

Małgorzata Gradek Lewandowska¹

Porozmawiamy o własności intelektualnej (wywiad z Dorotą Rzążewską²)

Naszego gościa nie trzeba przedstawiać na łamach „Rzecznika Patentowego”. Cykl „Porozmawiamy o własności intelektualnej...” rozpoczynamy spotkaniem z Panią Prezes PIRP Dorotą Rzążewską. Będziemy rozmawiać o sporach związanych z własnością intelektualną, o tym jakie przy okazji tych sporów pojawiają się trudności, a także o tym jak warto te spory rozwiązywać. W tym zakresie przydatne będą ponad 25 letnie doświadczenia naszej rozmówczynie w zakresie prowadzenia postępowań spornych i sądowych z jej perspektywy jako rzecznika patentowego, radcy prawnego, mediatora oraz doradcy biznesowego.

Małgorzata Gradek Lewandowska (MGL): *Dlaczego powstają spory w zakresie własności intelektualnej? Co jest takiego szczególnego w tych sporach?*

Dorota Rzążewska (DRz): Gdy myślę o sporach w świecie własności przemysłowej, to przychodzi mi do głowy, w pierwszej kolejności, to jaką rolę prawa własności intelektualnej powinny pełnić w przedsiębiorstwie. Jestem rzecznikiem patentowym, który podchodzi do praw własności intelektualnej jako do narzędzia, które pozwala przedsiębiorcom budować przewagę rynkową. I myślę, że jeśli taką optykę przyjmujemy, to staje się zrozumiałe, dlaczego są wszczynane spory sądowe, bo przecież w sposób naturalny przedsiębiorcy konkurują na rynku. Jeśli ta konkurencja odbywa

1 Małgorzata Gradek Lewandowska – radca prawny, rzeczniczka patentowa, certyfikowany mediator wpisana na listę Centrum Mediacji KIRP, Centrum Mediacji Konfederacji Lewiatan, mediator sądowy Sądów Okręgowych w Warszawie, Katowicach, Lublinie, Poznaniu i Gdańsku, członek komisji problemowej ds. Sądu Arbitrażowego i Centrum Mediacji PIRP, absolwentka m.in. Instytutu Stosunków Międzynarodowych UW, British Centre for English and European Legal Studies – the British government Know-How Fund and Law Faculty Cambridge University, Szkoły Prawa Hiszpańskiego i Europejskiego Uniwersytetu de Castilla-La Mancha, studiów podyplomowych Prawo autorskie na UJ, współwłaścicielka kancelarii prawnej, mediacyjnej i patentowej LGL.

2 Dorota Rzążewska – krajowa i europejska rzeczniczka patentowa, radca prawny, Prezes Polskiej Izby Rzeczników Patentowych, przewodnicząca komisji problemowej ds. Sądu Arbitrażowego i Centrum Mediacji PIRP, mediator w Centrum Mediacji Konfederacji Lewiatan, arbiter przy PIIT i CAC przy sprawach domenowych, partnerka zarządzająca w JWP Kancelaria Prawna i JWP Rzecznicy Patentowi. Ukończyła aplikację sędziowską oraz studia podyplomowe Uniwersytetu Jagiellońskiego: Prawo własności przemysłowej i Prawo konkurencji, absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego.

się uczciwie, to zakresy wyłączności, przyznanego nam legalnie monopolu, nie zazębiają się. Jeśli zaś brak jest uczciwej rywalizacji, to pojawiają się kłopoty. Niewątpliwie próba osiągania coraz większych zakresów działania przedsiębiorców, co do zasady nie jest niczym złym, bo przecież działalność gospodarczą prowadzi przedsiębiorcy, po to żeby rozwijać swoje firmy i generować zysk. I dla mnie właśnie prawa własności przemysłowej i intelektualnej, są narzędziami, które służą do realizacji tego celu.

MGL: *Czyli, w zasadzie moglibyśmy przyjąć, że pewna nieuczciwość, niespektowanie granic staje się przyczyną konfliktów. Ale to, dotyczy konfliktów o każde prawo: ktoś przekracza swoje uprawnienia, wchodzi w zakres należący do innego uprawnionego, a ten drugi broni się. Zastanawiam się nad tym, co jest takiego szczególnego w prawach własności intelektualnej, że zakresy tych praw i to jak są skonstruowane trochę „prowokują” do konfliktu. Myślę o nieostrych kryteriach.*

DRz: Według mnie są tutaj przynajmniej dwie kwestie, które kryją się w Pani pytaniu. Z jednej strony rozmawiamy o materii, która dla wielu prawników wydaje się prostą i przyjemną, ale niewielu zdaje sobie sprawę z jej faktycznej złożoności. Wbrew pozorom, wcale nie jest łatwo znaleźć dobrych fachowców, którzy rozumieliby tę przestrzeń. Bierze się to między innymi z tego, że mówimy o wartości niematerialnej. Ona jest ucieleśniona w rzeczach, natomiast rozmawiamy o prawach, które rzeczami nie są. I to jest pierwszy element, który jest trudny, bo trzeba zrozumieć po pierwsze czym jedno prawo różni się od drugiego, jaki jest zakres ochrony, która wynika z danego prawa i czy w konkretnym stanie faktycznym rzeczywiście posługujemy się na przykład znakiem towarowym czy też wzorem przemysłowym. A przecież doskonale znamy z przykładów, które figurują w rejestrach, że czasami spóźnione wzory przemysłowe są rejestrowane jako przestrzenne znaki towarowe. I tu już się pojawiają kłopoty. Czy ten przestrzenny znak towarowy rzeczywiście jest używany w funkcji znaku towarowego czy wzoru przemysłowego.

To są właśnie takie sytuacje, z którymi w praktyce sporów się spotykamy. I to o czym Pani też powiedziała: nieostre pojęcia. Dla niektórych prawników to jest właśnie ta przestrzeń i swoboda interpretacyjna, która pozwala rozwijać skrzydła, bo daje asumpt do tego, żeby w każdej sprawie inaczej interpretować pewne pojęcia i zakresy tych pojęć. Dla innych to zmora. Dlatego część rzeczników patentowych wołałaby mieć jedną definicję, która byłaby powtarzana w każdym przypadku i żyłoby się łatwiej. Tak nie jest, stąd nieustannie istnieje potrzeba śledzenia zmian w orzecznictwie, ale także pewna otwartość na zmieniający się świat. Myślę, że prawo własności intelektualnej nie byłoby dobrym prawem, gdyby posługiwało się zamkniętymi definicjami, bo przecież świat się zmienia. I to prawo musi się dostosowywać do zachodzących zmian. Dodatkowo, w wielu przypadkach mamy do czynienia ze zbiegiem praw własności intelektualnej, więc w postępowaniach spornych należy ten aspekt mieć także na względzie, gdyż spory mogą dotyczyć jednocześnie kilku rodzajów niedozwolonych działań.

MGL: *Tak, prawa własności intelektualnej to szczególne prawa, które muszą „nadażać” za szybkimi zmianami w zakresie technologii i dostosowywać się do otaczającej coraz bardziej innowacyjnej rzeczywistości. Z jednej strony powinny zapewnić ochronę tym, którzy rzeczywiście ponoszą nakłady, naprawdę ryzykują, są forpocztą, a z drugiej strony nakreślać granice tej wyłączności, żeby nie zablokować tego rozwoju.*

DRz: No właśnie. My cały czas musimy mieć w głowie to, że przepisy prawa, które chronią własność intelektualną z jednej strony muszą dawać ochronę, ale z drugiej strony nie mogą blokować rozwoju. Mają służyć temu żeby świat się rozwijał.

MGL: *Zwłaszcza, że wyzwania jest dużo, np: metaversum – świat, który teraz buduje Facebook. To będzie kompletnie inna rzeczywistość dla znaków towarowych, wykorzystania sztucznej inteligencji, ochrony wizerunków.*

DRz: Tak naprawdę cała rzeczywistość, taka którą znamy, została przeniesiona do cyberprzestrzeni. Z informacji, które do mnie docierają wynika, że są problemy z tym jak do tamtego wirtualnego świata przenieść emocje, zmysły. No, ale to jest moim zdaniem tylko kwestia czasu. Tak jak w przypadku rejestracji znaków towarowych innych niż graficzne. Przypominam sobie, że gdy zaczynałam zajmować się własnością intelektualną, to ten katalog był znacznie mniejszy, a teraz mamy i audiowizualne i sensoryczne. I to wymusza dyskusję o tym czym różni się znak w postaci desenu od znaku graficznego znaku towarowego przedstawiającego deseń. W związku z tym, znowu pojawia się przestrzeń do interpretacji i nadawania znaczeń tym samym pojęciom. Dla mnie to jest fascynujące, ale też trudne – daje duże pole do popisu dla pełnomocników.

MGL: *Wydaje się, że szczególnie trudne jest określenie momentu samego powstania prawa i prawa do prawa. Wskazanie momentu, kiedy dobro intelektualnie tworzy się, czyli to, co należy chronić. Zwłaszcza wtedy, gdy jest wielu twórców i rozdzielenie zakresów ich twórczości – jeśli nie dojdą do porozumienia i pozostają w konflikcie – wymaga pomocy kogoś z zewnątrz. Kogoś kto przesądzi jakie wkłady zostały wniesione i gdzie są granice poszczególnych „twórczości”.*

DRz: Tu znowu mamy parę takich elementów, które mogą być ciekawe. Bo jeśli rozmawiamy o przestrzeni, którą chronią prawa autorskie, to problemem, z którym się mierzą prawnicy jest właściwie definicja utworu. Gdy patrzy się na linię orzeczniczą, to czasami mamy wrażenie, że wpadamy z jednej skrajności w drugą. W przypadku zaś współautorstwa – zwłaszcza rozwiązań technologicznych, na przykład powstających na uczelniach, kiedy jest wielu ojców i wiele matek sukcesu, tak ważne jest nie tylko to, aby ochronić efekt pracy twórczej, ale także to, by zadbać o odpowiednie umowy, których konstrukcja pozwalałaby na uniknięcie sporów w przyszłości. To jest szalenie ważne i to jest praca dla ekspertów. Ja stoję na stanowisku, że

to jest praca dla rzeczników patentowych, którzy znają tę specyfikę i w odpowiednim momencie powinni pojawić się, aby odpowiednio doradzić jak tych sporów unikać. To jest powiedziałabym, w cudzysłowie oczywiście mówiąc, grzech główny wielu polskich przedsiębiorców – o odpowiedniej ochronie, przygotowaniu dobrych umów myślą ex-post. W momencie, gdy mają problem. Wówczas dopiero pojawia się myślenie o tym co należało zrobić i często słyszę „ojciec czemu nie pomyślałem, że trzeba było zawrzeć umowę”. Jeśli mam rozwiązanie technologiczne, które powstaje we współpracy z uczelnią, to dlaczego w tej umowie nie zadbałem o to, żeby były zawarte odpowiednie zapisy np. regulujące zasady eksploatacji rozwiązania, mówiące o tym jak będzie wyglądała kwestia wynagrodzenia za stworzenie wynalazku, za jego późniejszą komercjalizację, etc. To umyka, a potem pojawiają się spory. Trudne spory. To trzeba podkreślić.

MGL: *Na tę trudność wpływa także zakres udzielanego monopolu. Pomyślałam o kwestii terminowości praw wyłącznych, bo to też czasami bywa problematyczne.*

DRz: Tak, to generuje szereg problemów, bo z jednej strony, jeśli mamy przedsiębiorcę, który ma duże portfolio praw wyłącznych, to czasami on nie panuje nad terminami. Nie pamięta kiedy i które prawo trzeba odnawiać, żeby prawo trwało. A przecież dochodzić ochrony możemy tylko i wyłącznie wtedy, kiedy prawo jest w mocy. I to jest pierwszy element.

Z drugiej strony, gdy wykonujemy usługę określaną jako *due diligence*, to okazuje się, że przedsiębiorcy przez lata funkcjonują w przekonaniu, że jakieś prawo wyłączne należy do nich. Tymczasem okazuje się, że nie mają żadnego tytułu prawnego do jakiegoś rozwiązania, nie mają tego prawa. Nie zwrócono uwagi na to, żeby zostały zawarte odpowiednie umowy, z odpowiednimi zapisami. Tutaj ta sfera zarządzania i obrotu prawami własności intelektualnej jest szalenie ważna i poprawne konstruowanie umów też bardzo istotne.

Nie można przy tym tracić z pola widzenia tego, że w ramach ochrony praw własności intelektualnej możemy mieć sprawy sądowe zarówno związane z naruszeniem cudzych praw, polegających na wejściu w monopol przyznany przez prawo wyłączne. Ale także możemy mieć spory dotyczące nienależytego wykonania umów. W związku z tym, jeśli nie zadamy o to, żeby te umowy były odpowiednio formułowane, to pojawiają się kłopoty. Przykładem może być umowa licencyjna, gdzie zapisy wydają się zwykle, proste, nieskomplikowane. Ale trzeba znać materię, do której licencja odnosi się, żeby zdecydować czy licencja powinna być pełna czy ograniczona, czy w odniesieniu do wszystkich towarów czy do niektórych, jak wygląda kwestia terminu wnoszenia opłat i tak dalej. Można powiedzieć, że to podstawowe warunki umowy licencyjnej, ale jeśli ktoś nie zna specyfiki danego biznesu i nie uwzględni jej w umowie, to pojawia się przestrzeń do sporów.

A przecież mamy zdecydowanie bardziej skomplikowane sytuacje. Na przykład umowy związane z nabyciem prawa do wynalazku i zakresem eksploatacji cudzego rozwiązania. Trzeba ustalić czy mamy jednego twórcę czy kilku, bo np. rozwiązanie

powstało w wyniku wykonywania obowiązków pracowniczych. W tym przypadku trzeba też analizować umowę o pracę, regulaminy, które obowiązują na przykład w szkole wyższej. To, jak zostały zapisane w umowie postanowienia dotyczące wynagrodzenia. No i znowu mamy przestrzeń do powstawania sporów.

MGL: *Nasuwa mi się kolejne pytanie związane ze sporami. Wyobrażam sobie, że w tandemie do sądu idzie rzecznik z wykształceniem technicznym wraz z rzecznikiem z wykształceniem prawniczym. Czy to połączenie ma sens?*

DRz: Moim zdaniem taki „układ” dla klienta byłby optymalny. Uważam, że jeśli takiej współpracy nie ma, to możemy klientowi wyrządzić krzywdę, a przecież naszą rolą jest to, żeby jak najlepiej doradzić, jak najskuteczniej pomóc. Co więcej, uważam, że prawnik wielokrotnie nie będzie w stanie przedstawić sędziemu (który też jest prawnikiem) niuansów jakiegoś rozwiązania technicznego. A trzeba to zrobić w taki sposób, żeby było zrozumiałe dla sędziego, ponieważ to sędzia będzie decydował czy mamy do czynienia z naruszeniem czy nie.

MGL: *Skoro mówimy o sędziach, to warto wspomnieć, że od kilkunastu miesięcy mamy specjalne sądy do rozstrzygania sporów dotyczących spraw własności intelektualnej. W założeniu spory te mają być rozstrzygane przez sędziów wyselekcjonowanych, którzy mają wiedzę o własności intelektualnej. Czy z Pani perspektywy faktycznie ten zamysł sprawdził się? Czy raczej trudno to ocenić, bo pandemia zaburzyła ocenę przez wydłużenie czasu trwania sporów?*

DRz: Pandemia z pewnością wydłużyła czas postępowania. Bardzo się cieszyłam gdy powstawały sądy do spraw własności intelektualnej. Polska przez długie lata była jednym z państw, gdzie takiego sądu nie było. Z uwagi na specyfikę i stopień skomplikowania takich spraw uważam, że takie sądy są potrzebne. Oczywiście zastanawiałam się, czy to będzie bezpiecznie, jeśli będziemy mieć stosunkowo niedużą grupę sędziów. Istnieje niebezpieczeństwo, że takie grono przyjmie pewną interpretację, optykę zjawisk, które składają się na ochronę własności intelektualnej i trudno będzie przekonać te osoby, że można patrzeć inaczej. Dlatego bardzo ważne, aby sędziami, zwłaszcza w tych sądach, zostawały osoby, które będą mieć wysoki stopień wiedzy prawniczej o prawach własności intelektualnej. Muszą to także być osoby z otwartym spojrzeniem na świat, bo ten świat się zmienia. Siłą rzeczy trzeba rozumieć, że pewna interpretacja, która ileś lat temu powstała, wcale nie musi być tą jedyną słuszną na teraz.

Wydaje mi się, że kierunek jest właściwy. Ja zdecydowanie położyłabym większy nacisk na zdobywanie wiedzy przez sędziów i pozyskiwanie większego doświadczenia w tego typu sprawach. Ważne jest też, aby powstawała spójna linia orzecznicza. Nie może być takiej sytuacji, że jako pełnomocnicy będziemy się zastanawiać czy lepiej złożyć pozew w Gdańsku czy w Warszawie w zależności od linii orzeczniczej reprezentowanej przez danego sędziego. Martwię się sprawami

dotyczącymi naruszenia patentu, dlatego, że to są bardzo trudne gatunkowo sprawy, co do zasady. Mamy jeden wyspecjalizowany sąd w Warszawie i tutaj jeszcze zbyt wielu orzeczeń dotyczących naruszenia patentów nie ma. W tym sądzie rozpatrywane są też sprawy dotyczące zagadnień związanych z prawami autorskimi, z brakiem zapłaty opłaty licencyjnej, a to nie jest dobra przestrzeń do „trenowania” rozstrzygania materii związanej z technicznymi aspektami wynikającymi z ochrony patentów. Poza tym, spraw jest dużo i przy niedużej obsadzie sędziowskiej robi się kolejka spraw, wydłuża czas oczekiwania na wyrok. Uważam, że zwłaszcza w sferze ochrony własności intelektualnej rozstrzygnięcie, które zapada szybko ma sens. Tak jak mówiłam, prawa własności intelektualnej to narzędzia do robienia biznesu. W związku z tym, jeśli przedsiębiorca ma czekać na rozstrzygnięcie długi czas to dla niego ten wyrok przestaje mieć znaczenie biznesowe a czasem do momentu wydania wyroku prawa wyłączne mogą wygasnąć.

MGL: *A dodatkowo, często w sporach własności intelektualnej, pojawia się instytucja zabezpieczenia, czasowego wstrzymania biznesu.*

DRz: Tak, i jeśli to wstrzymanie się przedłuża, to skutki mogą być katastrofalne. Zwłaszcza w sytuacji, kiedy na końcu okaże się, że powództwo zostaje oddalone, a zabezpieczenie, które trwało przez kilka, kilkanaście miesięcy, doprowadziło de facto do upadłości przedsiębiorcy. I co wówczas po odszkodowaniu, którego przedsiębiorca znowu będzie dochodził przez lata? Stąd, tak ważna jest wymiana myśli i doświadczeń. Tym bardziej, że pojawiają się nowe instytucje, i nie widzę w tym niczego złego, bo to jest moim zdaniem odpowiedź na zmieniający się świat, tylko twórzmy warunki do uczenia się. To uczenie się, powinno dotyczyć zarówno grona pełnomocników jak i sędziów. Trzeba organizować konferencje, na które zapraszani będą i sędziowie i pełnomocnicy, żeby wymieniać się myślami jak dane rozwiązanie należy rozumieć i interpretować.

Mam nadzieję, że właśnie sądy do spraw własności intelektualnej, to będą miejsca gdzie pełnomocnicy i sędziowie będą prowadzili dialog na temat prawa, że będziemy tak samo rozumieli te same instytucje i będziemy się spierać w obrębie argumentów. Myślę o takiej wymianie myśli pomiędzy sędzią i pełnomocnikami, aby wspólnie rozważać te często trudne, zawiłe sprawy – by w sali rozpraw toczyła się rozmowa na temat prawa i sposobu jego interpretacji. Chodzi wszak o zgodne z prawem, ale i odnoszące się do specyfiki działań biznesowych, rozstrzygnięcie, które pozwoli wybrnąć z trudnej, spornej, sytuacji, w sposób optymalny. Pewnie dlatego, że też jestem mediatorem.

Ja wychodzę w ogóle z założenia, że tak długo jak długo ludzie chcą ze sobą rozmawiać, to jest przestrzeń do wypracowania satysfakcjonującego rozwiązania przez strony, nie przez sąd. Myślę, że niestety w naszej kulturze prowadzenia sporów w Polsce, przyjmujemy, że sąd jest tym jedynym miejscem, gdzie można sprawiedliwie rozwiązać jakikolwiek spór. Reprezentuję inny pogląd, bo uważam, że sąd jest ostatecznością. Są inne sposoby rozwiązywania sporów i to w taki sposób,

żeby unikać tego postawienia, że coś jest białe albo czarne. Jak sama Pani doskonale wie, zasadą mediacji jest to, żeby to był wynik win - win, aby obie strony trochę „wygrały”.

MGL: *No tak, w ten sposób przeszliśmy do mediacji. Przyjęcie zasady win-win wymaga zmiany podejścia do samego sporu. Zaprzestania postrzegania konfliktu jako sytuacji, w której strony „okopują” się na własnych pozycjach, ale dostrzeżenia w konflikcie okazji do przedstawienia własnej racji. To wymaga przyjęcia postawy poszukiwania rozwiązań. Dlatego, że konflikty zawsze istniały i istnieć będą. Taka jest natura człowieka. A dodatkowo, jak mówiliśmy wcześniej, prawa własności intelektualnej wydają się konfliktogenne ze względu na swoją specyfikę. Pytanie zatem, co zrobić żeby rzeczywiście zmienić trochę optykę przedsiębiorców i być może pełnomocników?*

DRz: Może zabrzmieć to górnolotnie, ale uważam, że my pełnomocnicy powinniśmy promować trochę inną kulturę prowadzenia sporów. Ja w pierwszej kolejności proponuję klientowi rozwiązanie sporów polubownie, a nie od razu pójście do sądu. A jakich używam argumentów? Dwóch podstawowych.

Skoro klient jest przedsiębiorcą to jego podstawowe zajęcie polega na robieniu biznesu. Czyli czas klienta powinien być wykorzystany na robienie biznesu. Jeśli klient zdecyduje się na spór sądowy, to musi pamiętać o tym, że to będzie dla niego dodatkowa praca, zaangażowanie. Czas, który będzie musiał poświęcić na obecność w sądzie, na pracę z pełnomocnikiem, żeby odpowiednio przygotować materiał dowodowy do rozprawy. A ten czas mógłby poświęcić na rozwój przedsiębiorstwa. Podobnie z pieniędzmi, które musi zapłacić pełnomocnikowi.

Byłam ciekawa czy takie podejście się sprawdzi. I okazało się, że ci przedsiębiorcy, którzy słuchają takich rad, później są moimi długoletnimi klientami. Dzięki takiemu podejściu buduję z nimi relację, w której oni widzą, że mają we mnie wsparcie na dobre i na złe. Wychodzę z założenia, że rzecznicy patentowi nie są tylko pełnomocnikami procesowymi, ale doradcami w biznesie. My znamy biznes klientów, więc siłą rzeczy, w paru przypadkach udało mi się namówić skutecznie na polubowne formy rozwiązywania sporu.

MGL: *Myślę sobie, że to jest po prostu kwestia budowania zaufania długoterminowego w trudnej dla klienta sytuacji. To pokazuje jak zachowam się jako doradca, który umie przewidywać konsekwencje. Zwłaszcza, że udział w procesie wiąże się także ze stresem, nie tylko z wydanymi pieniędzmi i zaangażowanym czasem. Znam prezesów firm, którzy stawali przed sądem i nagle okazywało się, że zupełnie inaczej funkcjonują w swojej firmie niż w sądzie.*

DRz: Tak, w swojej firmie, na swoim polu to prezes rozdaje karty, natomiast w sądzie to jest taka chwila prawdy: albo coś jest białe albo czarne, a decyduje o tym osoba z zewnątrz. Dla wielu prezesów to trudne, zwłaszcza, gdy zapada wyrok

niekorzystny. Oczywiście pełnomocnik, w pierwszej kolejności, to ten, przez którego coś się nie udało, ale tak naprawdę to jest dla takiego prezesa też sygnał, że popełnił błąd. Nie bez powodu mówi się, że własny klient może być największym wrogiem. Tak dzieje się, gdy klient nie powie wszystkiego, nie przedstawi prawdziwego stanu faktycznego, przemilczy fakty, gdy uświadomił sobie, że wcześniej nie zrobił dobrze. A przemilczenie tworzy zupełnie inny kontekst sprawy, na podstawie, którego budujemy argumentację w sądzie. I czasami okazuje się, dopiero w sali sądowej, że druga strona wie to czego nam nie powiedział prezes. I pojawia się sytuacja stresowa, nie tylko dla pełnomocników, ale właśnie dla takiego prezesa. Dlatego właśnie, przed skierowaniem sprawy do sądu rozmawiam z moimi klientami i pytam czy są na to gotowi, czy rzeczywiście przekalkulowali to sobie.

MGL: *Tak, bo to bardzo przykry moment, gdy pełnomocnik uświadamia sobie, że klient, który do tej pory zarzekał się, że powiedział wszystko, że już zrobił rachunek sumienia i niczego nie ukrywa, nagle zostaje przyłapany na kręceniu. I okazuje się, że ten obraz jaki budowaliśmy jest nieprawdziwy i po prostu mamy słabe karty. W tym momencie podejście do drugiej strony i proponowanie porozumienia się może być spóźnione...*

DRz: Zwłaszcza, że spory sądowe wymagają dużej dawki energii, którą strona i pełnomocnik muszą zainwestować. Uważam, że na samym początku dobrze jest zrobić taki bilans energetyczny i odpowiedzieć sobie na pytanie czy w dobrą stronę będziemy szli, jeśli pójdziemy z tym problemem do sądu. Ile czasu będziemy czekali na zebranie całego materiału dowodowego i rozstrzygnięcie.

MGL: *No właśnie, jeśli mówimy o trudnościach procesowych, to poruszmy problem ekspertyz zewnętrznych jakie są konieczne w wielu sporach dotyczących własności intelektualnej. Mówię o biegłych, których cały czas mamy deficyt. Jak z Pani perspektywy ten problem wygląda?*

DRz: Właśnie dlatego, że sędzia nie jest omnibusem, musi mieć pomoc w postaci wiadomości specjalnych. Od tego jest właśnie biegły. Tymczasem biegli dobierani są z bardzo różnych profesji o bardzo różnym stopniu wiedzy i przygotowania do pełnienia tej funkcji. Sporządzanie opinii biegłych w sprawach własności intelektualnej to pole, które wymaga wypracowania jednolitego podejścia i uświadomienia sobie, czemu opinia ma służyć, jaki powinien być jej kształt i jaką rolę w procesie powinien pełnić biegły. Warto uświadomić sobie, że na przykład w sprawach naruszenia praw do znaku towarowego nie jest potrzebny biegły, który powie czy znaki są podobne czy nie. Tym zajmuje się sąd, to nie są wiadomości specjalne. Oceny w tym zakresie dokonuje sędzia. Nie można natomiast oczekiwać żeby sędzia był znawcą elektroniki i robotyki. Tutaj nie ma przeciwwskazań żeby z takiej opinii korzystać – jest wręcz konieczna.

My przede wszystkim borykamy się z jakością biegłych, bo wielokrotnie na listy biegłych wpisywane są zacne osoby z tytułami, ale niestety oderwane od realiów biznesowych. Należy też zadbać o to, żeby biegli byli dobrze przygotowani w zakresie zasad formułowania opinii. Czasami, gdy czytam opinię, przygotowaną przez biegłego, to mam przemieszany opis stanu faktycznego z fragmentami wniosków biegłego i muszę zgadywać co biegły chciał powiedzieć. To nie jest dobry sposób dostarczania wiadomości specjalnych sędziemu. Warto też wspomnieć, że tak jak i rzecznicy patentowi muszą doskonalić swą wiedzę i warsztat zawodowy, tak samo biegli muszą być na bieżąco ze zmieniającą się wiedzą z danej branży, inaczej nie będą w stanie prawidłowo wykonać swych zadań.

MGL: *Chciałabym zapytać o inny aspekt, który wiąże się z konfliktami. Jest to rodzaj filozofii: pójdziemy do sądu, aby nastraszyć albo zablokować konkurenta. Taki rodzaj nadużycia prawa.*

DRz: Żeby tupnąć nogą i coś przeforsować? Tak, to jest między innymi często problem spotkania dużego z małym. Jeśli mamy do czynienia z dużą firmą, która z jakichś powodów pozywa małego przedsiębiorcę (przy czym należy zastrzec, że czasami rzeczywiście mamy do czynienia z naruszeniem i duży nie ma innego wyjścia, bo walczy np. z rozwodnieniem znaku towarowego, a ten mniejszy przedsiębiorca będzie chciał walczyć, to będzie mu bardzo trudno. Nie tylko dlatego, że po jego stronie mogło dojść do naruszenia, ale także dlatego, że środki którymi dysponuje duży przedsiębiorca są zdecydowanie inne. Siłą rzeczy, to daje mu inne spektrum możliwości dowodowych. Przychodzi mi do głowy instytucja zabezpieczenia, która może skutecznie małego zablokować. Duży z małym potrafi grać okrutnie. Sama widziałam przypadki, kiedy wnioski o zabezpieczenie były składane właśnie po to, żeby zablokować małego przedsiębiorcę.

Uważam, że tu jest bardzo duża rola sędziów, potrzeba doświadczenia życiowego i wiedzy oraz rozumienia biznesu. Bo nie zapominajmy, że te wnioski o zabezpieczenie opierają się na uprawdopodobnieniu. I znowu uprawdopodobnienie jest pojęciem nieostrym, co oznacza, że jeden sędzia udzieli zabezpieczenia, a inny odmówi.

MGL: *Jak w takiej sytuacji powinien zachować się pełnomocnik?*

DRz: Uczciwie. Czyli porozmawiać szczerze z klientem czemu to ma służyć. Trzeba ustalić czy to jest taki moment, kiedy rzeczywiście warto powiedzieć: może jednak spróbujemy porozumieć się. Ja w pierwszej kolejności analizuję czy doszło do naruszenia. Jeśli naruszenia jako takiego nie widzę, to ustalam z klientem w czym upatruje konflikt. I to jest ten moment kiedy ja sobie myślę, że być może mediacja przyniesie właśnie lepszy efekt. Mediacja daje nam przestrzeń rozmawiania w ogóle o biznesie, nie tylko o konkretnym naruszeniu. Mediator przede wszystkim diagnozuje czego dotyczy problem, ale także ustala wspólną przestrzeń poza tym sporem. Duży sens i potencjał mediacji jest w tym, że my nie rozmawiamy o jednostkowym

prawie, które może być naruszone tylko patrzymy na dwa podmioty, które funkcjonują na rynku. Dla mnie to jest bardzo kreatywne. Aczkolwiek w odniesieniu do polskich przedsiębiorców dosyć trudno przekonać ich do takiego punktu widzenia.

MGL: *Tak, to trudne zwłaszcza, jeśli faktycznie doszło do naruszenia. Obie strony musiałyby szukać sposobu uniknięcia eskalacji sporu, ale też „wyjścia z twarzą” z konfliktu. Muszę zapytać o rolę mediatora, który jest „pośrodku” (łac. *mediare* oznacza *pośrodku*). Mediator widzi konflikt z jednej i z drugiej strony. Powiedzmy o dobrym mediatorze, który rozumie biznes i obie strony konfliktu.*

DRz: Mediator, to osoba, która pomaga stronom stojącym po przeciwnych stronach znaleźć rozwiązanie sporu w taki sposób, by każda z nich czuła się w pewnym stopniu zwycięzcą. Umiejętność rozmowy ze stronami, pokazywania istoty sporu z różnej perspektywy i rozważanie ze stronami możliwych scenariuszy rozwiązań, to niektóre umiejętności, jakie w mojej ocenie, winien posiadać mediator. Tu też pojawia się pytanie, czy w mediacji być razem z pełnomocnikami czy bez. Zdecydowanie lepiej udaje mi się wypracować jakieś rozwiązanie, kiedy rozmawiam z przedsiębiorcami bez pełnomocników. Najpierw bezpośrednio z zainteresowanymi i jeśli okaże się, że tutaj znajdziemy przestrzeń na wypracowanie jakiegoś porozumienia, to pełnomocnicy sformułują je tak, żeby było odpowiednie od strony formalno-prawnej i żeby sąd zatwierdził ugodę. Obserwowałam moje reakcje jako pełnomocnika. I rzeczywiście były takie przypadki, kiedy przedsiębiorca mówi coś na co ja, jako pełnomocnik, nie mogłam zgodzić się. Oczywiście my jako pełnomocnicy, którzy reprezentują w toku mediacji strony, musimy reprezentować ich interesy, ale nie możemy zdecydować za klientów. To oni muszą mieć poczucie tego, że wygrali ten kawałeczek, który jest dla nich ważny. I to jest na pewno bardzo trudna rola pełnomocnika w mediacji.

Bywały też i takie konflikty, gdzie był osobisty konflikt pomiędzy prezesami i ci prezesi, w jednym pomieszczeniu, stanowili po prostu zarzewie eksplozji. Wtedy wysłanie pełnomocników na rozmowy to dobre posunięcie.

MGL: *Skoro już mamy strony w mediacji (z pełnomocnikami czy bez), to pojawia się pytanie na ile te nasze spory związane z własnością intelektualną mają zdolność mediacyjną? Gdzie kończy się przestrzeń na porozumienie i dalej oczekujemy, że ktoś zdecyduje, że sąd rozstrzygnie?*

DRz: Ja myślę, że właśnie ze względu na te nieostre pojęcia to ta przestrzeń mediacyjna jest całkiem spora. Jeśli mediacja jest prowadzona dobrze, to de facto, odchodzimy od kwestii prawa wyłącznego a rozmawiamy o biznesie, więc znowu te prawa wyłączne stanowią dopełnienie tego porozumienia, które dotyczy biznesu. Myślę, że w większym stopniu znajomość prawa własności intelektualnej pomaga mediatorowi ale ważne też, aby to były osoby, które mają doświadczenie biznesowe, żeby na konflikt spojrzeć od strony biznesu.

Czeka nas jednak naprawdę intensywna praca nad zmianą świadomości i kultury prowadzenia sporów w Polsce. W moim przekonaniu jest bardzo potrzebna praca z przedsiębiorcami, żeby pokazywać korzyści jakie przedsiębiorca będzie miał z mediacji. Właśnie w biznesie. Czas, pieniądz i wykorzystanie potencjału nakierowanego na rozwój przedsiębiorstwa. To są te wartości, które są istotne, versus niepewność rozstrzygnięcia, tego co rzeczywiście może wydarzyć się w sądzie.

MGL: *A czy nie uważa Pani, że gdyby klauzule mediacyjne w umowach stały się powszechne, to stanowiłyby narzędzie do tego, aby pełnomocnicy wiedzieli, że w przypadku sporu muszą zacząć od realnej próby porozumienia?*

DRz: Tak, na pewno byłoby to pomocne, ale przecież i teraz w kodeksie postępowania cywilnego mamy przepis mówiący o tym, że sąd może skierować sprawę do mediacji. A jaki procent spraw jest tam kierowany? Ile takich wniosków składają pełnomocnicy? Przecież jest to korzystne dla wszystkich, i dla sędziego również. Poza tym spotkałam się z takimi pełnomocnikami, którzy na hasło „mediacja” reagują tak, jakby zgadzali się na ustępstwo dla drugiej strony, przez samo przystąpienie do mediacji. To jest błędne i krótkoterminowe myślenie: będę zarabiać na prowadzeniu procesu, a nie na budowaniu relacji z tym klientem.

MGL: *Jeszcze chciałabym porozmawiać o mediacjach w różnych typach spraw. Mamy przecież różne konflikty przebiegające na płaszczyźnie cywilnej, w ramach postępowania administracyjnego, a także przepisy karne we wszystkich ustawach.*

DRz: Mam przyjemność być chyba tym jedynym pełnomocnikiem, który z polskim urzędem patentowym prowadził skuteczne mediacje i to w sprawie rejestrowej. Uważam, że mediacje są taką instytucją, która powinna być wykorzystywana wszędzie tam gdzie jest spór. Nie ma przy tym znaczenia, jaki on ma charakter. Istotne jest to, żebyśmy określone przepisy regulujące mediacje stosowali w życiu codziennym i modyfikowali z czasem. Bo jeśli w mediacji, w postępowaniu administracyjnym doprowadziliśmy, do tego, że zostało zawarte porozumienie i na tej podstawie wydana decyzja, to później ta decyzja będąca efektem postępowania mediacyjnego, jest traktowana tak samo jak każda inna decyzja. To oznacza, że może być przedmiotem wniosku o unieważnienie osoby trzeciej. A ponieważ na skutek mediacji jesteśmy zobligowani do zachowania w poufności wszystkiego co w toku mediacji poznaliśmy, ja jako pełnomocnik nie mogę przedstawić dowodu jaki był wykorzystany w postępowaniu mediacyjnym, którym przekonałam organ do tego żeby zarejestrował prawo.

Rozumiem też, że Pani pytanie ciągle oscyluje wokół tego, że w mediacji dzięki specyfice praw wyłącznych możemy w każdej sprawie – także karnej czy administracyjnej - osiągnąć porozumienie. Możemy prawo dzielić w czasie: udzielać licencji czy przenieść prawo na dany okres, możemy opłatami licencyjnymi pokrywać szkodę,

ustalić różne pola eksploatacji czy klasy. Takich propozycji, które byłyby satysfakcjonujące dla rozwiązania biznesowego jest mnóstwo. Pytanie, kiedy uda się przekonać przedsiębiorców i pełnomocników do tego żeby częściej korzystać z mediacji.

MGL: *Zadałam to pytanie tuż przed nagrywaniem naszej rozmowy: Czy mediacja powinna być obligatoryjna?*

DRz: Obligatoryjna to jest złe słowo. To znaczy, ja uważam, że jeśli w kodeksie postępowania cywilnego występuje stwierdzenie, że trzeba wyczerpać polubowny sposób rozwiązywania sporów, to takim polubownym rozwiązaniem nie jest jedynie wysłanie listu ostrzegawczego. To musi być faktyczna próba porozumienia.

Ta konieczność skorzystania z mediacji też nie powinna być postrzegana jako niepotrzebne przedłużanie sporów. Jeśli sąd kieruje sprawę do mediacji i wyznacza termin trzech miesięcy, to w tym okresie strony powinny być nastawione na szukanie porozumienia, a jeśli nie uda się to dopiero na kontradiktoryjny proces sądowy. Czyli, raczej powinnyśmy traktować mediację jako szansę na skrócenie trwania sporu.

MGL: *O czym pewnie nie wszyscy wiedzą to to, że ugoda mediacyjna zawarta przed mediatorem, zatwierdzona przez sąd, ma taki sam walor jak prawomocny wyrok. Mówiąc obrazowo ugoda skraca średni czas trwania sporu, z powiedzmy lekko licząc ok. 300 dni trwania sporu w sądzie, do kilku tygodni. Co zatem zrobić, aby w praktyce rzeczników wykorzystywać to fantastyczne narzędzie?*

DRz: W poprzedniej kadencji namawiałam Krajową Radę, żeby powstał sąd arbitrażowy i centrum mediacji przy Polskiej Izbie Rzeczników Patentowych. Został zmieniony status i pojawiły się tam zapisy właśnie pozwalające na tego rodzaju działania. Będę w tej kadencji występować do Krajowej Rady, aby wyraziła zgodę na powstanie takich instytucji, tak jak w większości szanujących się zawodów zaufania publicznego czy stowarzyszeń branżowych.

Tu, przy okazji warto wspomnieć o jeszcze jednym aspekcie spraw dotyczących naruszenia praw własności intelektualnej. One wymagają ekspertów. Takich jacy są w naszej Izbie. Wyrok, który będzie wydany przez arbitrów, którzy oczywiście znają daną materię, wydaje się lepszym rozwiązaniem. Ale wymaga podkreślenia, że arbitraż jest jednak sądem, w którym to arbitrzy decydują i rozstrzygają. W przypadku mediacji, to strony same dochodzą do porozumienia, które potem wykonują. Mediator jest tylko pomocnikiem, który stwarza grunt do porozumienia. W mediacji strony nie dostają narzuconego rozwiązania. Muszą je wypracować, korzystając z możliwości jakie dają prawa wyłączne.

MGL: *Miejmy nadzieję, że te plany będą miały szanse zrealizować się, tak dla dobra przedsiębiorców, jak i rzeczników zainteresowanych budowaniem długoletnich relacji z klientami. Bardzo dziękuję za rozmowę.*

Warszawa, marzec 2022 r.