



European IPR Helpdesk

Fact Sheet

Komercijalizacija intelektualnog vlasništva: alati za prijenos znanja

Europskim IPR Helpdeskom upravlja Europska komisija kroz Izvršnu agenciju za mala i srednja poduzeća (EASME), uz političkesmjernice Opće uprave za poduzeća i industriju Europske komisije. Ovdje izraženi stavovi predstavljaju stavove autora i nisu nužno odraz stajališta Europske komisije

Travanj 2014.

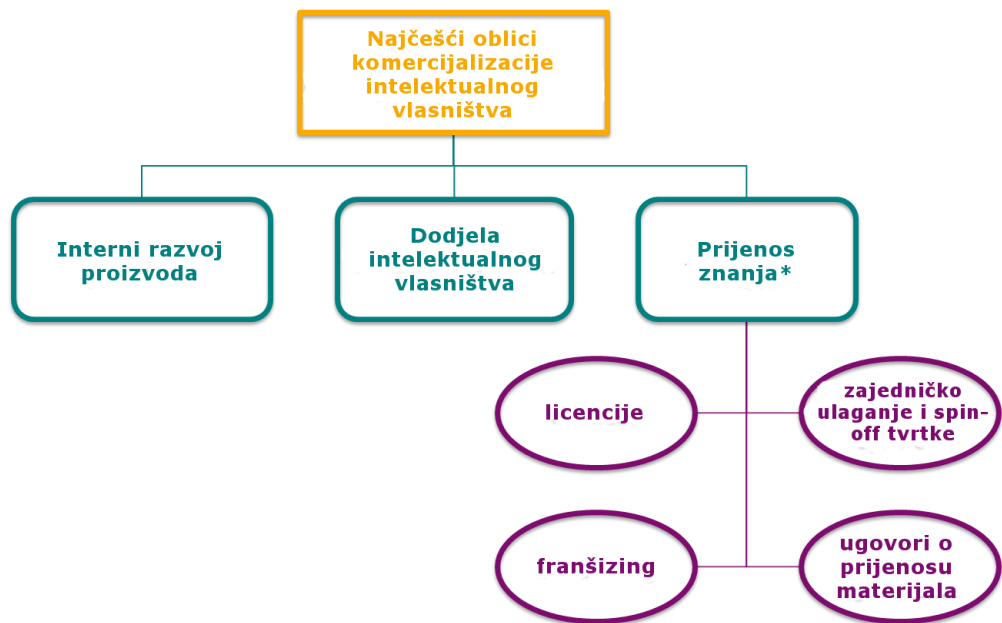
Uvod	2
1. Kako prenijeti znanje.....	4
1.1 Dopunski ugovori	5
1.1.1 Ugovor o povjerljivosti.....	5
1.1.2 Ugovor o prijenosu materijala.....	5
1.2 Iskorištenje intelektualnog vlasništva	6
1.2.1 Ugovor o prijenosu licencije	6
1.2.2 Ugovor o ustupanju.....	6
1.2.3 Spin-off tvrtke.....	7
1.3 Suradnje istraživanja i razvoja.....	7
1.3.1 Konzorcijski ugovor.....	7
1.3.2 Ugovor o istraživanju i razvoju	8
1.3.3 Savjetovanje	8
1.3.4 Zajedničko ulaganje	8
2. Glavna pitanja koja treba uzeti u obzir pri obavljanju prijenosa znanja	8
2.1 Provođenje analize stanja	8
2.2 Postupanje s pravima intelektualnog vlasništva	9
2.3 Održavanje tajnosti	10
Korisni izvori.....	10

Uvod

Proces uvođenja intelektualnog vlasništva na tržište radi njegovog iskorištenja, naziva se komercijalizacija intelektualnog vlasništva. **Financijski uspjeh** svake komercijalizacije intelektualnog vlasništva je ovisan o odabiru najprikladnijeg komercijalnog alata, koji mora biti baziran na:

- Poslovnim ciljevima organizacije
- Obliku intelektualnog vlasništva
- Ekonomskim resursima koji su na raspolaganju

Postoji nekoliko načina ponude zaštićenog intelektualnog vlasništva na tržištu. Najpoznatiji načini su sažeti u sljedećem dijagramu:



* Uz pretpostavku da transfer znanja uključuje i pokriva više od transfera tehnologije.

U svakoj komercijalizaciji intelektualnog vlasništva potrebno je upravljati i rizicima. Prava priroda rizika ovisi o tipu komercijalizacije i dogovoru. Međutim, preventivna identifikacija, procjena i upravljanje rezultiraju nižim izlaganjem rizicima za organizacije.

Rizici intelektualnog vlasništva, specifični za komercijalne aktivnosti, su oni vezani za:

- **Prirodu intelektualnog vlasništva**
- **Povjerljivost dogovora**

Procjena rizika može biti zasnovana na vjerojatnosti pojavljivanja događaja (npr. sporovi oko vlasništva, povreda s treće strane, itd.) i povezanim posljedicama (npr. nevažne, umjerene ili važne). Rezultat ovakve procjene omogućava organizacijama donošenje odgovarajućih odluka u aktivnostima upravljanja rizikom (npr. pretplata na odgovarajuće osiguranje, revizija važnih klauzula u ugovorima, itd.).

Europski IPR helpdesk objavio je niz brošura pod nazivom **“Komercijalizacija intelektualnog vlasništva”** s ciljem upoznavanja s različitim oblicima komercijalizacije, koje mogu biti korisne manje iskusnim čitateljima koji su možda uključeni u proces iskorištavanja nematerijalne imovine. Njihov sadržaj nije iscrpan, stoga se preporučuje profesionalno savjetovanje pri odabiru najprikladnijeg oblika komercijalizacije za vlastitu organizaciju i suočavanju sa složenim pravnim pitanjima vezanim za sporazume. Dakle, s ovim vodičima, cilj nam je pružiti razumijevanje osnovnih principa, koji mogu pomoći da uštedite vrijeme i novac.

Ova brošura bavi se prijenosom znanja. Znanje koje proizlazi iz poslovanja može biti u raznim oblicima. Može se manifestirati u dokumentima i publikacijama kao što su knjige ili znanstveni članci objavljeni od strane djelatnika organizacije, kao i unutar dokumenata na kojima se temelje oblici intelektualnog vlasništva, uključujući patente, konsenzualne patente i prava na dizajn. Znanje se može ugraditi i u objekte, kao što su materijali ili strojevi. Međutim, znanje je u početku vještina zaposlenika i suradnika, koju su stekli treningom, učenjem ili iskustveno.¹

Različiti oblici znanja mogu se razmijeniti s drugim organizacijama što vodi unaprijeđenom korištenju znanja i stvaranju inovacija. U biti, inovacija je u današnje vrijeme uglavnom bazirana na međusobnoj interakciji među tvrtkama, kao i interakciji između tvrtki i istraživačkih organizacija. Takvi odnosi i prijenosi znanja omogućavaju tvrtkama da iskoriste svoje znanje s namjerom unaprijeđenja i stvaranja novih tehnologija, proizvoda i usluga, čime se omogućuje rast poslovanja. Prijenosi znanja uglavnom su određeni ugovorima koji mogu biti složeni. Zbog toga ova brošura ima za cilj pružiti pregled čestih tipova ugovora kroz koje se ostvaruju

¹ *Metrics for Knowledge Transfer from Public Research Organisations in Europe*, Izvješće grupe stručnjaka Europske komisije za metriku prijenosa znanja, Opća uprava za istraživanje, 2009.

prijenosi. Povrh toga, kako bi vam pomogla zaštititi vlastitu nematerijalnu imovinu, najvažnija pitanja za razmatranje u ovim ugovorima su istaknuta.

1. Kako prenijeti znanje

Prijenos ili transfer znanja je izraz koji se koristi kako bi se opisao proces kojim se znanje, koje je često rezultat znanstvenog istraživanja, prenosi na drugu fizičku ili pravnu osobu.

Znanje se može prenijeti kroz mnogo mehanizama kao što su objava znanstvenih članaka, sudjelovanje na konferencijama ili objava patenata. Sve ove aktivnosti pomažu stjecanju novih informacija u poslovanju, koje se mogu potencijalno iskoristiti za razvoj novih i unaprjeđenje postojećih proizvoda i usluga.

Međutim, znanje se često prenosi mehanizmom ugovora. Najčešće korišten je ugovor o prijenosu licencije, ali se mogu koristiti i mnogi drugi mehanizmi za prijenos znanja u određenoj tehnologiji, kao što je prikazano na skici ispod.² Dakle, razumijevanje ovih različitih ugovora je važno kako bi pomoglo u aktivnostima prijenosa znanja.



² *Metrics for Knowledge Transfer from Public Research Organisations in Europe*, Izvješće grupe stručnjaka Europske komisije za metriku prijenosa znanja, Opća uprava za istraživanje, 2009.

1.1 Dopunski ugovori

1.1.1 Ugovor o povjerljivosti

Ugovori o povjerljivosti (eng. Non-disclosure agreements, NDA) su pravno obvezujući ugovori koji utvrđuju uvjete pod kojima jedna strana (pružatelj informacija) u tajnosti otkriva informacije drugoj strani (primatelj informacija).

Ovaj ugovor se koristi u prijenosu znanja kako bi omogućio potencijalnim poslovnim partnerima učenje o novoj tehnologiji ili konceptu i kako bi ocijenio njihovu komercijalnu i tehničku vrijednost prije ulaska u dugoročnije partnerstvo kao što je ugovor o prijenosu licencije.³

1.1.2 Ugovor o prijenosu materijala

Glavni cilj sklapanja ugovora o prijenosu materijala (eng. Material transfer agreement, MTA) je regulacija razmjene opipljivog materijala istraživanja, koji će primatelj koristiti u interne svrhe. Razmijenjeni materijal može poprimiti mnoge oblike kao što su biološki materijali, kemijski spojevi, prototipovi ili čak softver. Važno je koristiti ovakav tip ugovora pri razmjeni opipljivih materijala jer nam pomažu odrediti ograničenja pri upotrebi materijala, dakle štiti poslovne interese pružatelja.

Organizacije mogu ući u ovaj ugovor iz mnogo različitih razloga, kao što su primjerice:

- provođenje istraživanja materijala u kontekstu partnerstva istraživanja i razvoja (npr. u Horizon 2020 projektu); ili
- procjena da li materijal radi ispravno u objektima primatelja; ili
- procjena hoće li ući u dugoročnije partnerstvo kao što je ugovor o prijenosu licencije.

Lista za provjeru: Odredbe koje su obično uključene u ugovor o prijenosu materijala:

- jasno naznačiti strane i objasniti kontekst ugovora
- definirati materijale koji će biti preneseni
- utvrditi kako primatelj može koristiti materijale
- definirati vlasništvo rezultata i pravo pristupa istima
- riješiti pitanja intelektualnog vlasništva
- pružiti pregled da li materijal dolazi s jamstvom i ograničenjima odgovornosti
- pružiti informacije o obvezama povjerljivosti
- utvrditi duljinu ugovora
- odrediti zakone i nadležnost

Za vidjeti primjer ugovora o prijenosu materijala, posjetite Desca web stranicu.⁴

³ Da bi naučili više o ovom tipu ugovora, pogledajte našu brošuru *Ugovori o povjerljivosti: poslovni alat*, dostupnu u online [biblioteci](#) i na stranici [Ureda za transfer tehnologije](#).

⁴ Desca web stranica je dostupna na www.desca-fp7.eu.

1.2 Iskorištavanje intelektualnog vlasništva

1.2.1 Ugovor o prijenosu licencije

Ugovor o prijenosu licencije je ugovor pod kojim nositelj intelektualnog vlasništva (davatelj licencije) daje dopuštenje za korištenje svog intelektualnog vlasništva drugoj osobi (nositelj licencije), u granicama utvrđenim u skladu s odredbama ugovora. Bez takvog ugovora, upotreba intelektualnog vlasništva smatra se povredom prava. Primjeri ugovora o prijenosu licencije su softverske licencije koje su zaključene svaki put kad kupite softver ili licencije žigova koje dopuštaju proizvođaču ispis loga tvrtke na raznu robu.⁵

Ugovor o prijenosu licencije na prava intelektualnog vlasništva može biti samostalni ugovor ili sastavni dio većih partnerstva, uključujući franšize, proizvodne ugovore kao i tržišne suradnje s obvezama tehničke pomoći.

Važno je da nositelj prava intelektualnog vlasništva odluči da li je licenciranje tehnologije najbolja strategija iskorištenja. Prednosti licenciranja u usporedbi s drugim dogovorima uključuju činjenicu da vlasnik intelektualnog vlasništva zadržava svoju sposobnost da iskoristi nematerijalnu imovinu na određenim područjima ili poljima primjene, dok licenciranje tehnologije za druga područja ili polja nije od interesa za njegovo poslovanje. Dakle, licenciranje omogućava širenje na druga tržišta i dobivanje dodatnih ekonomskih koristi kroz naknade za licenciranje.

1.2.2 Ugovor o ustupanju

Ustupanje intelektualnog vlasništva je trajni prijenos prava na intelektualno vlasništvo, kao što je patent, žig ili autorsko pravo, s jedne osobe (ustupitelj) na drugu osobu (primatelj). Prema tome, primatelj postaje novi vlasnik prava na intelektualno vlasništvo. Ustupanja prenose prava intelektualnog vlasništva i time odražavaju proces ekvivalentan zadaći koju imaju prodajni ugovori za materijalnu imovinu.

Ugovori o ustupanju mogu biti najbolja opcija kod razmatranja prijenosa znanja. Doista, kroz ustupanje prava intelektualnog vlasništva, organizacije imaju neposredan novčani povrat, budući da ustupanja najčešće imaju oblik jednokratne isplate cjelokupnog iznosa, za razliku od ugovora o korištenju gdje se daje prednost naknadama (tantijemi). Valja spomenuti da organizacija koja prenosi vlasništvo nema daljnje odgovornosti za upravljanje intelektualnim vlasništvom, uključujući plaćanje naknada ili praćenje povreda.⁶

⁵ Za pregled ugovora o korištenju, pogledajte našu brošuru *Commercialising Intellectual Property: Licence agreements*, dostupnu u online [biblioteci](#).

⁶ Za više detalja, pogledajte brošuru *Commercialising Intellectual Property: Assignment agreements*, dostupnu u online [biblioteci](#).

1.2.3 Spin-off tvrtke

Spin-off (izdvojene) tvrtke se osnivaju kako bi se na tržište donijela nova tehnologija koju je razvila matična organizacija. To se smatra vrijednom alternativom ustupanju ili licenciranju.

Interesi zbog kojih se osnivaju spin-off tvrtke su različiti i s različitim opsezima. Iako je osnovni razlog komercijalno iskorištavanje nematerijalne imovine kao i stvaranje nove ekonomske vrijednosti, spin-off tvrtke se smatraju temeljnim posrednikom između istraživačke okoline i industrije jer su snažna sredstva za prijenos tehnologije između ova dva sektora. To se uglavnom postiže pripajanjem spin-off tvrtke većim tvrtkama.

Odluka o formiranju spin-off tvrtke je ponekad poželjna opcija za licenciranje tehnologije u ranoj fazi. Postoje mnogi faktori koji utječu na tu odluku, uključujući između ostalog postojanje potencijalnih licencija i tržišta za tehnologiju, stupanj razvoja tehnologije ili predanost i osobnost istraživača koji bi doveli do osnivanja spin-off tvrtke.⁷

1.3 Suradnja kroz istraživanje i razvoj

1.3.1 Konzorcijski ugovor

Postoji više oblika suradnje između poslovnih i istraživačkih organizacija u svrhu istraživanja i razvoja. Kad grupa organizacija kao što su sveučilišta i tvrtke uđu u partnerstvo za provođenje istraživačkog projekta na određeno vrijeme (najčešće između 3 i 5 godina), partneri potpisuju takozvani konzorcijski ugovor.

Cilj ovog ugovora je razjasniti odnos među organizacijama koje sudjeluju u projektu uključujući posebno organizaciju rada, upravljanje projektom i obveze među partnerima.⁸ Ovakvo partnerstvo omogućava tvrtkama pristup novom znanju i nove poslovne odnose uspostavljanjem međusobnih prava na intelektualno vlasništvo dijeljeno i razvijeno u sklopu projekta.

Predlošci konzorcijskih ugovora:

Za korištenje u projektima koje financira EU:

- Desca Model, dostupan na www.desca-fp7.eu
- EUCAR Model, dostupan na www.eucar.be

Ostali modeli ugovora o konzorciju mogu se naći u Lambert Kit, dostupnom na web stranici Zavoda za intelektualno vlasništvo Ujedinjenog Kraljevstva (United Kingdom Intellectual Property Office)⁹

⁷ *Spin-Out Transactions*, Unico Practical Guides: Commercialisation Agreements, 2006.

⁸ Knowledge Transfer from Public Research Organisations, Europska unija, 2012.

⁹ The United Kingdom Intellectual Property Office website is available at www.ipo.gov.uk.

1.3.2 Ugovor o istraživanju i razvoju

Ovaj kratkoročni ugovor najčešće koriste tvrtke da bi se uključile u partnerstvo sa sveučilištima ili istraživačkim centrima u svrhu stjecanja novog znanja za čije stvaranje unutar tvrtke nema sredstava. U ovom slučaju, tvrtka koristi vanjske resurse za aktivnosti istraživanja i razvoja, dakle tvrtka obično posjeduje stvoreno intelektualno vlasništvo uz vrlo ograničena prava dodijeljena istraživačkoj organizaciji.¹⁰

1.3.3 Savjetovanje

Konzultantski ugovori imaju tendenciju primjene na kratkoročna i mala partnerstva.¹¹ Ovi ugovori su često uspostavljeni između organizacija koje su voljne pružiti savjetovanje tvrtkama na određenim pitanjima u zamjenu za plaćanje naknade. Tvrtke ulaze u ova partnerstva zbog raznih ciljeva kao što su pomoć pri rješavanju tehničkog problema, analiza konkretne tehničke stvari ili podataka.

1.3.4 Zajedničko ulaganje

Zajedničko ulaganje općenito se može opisati kao oblik poslovnog povezivanja između dvije ili više neovisnih organizacija (zajednički ulagači) kako bi provele zajednički projekt ili postigle određeni rezultat. Naime, stranke koje zajednički ulažu dijele rizike i pridonose svojim intelektualnim kapitalom tehnološkom istraživanju i razvoju, kao i proizvodnji, marketingu i komercijalizaciji. Uz ugovor o zajedničkom ulaganju obično se osniva neovisna pravna osoba (tvrtka zajedničkih ulagača).

Zajednička ulaganja se mogu smatrati prikladnim sredstvima za organizacije da iskoriste i podijele intelektualnu imovinu uz smanjeno financijsko ulaganje. Dakle, organizacije koje imaju ograničena novčana sredstva, su u mogućnosti razviti novu tehnologiju ili iznijeti proizvod na tržište uz prihvatljivije troškove i s vjerojatnošću brzog rasta.

2. Glavna pitanja koja treba uzeti u obzir pri prijenosu znanja

2.1 Provođenje analize stanja

Analiza stanja intelektualnog vlasništva je vježba namijenjena procjeni ključne imovine i obveza neke tvrtke. Takav pregled je osobito važan kod iskorištavanja intelektualnog vlasništva preko ugovora o prijenosu licencijske ili spin-off transakcije, budući da uključuje procjenu vrijednosti uključenog intelektualnog vlasništva i rizika povezanih uz intelektualno vlasništvo koje bi partneri mogli snositi kao posljedicu transakcije. Dakle, provođenje analize stanja je najbolja praksa prije sklapanja takvih ugovora, neovisno o tome da li ste davatelj ili primatelj licencijske.

¹⁰ Za vidjeti primjer ovog ugovora, pogledajte *Lambert Model Research Collaboration 5*, dostupno na web stranici United Kingdom Intellectual Property Office.

¹¹ *Knowledge Transfer from Public Research Organisations*, Europska unija, 2012.

Pitanja koja se obično postavljaju pri analizi stanja:

- Tko je vlasnik intelektualnog vlasništva?
- Posjeduje li davatelj usluge prava da sklopi ugovor?
- Je li intelektualno vlasništvo još na snazi?
- Postoje li ograničenja koja utječu na korištenje intelektualnog vlasništva?

*Za više detalja molimo da provjerite našu brošuru *Due dilligence u biblioteci*.¹²*

2.2 Postupanje s pravima intelektualnog vlasništva

U različitim ugovorima koje organizacije mogu koristiti u svrhu prijenosa znanja najbolje je uključiti pravila postupanja s intelektualnim vlasništvom. Ova pravila su važna jer razjašnjavaju prava stranki i obveze od početka partnerstva te sprječavaju buduće nesporazume i sukobe. Štoviše takva pravila su bitna jer u većini zemalja zakon određuje da pri nedostatku ugovora intelektualno vlasništvo pripada njegovom tvorcu, čak i ako je organizacija platila uslugu koja je rezultirala intelektualnim vlasništvom. Dakle, u najboljem interesu stranaka je utvrditi uvjete u ugovorima koji se odnose na intelektualno vlasništvo umjesto oslanjanja na zadana pravila propisana nacionalnim pravom.

U dugoročnijim partnerstvima, gdje partneri očekuju izmjenu znanja i/ili stvaranja dodatnih znanja, kao što je u slučaju konzorcijskog ugovora i ugovora o prijenosu licencije, uobičajena je praksa uključiti odredbe o intelektualnom vlasništvu koje su partneri donijeli prije stupanja u partnerstva i koja dijele s partnerima (poznatije kao pozadina) te znanje ili dodatno poboljšanje koje je rezultat partnerstva. Važna pitanja za diskusiju i regulaciju prava uključuju¹³:

a) Prava na intelektualno vlasništvo, uključujući pozadinu i rezultate ili unaprijeđenja:

- Isključivo vlasništvo: Je li određeno intelektualno vlasništvo u vlasništvu jedne strane? Koje strane?
- Suvlasništvo: Jesu li partneri suvlasnici određenog intelektualnog vlasništva? Kako je zajedničko vlasništvo regulirano?

b) Korisnička prava partnera na intelektualno vlasništvo:

¹² Za više detalja pogledajte našu brošuru *Due Diligence: assessing value and risks of intangibles*, dostupnu u online [biblioteci](#).

¹³ *Key Issues in Managing Technology Transfer Agreements*, Unico Practical Guides: Commercialisation Agreements, 2006.

- Ima li stjecatelj određenog intelektualnog vlasništva ekskluzivna ili ne-ekskluzivna prava?
- Koja je svrha takvih korisničkih prava?

c) Definicija finansijskih uvjeta takvih korisničkih prava:

- Jesu li korisnička prava besplatna ili se plaća naknada (tantijemi)?

2.3 Očuvanje tajnosti

Prilikom ugovaranja bilo kakve transakcije postoji rizik da ugovor na kraju ne bude postignut. Otkrivanje povjerljivih informacija isključivo na povjerenje je rizik koji se može izbjeći sklapanjem ugovora o tajnosti podataka.

Održavanje tajnosti je osobito važno u tehnološkim ugovorima, jer je novost kriterij za zaštitu tehničkih izuma patentima ili konsenzualnim patentima. Otkrivanje tehničkog izuma kroz sporazumne ugovore, u razgovoru s potencijalnim partnerima ili na gospodarskom susretu, zacijelo može umanjiti šansu za zaštitu patenta, osim ako se isto provodi uz prethodno sklopljeni ugovor o tajnosti među stranama.

Dakle, prilikom pregovaranja i razmjene znanja najbolje je povjerljive informacije držati sigurnima ne otkrivajući ih ili sklapanjem ugovora o tajnosti. Dodatno, povjerljive obveze trebaju biti definirane u konačnom ugovoru.

Korisni izvori

Za više informacija o ovoj temi molimo pogledajte:

- Brošuru "Commercialising Intellectual Property: Assignment Agreements":
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/2034>
- Brošuru "Commercialising Intellectual Property: Spin-offs":
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1676>
- Brošuru "Commercialising Intellectual Property: Licence Agreements":
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1664>
- Brošuru "Commercialising Intellectual Property: Joint Ventures":
<http://www.iprhelpdesk.eu/node/1525>

POVEŽIMO SE

Za komentare, sugestije ili dodatne informacije, molimo kontaktirajte

Sveučilište u Splitu, Ured za transfer tehnologije
Livanjska 5, HR21000 Split
+385 21 566 882
een@utt.unist.hr

European IPR Helpdesk
c/o infeurope S.A.
62, rue Charles Martel
L-2134, Luxembourg

Email: service@iprhelpdesk.eu

Phone: +352 25 22 33 - 333

Fax: +352 25 22 33 - 334



©istockphoto.com/Dave White

O EUROPSKOM IPR HELPDESKU

Europski IPR Helpdesk ima za cilj podizanje svijesti o intelektualnom vlasništvu (IP) i pravima intelektualnog vlasništva (IPR), kroz pružanje usluga, davanje direktnih savjeta i treninga o pitanjima intelektualnog vlasništva i prava intelektualnog vlasništva sadašnjim i potencijalnim sudionicima projekata financiranih od EU, a vezanih uz istraživanje i razvoj te Program za konkurentnost i inovacije (CIP). Osim toga, Europski IPR Helpdesk pruža potporu iz intelektualnog vlasništva malim i srednjim poduzećima koji pregovaraju ili zaključuju transnacionalne ugovore o partnerstvu, naročito kroz Europsku poduzetničku mrežu. Sve usluge su besplatne.

Helpline: Usluga Helpline odgovara na vaše upite iz područja intelektualnog vlasništva u roku od tri radna dana. Molimo kontaktirajte nas kroz registraciju na našim internetskim stranicama (www.iprhelpdesk.eu), putem telefona ili faksa.

Internetske stranice: Na našim internetskim stranicama možete pronaći opsežne informacije i pomoćne dokumente o različitim aspektima prava intelektualnog vlasništva te upravljanja intelektualnim vlasništvom, naročito u odnosu na posebna pitanja vezana uz intelektualno vlasništvo u kontekstu programa financiranih od strane Europske unije.

Bilten: Budite u tijeku s posljednjim novostima o intelektualnom vlasništvu te čitajte stručne članke i studije slučaja kroz pretplatu na naš e-mail bilten.

Treninzi: Dizajnirali smo katalog treninga koji se sastoji od devet različitih modula. Ako ste zainteresirani planirati jedan trening s nama, dovoljno je da nam pošaljete e-mail: training@iprhelpdesk.eu

ODRICANJE ODGOVORNOSTI/PRAVNE UPUTE

Sadržaj ove brošure se ne može smatrati službenim stajalištem Europske komisije, niti je Europska komisija ili bilo koja osoba koja djeluje u ime Europske komisije odgovorna za njeno korištenje. Iako Europski IPR Helpdesk nastoji pružati usluge na visokoj razini, nema jamstva na ispravnost ili točnost sadržaja ove brošure te stoga ni Europska komisija niti članovi konzorcija Europskog IPR Helpdeska nisu odgovorni niti mogu biti odgovorni za bilo kakav gubitak koji nastane kao posljedica korištenja ove brošure. Cjelovit tekst našeg odricanja od odgovornosti možete pronaći na stranicama www.iprhelpdesk.eu.

Prijevod: Nikola Vulić, Ured za transfer tehnologije Sveučilišta u Splitu, 2014.

© European IPR Helpdesk 2014