolla kunkin tulosityksikön päätökset vaikuttavat vain kyseessä olevaan yksikköön, toisin kuin ylimmän johdon strategia vaikuttaa kaikkialle. Suoritustason strategiaan kuuluu resurssien tehokkaan käytön varmistaminen ylimmän johdon ja keskijohdon strategioiden mukaisesti.⁹³

Patentteja voidaan hankkia ostamalla esimerkiksi yrityskauppojen kautta, jolloin ylin johto päättää asiasta. Useilla yrityksillä on oma tutkimus- ja tuotekehitysosastonsa, jolloin keskijohdon päätökset vaikuttavat. Joskus suoritustasolla tapahtuvat päätökset

⁸⁷ Mintzberg et al. 1998 s. 9-15

⁸⁸ Sydänmaanlakka 2000 s. 214-215

⁸⁹ Vanhala et al. 1997 s. 27

⁹⁰ englanniksi corporate-level

⁹¹ englanniksi business-level, kuitenkin tämän tason strategiasta voidaan käyttää myös nimitystä competitive strategy

⁹² englanniksi operational-level

⁹³ Johnson et al. 2008 s.7

voivat vaikuttaa suuresti strategisiin päätöksiin yllättävien innovaatioiden kautta. Tarkemmin patenttistrategiasta luvussa neljä.

Perinteinen yritysstrategia rakentuu pääosin yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien määrittämiseen. Tästä edistyneempi versio on kuuluisa SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), jossa huomioidaan yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien lisäksi kilpailuympäristön vaikutukset. Tällöin sopiva kilpailustrategia vastaan molempiin SWOT-analyysin esittämiin puoliin sekä sisäisiin että ulkoisiin.⁹⁴

Michael E. Porter luo yritysstrategiaansa strategisen markkinasijoittumisen (*strategic positioning*) kautta. Hänen mukaansa monilla aloilla vallitseva liiallinen kilpailu (*hypercompetition*) on itseaiheutettua, koska yritykset ovat keskittyneet ainoastaan kilpailemaan määrällä, laadulla ja nopeudella. Ydinongelmana on se, että ei ole osattu erottaa operatiivista tehokkuutta (*operational effectiveness*) ja strategiaa.⁹⁵ Sydänmaanlakka yhtyy Porterin mielipiteeseen, ettei operatiivisella tehokkuudella voi paikata strategisia virheitä. Hän mukaansa sillä ei ole merkitystä kuinka lujaa juoksee, jos on valinnut väärän tien.⁹⁶ Johtamisen työkalut, kuten suorituskyvyn mittaaminen (*benchmarking*) ja laatujohtaminen (*TQM*), ovat ottaneet strategian paikan. Käytännössä operatiivinen tehokkuus tarkoittaa, että toimitaan samalla tavalla kuin kilpailijat, mutta paremmin.⁹⁷

Porterin strategia runkorakenteen jälkeen on kehittynyt nykyajan kaksi suurta koulukuntaa. Yrityksen asemointiin perustuva ajattelu rakentuu Porterin teoriaan. Resurssilähtöinen ajattelu taas korostaa yrityksen omia resursseja strategian suunnantajana. (Taulukko 1). Asemointiin perustuva strategia pohjautuu siihen, että ulkoiset tekijät, kuten markkinat vaikuttavat yrityksen strategiapäätöksiin ja toimintaan.⁹⁸

⁹⁴ Grant 2002 s. 15

⁹⁵ Porter 1996 s. 61-62

⁹⁶ Sydänmaanlakka 2000 s. 214-215

⁹⁷ Porter 1996 s. 62

⁹⁸ Mintzberg et al. 1998 s. 116

Tällöin muun muassa sisäinen rakenne, palautejärjestelmät ja johtamistyyli olivat vain seurausta ulkopuolisiin ärsykkeisiin reagoivasta strategiasta.⁹⁹ Tätä "outside-in" näkemystä on kritisoitu siitä, että se keskittyy liikaa yrityksen ulkoisiin tekijöihin ja kilpailustrategia nähdään liian kapeasti vain geneerisenä markkinasijoittumisena.¹⁰⁰ Asemointiin perustuvassa strategiassa patentit nähdään kilpailuetuna, sillä ne esimerkiksi antavat kustannusedun kilpailijoihin verrattuna tai mahdollisesti jopa estävät kilpailijoita pääsemästä toimialalle.¹⁰¹

	Asemointiin perustuva ajattelu	Resurssiperusteinen strategia ajattelu
SWOT-analyysin vastaavuudet	Mahdollisuudet ja uhat	Vahvuudet ja heikkoudet
Näkemys yrityksestä	Strategisten päätösten ryhmittymä	Strategisten resurssien ryhmittymä
Resurssien ominaispiirteet	Identtisiä, suuri liikkuvuus	Heterogeenisiä ja liikkumattomia
Strategian luonne	Yleinen	Yksilöllinen
Strategian suhde aikaan	Ex ante	Ex post
Kilpailustrategian valintaan vaikuttavat tekijät	Toimialan houkuttavuus, yrityksen suhteellinen sijainti markkinoilla	Yrityksen sisäiset tekijät

Taulukko 1. Asemointiin perustuvan ajattelun ja resurssiperusteisen strategia ajattelun erot pääpiirteissään.

3.2 Resurssiperusteinen strategia-ajattelu

Resurssiperusteinen ajattelu ei ole uutta johtamisen koulukunnassa, sillä E.T. Penrose esitteli työssään *The Theory of the Growth of the Firm* vuonna 1959 yritysten diversifioinnin syyksi yksilölliset kyvykkyydet ja resurssit. Birger Wernerfelt antoi nimen

⁹⁹ Grant 2002 s. 132

¹⁰⁰ Mintzberg et al. 1998 s. 116

¹⁰¹ Porter 1996 s. 31, 34

tälle teorialle artikkelissaan *A Resource-based view of the Firm* vuonna 1984. Jay B. Barney kehitti resurssiperusteisen strategia-ajattelun lopulliseen muotoonsa ja hyväksytyksi teoriaksi vuonna 1991 artikkelissaan *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*.¹⁰²

Resurssiperusteinen strategia-ajattelu rakentuu kahteen ajatukseen. 1) Nykyaikainen jatkuvasti muuttuva liiketoimintaympäristö¹⁰³ tarjoaa liian epävakaan pohjan strategian rakentamiselle. Tämä muuttaa painopisteen yrityksen sisälle. Yrityksessä on erilaisia kyvykkyyksiä ja resursseja, jotka määrittelevät mitä yritys voi tehdä. 2) Resurssit ja kyvykkyydet muodostavat yrityksen ensisijaisen tulonlähteen. Resurssiperusteisen ajattelun mukaan erot tuloissa selittyvät kilpailuedun kautta, kun asemointiin perustuvassa ajattelussa ero selitetään onnistuneeseen ulkoisiin ärsykkeisiin reagointiin.¹⁰⁴ Resurssiperusteisen ajattelun ydinajatus on se, että kestävää kilpailuetua luovat resurssit ovat harvinaisia, kalliita kopioida ja vaikeita korvata. Tämän seurauksena yritykset ovat resursseiltaan heterogeenisiä ja siirtymättömiä.¹⁰⁵

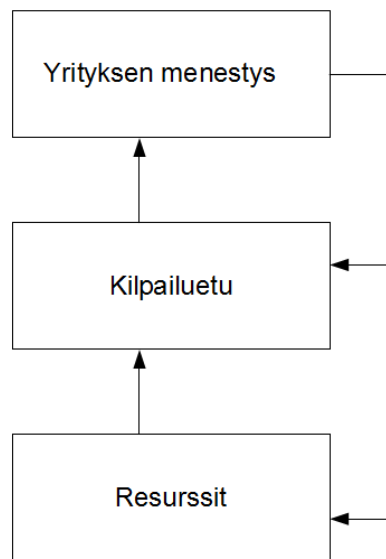
Resurssiperusteinen kilpailustrategia koostuu kolmesta eri osasta: resursseista, kilpailuedusta ja yrityksen menestyksestä. Nämä kolme ovat keskenään yhteydessä ja vaikuttavat toisiinsa (Kuvio 4). Resurssit ovat potentiaalisia kilpailuedun luoja, kilpailuetu antaa yritykselle mahdollisuuden pärjätä markkinoilla tuottaen yritykselle menestystä. Kaikki resurssit eivät tuota kilpailuetua, kuin ei myöskään jokainen kilpailuetu automaattisesti tuota yritykselle menestystä.

¹⁰² Mintzberg et al. 1998 s. 275-277

¹⁰³ Vaihtuvat asiakkaat ja heidän muuttuvat preferenssinsä.

¹⁰⁴ Grant 2002 s. 133

¹⁰⁵ Barney 1996 s. 142



Kuvio 4. Resurssiperusteisen kilpailustrategian kolme osaa.

3.2.1 Resurssit

Resurssit ovat resurssiperusteisen strategia-ajattelun selkeä ydinkonsepti. Kirjallisuudessa resurssit jaotellaan useilla eri tavoilla.¹⁰⁶ Niihin kuuluvat muun muassa resurssit, kyvykkyydet, ydinkyvykkyydet, kompetenssit ja dynaamiset kompetenssit. Barney (1991) kuitenkin tiivistää, että on tärkeämpää tietää, millaisia ominaisuuksia näillä resursseilla täytyy olla, jotta niistä voi tulla yritykselle kilpailuetua. Resurssin merkitys on erilainen resurssiperusteisessa ajattelussa verrattuna kaupalliseen. Tavallisesti resurssin ajatellaan olevan esimerkiksi työvoimaa, maata tai pääomaa. Resurssiperusteisessa ajattelussa resurssiksi voidaan laskea mikä tahansa, joka antaa

¹⁰⁶ Esimerkiksi Foss 1997 ja Mäkinen 2000

yritykselle voimia tai heikkouksia. Esimerkiksi erinomaista laatua olevat resurssit antavat yritykselle mahdollisuuden pärjätä markkinoilla paremmin kuin kilpailijat.¹⁰⁷

Resurssit usein jaotellaan homogeenisiksi ryhmiksi, kuten rahapääomaan, kiinteään pääomaan, inhimilliseen pääomaan ja rakennepääomaan.¹⁰⁸ Rahapääoma sisältää muun muassa likvidit varat, velat, saatavat ja investoinnit. Kiinteään pääomaan kuuluvat kiinteistöt, tehtaat, laitteet ja varastot. Rahapääoma ja kiinteä pääoma luokitellaan usein aineellisiksi resursseiksi, vaikka niillä on myös aineettomia ominaisuuksia. Rahapääomaa ovat myös yrityksen lainaluokitus, lainanhoitokyky ja saatavien varmuus, jotka ovat aineettomia ominaisuuksia.¹⁰⁹ Aineettomiksi pääomiksi luokitellaan (suurimmiltaan osiltaan) loput resurssiryhmät. Aineeton pääoma voidaan määritellä näin: *Kaikki aineettomat resurssit tai näiden resurssien transformaatiot (resurssin muuttaminen toiseksi resurssiksi), jotka ovat kokonaan tai osaksi yrityksen kontrolloitavissa, ja jotka luovat yrityksessä arvoa.*¹¹⁰ Inhimillistä pääomaa ovat työntekijöiden henkilökohtaiset osaamiset, kompetenssit, innovatiivisuus, kokemukset ja muut henkilökohtaiset kyvyt, jotka luovat arvoa yritykselle. Rakennepääoma sisältää yrityksen rakenteisiin liittyviä asioita, kuten prosessit, järjestelmät, toimintatavat, immateriaalioikeudet ja organisaatiokulttuuri.¹¹¹ Roos et al. (2006) listaa vielä yhden resurssiryhmän, joka pitää sisällään yrityksen suhdepääoman. Heidän mukaansa siihen kuuluvat yhteistyöverkoista tulleet arvoa luovat suhteet. Esimerkiksi niitä ovat asiakassuhteet, tuotekehityskumppanuussuhteet, alihankkijat, media, yhteiskunta ja omistajat.¹¹²

Pitkän aikavälin kilpailukyky ja menestys muodostuu resurssiperusteisen ajattelun mukaan yritysten erilaisuudesta. Erityisesti tilanteessa, jossa yrityksen toimintaympäristö

¹⁰⁷ Day 1990 s. 71

¹⁰⁸ Barney 1996 s. 142-144

¹⁰⁹ Roos et al. 2006 s. 15-17

¹¹⁰ Roos et al. 2006 s. 13

¹¹¹ Barney 1996 s. 142-144

¹¹² Roos et al. 2006 s. 14

on erityisen dynaaminen, korostoo resurssien ja muiden sisäisten ominaisuuksien merkitys strategian muodostuksessa.¹¹³

Barneyn mukaan yrityksen resurssi on strategisesti merkittävä, jos se täyttää seuraavat neljä ehtoa:

1. Arvokkuus

Jotta resurssi voi olla strateginen, sillä täytyy olla arvo. Yritykselle arvoa tulee resurssista, jos se pystyy hyödyntämään mahdollisuuksia ja neutralisoimaan uhkia. Se voi esimerkiksi parantaa organisaation tehokkuutta tai tuotantokapasiteettia. Resurssin arvo voi vähentyä kilpailuympäristön vaikutuksesta.

2. Harvinaisuus

Strateginen resurssi on vaikeasti saatavissa ja kuitenkin suuresti haluttu. Tästä esimerkkinä voisi olla fitness tuotteiden erikoisliikkeen sijainti suuren kuntosalin vieressä tai persoonallisen näköinen näyttelijä.

3. Imitoimattomuus

Resurssin täytyy olla vaikeasti kopioitavissa, ei riitä, että se on arvokas ja harvinaisen¹¹⁴. Tällaiseen vaikeaan kopioitavuuteen voi olla kolme eri syytä. Ainutlaatuiset historialliset olosuhteet (aika- ja paikkasidonnainen resurssi, joihin yritys on muodostanut yhteyden olemassa olonsa aikana), epäselvä syy-seuraussuhde resurssin ja yrityksen kilpailueden välillä (kilpailijat eivät ymmärrä, mikä resurssi ja miksi aiheuttaa yrityksen menestyksen) ja resurssin sosiaalinen monimutkaisuus (ihmisten väliset suhteet, yrityskulttuuri ja yrityksen maine). Patentit pystyvät estämään suoran kopioinnin sen voimassaoloaikana.

4. Korvattavuus

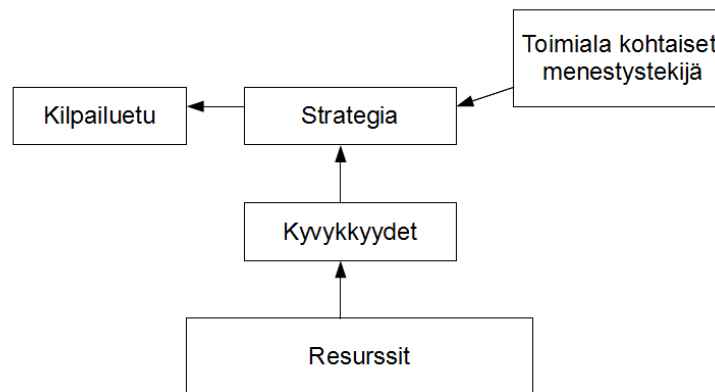
Strategisesti tärkeällä resurssilla ei voi olla korvaavaa tuotetta, joka ei ole harvinaisen tai imitoimaton. Kilpailija voi pystyä jäljittelemään yrityksen

¹¹³ Grant 2002 s. 137

¹¹⁴ englanniksi termi on nimeltään inimitability

toimintatavat, mutta se ei pysty kopioimaan karismaattisen toimitusjohtajan innostavaa vaikutusta työntekijöihin.¹¹⁵

Resurssit eivät itsestään tuota vaan ne vaativat koordinoitua ja yhteistyötä. Kyvykkyys voidaan siis määritellä yhteenliittymäksi, jossa useat resurssit (niin aineettomat kuin aineelliset) integroituvat suorittaakseen tehtävän.¹¹⁶ Kyvykkyudet ovat sisällä organisaatiossa ja prosesseissa, joten niitä on vaikea siirtää tai kopioida. Erilaisia resursseja yhdistelemällä on mahdollista kehittää kyvykkyksiä tai kyvykkyudet voivat olla kiinni tietyissä funktioissa, kuten markkinointi tai tuotanto.¹¹⁷ Yksittäisten resurssien välisen vuorovaikutuksen ymmärtäminen on avain kilpailuedun luomiseen. Kyvykkyyksien määritelmän mukaan kyvykkyudet pohjautuvat resursseihin ja ovat vuorostaan yksi tärkeimmistä kilpailuedun tuottajista (Kuvio 5).¹¹⁸



Kuvio 5. Resurssit kyvykkyyksien muokkaamina yhdistettynä oikeanlaiseen strategiaan luovat kilpailuetua.

Resurssiperusteista strategia-ajattelua on kritisoitu siitä, että se huomioi liikaa sisäisiä resursseja ja unohtaa kilpailuympäristön vaikutukset eli niin kutsuttu "inside-out" näkemys. Myös ajanäkemyksen, jolla tapahtumia selitetään, on syytetty olevan liian

¹¹⁵ Barney 1991 s. 105-112

¹¹⁶ Grant 2002 s. 139, 144

¹¹⁷ Forsman 2004 s. 29-30

¹¹⁸ Grant 2002 s. 139

kiinni nykyisessä, jo olemassa olevassa (ex post). Vaarana on tällöin, että muutosta vältellään ja lamaannutetaan paikalleen.

3.2.2 Kilpailuetu

Resurssin potentiaalia kilpailueduksi voidaan arvioida VRIO-viitekyhyksen avulla. Sillä arvioidaan resurssin arvoa, harvinaisuutta, imitoimattomuutta ja organisaatiota. Lisäämällä SWOT-analyysistä vahvuus vai heikkous arviointi osaksi VRIO-arviointia saadaan taulukko, josta voidaan helposti havaita resurssien yhteys kilpailuetuun ja kaupalliseen suorituskykyyn (Taulukko 2). Arvokkaat resurssit hyödyntävät mahdollisuuksia ja vähentävät toimintaympäristön aiheuttamia riskejä. Arvokkaita resursseja ja kyvykkyyksiä voidaan arvioida niiden luomien tulojen avulla. Toimintaympäristön muutokset voivat kuitenkin vähentää resurssin arvoa. Yleisesti saatavilla olevat resurssit eivät pysty tuottamaan kilpailuetua. Ainoastaan harvinaisilla resursseilla on potentiaalia tulla kilpailuedun lähteeksi. Resurssit, jotka ovat arvokkaita ja harvinaisia, voivat antaa yritykselle tilapäisen kilpailuedun ns. edelläkävijäedun, jos kopiointi on helppoa kestävästä kilpailuetusta ei ole mahdollista luoda. Vaikea kopioitavuus yhdistettynä arvokkuuteen ja harvinaisuuteen luovat kestävästä kilpailuedun ja vahvuuden yritykselle. Esimerkiksi patenteilla voidaan rajoittaa kopioitavuutta tietyksi ajaksi. Organisaatorakenteen tulisi olla järjestäytynyt siten, että se tukee resurssien tehokasta hyödyntämistä. Johdon kontrollointi- ja raportointijärjestelmät ovat täydentäviä resursseja, jotka yksistään eivät tuota kilpailuetua, mutta yhdessä strategisesti merkittävien resurssien kanssa ne ovat tulosta tuottavia.¹¹⁹ VRIO-kehystä on kritisoitu siitä, ettei se huomioi tapaa, jolla resurssit ovat yhteydessä toisiinsa. Dynaamisen suhteen vaikutusta resurssien rakenteeseen ei ole huomioitu riittävästi.¹²⁰

¹¹⁹ Barney 1996 s. 162-163

¹²⁰ Black & Boal 1994 s. 132

Arvokas	Harvinainen	Kallis kopioida	Organisaation hyödyntämä	Vaikutus kilpailuun	Kaupallinen suorituskyky	Vahvuus vai heikkous
Ei	---	---	Ei	Kilpailullinen heikkous	Alle keskiarvon	Heikkous
Kyllä	Ei	---	↑ ↓	Kilpailullisesti tasa-arvoinen	Normaali	Vahvuus
Kyllä	Kyllä	Ei		Tilapäinen kilpailuetu	Keskiarvon yläpuolella	Vahvuus ja tunnusomainen kyvykkyys
Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kestävä kilpailuetu	Keskiarvon yläpuolella	Vahvuus ja kestävä kyvykkyys

Taulukko 2. VRIO-arviointi

Yrityksen selviämisen kannalta tärkeintä on saavuttaa kestävä kilpailuetu. Tämä on kilpailustrategian ydin; luoda ja ylläpitää kilpailuetu. Ylläolevasta taulukosta selviää, etteivät kaikki kilpailuedut ole kestäviä, vaan osa on tilapäisiä. Barney'n ja Arikan tiivistävät asian näin: "*Resurssiperusteisen strategia ajattelun mukaan sillä on kestävä kilpailuetu, jos monilla muilla kilpailevilla yrityksillä ei ole samaa arvokkaan tuotteen markkinointistrategiaa ja tämän strategian kopiointi on estetty.*"¹²¹ Strategian kopioinnin estäminen riippuu suuresti siitä, miten hyvin voidaan estää muita. Tämä tarkoittaa, että yrityksellä on mahdollisuus saada kilpailuetu, jos kilpailijat eivät pysty kopioimaan näitä strategisesti merkittäviä resursseja. Joissain tapauksissa ei ole kannattavaa tai järkevää edes yrittää kopioida toisen yrityksen resursseja. Esimerkiksi suuren yrityksen ei kannata välttämättä yrittää kopioida pienen yrityksen tuotetta, sillä myyntivolyymit saattavat olla liian pienet.¹²² Erilaiset tuotteen ominaisuuksien kopioimiset on varsin helppo toteuttaa toisin kuin yksilöllisiin tuotteisiin perustuvat strategiat. Myös erilaiset historiaan juurtuneet perinnetuotteet¹²³ ja sijoittuminen saattavat olla vaikeita kopioida. Erittäin

¹²¹ Barney & Arikan 2001 s. 140

¹²² Forsman 2004 s. 39

¹²³ Eurooppalaisessa elintarvikepolitiikassa toteutetaan perinnetuotteiden suojaamista. Esimerkiksi suomalainen kalakukko on rekisteröity Euroopan unionin aidoksi perinteiseksi tuotteeksi.

vaikeaa on kopioida yrityksen mainetta, monimutkaisia asiakassuhteita ja muita immateriaalisia asioita. Yleisesti voidaan sanoa, että immateriaaliset asiat ovat hyviä kilpailuedun lähteitä ja ne ovat vaikeita kopioida.¹²⁴

¹²⁴ Barney 1996 s. 279

4. PATENTIN ARVON MÄÄRÄYTYMINEN

Patentti on oikeudellinen instituutio, joka vaikuttaa monella tasolla. Yleisesti patenttioikeus luokitellaan kuuluvaksi kauppaoikeuden oppialaan, immateriaalioikeuksien lohkoon ja teollisoikeuksien alalohkoon. Patentilla on kuitenkin yhteys markkinaoikeuteen ja erityisesti kilpailuoikeuden alalohkoon. Yhteys kilpailuoikeuteen realisoituu, kun julkisen tahon myöntämää yksinoikeutta kavennetaan yksinoikeuden haltijan vahingoksi.¹²⁵ Patentti sisältää myös toisenlaisia arvoa luovia ominaisuuksia, kuten ammatillista arvostusta¹²⁶ ja henkisen pääoman kodifointia¹²⁷. Patentin tuoma ammatillinen arvostus on tärkeää tutkijoille, jotka pystyvät osoittamaan patentilla luovuutensa ja samalla nostamaan arvoaan työmarkkinoilla.¹²⁸ Yritykset toisinaan kasvattavat parenttisalkkuaan saadakseen kunnoitusta ja arvostusta markkinoilla. Toisinaan sitä käytetään myös pelotteena kilpailijoille ja osoituksena aggressiivisesta patenttistrategiasta.¹²⁹

4.1 Patenttistrategia

Yritysstrategia koostuu pienemmistä hierarkkisesti alemmista strategioista. Patenttistrategia¹³⁰ on yksi niistä ja sen tulee olla yhteensopiva yritysstrategian¹³¹ kanssa.¹³² Jotta patentin erilaisia arvoa muodostavia ominaisuuksia voidaan laajemmin arvottaa, niitä täytyy ajatella osana patenttistrategia ja siten myös osana

¹²⁵ Uotila 2009 s. 236

¹²⁶ Knight 2001 s. 47

¹²⁷ Uotila 2009 s. 237-238

¹²⁸ Knight 2001 s.47

¹²⁹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 333

¹³⁰ ns. alastrategia

¹³¹ ns. kokonaisstrategia

¹³² Uotila 2009 s. 36

yritysstrategiaa.¹³³ Periaatteet erilaisten strategioiden takana on helppo löytää sodankäynnistä. Ensimmäisen maailmansodan aikana USA:n armeija julkaisi yhdeksän sodankäynnin ja sotilasoperaatioiden periaatetta. Listan tarkoituksena oli ja on yhä edelleen kouluttaa henkilöstöä ja auttaa heitä ymmärtämään syyt voitokkaisiin operaatioihin. Sodankäynnin periaatteet toimivat analyysin työkaluna.¹³⁴ Knightin mukaan samaa yksinkertaista työkalua voidaan käyttää arvioimaan ja muodostamaan patenttistrategia. Periaatteiden tarkoituksena on auttaa kysymään oikeita kysymyksiä, kun strategiaa muodostetaan. Ne pilkkovat ison kokonaisuuden pienemmiksi päätöksiksi, ohjeiksi ja toimintamalleiksi. Sodankäynnin yhdeksän periaatetta ovat 1) päämäärän valinta ja sen ylläpitäminen 2) aloitteellisuus ja hyökkäyksen tyyli 3) yksinkertaistaminen 4) yhteistoiminta ja koordinointi 5) voimien keskittäminen 6) voimien taloudellinen käyttö 7) sijoittuminen 8) yllätys 9) turvallisuus. Kun vielä huomioidaan heuristiset¹³⁵ kysymykset (mitä, missä, milloin, kuka, miksi, milloin), saadaan varsin kattava kokonaisuus työkaluja patenttistrategian luomiseen ja kehittämiseen.¹³⁶

1. Halutun suojan laajuus (päämäärän valinta ja sen ylläpitäminen)

Strategialle täytyy valita selkeä päämäärä. Tämän päämäärän tulisi pohjautua joko yrityksen kilpailullisiin päämääriin tai selkeisiin tutkimus ja tuotekehityspäämääriin. Jos kohteeksi valitaan yrityksen kilpailullisten päämäärien kehittäminen tai suojaaminen, täytyy myös miettiä, mitä hyötyä tällaisesta immateriaaliomaisuudesta saadaan. Esimerkiksi yritys saattaa keskittyä hankkimaan tuotantotekniikkaan tehostavaa tai nopeuttavaa immateriaalioikeutta, jolloin se saa kilpailullista etua muihin alalla toimiviin nähden. Tutkimus ja tuotekehitys päämäärissä täytyy miettiä, mille teknologelle alueelle halutaan yrittää luoda uutta immateriaaliomaisuutta.

¹³³ Uotila 2009 s. 38

¹³⁴ Unites States Army 2008 s. 143

¹³⁵ ns. uutiskysymykset

¹³⁶ Knight 2001 s. 70-71

2. Keinot, joilla hankitaan immateriaaliomaisuutta (aloitteellisuus ja hyökkäyksen tyyli)

Päämäärien valinnan jälkeen täytyy päättää, miten hankitaan tarvittavaa immateriaalioikeutta. Hankintakeinoja ovat muun muassa immateriaalioikeuksien itse kehittäminen, muilta kehityspalveluiden ostaminen, yhteistyössä kehittäminen tai immateriaalioikeuden ostaminen. Uusimpana keinona markkinoille on tullut kalliiden patenttien hankkiminen muiden yritysten kanssa .

3. Kilpailuedun tunnistaminen (yksinkertaistaminen)

Yksi tärkeimpiä askeleita patenttistrategian luomisessa on tunnistaa yrityksen kilpailuetu (competitive advantage). Yrityksen täytyy reagoida nopeasti asioihin, jotka uhkaavat kilpailuetua, jonka säilyttäminen on yrityksen elinvoimalle kriittistä. Jos yrityksen koko kilpailuetu on kiinni yhdessä keksinnössä, on tarkasteltava uudelleen kannattaako sitä silloin edes patentoida. Tällöin keksinnön säilyttäminen yrityssalaisuutena saattaa olla turvallisempaa.

4. Miten päätökset tehdään (yhteistoiminta ja koordinointi)

Keksinnön patentoinnista päättäminen on monimutkaista. Joskus patenttoimatta jättäminen on parempi ratkaisu, mutta tämän asian ymmärtäminen koko yrityksen strategian valossa on vaikeaa. Usein keksijä itse on liian läheinen keksinnölleen, jotta hän pystyisi hahmottamaan kokonaiskuvan. Isoissa yrityksissä on parasta, jos patenttien hoitamiselle on omistautunut yksi henkilö. Patenteja hoitavan henkilön täytyy pystyä ymmärtämään, miten yksittäinen keksintö/patentti sopii yrityksen kokonaisstrategiaan. Tutkimuspäälliköllä (research manager) on hyvät valmiudet tehdä patentointia koskevia päätöksiä, sillä hän ymmärtää hyvin keksinnön luonteen, mutta myös liiketoimintaa koskevan puolen. Joissain suurissa yrityksissä on oma immateriaalioikeuksiin erikoistunut yksikkö. Heidän tehtävänä on muun muassa hankkia ja valvoa immateriaalioikeuksia. Yhteistyö keksijän, tutkimuspäällikön ja IPR-yksikön välillä saa aikaa parhaan mahdollisen suojan, sillä IPR-yksikkö ymmärtää hakemuksen heikkoudet ja vahvuudet ja toisaalta keksijä ymmärtää keksinnön heikkoudet ja vahvuudet.

5. Voimien keskittäminen (voimien keskittäminen)

Resurssien realistinen arvioiminen on tärkeää, sillä jos riittävää henkilöä, rahoitusta tai välineistöä ei ole saataville, joko projekti itse tai sen aikataulu tulee kärsimään. Jos joudutaan toteamaan, että saatavilla olevat resurssit eivät riitä, tulee muuttaa projektia (päämäärää) niin, että se on toteutettavissa. Mahdollisia lisäkuluja saattaa tulla muun muassa keksinnön lisätutkimuksiin, jotta kaikki potentiaali saadaan tutkittua ja kirjattua patenttihakemusta varten. Joskus uudet keksinnöt saattavat avata kokonaisia teknisiä kehitysaskeleita ja tällöin täytyy olla valmis joustamaan päämääristä ja budjeteista ennalta arvaamattomissa tilanteissa.

6. Kilpaileviin patenteihin reagointi (voimien taloudellinen käyttö)

Strategiaa luodessa täytyy pohtia, millä tavoin tullaan reagoimaan kilpailijoiden patenteihin. Yrityksen tulee vähintäänkin olla päättänyt, minkä toimialan patenteja se tulee seuraamaan. Kilpailijaseurannan avulla voidaan havaita, mihin suuntaan kilpailija on viemässä yritystään. Kun kilpailijan patenttihakemus on analysoitu, pitää päättää, millä tavoin siihen reagoidaan. Etukäteen päätetty reagointi-malli auttaa säästämään niin työtunneissa kuin rahassa, sillä usein ylireagoidaan, jos valmista toimintamalli ei ole mietittynä.

7. Ajantasalla oleminen (sijoittuminen)

Useimmat tutkijat ymmärtävät ajantasalla olemisen tärkeyden omalla alallaan. Strategian kehittämisen kannalta on tärkeää pohtia, miten toimialalle uutta tietoa tullaan saamaan ja miten sitä arvostetaan organisaatiossa. Tutkijoiden on tärkeää saada mahdollisimman ajantasaista tietoa kilpailijoiden työstä (patenttihakemukset), jotta heidän ei tarvitse keksiä jo keksittyjä asioita. Hitaasti kehittyvällä toimialalla, tai yrityksellä, jolla on vain yksi patenti, saattaa olla vain vähän tarvetta pysyä ajantasalla. Tässäkin tapauksessa kannattaa seurata edes yritykselle kriittistä teknologiaa. Esimerkiksi muiden tekemistä uusista keksinnöistä saattaa olla mahdollista saada lisenssimaksuja, jos ne pohjautuvat yrityksen omistamaan patenttiin. Useimmiten on parasta pysyä edes vähän ajantasalla kuin unohtaa kokonaan.

8. Patenttihakemusten koordinointi (yllätys)

Patenttia hakiessa täytyy päättää, missä järjestelmissä patentoidaan. Jotta tähän pystyttäisiin vastaamaan, täytyy yritysstrategia olla selvillä. Millä markkinoilla toimimme? Millä markkinoilla täytyy olla patentti voimassa, jotta voimme hidastaa kilpailijoita? Minne ennustettu kasvu suuntautuu seuraavan 10-20 vuoden aikana? Minne yritys on kasvamassa? Suomessa toimivan kannattaa aloittaa kansallisella patentilla, jolloin saadaan etuoikeuspäivä. Usein aloitetaan kansallisella patentilla ja jatketaan sitten etuoikeusvuoden aikana muihin hakemuksiin. Näitä esimerkiksi voivat olla muut kansalliset patentit tai eurooppapatenttijärjestelmä.

9. Suojaamattomien immateriaalioikeuksien suojele (turvallisuus)

Yritysturvallisuus vaatii järjestelmän ja toimenpiteitä, joilla sitä ylläpidetään. Sen tarkoituksena on pitää huolta suojaamattomista immateriaalioikeuksissa. Esimerkiksi kehitysvaiheessa olevassa keksinnöt täytyy suojata, jotta ne säilyttävät uutuutensa ja keksinnöllisyytensä mahdollista patenttihakemusta varten. Vierailevien tutkijoiden ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa jaettavan tiedon määrä tulee pohtia tiukkojen kriteerien valossa ja mahdollisia salassapitosopimuksia tulee käyttää varmistamaan tiedon turvallisuus.

10. Strategian muuttaminen

Koko yleisen tason patenttistrategiaa ei tule lähteä kevein perustein muuttamaan, sillä sen vaatimat muutosprosessit vievät aikaa ja työtunteja. Yksittäistä patenttia koskeva muutos taas onnistuu kohtuullisen helposti. Säännöllisesti tehtävät patenttistrategian tarkistukset mahdollistavat pienet muutokset, joilla pystytään korjaamaan teknologian tai kilpailuolosuhteiden muutokset.

4.1.1 Patentti vai liikesalaisuus

Innovaation syntymisen jälkeen yrityksen täytyy ratkaista, miten se haluaa käyttää sitä. Jos päätetään, että keksintöä ei haluta julkistaa, se voidaan pitää liikesalaisuutena. Teoriassa liikesalaisuus voi säilyä salaisuutena loputtomasti. Liikesalaisuuden

oikeudellinen suoja on kuitenkin patenttisuojaa heikompi.¹³⁷ Liikesalaisuuden käsite määritellään SopMenL 4 §:ssä ja RL 30 luvun 11 §:ssä ja se on molemmissa samanlainen. SopMenL 4 § ja RL 30 luku muodostavat elinkeinotoiminnassa liikesalaisuutta koskevan suojan.¹³⁸

Työntekijän ammattiosaaminen on lähtökohtaisesti hänen omaansa, mutta tiedon kodifioinnin edetessä se muuttuu luonteeltaan liikesalaisuudeksi. Castrénin mukaan kaikenlainen tekninen ja liiketaloudellinen tieto minkälaisessa muodossa¹³⁹ tahansa muodostaa liikesalaisuuden. Kirjallisessa muodossa oleva henkinen pääoma on helpommin siirrettävissä ja levitettävissä yrityksen sisällä. Tämä tarkoittaa myös sitä, että se voi helpommin joutua oikeudettomasti ulkopuolisten käsiin.¹⁴⁰

Yrityksen täytyy päättää kannattaako innovaatiot suojata patentilla vai säilyttää tieto liikesalaisuutena. Päätökseen vaikuttavia tekijöitä ovat mahdolliset yritykselle tulevat taloudelliset tappiot¹⁴¹, jos tieto tulee julkisuuteen tai kielto-oikeuden mahdollinen vähäinen taloudellinen arvo. Tällöin yrityksen on perusteltua säilyttää keksintö liikesalaisuutena. Liikesalaisuutena säilyttäminen ei kuitenkaan aina estä keksinnön jäljittelijöitä, jolloin liikesalaisuuden heikompi oikeudellinen suoja tulee ottaa huomioon.¹⁴²

¹³⁷ Uotila 2009 s. 38

¹³⁸ Castrén s. 27

¹³⁹ Mahdollia muotoja ovat kirjallinen (dokumentoitu) ja suullinen (muistinvarainen)

¹⁴⁰ Castrén 2003 s.34

¹⁴¹ Esimerkiksi laittomat halpakopiot, jotka johtavat heikentyneeseen myyntiin.

¹⁴² Uotila 2009 s. 44-45

4.1.2 Innovaatio ja työsuhdekeksintölaki

Työsuhdekeksintölaki on suurelta osin dispositiivinen, eli siitä voidaan sopimuksella poiketa. Poikkeuksena dispositiivisuuteen on kohtuullisen korvauksen säännös, joka on pakottava. Toinen poikkeus on korvauksesta uudelleen sopiminen, jos olosuhteet muuttuvat, vaikka tuomiolla tai sopimuksella olisi asiasta määrätty. OikTL 36 § yleiset periaatteet ovat voimassa, kun sopimusta sovitellaan.¹⁴³

TyösKeksL koskee Suomessa patentoitavissa olevia keksintöjä. Tämä tarkoittaa, että laki on asiallisesti ja alueellisesti rajattu. Patentoitavuus määräytyy kriteereiden perusteella eli välttämättä patentin ei tarvitse olla haettuna. Jos työntekijän oikeutta hakea patenttia rajoitetaan työnantajan toimesta, pidetään keksintöä Suomessa patentilla suojattavissa olevana, ellei työnantaja esitä todennäköisiä esteitä patentin myöntämiselle. Tällöin työsuhteessa olevalla on oikeus saada korvausta TyösKeksL:n mukaan. Alueellinen soveltamisalue tarkoittaa, että keksintö on täytynyt tehdä täällä (pääasiallinen työskentely), tai on sovittu sovellettavan Suomen lakia osapuolten välillä.¹⁴⁴

TyösKeksL henkilöllinen soveltamisala on nykyisin hankalampi hahmottaa, koska on runsaasti ns. epätyypillisiä työsuhteita¹⁴⁵. TyösKeksL:a sovelletaan toisen työssä syntyneeseen keksintöön. Tämä tarkoittaa, että keksijän täytyy olla työ- tai virkasuhteessa työnantajaan. Esimerkiksi itsenäinen alihankkija ei ole työsuhteessa toimeksiantajaansa. Vuokratyöntekijät (työntekijä) luovutetaan toiseen yritykseen (käyttäjäyritys) vastiketta vastaan töihin. Tällaisessa tilanteessa työnantaja on vuokraava yritys. Työntekijän ja käyttäjäyrityksen välillä ei ole työsopimusta, jolloin työsopimuksesta johtuvia oikeuksia ja velvollisuuksiakaan ei ole heidän välillään. Epäselvän tilanteen välttämiseksi suositellaan, että kolmestaan laaditaan sopimus, siitä kuka on oikeutettu ja missä

¹⁴³ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 346-347

¹⁴⁴ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 346-347

¹⁴⁵ Esimerkiksi vuokratyöntekijät.

suhteessa kohtuullisiin korvauksiin ja kuka suorittaa kohtuullisen korvauksen TyösKeksL:n mukaan.¹⁴⁶

4.2 Yksinoikeus

Nykyisen sisältöinen luettelomuotoinen patenttilaki on peräisin Convention on the Grant of European Patents diplomaattikonferenssista, jossa hyväksyttiin yleissopimus. Komitean mietinnössä kansainvälisestä patenttiyhteistyöstä II (1977:38) käsitellään Suomen patenttilainsäädännön uudistamista Euroopan patenttisopimuksen johdosta. Suurena periaatteellisena muutoksena esitettiin patentinhaltijan yksinoikeus-yleislausekkeen korvaamista tyhjentävällä luettelolla ja kiellolla välillisestä patenttiloukkauksesta. Yksinoikeus pitää tällöin sisällään, ettei ilman lupaa kukaan muu kuin patentinhaltija saa ammattimaisesti hyödyntää keksintöä tai sen avulla valmistettua tuotetta.¹⁴⁷ Patentti sinällään ei anna haltijalleen yksinoikeutta käyttää keksintöään, sillä hänenkin keksintönsä on sidottu lakeihin, määräyksiin, hallinnollisiin lupiin ja mahdollisesti vielä jonkun muun patenttiin.¹⁴⁸

Patenttistrategisesti yksinoikeus mahdollistaa suotuisamman aseman kilpailijoihin nähden ja rajoittaa kilpailijoiden toimintaedellytyksiä. Toisaalta alalle erittäin tärkeän kehitysaskelen patentointi ja kielto-oikeuden käyttö saattaa rajoittaa kilpailijoita huomattavasti. Patentti vaikuttaa kilpailuolosuhteisiin rajoittamalla käytettävissä olevaa tekniikkaa. Tällöin voidaan patentilla ohjata kokonaisen toimialan teknistä kehitystä. Hyvin laaja patentti saattaa olla koko alalle huono ratkaisu, koska kilpailijat joutuvat käyttämään paljon resursseja vaihtoehtoisten tapojen löytämiseksi. Tällöin koko toimialan kehitys hidastuu ja pahimmillaan jopa pysähtyy.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 348-349

¹⁴⁷ Komitean mietintö 1977/38 s. 81- 82

¹⁴⁸ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 109

¹⁴⁹ Uotila 2009 s. 130-131

4.2.1 Ammattimainen käyttö

Patenttilain 1 § antaa patentinhaltijalle yksinomaisen oikeuden patentin ammatilliseen hyödyntämiseen. Patenttilain 3 § listataan kaikki ammattimaiseksi toimiksi laskettavat toimet. Näitä ovat tuotteen valmistaminen, vaihdantaan saattaminen, käyttö, maahantuonti ja hallussapito. Muita hyödyntämiseksi laskettavia toimia ovat menetelmän käyttö tai tarjoaminen käytettäväksi sekä suojatulla menetelmällä valmistetun tuotteen tarjoaminen, käyttö tai vaihdantaan saattaminen.

Ammattimaiseksi toiminnaksi voidaan laskea kaikki ansiotoimintaan tai elinkeinonharjoittamiseen liittyvä toiminta. Patentti ei kuitenkaan suojaa millään tavoin yksityisen henkilön vapaa-ajalla suorittamaa käyttöä vastaan. Patentoidun laitteen voi siis rakentaa vapaa-ajalla, mutta jos tuotetta aletaan käyttää ansaintatarkoitukseen, voidaan toiminta kieltää ammattimaisen käytön kriteerin täytyttyä.¹⁵⁰

Suomalaisesta oikeuskäytännöstä ei löydy juuri ollenkaan tapauksia, jossa olisi tehty rajanveto ammattimaisen ja ei-ammattimaisen käytön välille. Ainoastaan tapauksessa KKO:2003:127 on otettu kantaa ammattimaiseen käyttöön.

KKO:2003:127 Patentti

Tapauksessa oli kysymys siitä, että kaupunki oli pitänyt valmiudessa patentoitua tuotetta. Öljynkeräyslaite liitettynä alukseen katsottiin olevan yksinoikeuden piiriin kuuluvan tuotteen käyttöä. Vaikka kyseessä oli lakisääteisen tehtävän täyttäminen, se ei poistanut ammattimaisen käytön kieltoa. Oikeuden mukaan "ammattimainen hyväksikäyttö ei rajoitu pelkästään elinkeinotoiminnan piiriin eikä ammattimaisuus myöskään edellytä toiminnalta tulon hankkimista tai voiton tavoittelua". Myöskään sillä ei ollut merkitystä, oliko laitetta käytetty valmiusaikana.

¹⁵⁰ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 110

4.2.2 Välitön ja välillinen patenttisuoja

Välitön patenttisuoja suojaa suoraan ammattimaista patentin hyväksikäyttöä vastaan. Tämä pitää sisällään tuotteen valmistamisen, tarjoamisen, vaihdantaan saattamisen, käytön, maahantuonnin ja hallussapidon. Välillinen suoja eroaa välittömästä sillä, että keksintöä tarjotaan tai toimitetaan jollekin ammattimaisesti käytettäväksi. Tällöin ammattimaisen luvattoman käytön tulee olla ilmiselvää. Saman suojan alle kuuluu myös ns. välillinen tuotesuoja. Tämä tarkoittaa, ettei suojatulla menetelmällä valmistettua tuotetta saa tarjota, käyttää tai saattaa vaihdantaan.¹⁵¹

4.3 Patentin suoja-alan määräytyminen

Patenttilain 39 §:ssä säädetään suoja-alan määräytymisestä. Suoja-ala määräytyy patenttivaatimusten perusteella, mutta keksinnön selitystä voidaan käyttää hyväksi tulkinnassa. Vastaavanlainen määräys löytyy eurooppapatenteille Euroopan patenttikonvention (EPC) 69 artiklasta. Patenttivaatimus määrittää sen, mille patenttia haetaan. Hallituksen esityksessä (HE 92/2005 vp) huomautetaan, että 39 §:ää tulkittaessa tulee myös huomioida EPC:n 69 artiklaa käsittelevä tulkintapöytäkirja, jotta tulkinta olisi yhdenmukaista.¹⁵² Tulkintapöytäkirjan mukaan patenttivaatimusta ei tule ymmärtää kirjaimellisesti, mutta sitä ei myöskään voida pitää vain suuntaviivoina. Korkeimman oikeuden päätöksessä KKO:1981-II-184 hylkäävää päätöstä perusteltiin sillä, että patenttivaatimus, sen selitysosa, hakemusajan tekninen taso ja hakemusmenettelyssä ilmenneet seikat yhdessä muodostivat kokonaisuuden, jonka kautta patenttia tulkittiin¹⁵³.

Ammattimiehen osaamistaso tulee myös suojan laajuutta arvioitaessa toisella tavalla esiin. Suoja-alaan katsotaan kuuluvaksi sellaiset patentoidut asiat, jotka eivät eroa

¹⁵¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s.111

¹⁵² HE 92/2005 vp s. 28-29

¹⁵³ KKO:1981-II-184 s. 1

olennaisesti toisistaan ja ammattimies pitäisi niitä itsestään selvinä ratkaisuin. Esimerkki tällaisesta ratkaisusta voisi olla julkisten suihkutilojen vesieristys, jonka kulutuksenkestävyys saadaan aikaan tietyllä suojakäsittelyllä. Patenttivaatimuksessa annetaan luvuksi kahdesta neljään kerrosta. Ammattimies ymmärtää, että viidellä kerroksella saadaan samanlaiset ominaisuudet.¹⁵⁴

Strategisesta näkökulmasta suoja-alaan liittyy kaksi ulottuvuutta. Ne ovat suoja-alan tekninen määrittäminen ensisijaisesti oikeuskäytännössä ja taloudellinen, mikä liittyy patentin kielto-oikeuden takana saatavilla olevaan voittopotentiaaliin. Tekninen ulottuvuus pitää sisällään keksinnön idean eli ongelman ja sen ratkaisun määrittelyn. Suoja-alan taloudellinen ulottuvuus taas on syvästi yhteydessä kielto-oikeuteen ja tuotannonalan rakenteen kehittymiseen. Koska patentin vaikutus on suuri kilpailuolosuhteisiin, voidaan sitä kutsua strategiseksi instrumentiksi.¹⁵⁵

Patentin suoja-alue selkeästi suojaa kopioita vastaan. Ongelmia muodostavat ratkaisut, jotka soveltuvat samaan tarkoitukseen kuin patentoitu keksintö, mutta joiden joitain osia on muutettu. Tällöin joudutaan tulkinnan kautta määrittelemään kuuluuko ratkaisu suoja-alan piiriin. Patentin tarkoitus on suojata keksinnöllistä ideaa ja tätä käytetään perusteluna ekvivalenttien ratkaisujen kohdalla. Patenttia loukkaavan ekvivalentin ratkaisun edellytetään olevan ammattimiehelle itsestään selvä eli ei-keksinnöllinen.¹⁵⁶

Hyvin yksinkertaistettu esimerkki on ruuvien korvaaminen nauloilla kiinnitettäessä tuotetta.¹⁵⁷ Ammattimiehelle tällainen kiinnittimien vaihto on itsestäänselvyys. Ekvivalenttisuuden arvioiminen voi olla erittäin ongelmallista monimutkaisten tuotteiden kohdalla. Asia monimutkaistuu huomattavasti, jos muutoksella saavutetaan lisätehoa, liikkuvuutta tai muuta hyödyllistä ominaisuutta. Tällöin on kolme eri mahdollisuutta. 1) Ratkaisu saattaa kuulua suoja-alan piiriin ja sen käyttö voidaan kieltää. 2) Ratkaisu on

¹⁵⁴ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 112-113

¹⁵⁵ Uotila 2009 s. 85

¹⁵⁶ Uotila 2009 s. 94-95

¹⁵⁷ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 113

mahdollisesti vain uusi tekninen ratkaisu (ei riittävää keksinnöllisyyttä). 3) Kysymyksessä voi olla täysin uusi keksintö, joka on patentoitavissa. Ekvivalenttiutta arvioitaessa täytyy muistaa, että patentin suoja-alaa määritettäessä tarkoitus ei ole vaarantaa lähtökohtaisesti vapaata kilpailua. Tulkinta ei siis saa olla liian laaja.¹⁵⁸

4.4 Keinot yksinoikeuden saavuttamiseksi

Yksi patenttistrategisesti tärkeä päätös on halutun suojapiirin laajuus. Laaja suojapiiri (kuvio 6) kattaa suhteellisen kaukanakin olevat ratkaisut ja tämä saattaa johtaa loukkausriitoihin kilpailijoiden kanssa.¹⁵⁹ Laajaa suojapiiriä useimmiten suositaan silloin, kun keksintö on kokonaan uusi alallaan. Tällöin useilla patenttivaatimuksilla yritetään laajentaa patentin suojapiiriä.¹⁶⁰ Toinen ääripää on hakea patenttia vain tärkeimmille ominaisuuksille. Tämä taas altistaa sille, että kilpailijoilta tulee markkinoille melko samanlaisia tuotteita. Patentilta voidaan sanoa puuttuvan pelotevaikute.¹⁶¹ Suppeita patenteja (kuvio 6) tyypillisesti haetaan hyvin tarkasti määritetyille keksinnöille, jotka esittelevät esimerkiksi uusia käsitteitä alalle ja saattavat perustua aiemmin patentoituihin teknologioihin.¹⁶²

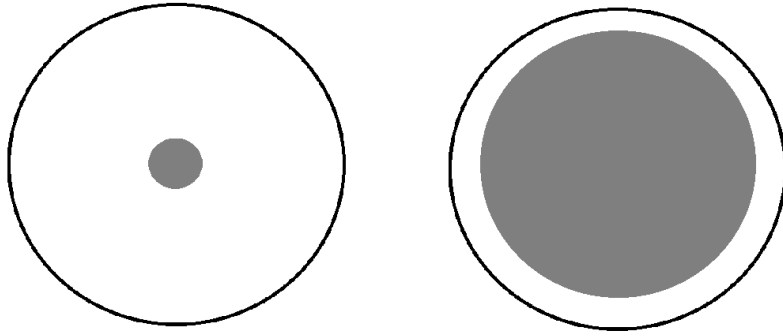
¹⁵⁸ Uotila 2009 s. 96

¹⁵⁹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 332

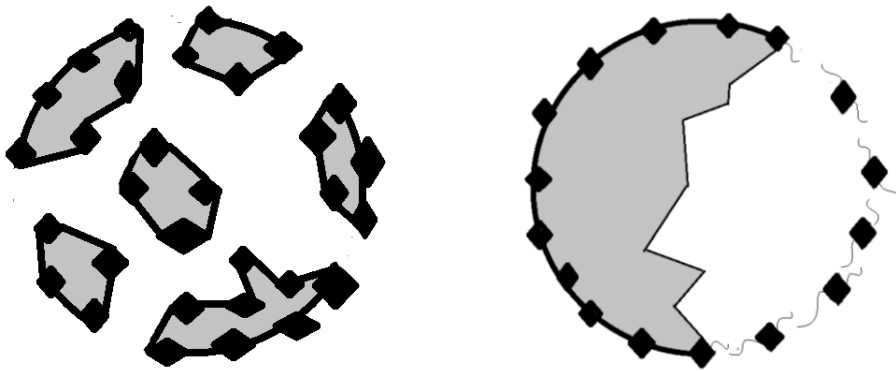
¹⁶⁰ Knight 2001 s. 48

¹⁶¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 332

¹⁶² Knight 2001 s. 48



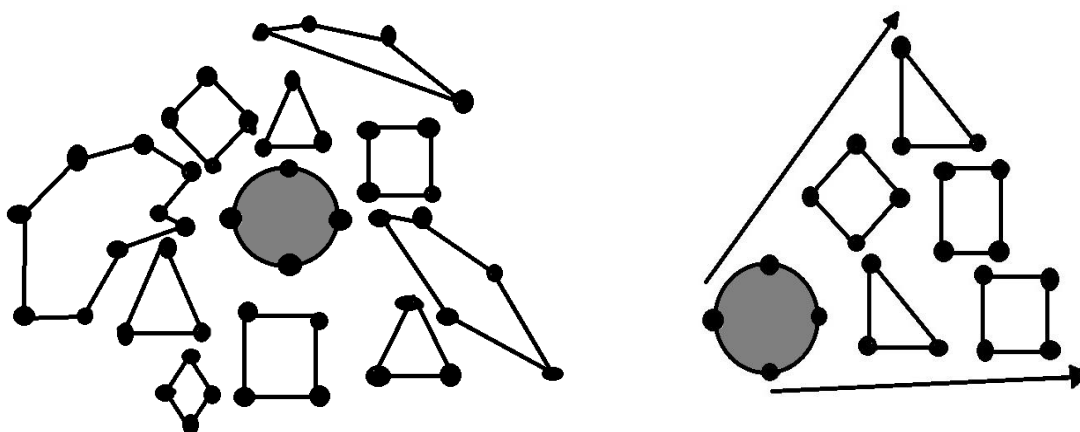
Kuvio 6. Oikealla oleva kuvaa yhden patentin laajaa suojapiiriä. Vasemmalla on kuvattu yksi suppea suojapiiri. Suojapiiriä kuvaavan sisempää pallon ympärillä on ympyrällä kuvattuna tietyn toimialan uusi teknologinen osaaminen.



Kuvio 7. Vasemmalla on suppeista patenteista rakennettu labyrintti. Oikealla on liian laaja patentti, joka ei kestä kilpailijoiden hyökkäyksiä.

Toinen keino saavuttaa laajahko suoja piiri on hankkia useita suppeita patenteja (Kuvio 7). Nämä muodostavat eräänlaisen labyrintin. Labyrinttirakennelman ongelmana on useiden patenttien hakeminen ja ylläpito. Toinen huono puoli on suojassa olevat "reiät". On mahdollista, että tällaiseen "reikään" jää kriittinen osa teknologiaa. Toisaalta labyrinttitaktiikka saattaa olla ainut mahdollinen keino päästä osaksi erittäin patentoitua teknologian kenttää. Esimerkiksi suppeilla patenteilla voi estää kilpailijaa käyttämästä halvinta keinoa tuottaa tuote tai käyttää patenteja hidasteina nopeasti teknologisesti

kehittyvillä toimialoilla, eli ns. kielto- tai sulkupatentti.¹⁶³ Kieltopatentin omistaja ei käytä itse patentoitua keksintöä, mutta ei anna muiden käyttää sitä myöskään. Tällaisessa patentissa on huomattava voittopotentiaali, mutta sen omistaja käyttää vaihtoehtoisia keinoja sen hyödyntämiseksi tai vain mahdollisesti lykkää sen käyttöä sopivampaan ajankohtaan. Oikeudellisesti kielto- tai sulkupatentit ovat periaatteellisesti ongelmallisia, sillä patenttijärjestelmän tarkoitus on tiedon levittäminen ja kehityksen edistäminen.¹⁶⁴ Suppeita patenteja voi käyttää uusien lisenssien hankintaan ristiinlisensoimalla, jolloin oma yritys saa oikeuden käyttää kilpailijan keksintöä. Useat suppeat patentit kestävät kuitenkin paremmin kuin yksi liian laaja patentti (kuvio 7). Liian laajan patenttihakemuksen todellinen suoja saattaa vastata suppeaa suojapiiriiltään.¹⁶⁵



Kuvio 8. Vasemmalla on patenttien tulvinta. Tällöin alkuperäisen patentin ympäriltä kilpailija sulkee kehitysmahdollisuudet. Oikealla olevassa kuvassa kilpailija on sulkenut tietyn kehityssuunnan kokonaa.

Parhaan mahdollisen suojan tarjoaa kattava patenttiportfolio. Siinä on otettu huomioon eri kansallisten patenttihakujärjestelmien erikoisuudet. Esimerkiksi Japanissa pääsääntöisesti haetaan suppeita patenteja, kun taas Euroopassa ja USA:ssa haetaan laajempia. Hyvän patenttiportfolion tulee rajoittaa kilpailijoita riittävästi. Yksi mahdollinen keino rajoittaa kilpailijan teknologista kehitystä on tulviminen. Tulvimisella tarkoitetaan tilannetta, jossa kilpailijan patentin ympärille rakennetaan ”aita” yllätystä hyväksikäyttäen omista patenttihakemuksista (kuvio 8). Näiden patenttihakemusten

¹⁶³ Knight 2001 s. 48-50

¹⁶⁴ Uotila 2009 s. 122

¹⁶⁵ Knight 2001 s. 48-50

tarkoituksena on rajoittaa kilpailijan patentin jatkokehitysmahdollisuuksia tai ainakin antaa omalle yritykselle vapauden toimia tällä teknologian alueella. Muita syitä tulvimiselle ovat esimerkiksi ristiinlisensointiin tai muuhun yhteistyöhön pakottaminen. Tulviminen vaatii runsaasti työtä tutkijoilta, jotta useat patenttihakemukset saadaan lähes yhtä aikaa lähetettyä. Samanaikaisuudella halutaan varmistaa etteivät kilpailijat ehdi valmistautua. Tulvimisen huonoja puolia ovat suuri resurssien tarve ja yrityksiltä puuttuvat etukäteissuunnittelu.¹⁶⁶

Toinen kilpailijan rajoitusstrategia on nimeltään muuri (kuvio 8). Jotta tämä strategia toimisi, täytyy hakija yrityksen olla yhtä aggressiivinen tutkimustyössään kuin kilpailijan. Muuri strategiaa käyttävä yritys hakee patenteja yhdeltä tai useammalta halutulta teknologian alueelta. Patenttihakemusten jättämisen jälkeen jatketaan vauhdilla tutkimus- ja kehitystyötä, jotta uusia patenttihakemuksia voitaisiin jättää sisään ennenkuin ensimmäisenä haetut julkaistaan. Tämä strategia luottaa siihen, että kilpailijalta menee aikaa ja resursseja kiertää nämä pystytetyt aidat. Jos ensimmäisen patenttihakemuksen jättänyt yritys pystyy aggressiivisesti kehittämään uusia patentoitavia teknologian alueita, on mahdollista pitää kilpailijat takana kehittämässä jo vanhentunutta teknologiaa.¹⁶⁷

Knight (2001) listaa kirjassaan erilaisia patenteihin liittyviä yleisiä virheitä ja väärinymmärryksiä. Ensimmäistä hän kutsuu arvo ansaksi. Patenttien arvoa voidaan yliarvioida. Patentinhakijan täytyy verrata rajoitetun monopolin antamia mahdollisuuksia salaisuuden menetykseen. Joskus on parempi säilyttää keksintö salaisuutena. Toinen ansa on nimeltään patentin antama suoja. Patentti ei anna omistajalleen oikeutta käyttää patenttia. Se antaa oikeuden kieltää sen käyttö muilta. Toisistaan riippuvaiset patentit estävät molempia osapuolia käyttämästä patentejaan. Kolmanneksi ansaksi Knight mainitsee mihin hintaan tahansa patentoinnin. Yritys ei saa automaattisesti kilpailuetua patentista. Suojapiiriltään heikon patentin hakukustannukset ja ylläpitokustannukset saattavat ylittää patentin arvon. Nämä turhat patentit vievät resursseja ja vähentävät

¹⁶⁶ Knight 2001 s. 52-53

¹⁶⁷ Knight 2001 s. 53

yrityksen kannattavuutta. Neljäntenä listataan patenttien yhteneväisen kohtelun väärinkäsitys. Vaikka lainsäädäntöä on yritetty harmonisoida, se ei tarkoita sitä, että se olisi kokonaan yhteneväinen. Viimeinen väärinymmärrys on idean käsittäminen samaksi kuin patentti. Patentit antavat monopoliaseman ja ovat periaatteessa ideoita kiinteässä muodossa. Patentti ei silti anna monopoliasemaa kyseiseen ideaan.

4.5 Patentin informatiivinen arvo

Patentit ovat erinomainen tiedonlähde. Maailman kaikesta teknisestä tiedosta 70-80 prosenttia on mahdollista löytää patenttiasiakirjoista.¹⁶⁸ Patenteja seuraamalla voidaan saada yleinen kuva tietyn toimialan kehityksestä ja sen suunnasta. Tämä tieto on saatavilla 18 kuukauden viiveellä hakupäivästä, sillä patenttihakemukset eivät julkisista ennen sitä. Tietokoneet ovat huomattavasti helpottaneet kilpailijaseurantaa, sillä nykyisin tarvitsee enään suorittaa haku tietokannasta ja patenttihakemukset ovat käden ulottuvilla. Myös patenttiloukkauksia on helpompi vältellä, kun tieto on helposti saatavilla¹⁶⁹

4.5.1 Tekninen tieto

Patenteista saatava suuri tiedon määrä johtuu siitä, että mihinkään muuhun dokumenttiin ei tallennettaisi niin paljon yksityiskohtaista tietoa kuin patenttihakemukseen. Esimerkiksi myyntiesitteissä tai alan lehdissä ei paljasteta tällaista määrää tietoa.¹⁷⁰ Patenttihakemuksen selitysosassa hakija kertoo alan yleisesti tekniikan tasosta ja mahdollisesti patenttiesimerkein valaisee tilannetta.¹⁷¹ USA:ssa vaaditaan myös, että

¹⁶⁸ Knight 2001 s. 57

¹⁶⁹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 323

¹⁷⁰ Knight 2001 s. 57

¹⁷¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 130

hakija kertoo keksinnön suositellun muodon, suositellun kokoonpanon ja tarvikkeet. Näistä tiedoista kilpailija pystyy muutamaa sama yrityksen saman tyyppistä patenttihakemusta tutkimalla pääättelemään esimerkiksi valmistuksessa käytettäviä lämpötiloja, joita käytetään yrityksen tuotannollisissa prosesseissa. Patenttihakemuksen selitysosassa määritellään uudet termit ja mahdollisesti myös, miten testata keksintöä.¹⁷²

Patenttihakemuksen selitysosassa kerrotaan, mikä on se tekninen ongelma johon keksintö on ratkaisu. Lisäksi kerrotaan, millä tavalla muut vastaavat keksinnöt jäävät vajaiksi ongelman ratkaisuksi verrattuna tähän keksintöön.¹⁷³ Tämä tieto on erittäin hyödyllistä, sillä se paljastaa edellisten keksintöjen ongelmat ja mahdolliset viat. Yrityksen mahdollisesta tarpeesta tai kehityssuunnasta kertoo paljon patenttihakemuksessa oleva perustelu, miksi tällainen keksintö on tarpeellinen. Useimmat patentit ovat vain vähäisiä edistysaskeleita, joten jo edellisen patentin parhaan käyttötavan tietäminen voi olla tärkeää kilpailijalle.¹⁷⁴

4.5.2 Kilpailullinen informaatio

Muita kuin teknologisesti tärkeitä tietoja on saatavilla patenttihakemuksessa. Kilpailijan patenttihakemuksista selviää yleisen teknisen suuntautumisen lisäksi myös, mihin maihin yritys on suuntautumassa. Kilpailija yrityksen tutkimusorganisaatiosta saadaan myös tietoa. Ketkä ovat heidän keksintöjensä tekijät? Onko patentilla yksi vai useita keksijöitä. Onko useissa patenteissa sama tai samat keksijät? Näihin kysymyksiin vastaamalla saadaan tietoa heidän tutkimus- ja tuotekehitystiimin rakenteesta ja mahdollisista panostuksista tutkimukseen. Jos useilla patenteilla on eri keksijä samassa yrityksessä voidaan olettaa, että he panostavat runsaasti tutkimus- ja tuotekehitykseen. Toisessa ääripää on, että yksi keksijä on vastuussa useista keksinnöistä. Riippuen keksintöjen

¹⁷² Knight 2001 s. 57-58

¹⁷³ Oechs & Pihlajamaa 2008 s. 130

¹⁷⁴ Knight 2001 s. 57

luonteesta ja tärkeydestä voidaan päätellä, onko kyseessä mahdollisesti alan erittäin merkittävä keksijä. Näihin päätelmiin täytyy ottaa myös huomioon ihmisten väliset sosiaaliset suhteet, kuten sukulaisuus. Perheyrietyksessä on mahdollista, että samaa sukua oleva tutkija saa työnsä helpommin patentoitua kuin ei-sukulainen.¹⁷⁵

4.6 Arvon asettaminen patentille

Ainoastaan pieni osa patenteista, noin 5-10 prosenttia, ovat arvokkaita. Tämä tarkoittaa, että suurimmalla osalla patenteista ei ole juurikaan huomattavaa arvoa. Arvoon vaikuttavat patentin voimassaoloaika, vapaus (tarvitseeko lisenssiä joltain muulta, jotta omaa patenttia voi käyttää) ja markkina-arvo (tullaanko patenttia käyttämään, missä määrin ja millä maantieteellisillä alueilla).¹⁷⁶ Patentit merkitään taseessa pysyviin vastaaviin, ”Aineettomat hyödykkeet”kohtaan ja siellä”2. Aineettomat oikeudet” - alakohtaan Kirjanpitolain ja -asetuksen mukaisesti. Tilinpäätöksessä tulee käyttää varovaisuuden periaatetta, joka tarkoittaa, että on vähennettävä kaikki arvonalentumiset ja myös otettava huomioon ennakoitavassa olevat menetykset ja vastuut. Toisaalta patentissa saattaa piillä suurikin taloudellinen voittopotentiali ja/tai teollinen merkitys. Tämä on haastavaa, sillä tekninen kehitys on jatkuvaa, jolloin myös patentin arvo on epästabiili.¹⁷⁷ IFRS 3:ssa ja IAS 36:ssa annetaan ohjeita aineettomien hyödykkeiden arvonalentumisen testaamiseen. Nämä ohjeet ovat suuntaa antavia ja jättävät käyttäjälle tilaa soveltaa.¹⁷⁸

Outilan mukaan patenttien arvon määrittäminen on ongelmallista, koska niiden ”*taloudellinen arvo riippuu pitkälti niiden asemasta teollisesta viitekehityksessä*”. Patentin arvoon vaikuttaa suuresti teknisen alan kehityksen suunta ja nopeus. Pitkän aikavälin arvoon vaikuttaa se, miten hyvin se säilyttää paikkansa tuotannon alalla. Esimerkiksi alan

¹⁷⁵ Knight 2001 s. 58-59

¹⁷⁶ Bird 2013 s. 222-223

¹⁷⁷ Uotila 2009 s. 244, 246

¹⁷⁸ Huovio et al 2011 s. 17

standardiksi pääsy takaa patentille suhteellisen vakaan arvon pitemmäksi aikaa. Nopeasti kehittyvillä teknologian alueilla patentin on mahdollista menettää tekninen arvo ennen patenttilain 40 §:n mukaista 20 vuoden voimassaoloaikaa. Tämä tarkoittaa myös sitä, että kilpailuetu on menetetty. Patentilla on koko sen voimassaoloajan periaatteessa jonkin suuruinen voittopotentiaali, mutta sen päättymisen jälkeen patentilla ei ole enään immateriaalista arvoa.¹⁷⁹

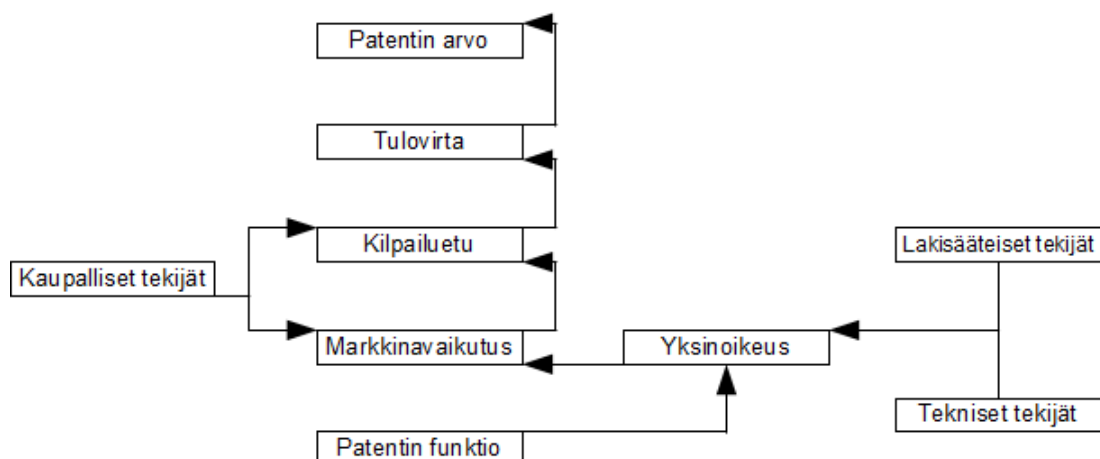
Kielto-oikeutta voidaan pitää arvonmäärityksen perustana, sillä jos kukaan ei halua käyttää patenttia ei sillä ole kuranttia arvoa. Patentin markkina-arvosta saa kuvan muilta tuotannonalan toimijoilta, sillä yhdentekeväksi muuttunut kielto-oikeus paljastaa muuttuneen tilanteen. Patentin arvon on mahdollista nousta myöhemmässä tilanteessa, jos esimerkiksi patenttiin perustuva innovaatio tekee siitä taas halutun markkinoilla. Perinteisten kustannusperusteisten, tuloperusteisten ja kassavirtaan perustuvien arvonmääritystapojen käyttö antaa suuntaa antavan arvon, mutta siinä ei pystytä ennakoimaan tekniikan kehitystä ja sen vaikutusta patentin elinkaareen. Tämä tarkoittaa, että patentin kokonaisarvoa on lähes mahdotonta arvioida.¹⁸⁰

Saksalainen DIN 77100 standardi antaa yhden mahdollisen keinon, jolla määrittää patentin arvo. Yksinoikeus on sen perusta, jonka kautta peilataan muut tekijät (kuvio 9). Patentin funktio yhdessä lakisääteisten ja teknisten tekijöiden kanssa muodostavat yksinoikeuden. Yksinoikeus vaikuttaa markkinoihin yhdessä muiden kaupallisten tekijöiden kanssa. Yksinoikeuden markkinavaikutus taas vuorostaan luo kilpailuedun, joka johtaa tuloihin. Tulovirta määrittää patentin arvon. DIN 77100 on kritisoitu sen kalleudesta. Standardin useat eri kohdat vaativat ammattilaisten erikoisosaamista. Esimerkiksi isojen lääkeyhtiöiden merkittävien patenttien analysointiin DIN 77100 on varmasti hyvä työkalu.¹⁸¹

¹⁷⁹ Uotila 2009 s. 245, 248

¹⁸⁰ Uotila 2009 s. 245-246

¹⁸¹ Bird 2012 s. 224



Kuvio 9. DIN 77100 standardin rakenne.

4.7 Patenti pääomana

Tuotantotoimintaa suojaava tai strategisena työkaluna käytettävä patenti on muutakin kuin pelkkä kielto-oikeus. Uotilan mukaan *patenttilain 44 §:stä ilmenee välillisesti, että patenti voi olla erityyppisten disponointien kohteena*.¹⁸² Patenteja voidaan hyödyntää konkreettisesti liiketoiminnassa monella eri tavalla. Patenti voidaan luovuttaa jollekin toiselle, se voidaan pantata ja käyttöluva eli lisenssi voidaan luovuttaa jollekin. Konkreettinen rooli pääomana ilmenee taseeseen tehtävistä kirjauksista.¹⁸³

¹⁸² Uotila 2009 s. 244

¹⁸³ Uotila 2009 s. 240

4.7.1 Patentin luovuttaminen

Patentin kokonaisluovutusta koskevat säännöt ovat vähäiset. PatL 44 § säädetään varallisuusosoikeudellisia muutoksia aiheuttavista toimenpiteistä, kuten patentin luovuttamisesta. Lain mukaan, kun patentti on siirtynyt toiselle, siitä on tehtävä pyynnöstä merkintä patentti- ja rekisterihallituksen pitämään rekisteriin. Ilman rekisteröintiäkin luovutus täyttää pätevyysvaatimukset. Riitatilanteessa rekisterillä on ratkaiseva merkitys, sillä se joka on merkitty viimeksi patentinhaltijaksi, katsotaan olevan sen omistaja. Kaksoisluovutustilanteessa rekisteröinti suojaa toisena luovutuksen saanutta (vilpitön mieli), jos tämä pyytää rekisteröintiä ennen ensimmäistä luovutuksen saajaa.¹⁸⁴

4.7.2 Panttaaminen

Patentin panttausta käsitellään patenttilain 44 luvussa. Panttausta kohdellaan samoin kuin kokonaisluovutusta eli sopimuspuolten kesken panttaus on pätevä ilman rekisterimerkintää. Laissa ei ole yksityiskohtaisesti määritelty, millainen on velkojien ja seuraantotahojen asema panttausta ja luovutusta vastaan. Korkeimman oikeuden ratkaisuissa KKO 1988:31 ja KKO 1993:49 velkojainsuoja on liitetty rekisteröintiin.¹⁸⁵

KKO 1988:31 Patentin panttaus

Osakeyhtiön arvokas ja sen liiketoiminnalle keskeinen patentti oli annettu pantiksi. Panttaus sitoi yhtiötä. Kahdesta panttauksesta toinen ei ollut merkittävä patenttirekisteriin. Tämä panttaus ei ollut voimassa yhtiön konkurssipesää vastaan. (S86/1135).

¹⁸⁴ Haarman 2006 s. 176

¹⁸⁵ Uotila 2009 s. 242

Korkein oikeus otti huomioon päätöksessään aikaisemman patenttilain 70 §:n (7.5.1943/387) säädökset. Tässä laissa oli säädös patentin ulosmittauksen vaikutuksista. Siinä sanotaan, että ulosmitattuun patenttiin nähden ei voitu vedota ulosmittauksen jälkeen tehtyihin oikeustoimia koskeviin rekisterimerkintöihin. Lain 68§:n ja 71 §:n mukaan patentin panttaus voitiin merkitä rekisteriin, jos oikeustoimi oli tehty kirjallisesti ja vakuus koski määräsuuruista rahasaamista. Nykyisen lain oikeusvaikutuksia koskevia säädöksiä on karsittu edellisestä, mutta lain esitöistä ei ilmene mitään sellaista, että oikeusvaikutusta olisi haluttu muuttaa. Esitöistä voidaan päätellä, että patentin tultua ulosmitatuksi myös aikaisemmat rekisteriin merkitsemättömät oikeudet väistyvät. Tämä tarkoittaa, että patenttirekisterimerkinnälle on haluttu antaa oikeutta luova merkitys. Korkein oikeus perusteli patenttilain 44§:n 5 momentin sisällön ulosmittauksen kohdalla samalla tavalla arvioitavaksi. Panttaus tulee merkitä rekisteriin ennen konkurssin alkua.¹⁸⁶

KKO 1993:49 Patentin ulosmittaus

A oli luovuttanut B:lle omistusoikeuden suomalaiseen patenttirekisteriin merkittyyn patenttiin ja patenttihakemusdiaariin merkittyyn patenttihakemukseen sekä ulkomaisiin patentteihin ja patenttihakemuksiin. A:n velasta voitiin ulosmitata patenttirekisteriin merkitty patentti, kun omistusoikeuden luovutuksesta ei ollut tehty merkintää patenttirekisteriin, mutta ei suomalaista patenttihakemusta eikä ulkomaisia patentteja ja patenttihakemuksia. (S92/257).

Panttaus tulee sitovaksi panttaussopimuksella ja panttauksen julkiseksi tekemällä. Julkiseksi tekeminen on muutoin lähes mahdotonta ilman rekisterimerkintää. Huomioitavaa on patentin ja kiinteistön vakuutena olemisen samankaltaiset piirteet. Tämä johtuu kummankin omaisuuden luonteesta; molempia on hyvin hankala pitää fyysisesti omistusoikeuden kohteena. Tämä pätee erityisesti immateriaalioikeuksien kohdalla.¹⁸⁷

¹⁸⁶ Outila 2009 s. 242

¹⁸⁷ Uotila 2009 s. 243

4.7.3 Lisensioiminen

Patentinhaltija voi myöntää toiselle luvan hyväksikäyttää keksintöään eli lisenssin. Lisenssejä on kahta eri tyyppiä: eksklusiivinen (yksinomainen) ja rinnakkainen (yksinkertainen). Eksklusiivinen lisenssi tarkoittaa, että lisenssin omistaja saa kaikki käyttöoikeudet, myös patentinhaltijan. Rinnakkainen tarkoittaa vain käyttöoikeutta, ei yksinoikeutta. Lisenssejä voidaan rajoittaa monella eri tapaa, kuten maantieteellisesti, ajallisesti, tai tiettyyn käyttötapaan/muotoon. Patenttilain 43 §:ssä säädetään, ettei lisenssin saajalla ole oikeutta luovuttaa lisenssiä eteenpäin, ellei asiasta ole erikseen sovittu.¹⁸⁸

Patenttilain 43§:n säädökset ovat varsin niukat, joten asioiden sopiminen jää osapuolten välillä. Tällöin yksityiskohtaiset ja kattavat lisenssisopimukset ehkäisevät ongelmien syntymistä. Lisenssisopimuksessa on tärkeää määritellä yksityiskohtaisesti osapuolten oikeudet ja velvoitteet. Koska kaikki yksityiskohdat kannattaa sopia, niin tekniset kuin taloudelliset, tulee sopimuksista usein varsin pitkiä. Eksklusiivista lisenssiä on voitu rajoittaa yhdellä tai useammalla elementillä. Näitä voi olla esimerkiksi maantieteellinen rajoitus tai määrätty käyttötapa. Valmistuksen yksinomaislisenssit ovat usein ankarasti säädetyjä johtuen suuresta luottamus- ja riippuvuussuhteesta patentinhaltijan ja lisenssinomistajan välillä. Mahdollisina kriteereinä saattaa olla muun muassa laatuvaatimukset ja muut yhteistyövelvoitteet.¹⁸⁹

Yksinkertainen lisenssi antaa vain käyttöoikeuden lisenssinhaltijalle, jolloin samoilla markkinoilla voi olla muitakin kilpailevia lisenssinhaltijoita. Lisenssinantaja voi myös itse käyttää patenttia. Tällöin lisenssinhaltija ei saa samanlaista kilpailusuojaa kuin eksklusiivisen lisenssinhaltija. Eräs muunnelma yksinkertaisesta lisenssistä, ns. sole-lisenssi, antaa kilpailusuojan tietylle alueelle. Ainoastaan lisenssinantaja voi käyttää

¹⁸⁸ Haarman 2006 s. 177

¹⁸⁹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 169-170

samalla alueella lisenssinhaltijan kanssa keksintöä. Käytännössä se siis on rajoitettu eksklusiivinen (yksinomainen) lisenssi. Pakkolisensistä säädetään patenttilain 6 luvussa. Pakkolisenssi eli pakkolupa tarkoittaa tuomioistuimen yksittäistapauksissa ulkopuoliselle myöntämää lupaa. Tämä voidaan tehdä jopa ilman patentinhaltijan tahtoa.¹⁹⁰

Tärkeitä asioita patenttilisenssisopimusta tehdessä ovat osapuolten tavoitteet, luovutuksen kohteen, laadun ja laajuuden määrittelyt. Osapuolten käyttämät termit täytyy myös selvittää, jotta sopimusmerkityksen ymmärtäminen olisi varmasti molemminpuolista. Tarvetta tarkkuuteen lisää myös osapuolten muuttumisen mahdollisuus sopimusaikana. Muutoksia voivat aiheuttaa muun muassa konsernit, edelleenluovutukset ja osapuolen konkurssi. Lisenssisopimuksen takuu- ja turvalausekkeiden tarkoituksena on lisätä lisenssinsaajalle lisävelvoitteita. Salassapitovelvollisuus on yksi tällainen sivuvelvoite, joka koskee lisenssinsaaajan haltuun tulevia luottamuksellisia ja merkityksellisiä tietoja lisenssiantajasta. Sopijapuolten oikeussuhteeseen vaikuttaa myös mahdolliset alilisenssiointia koskevat lausekkeet. Tällöin lisenssinsaaaja pystyy myöntämään samaan kohteeseen käyttöoikeuksia myös muille oman sopimuksensa rajoissa. Suositeltavaa on ottaa sopimukseen mukaan lauseke, joka kieltää alilisensioinnin tai antaa mahdollisuuden, riippuvuuden, että yhdenmukaisuuden päälisenssin kanssa.¹⁹¹

¹⁹⁰ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 170- 171

¹⁹¹ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 174-175

5. KIELTO-OIKEUDEN STRATEGINEN HYÖDYNTÄMINEN

Jo patenttijärjestelmän alkuaikoina havaittiin, että monopoleilla on haitallinen vaikutus hintoihin markkinoilla. Privilegeistä alkanut järjestelmä muodosti poikkeuksen yksinoikeuksien kieltoon. Nykypäivänä monopoli tarkoittaa kilpailun vastakohtaa eli tilannetta, jossa yksi yritys vastaa tarjonnasta. Tilannetta, jossa on vain yksi ostaja, kutsutaan monopsoniksi. Tällöin myyjillä ei ole juurikaan valtaa toimitushinnoittelun suhteen. Patentilla on monimutkainen suhde kilpailuoikeuteen, sillä yhdestä näkökulmasta katsottuna patentti on suhteellisesti ja ajallisesti rajoitettu oikeudellinen monopoli.¹⁹² Vaikka patentti antaa yksinoikeuden patenttiin, se ei anna oikeutta käyttää sitä. Patentti voi olla sidoksissa toiseen patenttiin ja lainsäädäntöön. Tutkimusvaiheessa on tärkeää ajatella keksinnön erilaisia hyväksikäyttötapoja laajasti, sillä patentti ei anna yksinoikeutta kaikkeen automaattisesti.¹⁹³ Patenttia voidaan tarkastella *suhteellisena* ja *ajallisesti rajoitettuna monopolina*. Patentin normaali käyttäminen ei ole kilpailulainsäädännön vastaista, mutta se saattaa luoda oikeudenhaltijalle määräävän markkina-aseman.¹⁹⁴

Yritykset rakentavat ja investoivat patenttiportfolioihin pääosin neljästä eri syystä. Ensimmäisenä on patentin turvaama monopoliasema. Patentin antamaa turvaa voidaan verrata jopa vakuutukseen. Keksintö tuo tulovirran yritykseen, mutta patentti huolehtii yrityksen paikasta markkinoilla. Toisena on muille yrityksille lisensoiminen ja siitä tulojen saaminen. Kolmantena on innovaatioiden dokumentaatio, jolla pyritään saamaan investoijien luottamus tai halutaan saada innovaatiot näkymään taseessa. Teknologiaan perustuvat yritykset haluavat saada dokumentoitua osaamisensa. Yrityksen tilaa ja innovaatiovauhtia arvioimaan käytetään joissain analyyseissä patenttihakemusten määrää vuodessa ja kaikkien patenttien kokonaisuudessa. Viimeisenä ovat kilpailustrategiset syyt eli halutaan saada toimintavapautta markkinoilla, joko estämällä kilpailijoiden toiminta

¹⁹² Uotila 2009 s. 141-143

¹⁹³ Knight 2001 s. 41

¹⁹⁴ Uotila 2009 s. 144

tai johtamalla heitä harhaan. Nämä neljä muodostavat eri yhdistelminä pääosan yritysten patenteihin liittyvistä motivaattoreista.¹⁹⁵

5.1 Patentti kilpailun välineenä

Erilaiset strategiat, jotka rakentuvat patentin pohjalle voivat perustua moniin eri ominaisuuksiin tai patenttistrategian malleihin. Yrityksen toimintaympäristöllä on useita eri ulottuvuuksia. Näitä ovat muun muassa tekninen ulottuvuus, kilpailumarkkinat ja lainsäädäntö. Toimintaympäristön ulottuvuudet yhdistettynä heterogeenisen yrityksen erilaisiin resursseihin luo mahdollisuudet useisiin eri kilpailustrategioihin. Innovaatioperusteisissa strategioissa koko yrityksen kaikilla osastoilla täytyy tiedostaa syy innovaatiotoimintaan. Trott esittelee kirjassaan *Innovation Management* neljä eri innovaatiostrategia mallia.¹⁹⁶

1) Johtaja/Hyökkäävä

Patentin luomaa yksinoikeutta käytetään tehokkaasti hyväksi. Yritys nauttii teknologiakentän monopolista. Strategia perustuu siihen, että yritys ehtii saamaan tuotteelleen patentin ennen kilpailijaa (ns. pioneeripatentti). Hinnoittelustrategia voidaan tällöin käyttää esimerkiksi alhaisen markkinoilletunkeutumisenstrategiaa (penetration policy), jolloin tavoitellaan suurta markkinaosuutta laskemalla hintaa. Toinen mahdollinen hinnoittelustrategia on kermankuorintahinnoittelu, jonka tarkoituksena on saada suuri kate volyymin sijaan. Usein tällä tähdätään tuotekehityskulujen nopeaan kattamiseen. Molemmat hinnoittelustrategiat vaativat runsaasti markkinointia ja mahdollisesti asiakkaille täytyy kertoa ja opettaa tuotteen käyttöä.

2) Nopea seuraaja/Puolustava

¹⁹⁵ Wenzel 2013 s. 206-207

¹⁹⁶ Trott 2012 s. 216-218

Tämä strategia vaatii yritykseltä runsaasti tuotanto, tutkimus & tuotekehitys ja markkinointi resursseja. Siinä yritys tuo nopeasti markkinoilla olemassaolevasta tuotteesta parannettuja versioita. Ne voivat olla halvempia, erilaisia ulkonäöltään ja erilaisia muilta ominaisuuksiltaan.¹⁹⁷ Kilpailu markkinoilla on ankaraa, mutta vapaata. Yritykset voivat vuorotellen parannella toistensa tuotteita.

3) Kulujen minimointi/Imitoiva

Tämä strategia perustuu mataliin kustannuksiin ja mittakaavaetuun. Yritys keskittyy kehittämään halvempia tuotantoprosesseja, mikä myös vaatii tutkimusresursseja. Vaikka tämä strategia perustuu seuraamiseen, se ei estä yritystä olemasta äärimmäisen menestynyt.

4) Erikoistuja/Perinteinen

Yritys keskittyy vastaamaan tietyn markkinasegmentin vaatimuksiin. Tuotteet ovat usein perinteisiä sisältäen vain vähäisiä muutoksia.

Nämä neljä erilaista strategiaa eivät ole millään tavoin toisiaan poissulkevia. Yritys voi käyttää eri tuotteissaan erilaisia strategioita riippuen, mitä tuotteelta halutaan. Esimerkiksi rajusti kilpailevilla markkinoilla saattaa muutama yritys vaihdella nopeasta seuraajasta johtajaksi lähes vuorottaisesti. Kulujen minimoinnilla ja mittakaavaedulla saadaan myyntihinta alas, jolloin pystytään hankkimaan suuri markkinaosuus. Tämä tuo yritykseen tuloja, jolloin taas pystytään lisäämään tutkimus & tuotekehityksen resursseja. Näillä lisäresursseilla pystytään kehittämään uusia tuotteita ja mahdollisesti niillä saavuttaa johtajan asema markkinoilla.¹⁹⁸

Todellisia pioneerikeksintöjä uhkaa usein epäonnistuminen kaupallistamisvaiheessa. Pioneerikeksinnön tuoteympäristö pohjautuu vasta perustettuun teknologiaan ja vanhat vakiintuneet korvaavat tuotteet tarjoavat turvallisia vaihtoehtoisia ratkaisuja. Usein myös

¹⁹⁷ Eräs keino saavutella yksinoikeutta on patenttien tulviminen. ks. 4.4

¹⁹⁸ Trott 2012 s. 216-218

innovaation suojaaminen on vaikeampaa täysin uusille keksinnöille.¹⁹⁹ Teece mainitsee esimerkeiksi johtoasemassa olleiden kaupallistamisessa Applen tietokoneen, Xeroxin tietokoneen ja De Havillandin lentokoneen.²⁰⁰ *Kaupallistaja* (eli innovaation tekijä) siis hyötyy siitä, että alan tekniset perusratkaisut on jo tehty. Pienille parannuksille rakentuva strategia on helpompi, sillä keksinnölle on löydettävissä käytännön sovellutuksia. Markkinoilla on myös innovaatioiden *jäljittelijöitä*, jotka pyrkivät hyödyntämään muiden tekemiä innovaatioita. Tuotannon perusrakenteeseen kuuluvat myös *täydentävien panostuksien haltija*, sillä heillä on tuotteeseen liittyvien peruskomponenttien hyödyntämistä, yhteensopivia lisälaitteita tai markkinointi-, jakelu- tai muita palveluita.

Kaupallistajan asema jäljittelijään ja täydentävien panostusten haltijaan nähden on hyvä, innovaatio on suojattu patentilla tai liikesalaisuutena. Tilanne muuttuu ongelmalliseksi, jos näin ei ole tai sitä ei voi tehdä riittävässä määrin. Kaupallista menettää tällöin etulyöntiasemansa, jolloin kilpailijan keinoiksi jäävät yleinen innovatiivisuus, tehokkuus tai koko. Huonosti suojatun ja helposti jäljiteltävän²⁰¹ keksinnön kaupallistajan asema on riippuvainen jäljittelijän ja täydentävien panostusten haltijan asemasta markkinoilla. Tasaväkisessä asemassa oleva jäljittelijä pystyy nopeasti kopiomaan keksinnön ja heikentämään kaupallistajan asemaa. Molemmat osapuolet yrittävät saada lisäpanostukset integroitua omaan ketjuunsa, koska keksinnöstä ei ole saatavissa pysyvää kilpailuetua.²⁰²

Jäljittelijän asema on jo alusta lähtien kaupallistajaa huonompi. Kaupallistajalla on pioneeriasema, jolloin se ehtii luoda markkina-asemaa ja tarvittavia verkostoja ennen kuin jäljittelijä edes on aloittanut. Jäljittelijä on täysin riippuvainen sen kyvystä reagoida. Laillisen kopion täytyy tulla markkinoille nopeasti. Patentin kiertäminen vaatii teknistä osaamista, sillä innovaatiota pitää pystyä soveltamaan. Tällöin pyritään laajentamaan keksinnön käyttömahdollisuuksia laajemmalle kuin mitä oli alun perin ajateltu. Kopiointi

¹⁹⁹ Uotila 2009 s. 156

²⁰⁰ Teece 2000 s. 91-93

²⁰¹ Esimerkiksi menetelmäkeksinnöt

²⁰² Uotila 2009 s. 158-159

vaikeutuu kodifioidun osaamisen lisääntyessä, jolloin vaaditaan myös runsaasti. Toinen jäljittelijän mahdollinen strategia on integroitua tuotannon alalla ylä- tai alavirtaan. Täydentävien panosten hallinta antaa jäljittelijälle mahdollisuuden tulla osaksi kaupallistajan prosessia.²⁰³

Täydentävien panostusten haltijan markkina-aseman ollessa erityisen vahva, häviävät kaupallistaja ja jäljittelijä kilpailun. Keksinnön suojaus ei auta tähän, sillä täydentävien panostusten haltija pystyy rajoittamaan pullonkaula-asemasta kaupallistajan ja jäljittelijän pääsyä relevantteihin panosmarkkinoihin. Peruskomponenttien valmistus tai ainoaan jakelukanavaan pääsy ovat mahdollisia syitä täydentävien panostusten haltijan vahvaan markkina-asemaan. Kaupallistajalla ei ole muuta mahdollisuutta kuin yrittää saada osa voitoista sopimuksen avulla itselleen.²⁰⁴

Kaupallistajan mahdollisuudet menestyä markkinoilla riippuu myös muista ulkoisista tekijöistä, kuten täydentävien panostusten haltijan asemasta markkinoilla. Oikean strategian valinta ei takaa onnistunutta kaupallistamista, sillä muut ulkoiset tekijät voivat vaikuttaa. Väärä strategia taas johtaa epäonnistuneeseen tai osittain epäonnistuneeseen kaupallistamiseen, jolloin resursseja menee hukkaan.²⁰⁵

5.2 Tuotantoalan elinkaaren vaikutus patentin tärkeyteen

Tuotantoalan elinkaarella vaiheella on suuri vaikutus sekä yrityksen toimintaympäristöön että kilpailijoiden määrään. Aluksi kilpailijoita on vähän ja tuotteista on mahdollista saada korkeita voittomarginaaleja. Hyvät voittomarginaalit houkuttelevat markkinoille lisää toimijoita ja kilpailu lisääntyy. Tuotantoalalla ensimmäisillä on pioneeriasema ja heillä on ollut aika kasvattaa markkinaosuuksia. Alalle uusien täytyy yrittää saada kiinni teknisestä kehityksestä, mikä puolestaan lisää innovaatiotoimintaa. Markkinat toimivat

²⁰³ Uotila 2009 s. 160

²⁰⁴ Uotila 2009 s. 159

²⁰⁵ Uotila 2009 s. 159-160

hyvin ja kilpailu on kiihkeää. Kilpailuoikeudellisia ongelmia ei ole juurikaan löydettävissä ja patenttioikeuden tavoitteet toteutuvat.

Alkuvaiheessa yritykset haparoivat liiketoimintamenetelmien kanssa, koska asiakkaiden preferenssejä. Myös monelle osa-alueelle levinnyt kilpailu, sekoittaa toimintaympäristöä. Massatuotantoa ei ole vielä mahdollista aloittaa, koska kysyntää ei ole tarpeeksi ja asiakkaat eivät vielä ole kiinnostuneita halvoista hinnoista. Patentteihin sisältyy paljon odotuksia, jotka vielä eivät realisoitu. Niiden merkitys realisoituu kasvu- eli massatuotantovaiheessa. Alkuvaiheessa teknisiä perusvaihtoehtoja on paljon alalla, sillä yritykset kilpailevat saavuttaakseen paremman aseman markkinoilla. Tämän kilpailun tuloksena osa teknisistä ratkaisuista standardoidaan ja tuotannon pelisäännöt luodaan. Patentti, josta tulee alalle standardi, antaa yritykselle mahdollisuuden ohjailta ja kontrolloida alan kehitystä. Alkuvaihe päättyy standardien luomiseen.

Standardien luomisen jälkeen on mahdollista aloittaa kasvu- eli massatuotantovaihe. Korkean voittomarginaalin tuotantotapa vaihtuu alempien tuotantokustannusten tavaksi. Alalla tapahtuu luonnollisen poistuman kautta muutoksia. Kilpailukenttä tiivistyy ja tuotantokapasiteetti kasvaa nopeasti. Tuotteesta tulee parempi laatuinen ja hinnaltaan edullisempi. Alan standardisointi mahdollistaa tuotteiden yhteensopivuuden. Patenttien haltijat saavat standardiksi muodostuneista keksinnöistään taloudellista hyötyä. Markkinoiden kilpailukeinoksi tulevat tehokkaat tuotantoprosessit ja mahdollisimmat pienet yksikkökustannukset. Alalla tehtävät patentit liittyvät tuotantoprosessin parantamiseen.

Tuotantoala saavuttaa kypsyysvaiheen, kun kasvua ei enää tapahdu. Markkinat eivät juurikaan kasva ja alalle on jäänyt muutamia suuria toimijoita, jotka pystyvät tuottamaan tuotteita tehokkaasti. Jotta ala ei taannu täytyy yritysten ryhtyä innovoimaan uudestaan. Uusien innovaatioiden kautta saadaan kasvua tapahtumaan ja kehityskaari alkaa uudelleen alusta.

5.3 Kilpailuoikeuden ja patenttioikeuden välinen suhde

Patentti- ja immateriaalioikeudet yleisesti ovat hyviä työkaluja yritysten välisessä kilpailussa. Patentti pystyy samaan aikaan lisäämään sekä kilpailua ja teknistä kehitystä että estämään sitä. Teknisen tiedon levittäminen ja teknisen kehityksen nopeuttaminen on osaltaan patentin ansiota. Kaikki johtuu patentin antamasta yksinoikeudesta. Tämä yksinoikeus voi aiheuttaa sen, että kilpailuoikeuden vaatimukset joutuvat ristiriitaan immateriaalioikeuksien kanssa. Tällöin lakiin perustuvan yksinoikeuden hyväksikäyttämistilanteita täytyy arvioida oikeudellisesti. Patenttilakiin on rakennettu tasapainottavia mekanismeja, kuten pakkolisenssi, torjumaan liiallista kilpailunrajoitusta. Nopeasti katsottuna ristiriita kilpailuoikeuden ja patenttioikeuden vaikuttaa suurelta, mutta lähempi tarkastelu paljastaa, että kilpailuoikeus pyrkii tehokkaaseen kilpailuun, kun taas patenttioikeudessa rohkaistaan teknologiseen tehokkuuteen yksinoikeuden avulla.²⁰⁶

Lisenssisopimukset ovat lähtökohtaisesti hyväksi kilpailulle. Silloin yksinoikeutta jaetaan useammalle (ellei kyseessä ole eksklusiivinen lisenssi). Joissain tilanteissa markkinoilla saattaa käydä niin, että kilpailua rajoittavat tunnusmerkit täyttyvät. Tällöin tarkastellaan lisenssisopimusta kokonaisuutena ja lisenssisopimuksen yksittäisiä ehtoja, jotta voidaan ymmärtää eri näkökulmista (niin osapuolten kuin yleisen edun kannalta), miten ne tulevat vaikuttamaan markkinoilla.²⁰⁷ Lisenssinantajalla ja saajalla on yleensä samankaltaiset intressit. Ne voivat kuitenkin olla vastakkaiset verrattuna seuraavaan jakeluportaaseen nähden. Patenttioikeuden sallimaa lisenssisopimussuhdetta voidaan käyttää väärin lisäämällä sellaisia sopimusehtoja, jotka vääristävät kilpailua. Sopimusosapuolten neuvotteluasema saattaa olla eriarvoinen. Lisenssinantajalla voi olla erittäin vahva neuvotteluasema patentin luonteesta ja yksinoikeudesta johtuen. Lisenssisaajalla voi saada vahvan neuvotteluaseman, jos se on esimerkiksi yritykselle keskeisen komponentin ainut valmistaja.²⁰⁸

²⁰⁶ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 189 -190

²⁰⁷ Oesch & Pihlajamaa 2008 s. 191

²⁰⁸ Uotila 2009 s. 173

Patenttiyhteistyö vähentää yritysten välistä sotaa, sillä ne voivat hankkia toisiltaan lisenssien avulla toimintavapautta. Tällainen lisensiointi on hyvin rationaalista toimintaa, koska se vähentää ”patenttisodasta” koituvia turhia kustannuksia. Lisenssiyhteistyön ulkopuolelle jäävien yritysten mielipide asiasta voi olla negatiivinen. Heille ulkopuolelle jääminen aiheuttaa eriarvoisen aseman. Patenttiyhteistyöyritysten vähentyneet kustannukset ja heikentynyt kilpailu johtaa vääristymiin markkinoilla. Kilpailuoikeudellisesti patenttiyhteistyössä käytettävä kielto-oikeus ei ole oikeudenvastainen itsessään, vaan sen mahdollisesti aiheuttamat markkinoiden vääristymät ovat ongelma.²⁰⁹

²⁰⁹ Uotila 2009 s. 176 -177

6. TUTKIMUKSEN JOHTOPÄÄTÖKSET

Patentti sijoittuu helposti resurssiperusteiseen strategiaan. Strategisen resurssin vaatimukset, arvokkuus, harvinaisuus, imitoimattomuus ja korvattavuus, täyttyvät patentissa usein varsin helposti. Imitoimattomuus tulee jo patentin perusolemuksesta. Yrityksissä ylläpidettävien patenttien tulisi aina olla arvokkaita toiminnalle. Muutoin ne vain vievät turhaan resursseja. Harvinaisuus sisältyy myös patenttiin, sillä patentti antaa yksinoikeuden hyväksikäyttää keksintöä. Ainoastaan, jos lisensioinnissa tai patenttihakemuksessa on epäonnistuttu, voi markkinoille jostain syystä tulla liikaa patentin avulla valmistettuja tuotteita. Patenttihakemuksessa määriteltävä suojapiirin laajuus on tärkeä arvioida realistisesti, sillä liian laajaksi haettu patentti ei kestä kilpailijoiden väitteitä, jolloin joudutaan supistamaan suojapiiriä esimerkiksi välipäätöskäsittelyn aikana.

Yritysten tulee tietää oma patenttiportfolionsa ja patenttistrategiansa sisältö ja huolehtia, että portfolio on hoidettu ja valvottu. Tutkijoiden tulisi olla perillä oman teknisen kenttensä tärkeimmistä tapahtumista. Tämä säästää runsaasti aikaa ja vaivaa, koska samoja keksintöjä ei tarvitse keksiä uudelleen. Kilpailijoiden patenttihakemuksista voidaan päätellä kallisarvoista kilpailuinformaatiota, jota ei voi juurikaan muualta saada.

Yritysstrategia ja patenttistrategia voivat olla hyvin erityyppiset samalle yritykselle. Resurssiperusteinen strategia keskittyy yrityksen sisältä kumpuavaan kestäväan kilpailuetuun ja aggressiivisella patenttistrategialla luodaan teknologiakentälle ja markkinoille olosuhteita, joilla yritys pystyy kilpailemaan. Yrityksen resurssiperusteisuudesta kumpuava kokonaisvaltainen resurssien arvostus sopii hyvin immateriaalioikeuksille. Vaikka resurssiperusteinen strategia hakee yrityksen sisältä kilpailuetua, ei se tarkoita, että kilpailuympäristön vaikutukset unohdetaisiin kokonaan. SWOT-analyysit, Porterin viiden voiman malli ja muut ulkoisiin olosuhteisiin keskittyneet mallit täydentävät resurssiperusteista strategiaa.

Patentti on strategian tasolla resurssi, patenttistrategian tasolla työkalu ja suoritustasolla se on keksintö taltioituna fyysiseen muotoon. Keksinnön tallentaminen paperille saattaa

muuttaa koko yrityksen strategian, jos keksintö sattuu olemaan alan pioneereja. Useimmat patentit ovat kuitenkin vain pieniä parannuksia jo olemassa oleviin keksintöihin. Patentti tulee erityisen tärkeäksi ja arvokkaaksi, jos siitä pystytään saamaan alan standardi. Patenteista vain noin 10 % on merkittäviä, mutta arvollisesti ne muodostavat vähintään 50 % kaikkien patenttien yhteisarvosta.

Patentille muodostuu erilainen rooli toimialan eri vaiheissa. Yrityksen on tärkeää tiedostaa roolinsa markkinoilla ja käyttää patentin kielto-oikeutta hyväksi. Sitä voi olla standardi aseman saavuttaminen, lisensiointi tai merkittävänä osana neuvotteluja. Keskenään kilpailevien yritysten on joskus kannattavampaa yhdessä hankkia patenteja, muodostaa patenttipooli tai ristiinlisenssioida kuin käydä ”patenttisotaa”. Molemmat yritykset päätyvät säästämään resursseja. Kilpailuoikeudellisesti tämä on ongelmallista vasta, kun markkinat alkavat vääristyä.

LÄHDELUETTELO

Aarnio, Aulis (1989). Laintulkinnan teoria: yleisen oikeustieteen oppikirja. Juva: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Aarnio, Aulis (2006). Tulkinnan taito – ajatuksia oikeudesta, oikeustieteestä ja yhteiskunnasta. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Ashley, Graham (2009). The skilled person of the European Patent Convention. Special Edition 1 of Official Journal of EPO 2009. [cited 2013-03-06] Available from Internet:<URL:http://archive.epo.org/epo/pubs/oj009/05_09/special_edition_1_judges_symposium.pdf>

Bainbridge, David I., (1999). Intellectual Property. 4th ed. London: Pitman.

Barney, Jay B. (1991) Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. Journal of Management 1991 17:1 s. 99-120.

Barney, Jay B. (1996). Gaining and Sustaining Competitive Advantage. Reading: Addison-Wesley Publishing Company.

Bird, William. IP valuation. The handbook of European intellectual property management. In: Developing, managing and protecting your company's intellectual property (2013) s. 222-226 ed. Adam Jolly. London: Koganpage.

Black, Janice A. & Boal, Kimberly B. (1994). Strategic resource: Traits, Configurations and Paths to Sustainable Competitive Advantage. Strategic Management Journal 15: 131-148.

Castrén, Martti. Liike- tai yrityssalaisuuden suojan tehostaminen. Teoksessa: Luovuus, oikeus ja muuttuvat markkinat (2003) s.27-44 Toim. Marja-Leena Mansala. Helsinki: Talentum.

Cornish, W. R., (1999) *Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade Marks and Allied Rights*. London: Sweet & Maxwell.

Day, G. S. (1990) *Market Driven Strategy. Process for Creating Value*. New York: Free Press.

European Patent Office (2005). *Guidelines for examination under the EPC 1973*. [online] Saatavissa Internetissä: <URL:<http://www.epo.org/service-support/publications/procedure/guidelines.html>>

Forsman, Sari (2004). *How do small rural food-processing firms compete? A resource-based approach to competitive strategies*.

Foss, N. J. *Resources and Strategy: Problems, Open Issues, and Ways Ahead*. In: *Resources, Firms and Strategies. A Reader in the Resource-Based Perspective*. (1997) p. 345-365 Ed. Foss, N. J. New York: Oxford University Press.

Gearhart, Richard & Pekonen, Olli (2012). *Intellectual Property – Due Diligence Made Easy*. IPR-info 2012:2 [online] [cited 2012-09-25] Available from Internet: <URL:http://www.iprinfo.com/lehtiarkisto?action=articleDetails&a_id=964&id=58>.

Godenhielm, Berndt (1994). *Patentskyddes omfattning i europeisk och nordisk rätt*. Helsingfors: Juristförbundets förlag.

Godenhielm, Berndt (1950). *Patentskyddets omfång på basen av patentspråkets funktionella innehåll*. Porvoo.

Grant, Roberts M. (2002). *Contemporary Strategy Analysis. Concept, Techniques, Applications*. 4th edition. Malden: Blackwell Publishing Ltd.

Grubb, Philip W. & Thomsen, Peter R. (2010). Patents for chemicals, pharmaceuticals and biotechnology: fundamentals of global law, practice and strategy. 5th edition. Oxford: Oxford university press.

Haapanen, Anna (2012). FOSS in Intelligent Mobile. IPR-info 2012:2 [online]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.iprinfo.com/lehtiarkisto?action=articleDetails&a_id=963&id=58>.

Haarmann, Pirkko-Liisa (2014). Immateriaalioikeus. Helsinki: Talentum.

Haberberg, Adrian & Rieple, Alison (2008). Strategic Management Theory and Application. Oxford: Oxford University Press.

Huvio, P., Naarajärvi, P. & Anttonen, T., (2011). Tekijänoikeuksien arvonmäärittäminen. TEM-raportteja. Työ- ja elinkeinoministeriö: Innovaatio-osasto.

Johnson, G., Scholes, K. & Whittington, R. (2008). Exploring Corporate Strategy. Text & Cases. 8th edition. Harlow: Pearson Education Limited.

Knight, Jackson H. (2001). Patent strategy for Researchers and Research Managers. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Mansala, Marja-Leena (1994) Teollisoikeudet osana yrityksen strategiaa yhdentyvillä markkinoilla. Helsinki.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B. & Lampell, J. (1998) Strategy Safari. The complete guide through the wilds of strategic management. London: Prentice Hall.

Mokyr, Joel (2009). Intellectual property rights, the Industrial Revolution, and the Beginnings of Modern Economic Growth. American Economic Review: Papers and Proceedings 2009, 99:2, 349-355 [online] Saatavissa Internetissä: <URL: <http://search.ebscohost.com.proxy.tritonia.fi/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=39>>

782031&site=ehost-live>

Mäkinen, H. Competence based-view and market orientation: two perspectives in marketing. In: In Commemoration of 50th Anniversary of Turku School of Economics and Business Administration. (2000) s. 183-193 Ed: Reponen, T. Publication of Turku School of Economics and Business Administration. Series A-1: 2000 Turku: Turku School of Economics and Business.

Norrgård, Marcus (2009) Patentin loukkaus. Juva:WS Bookwell oy.

Oesch, Rainer & Pihlajamaa, Heli (2008) Patenttioikeus. 2. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Patentti- ja rekisterihallitus. Tietoa PRH:sta. Historia. [online] [5.5.2014]. Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.prh.fi/fi/tietoa_prhsta.html>

Porter, Michael E. (1990). Competitive advantage of nations. London: Mcmillan

Porter, Michael E. (1996). Strategia kilpailutilanteessa. Helsinki: Capella Finland Oy.

Porter, Michael E. (1996). What is Strategy? Harvard Business Review 74:6 s.61-78 [online] Saatavissa Internetissä: <URL: <http://search.ebscohost.com.proxy.tritonia.fi/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=9611187954&site=ehost-live>>

Roos, G., Fernström, L., Piponius, L., & Rastas, T. (2006). Aineeton pääoma. Johdon käsikirja. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Siltala, Raimo (2001). Johdatus oikeusteoriaan. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys.

Sydänmaanlakka, Pentti (2000). Älykäs organisaatio – tiedon, osaamisen ja suorituksen johtaminen. Helsinki: Kauppakaari Oyj.

Teece, David J. (2000). *Managing Intellectual Capital – Organizational, Strategic and Policy Dimensions*. Guildford.

Työ- ja elinkeinoministeriön tiedote. 19.2.2013. Ministeri Ihalainen: EU-patentti sai sinetin – yritykset mukaan toimeenpanoon. Saatavissa Internetissä: <URL: <http://valtioneuvosto.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedote/fi.jsp?oid=377866>>

United States Army (2008). *Field manual 3-0 "FM 3-0" Operations*. Saatavissa Internetissä: <URL: [http://usacac.army.mil/cac2/repository/materials/FM3-0\(FEB%202008\).pdf](http://usacac.army.mil/cac2/repository/materials/FM3-0(FEB%202008).pdf)>

Uotila, Timo-Jaakko (2009). *Patentti strategisena kilpailun välineenä: oikeudellisesti liiketaloudellinen tutkimus patentista ja sen toimivuudesta strategiassa*. Helsinki: Suomalainen lakimiesyhdistys.

Vanhala S., Laukkala M. & Koskinen A. (1997). *Liiketoiminta ja johtaminen*. Keuruu: KY-Palvelu Oy.

Välimäki, Mikko (2009). *Oikeudet tietokone ohjelmistoihin. 2. Uudistettu painos*. Helsinki: Talentum.

Walden, Jorma (2001). *Tekijänoikeus sisällöntuotannon kulmakivenä*. Teoksessa: *Abcdigi, 197-207*. Toim. Jorma Mäkäläinen. Helsinki: Edita.

Waris, Mika (2005)a. *Immateriaaliasioiden huomioiminen liiketoiminnassa: johdon työkirja*. Helsinki: Patentti- ja rekisterihallitus : Swot Consulting.

Waris, Mika (2005)b. *Tehoa tuotekehitykseen: patentti-informaation hyödyntäminen teknisen ja kilpailijatiedon lähteenä*. Helsinki: Patentti- ja rekisterihallitus: VTT tietopalvelu.

Wenzel, Stephan. Strategic variations. The handbook of European intellectual property management. In: Developing, managing and protecting your company's intellectual property (2013) s. 222-226 ed. Adam Jolly. London: Koganpage.

Willebrand, Martin von (2012). Protecting the Business of Gaming Company. IPR-info 2012:2 [online] Saatavissa Internetissä: <URL: http://www.iprinfo.com/lehtiarkisto?action=articleDetails&a_id=970&id=58>.

VIRALLISLÄHTEET

Yleissopimus eurooppapatenttien myöntämisestä tehty Münchenissä 5 päivänä lokakuuta 1973.

Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 98/44/EY, annettu 6 päivänä heinäkuuta 1998, bioteknologian keksintöjen oikeudellisesta suojasta.

Kilpailulaki (12.8.2011/948)

Laki eräistä yhteisomistussuhteista (25.4.1958/180)

Laki oikeudesta työntekijän tekemiin keksintöihin (29.12.1967/551)

Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa (22.12.1978/1061)

Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (13.6.1929/228)

Patenttilaki (15.12.1967/550)

Rikoslaki (19.12.1889/39)

Hallituksen esitys eduskunnalle patenttilain säädännön uudistamiseksi (HE 101/1966 vp)

Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi patenttilain ja kasvinjalostajanoikeudesta annetun lain muuttamisesta (HE 21/2000 vp)

Hallituksen esitys eduskunnalle Eurooppapatenttien myöntämisestä tehdyn yleissopimuksen uudistamiskirjan ja patenttilakisopimuksen hyväksymisestä ja laeiksi sopimusten lainsäädännön alaan kuuluvien määräysten voimaansaattamisesta sekä patenttilain muuttamisesta (HE 92/2005 vp)

Komitean mietintö 1977:38. Mietintö kansainvälisetä patenttiyhteistyöstä 2. Helsinki 1977.

Komitean mietintö 1993:40. Patenttilakitoimikunnan mietintö. Helsinki 1994.

OIKEUSTAPAUSLUETTELO**Euroopan Patenttiviraston valituslautakunta**

G 0002/07 9.12.2010 Broccoli/PLANT BIOSCIENCE	s. 36
T 0866/01 11.5.2005 Euthanasia Composition/MICHIGAN STATE UNIV.	s. 35
T 931/95 8.9.2000 PSB Partnership/Controlling pension-benefit system	s. 23
T 455/91 20.6.1994 Expression in yeast	s. 28
T 500/91 21.10.1992 Alpha-interferon II/BIOGEN	s. 28
T 0019/90 3.10.1990 Onco-Mouse	s. 34

Korkein oikeus

18.12.2003 taltio 3114	KKO:2003:127	s. 45
29.12.1981 taltio 1360	KKO:1981:II:184	s. 41