

CĂI POTENȚIALE DE VALORIFICARE A UNEI CREAȚII INTELECTUALE

Prof.dr.ing. Ștefan Iancu

Cursul 7

1. Introducere
2. Când, cum și cu cât se ofertează o creație intelectuală
 - 2.1. Momentul în care se ofertează încheierea unui contract pentru transmiterea drepturilor asupra unei creații intelectuale
 - 2.2. Avantajele și dezavantajele ofertării
3. Contracte de valorificare a unei creații tehnice
 - 3.1. Evaluarea noului produs
 - 3.2. Evaluarea respectării confidențialității informației tehnice
 - 3.3. Evaluarea competiției viitoare
4. Valorificarea în regie proprie de către inventator a drepturilor care decurg dintr-un brevet de invenție
 - 4.1. Considerații privind investițiile necesare
 - 4.2. Cadrul necesar al dezvoltării afacerii
 - 4.3. Planul de marketing
 - 4.4. Etapele constituirii unei societăți
5. Asigurarea dovezilor în cazul contrafacerii și a pirateriei
 - 5.1. Unde sunt reglementate măsurile de asigurare a dovezilor în legislația română?
 - 5.2. Care sunt măsurile prevăzute de legea română în vederea asigurării dovezilor în materia pirateriei și a contrafacerii?

.-.-.-.-.-.-.-.

1. - INTRODUCERE

- ◆ Calea străbătută de o creație intelectuală, de la faza de concepție la nivel de idee, până la faza de produs cu succes comercial pe piață **este un drum lung, care presupune din partea creatorului ei:**
 - nu numai investiție de timp,
 - activitate inventivă și bani,
 - ci și consum nervos,
 - încărcătură emoțională.
- ◆ În stabilirea noutății unei noi soluții tehnice trebuie făcută o netă deosebire între *caracteristicile constructive* ale noii soluții și *avantajele acesteia*.
 - Caracteristicile sunt trăsături constructive, constituente, specifice noului produs sau noii tehnologii.
 - Avantajele sunt **efecte tehnice generate de caracteristicile noului produs sau ale noii tehnologii**. Ele sunt rezultatul anulării dezavantajelor vechilor soluții tehnice și sunt în folosul utilizatorului, **răspunzând unor cerințe sociale**.
- ◆ **Succesul comercial** este condiționat de:
 - Existența la un nou produs a unor **avantaje care să prezinte interes pentru potențialii utilizatori**.
 - Identificarea avantajelor pe care le prezintă un nou produs pentru utilizatorul final necesită:
 - atât **cunoașterea în detaliu a cerințelor** acestui utilizator,
 - cât și a **noilor caracteristici tehnice ale produsului**,pentru a identifica care sunt potențialele utilizări.
- ◆ În evaluarea unei soluții tehnice se **urmărește ca aceasta să fie caracterizată cel puțin prin următoarele criterii:**
 - criteriul noutății;
 - criterii tehnice (soluție corectă din punct de vedere tehnic și științific și pe deplin conturată) și tehnologice (soluția este realizabilă și reproductibilă cu procedeele tehnice cunoscute);
 - caracteristici și avantaje,
 - cerințele pieței;
 - încadrarea în ordinea publică și bunele moravuri;
 - cine este utilizatorul final.
- ◆ Un nou proiect reușit, care include și un aport inventiv, **are un succes comercial potențial dacă sunt îndeplinite cel puțin următoarele condiții:**
 - s-a efectuat o **analiză detaliată a cerințelor pieței** pentru identificarea scopului tehnic urmărit, invenția satisfăcând acest scop determinat de comanda socială;

- constituie o **soluționare a unei probleme tehnice a utilizatorului final** al produsului sau al procedului tehnologic, în sensul că îi permite acestuia:
 - să realizeze ceva ce nu putea face anterior;
 - să facă ceva mult mai bine decât o putea face anterior;
 - să reducă cheltuielile de întreținere și funcționare ale unui vechi produs sau ale aplicării unui vechi procedeu tehnologic;
 - implică, încă din faza de concepție la nivelul de idee, **studii de fezabilitate în marketing și producție** cu concluzii relevante;
 - obiectivul proiectului nou este rezultatul unei activități de echipă, fiecare membru al acesteia având responsabilități clare, care sunt îndeplinite cu competență tehnică, într-un mod creativ;
 - membrii echipei sunt obișnuiți în a folosi și a acționa asupra cerințelor pieței sau a evaluărilor tehnice;
 - echipa de proiectare a estimat în mod realist cheltuielile necesare, a planificat și a implementat cu succes activitățile de lansare și post lansare ale noului produs sau procedeu.
- ◆ Chiar și după ce un nou produs sau un nou procedeu tehnologic, care înglobează una sau mai multe invenții a fost complet definit în descrierea de invenție care a fost depusă împreună cu cererea de brevet de invenție la Oficiul de Stat pentru Invenții și Mărci (OSIM) pentru solicitarea protecției, **valoarea inventivă a sa poate crește prin stabilirea fazelor tehnologice de realizare practică a obiectului inventiv.**
- În acest caz, se impune o **analiză a noilor dezvoltări**, pentru a stabili dacă se justifică înregistrarea unor noi cereri de brevet de invenție complementare sau de noi cereri de brevet de invenție principale.
- ◆ Dezvoltarea unei invenții, de la concepție la produs final, presupune, **în consecință, acceptarea în mod conștient a unui risc** care impune obținerea unei recompense deși, din nefericire, nu întotdeauna se întâmplă aceasta.

2. - CÂND, CUM ȘI CU CÂT SE OFERTEAZĂ O CREAȚIE INTELECTUALĂ

2.1. - Momentul în care se ofertează încheierea unui contract pentru transmiterea drepturilor asupra unei creații intelectuale

❖ Dacă autorul unei creații tehnice a ajuns la concluzia că **este în posesia unei creații intelectuale**, pentru care poate obține o protecție conform prevederilor legale, trebuie să răspundă în continuare la următoarele întrebări:

1. **Dispune de fonduri** pentru a asigura protejarea creației intelectuale sau nu?
 - **Dacă da**, apelează contra cost, la un consilier de proprietate intelectuală pentru a se întocmi documentația necesară obținerii protecției și se achită taxele de înregistrare a cererii de document de protecție.
 - **Dacă nu**, identifică o unitate economică dispusă să încheie un **contract de cesiune** și să-și asume printre altele și obligația de a obține protecția creației intelectuale. În acest caz, drepturile patrimoniale convenite inventatorului se stabilesc pe bază contractuală.
2. Are **experiența și cunoștințele necesare pentru a urmări procedura de protecție** sau recurge, în acest scop, la o agenție autorizată de proprietate intelectuală?
3. Dispune de **mijloace tehnice și de fondurile necesare** pentru a realiza creația intelectuală la nivel de: proiect, model experimental (manuscris), prototip experimental (manuscris tehnoredactat), prototip industrial, etc.

2.2. - Avantajele și dezavantajele ofertării

➤ **Avantajele și dezavantajele ofertării creației intelectuale la nivel de concept elaborat**

O creație intelectuală aflată în stadiul de concept elaborat presupune o doză de risc mare pentru organizația care ar fi dispusă să accepte cesiunea și de **aceea suma care poate fi pretinsă de autor este relativ mică**.

➤ **Avantajele și dezavantajele ofertării creației intelectuale pentru care s-a obținut un document de protecție**

O creație intelectuală pentru care s-a acordat un document de protecție are confirmate atributele de noutate, activitate creativă și prin aceasta **cuantumul sumei pretinse de poate fi mult mai mare**. În plus toate cheltuielile efectuate pentru protecție ar putea fi recuperate de către autor de la partenerul de contract.

➤ Avantajele și dezavantajele ofertării creației intelectuale protejate la nivel de proiect

Prin elaborarea proiectului creației intelectuale se pun în valoare **avantajele generate, se concretizează viziunea de ansamblu a autorului asupra noului concept**. Prin aceasta riscul asumat de organizația cesionată este mai mic deoarece s-a creat certitudinea realizării soluției concepute. **Toate cheltuielile de proiectare pot fi recuperate de autor de la partenerul de contract.**

➤ Avantajele și dezavantajele ofertării invenției la nivel de manuscris sau model experimental

Realizarea unei invenții brevetate **la nivel de model experimental** prezintă o mare importanță pentru **soluțiile tehnice al căror principiu de funcționare este complet nou**. Realizarea modelului reduce cota de risc și deschide posibilitatea de a stabili condițiile contractuale pornind de la ceva concret, funcțional. Cheltuielile făcute de titular pentru realizarea modelului experimental se pot recupera integral de la partenerul de contract.

➤ Avantajele și dezavantajele ofertării invenției la nivel de prototip experimental

Realizarea soluției protejate la nivel de prototip experimental, cât mai apropiat de cel industrial permite autorului să perfecționeze și să optimizeze construcția prototipului. Toate cheltuielile efectuate pentru realizarea soluției brevetate la nivel de prototip industrial se recuperează de la partenerul de contract.

➤ Avantajele și dezavantajele ofertării creației tehnice la nivel de producție de serie și tehnologie pilot

Titularul de document de protecție a implementat produsul-obiect al noului concept industrial – la nivel de producție de serie – și a experimentat tehnologiile tip de fabricație; el poate livra licențiatului nu numai **un produs verificat ci și tehnologii tip de realizare a produsului protejat**. **In acest fel riscul licențiatului este limitat la riscul comercial, problemele privind implementarea în producție a noului produs fiind soluționate.** Licențiatorul a făcut investiții mari pentru industrializarea produsului, cheltuieli pe care le poate recupera însă integral de la partenerul de contract.

3. - CONTRACTE DE VALORIFICARE A UNEI CREAȚII TEHNICE

- ◆ Un document de protecție fiind o proprietate personală poate fi vândut sau ipotecat; se poate vinde dreptul de utilizare a acestui document sau se poate conveni orice alt mod de a-l schimba pe bani sau pe alte valori. Este posibil, de asemenea ca în cazul oricărei proprietăți personale, să fie comercializat în tot sau numai în parte.
- ◆ Un inventator poate să-și valorifice creația sa tehnică prin una din următoarele căi:
 1. **vinderea în totalitate** a drepturilor sale de titular de document de protecție pentru o anumită sumă de bani (cesionare);
 2. **licențierea drepturilor conferite** de un document de protecție printr-un aranjament contractual cu redevențe;
 3. **punerea în producție și comercializarea produsului protejat în regia proprie** a inventatorului sau a titularului de brevet.
- ◆ În toate cazurile care implică valorificarea unui produs protejat se recomandă să se structureze procesul de decizie după următoarele întrebări de control:
 - Dispuneți, aveți un obiect/produs de protejat sau nu?- Dacă DA, este încă ținut la secret sau nu ? (L-ați divulgat cel puțin unui “prieten”?)
 - Sunteți dv. proprietarul obiectului de protejat sau nu? (el poate aparține unității în care lucrați sau unui alt titular) - Dacă DA, doriți să încercați să o brevetati sau nu? (o invenție poate fi protejată de ex. și prin menținerea ei la secret)
 - Aveți abilitatea necesară să vă puteți baza pe propriile forte sau solicitați asistență tehnică din partea unui consilier în proprietate industrială?
 - Cât costă asigurarea protecției prin document de protecție și care sunt perspectivele valorificării dreptului dobândit?
 - Ce decizie adoptați? Renunțați să vă mai ocupați de acest obiect, încercați să-l cesionați unei unități, îl realizați în fază de proiect (model experimental, prototip industrial etc), îl licențiați sau luptați pentru protecție și valorificare în regie proprie?

Dacă creatorul a dat la întrebările de mai sus răspunsuri afirmative se impune să se procedeze în continuare și la următoarele evaluări:

3.1. - Evaluarea noului produs

- Există un model experimental al noului produs care funcționează corect?
Există documentație privind rezultatele testărilor noului produs?
- Noul produs satisface o cerință (răspunde unui scop declarat) a pieței?
Această cerință este exprimată în mod evident, explicit sau implicit?

- Viitorul produs poate fi fabricat cu echipamente, SDV-istică și din materii și materiale disponibile în țară?
- Documentația existentă conține întreaga informație necesară?. În mod normal o asemenea documentație trebuie să includă cel puțin:
 - a) desen de ansamblu și lista de piese componente;
 - b) desene de execuție și tehnologie pentru piese specifice care trebuie fabricate;
 - c) desene de execuție pentru piesele care pot fi procurate din rețeaua comercială;
 - d) specificații privind materiile prime necesare;
 - e) specificații tehnice privind produsul final (fișa produsului);
 - f) manual de utilizare (instalare și/sau operare);
 - g) baza de calcul pas cu pas, timpi masină necesari, forța de muncă necesară etc.;
 - h) instrucțiuni de asigurare a produsului, de ambalare, procesare transport.
- Viitorul produs va face viața utilizatorului mai ușoară și mai confortabilă?
- Ce informații există deja pe piață asupra viitorului produs?
- Ce aranjamente vor fi necesare pentru instruirea personalului pentru a asimila în fabricație noul produs?

3.2. - Evaluarea respectării confidențialității informației tehnice

- Ce informații asupra viitorului produs au fost publicate (de autor și / sau titular, de terți)?
- Convorbirile avute cu parteneri potențiali s-au făcut în baza unui contract de confidențialitate?
- Care sunt persoanele care cunosc soluția tehnică? Întocmiți o listă completă cu aceste persoane.
- Care vor fi persoanele implicate în fabricarea noului produs? Sunt persoane de încredere? S-a încheiat cu aceste persoane un protocol de respectare a confidențialității?

3.3. - Evaluarea competiției viitoare

- Există un alt produs similar pe piață? Prin ce se deosebește viitorul produs de cele după piață? Care sunt avantajele tehnice generate de aceste deosebiri ale noului produs. Există și dezavantaje? Cum pot fi eliminate? Care este costul perfecționărilor tehnice ale noului produs?
- Potențialii competitori pe piață vor proceda leal? De ce reputație se bucură aceștia pe piață? Care este reputația produselor lor?
- Canalele de distribuție existente pot fi folosite și pentru desfacerea noului produs?
- Există o listă a domeniilor potențiale în care s-ar putea aplica noul produs?

- Ce informații se pot culege din rețeaua comercială în legătură cu desfacerea viitorului produs?
- Se poate face o testare a pieței cu produsul (chiar la nivel de model experimental sau industrial) înainte de a se începe producția de serie.
- Există companii care au făcut cheltuieli pentru dezvoltarea unor produse similare pe piață și apoi s-au retras? De ce?
- Care este competitorul leader în domeniu, care domină piața? Întocmiți o listă a firmelor competitorare. Evaluați perspectiva acestora.
- **Nu există reguli de aur care să stabilească alegerea uneia sau alteia dintre căi, decizia adoptată de inventator depinzând de la caz la caz de mai multe variabile care sunt foarte greu, dacă nu imposibil, de prins într-o modelare matematică. Pentru confirmarea celor afirmate anterior se va face o analiză a celor trei căi menționate (vezi începutul capitolului).**
- Coproprietatea, licențierea sau cesionarea unui brevet de invenție **pot conduce la multe “capcane” care trebuie evitate prin încheierea unui contract economic judicios elaborat.**

4. - VALORIFICAREA ÎN REGIE PROPRIE DE CĂTRE INVENTATOR A DREPTURILOR CARE DECURG DINTR-UN BREVET DE INVENȚIE

- ◆ Greutățile inerente la începutul oricărui drum nou nu trebuie să-l descurajeze pe creator, nu trebuie să-l facă pe acesta să renunțe la ceea ce a conceput. Din contră. De abia acum va începe să înțeleagă orice creator ce a vrut să spună Edison când a afirmat că: “Geniul este un procent de inspirație și 99% transpirație”.
- ◆ Conceperea unei creații tehnice este **cel mai important pas în promovarea noului. Dar este totuși numai un pas** din lungul drum al unei creații tehnice spre succes comercial.
- ◆ După contactarea tuturor clienților potențiali și dezvăluirea invenției în condiții de strictă confidențialitate, **în cazul în care nu a fost identificată nici o persoană fizică sau juridică dispusă să preia invenția pentru a o valorifica, inventatorul trebuie să adopte o nouă decizie.**
- ◆ Înaintea adoptării oricărei hotărâri, este **necesar să se facă un plan de afaceri prin care să se evalueze din nou noul produs sau a noii tehnologii care înglobează creația tehnică** și, în acest scop, se impune ca autorul să-și răspundă în mod corect la următoarele întrebări:
 - Viitorul produs care înglobează creația tehnică va avea sau nu un impact asupra mediului înconjurător și în primul rând asupra mediului social.
 - Există o piață potențială pentru viitorul produs?
 - Care va fi ciclul de existență pe piață a noului produs?
 - Produsul va necesita instrucțiuni de utilizare simple sau complicate?
 - Produsul este durabil în timp?
 - Evaluarea investițiilor necesare pentru începerea afacerii este realistă?
 - Prețul de desfacere pe piață va putea asigura amortizarea cheltuielilor și obținerea unui profit?
 - Care sunt produsele existente pe piață care rezolvă aceeași problemă tehnică?
 - Cine vor fi principalii competitori pe piață? Pot fi organizate canale de distribuție ale viitorului produs? Cum, cu al cui sprijin, cât va costa?
 - Există o protecție prin documente de proprietate industrială a viitorului produs sau a unor produse similare? Care sunt documentele existente de protecție? Ce alte documente se așteaptă în viitorul apropiat?

4.1. - Considerații privind investițiile necesare

- Cerințele de capital s-au determinat pe baza evaluării cheltuielilor făcute pentru fabricarea unui model experimental (industrial) etc.?
- Există capacități de producție interesate să-și asume responsabilitatea fabricației noului produs pe bază de comenzi ferme sau trebuie organizată o linie proprie de fabricație?
- S-a făcut o evaluare a cerințelor de echipament industrial pentru fabricație, a sculelor, dispozitivelor și verificatoarelor, a aparatelor de măsură și control și a tuturor celorlalte cerințe de capital pentru lansarea unei fabricații?
- Au fost stabilite cheltuielile pentru marketing, campanie promoțională, ambalare și desfacere pentru noul produs?
- S-a stabilit bugetul necesar (inclusiv sursele de finanțare) pentru asimilarea în fabricație a noului produs, desfacerii și a celorlalte acțiuni necesare până la primele încasări?

4.2.- Cadrul necesar al dezvoltării afacerii

- Care sunt reglementările legale privind impozitele și taxele ce trebuie aplicate întreprinderii respective?
- Noul produs sau tehnologia lui de fabricație ar conduce la poluarea mediului înconjurător?
- Există prevederi legale specifice domeniilor de aplicație care impun anumite restricții?
- Care este cadrul legal al înființării unei noi firme? Ce formalități și ce cheltuieli sunt necesare?
- Există reglementări legale pentru comercializarea noului produs ? Ce aprobări (avizări) sunt necesare? De la ce instituții etc.?
- ❖ **Evaluările menționate mai sus constituie de fapt o “analiză a afacerii” care va conduce întreprinzătorul la concluzii care să-l determine să înceapă o afacere de viitor sau din contră să-l oprească să inițieze o afacere nerentabilă.**
- ❖ O analiză realistă și completă a unei afaceri presupune să se parcurgă în mod obligatoriu și următoarele etape de evaluare:
 1. Întocmiți o listă a principalilor factori tehnici, economici (financiar, comercial), sociali implicați în afacere. Această listă va include și instituțiile de capital necesare, capacități de producție, construcții necesare, costuri de lansare în producție și comercializare.
 2. Pregătiți o analiză a fluxurilor de capital (plăți și încasări) până la data la care firma va intra în procesul normal de funcționare, adică în faza de realizare.
 3. Pregătiți un proiect de bilanț pentru primul an de funcționare bazat pe estimarea vânzărilor ce se vor realiza, cheltuieli ce se vor efectua pentru producție, investiții.
 4. Pregătiți documentația pentru compania promoțională, evaluați costul forței de muncă necesare.

4.3. - Planul de marketing

- ❖ Inventatorul sau întreprinzătorul care a decis să lanseze în fabricație un produs care înglobează o invenție trebuie să elaboreze un **plan de marketing** pentru acest produs și în acest **scop trebuie să poată da răspunsuri întrebărilor următoare**:
 - Care este segmentul de piață interesat în noul produs? Unde și cum urmează să se vândă produsul? Care sunt caracteristicile în evoluție ale acestui segment de piață și care este profilul viitorului consumator?
 - Care sunt competitorii potențiali? Trebuie întocmită lista principalelor firme care desfac produse similare în segmentul de piață stabilit. Pentru fiecare din aceste firme trebuie stabilită ponderea pe care o deține în volumul de vânzări de produse similare noului produs și care sunt tendințele de evoluție a acestor ponderi? Se așteaptă ca pe piață să pătrundă noi competitori?
 - Care sunt caracteristicile tehnice pozitive, care sunt avantajele tehnice pentru care produsele competitorilor se vând pe piață, care sunt deficiențele, criticile aduse acestor produse? Care este posibilitatea de a dezvolta noi produse care să penetreze același segment de piață?
 - Ce avantaje tehnice are noul produs care înglobează o invenție asupra produselor existente pe piață? Cum se situează în competiție cu produsele cunoscute noul produs, dacă se ține seama de:
 - ce este specific (unic) fiecărui produs;
 - raportul performanțe/cost;
 - durabilitatea produsului;
 - valoare percepută specifică;
 - flexibilitatea produsului;
 - caracteristici specifice ale produsului de a-l face utilizabil în mai multe domenii;
 - precizia de execuție;
 - ușurința în întreținere și exploatare;
 - dimensiuni;
 - aspect estetic.
 - Care este lanțul de distribuție a noului produs? Cum va ajunge acesta la ultimul utilizator?
 - Ce modalități de promovare a produsului se vor folosi?
 - Care va fi calea de desfacere a produsului: prin puncte proprii de vânzare, prin intermediari, prin expunere în expoziție, prin comerț poștal etc.?
- ❖ ELABORAREA "Planului de marketing" permite întreprinzătorului posesor al unei invenții (autor sau/și titular de brevet de invenție) să hotărască dacă să demareze și să dezvolte o afacere și dacă să constituie în acest scop o societate comercială.

4.4. - Etapele constituirii unei societăți

PROCEDURA de constituire a unei societăți comerciale cuprinde trei etape:

1. *Etapa consensuală*: întreprinzătorul (sau părțile care înțeleg să se asocieze) în baza concluziilor trase din planul de afaceri și cel de marketing întocmește, în condițiile legale existente, actele constitutive, contractul de societate, statutul. Faza se încheie prin îndeplinirea unor forme oficiale de autentificare notarială a acordului de voință a părților, a modalității de îndeplinire a obligațiilor convenite precum și a regulilor de funcționare a viitoarei societăți.

2. *Etapa judiciară*: întreprinzătorul (părțile), direct sau prin împuternicit, prezintă documentele constitutive la instanța judecătorească competentă teritorial (unde societatea urmează să aibă sediul), instanță care exercită controlul pentru legalitate. Pentru îndeplinirea acestei faze, întreprinzătorul (părțile) depune la registratura judecătoriei contractul și statutul autentificat, însoțite de dovada vărsământului de capital social, titlul locativ asupra sediului societății, avizul Camerei de Comerț și Industrie. În baza acestor documente, instanța, la termenul fixat pentru deliberare, va pronunța hotărârea judecătorească.

3. *Etapa publicitară*: procedură obligatorie la înființarea oricărei societăți, constă în publicarea în Monitorul Oficial al României a hotărârii judecătorești de autorizare a societății și înmatricularea societății astfel autorizate la Oficiul Registrului Comerțului din raza teritorială a sediului social. Societatea comercială dobândește personalitate juridică prin această înmatriculare cu obligația ca, în termen de 15 zile de la aceasta, să se înregistreze în evidențele Direcției Generale a Finanțelor Publice și la organul fiscal teritorial.

❖ **Perioada de tranziție către economia de piață din țara noastră** impune întreprinzătorilor, care doresc să dezvolte o societate productivă proprie pentru punerea în producție și comercializare a unui nou produs care înglobează una sau mai multe invenții, să țină seama și de următoarele aspecte:

- apariția concurenței interne și externe;
- necesitatea unei specializări în afaceri;
- existența unui proces continuu de inovare tehnologică;
- nevoia de pregătire și de formare a unei culturi antreprenoriale;
- necesitatea racordării la circuitul informațional, ca o premisă cheie a inovării.

❖ Într-o economie de piață, unde există o concurență permanentă, punerea în valoare a unor creații tehnice de către autorii acestora va însemna **un pas înainte pe linia creșterii nivelului de competitivitate a industriei românești atât pe piața internă, cât și pe piețele internaționale.**

- Pentru aceasta este necesar însă ca **legislația existentă să se perfecționeze și ca în România să existe:**
 - voință politică,
 - un interes al instituțiilor publice și private,
 - o antrenare și stimulare a tuturor creatorilor și a întreprinzătorilor din domeniul tehnic **pentru înscrierea economiei românești într-un proces continuu de inovare tehnică.**

5. - ASIGURAREA DOVEZILOR ÎN CAZUL CONTRAFACERII ȘI A PIRATERIEI

- ❖ Având în vedere faptul că **pirateria și contrafacerea constituie la ora actuală fenomene infracționale** întâlnite aproape zilnic, este necesar a se da o definiție fiecăreia în parte.
 - În esență, **contrafacerea** este reproducerea unei opere, produs etc. fără autorizarea titularului de drepturi și prezentarea respectivei opere sau produs ca autentic.
 - De cele mai multe ori, contrafacerea este asociată cu **folosirea în mod neautorizat a unei marci sau invenții**, însă sfera sa de aplicare nu se limitează la a denumi încălcarea drepturilor de proprietate industrială.
 - Produsele contrafăcute imită uneori atât de bine originalul, încât este foarte greu să se poată face deosebirea.
 - Pe scurt, **pirateria** se referă la realizarea de copii ale unor produse **purtătoare de drepturi de autor și drepturi conexe** fără consimțământul titularilor de drepturi.
 - Prin drept de autor sunt protejate operele originale de creație intelectuală, fie acestea opere literare, artistice ori științifice, cum ar fi, de exemplu, cărțile, filmele, compozițiile muzicale, programele de calculator, etc.
- ❖ **De ce este importantă asigurarea dovezilor?**
 - Ca regulă generală, persoana care face o plângere înaintea instanței trebuie să prezinte dovezi în susținerea cauzei sale.
 - Probele sunt de o importanță covârșitoare în dovedirea cazurilor de încălcare a drepturilor de proprietate intelectuală (PI), mai ales dacă luăm în considerare faptul că, în unele cazuri, copiile neautorizate ale operelor protejate printr-un drept de PI pot fi foarte ușor distruse sau îndepărtate (cum este, de exemplu, cazul programelor de calculator instalate ilegal care pot fi șterse de pe calculator în câteva secunde), ceea ce îngreunează dovedirea încălcării drepturilor respective.
 - Titularul dreptului ar trebui să cunoască **măsurile care-i sunt puse la dispoziție de legiuitor pentru a obține probe în vederea dovedirii încălcării dreptului**, inclusiv probe aflate în posesia celeilalte părți – ce a încălcat sau poate încălca dreptul de PI – astfel încât încălcarea drepturilor să nu rămână nesancționată din lipsa de probe.
 - Importante sunt nu numai probele, ci și **modul în care acestea se obțin întrucât este esențială asigurarea protejării informațiilor confidențiale**.
 - Abuzul de drept trebuie evitat, astfel încât prin punerea în practică a măsurilor de asigurare a dovezilor să nu fie obținute informații de care să profite concurența.

5.1. - Unde sunt reglementate măsurile de asigurare a dovezilor în legislația română?

- ❖ Posibilitatea titularului de drept de a cere instanței de judecată asigurarea dovezilor este prevăzută în mod expres în legile speciale ce reglementează drepturile de proprietate intelectuală, precum:
 - Legea nr. 64 din 1991, privind brevetele de invenții, republicată (Art.63),
 - Legea nr. 129 din 1992, privind protecția desenelor și modelelor industriale, republicată (Art.52),
 - Legea nr. 84 din 1998, privind marcele și indicațiile geografice (Art.87-88),
 - Legea nr. 255 din 1998 privind protecția noilor soiuri de plante (Art.42),
 - Legea nr. 8 din 1996, privind dreptul de autor și drepturile conexe, modificată (Art.139), etc.
- ❖ Procedura propriu-zisă privind asigurarea dovezilor este reglementată de dreptul comun, respectiv:
 - Codul de Procedură Civilă (Art.235-241),
 - Legea nr. 202 din 2000, privind unele măsuri pentru asigurarea respectării drepturilor de proprietate intelectuală în cadrul operațiunilor de vămuire (modificată și completată ulterior), reglementează în mod special unele măsuri importante pentru asigurarea dovezilor în cadrul operațiunilor specifice vămuirii.

5.2. - Care sunt măsurile prevăzute de legea română în vederea asigurării dovezilor în materia pirateriei și a contrafacerii?

- ❖ În cadrul acțiunii civile, **titularul dreptului de PI sau oricine are interes să constate de urgență:**
 - mărturia unei persoane,
 - opinia unui expert,
 - starea unor lucruri, mobile sau imobile,
 - sau să dobândească recunoașterea unui înscris, a unui fapt ori a unui drept,

va putea cere administrarea acestor dovezi dacă:

- este primejdie ca ele să dispară sau să fie greu de administrat în viitor;
- sau
- dacă pârâtul își dă învoirea, în cazul în care condiția primejdiei nu este îndeplinită.
- ❖ O astfel de procedură urgentă de administrare a probelor are loc **în fața instanței de la domiciliul martorului sau de unde se află obiectul cercetării**, iar în timpul judecății, la instanța care judecă pricina.
 - Procedura de constatare de urgență a unei stări de fapt **este îndeplinită de executorul judecătoresc.**

- În cadrul procesului penal, organele judiciare competente (poliție, parchet, instanță judecătorească) **au un rol activ inclusiv în ceea ce privește adunarea și asigurarea probelor relevante** pentru demonstrarea încălcării drepturilor de proprietate intelectuală.
- ❖ În acest sens, **organele judiciare competente au obligația de a ridica obiectele și înscrisurile ce pot servi ca mijloc de probă în procesul penal**, mai ales cele care au legătură sau au fost folosite pentru săvârșirea faptei ce încalcă drepturile de proprietate intelectuală.
 - Foarte importantă în ceea ce privește asigurarea dovezilor este și **percheziția ce poate fi efectuată de către organele competente** dacă sunt indicii temeinice că o asemenea procedură este necesară pentru obținerea și asigurarea de dovezi.
- ❖ **Procesul verbal** încheiat de organele competente la momentul constatării unei anumite situații de fapt **constituie de asemenea o probă importantă**.
 - Legea nr. 202 din 2000 reglementează unele măsuri speciale în materie de contrafacere și piraterie.
 - Conform prevederilor acestei legi, în cazul **în care există indicii temeinice cu privire la încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală, organele vamale pot suspenda operațiunile de vămuire**, la cerere sau din proprie inițiativă.
- ❖ Aceste măsuri nu previn numai **inundarea pieței interne** cu produse contrafăcute sau pirat, ci **asigură și păstrarea de dovezi** care pot fi ulterior folosite în probarea încălcării drepturilor de proprietate intelectuală respective.

.....