

Oktawian Nowak

Polska Akademia Nauk, Instytut Nauk Ekonomicznych

INSTYTUCJONALNA OCHRONA TAJEMNIC PRZEDSIĘBIORSTWA W WYBRANYCH KRAJACH. WNIOSKI DLA UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Istnieje wiele zasobów firmy, które stanowią o jej sile, potencjale oraz przewadze nad konkurencją. Zasoby te muszą być przez firmę w odpowiedni sposób nadzorowane, chronione i pielęgnowane. Jednym z takich kluczowych zasobów przedsiębiorstwa jest informacja, która może przybrać postać danych stanowiących tzw. własność intelektualną. Własność intelektualna (wartości niematerialne w postaci informacji) zyskała bardzo na znaczeniu w związku z procesami rozwoju handlu międzynarodowego, transferu technologii i innych zjawisk globalizacyjnych. Wielu autorów, w tym wiele uznanych autorytetów z dziedziny prawa, zarządzania i ekonomii, uznaje dobra niematerialne za jedne z kluczowych zasobów przedsiębiorstwa, pozwalające na wypracowanie trwałej przewagi konkurencyjnej, czyli zdolności firmy do oferowania korzystniejszych warunków nabywcom, a w konsekwencji osiągania większych korzyści niż pozostali gracze rynkowi. Stąd też konieczność ich odpowiedniej ochrony, zwłaszcza w obliczu wielorakich zagrożeń, wynikających m.in. z procesów globalizacyjnych wymiany handlowej czy międzynarodowej współpracy gospodarczej. Wiele działań w tej dziedzinie należy do samego przedsiębiorstwa, niemniej odpowiednio ukształtowany system prawny ochrony własności intelektualnej może sprzyjać promowaniu innowacyjności w rozwoju wynalazczości, przemysłu, a także bezkonfliktowemu funkcjonowaniu obrotu międzynarodowego. Celem niniejszego artykułu jest zatem przedstawienie roli wartości niematerialnych we współczesnej gospodarce oraz przegląd najważniejszych różnic w podejściu instytucji państwa do ich ochrony, przy czym zakres pojęciowy wartości niematerialnych, ze względu na rozległość badanego obszaru, ograniczono jedynie do tzw. poufnych informacji biznesowych (często określanych również mianem tajemnic handlowych bądź tajemnic przedsiębiorstwa). Przez tajemnice przedsiębiorstwa rozumie się nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, handlowe lub organizacyjne przedsiębiorstwa, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności. Innymi słowy, są to informacje poufne o wartości handlowej lub ekonomicznej, utrzymywane przez ich niejawną naturę, których właściciel podjął odpowiednie kroki, aby je chronić, np. przez zawarcie poufnych porozumień albo przez obwarowania restryktywne dostępu do tajemnic, istotnych w obrocie wiedzą techniczną, takich chociażby jak *know-how*. W odróżnieniu zatem od pozostałych form własności intelektualnej, np. patentów, nie podlegają one rejestracji, a ich ochrona polega głównie na zachowaniu ich poufności. Analiza doktryny, orzecznictwa i przykładów pomocy instytucji państwowych w egzekwowaniu prawa w grupie wybranych państw posłużyła zilustrowaniu problemów, z jakimi borykają się przedsiębiorcy oraz przedstawieniu najważniejszych zalet i wad stosowanych rozwiązań instytucjonalnych w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa. W wyniku analizy zaproponowano również dokonanie w Unii Europejskiej niezbędnych zmian instytucjonalnych gwarantujących przedsiębiorcom europejskim lepszą ochronę wartości niematerialnych,

a przez to zwiększających ich konkurencyjność na globalnym rynku. Władze UE, jeżeli chcą uczynić gospodarki krajów członkowskich bardziej konkurencyjnymi, mają do dyspozycji kilka możliwych rozwiązań: mogą zharmonizować krajowe środki odwoławcze i procedury dostępne w sporach cywilnych o sprzeniewierzenie czy nadużycie tajemnic przedsiębiorstwa; ujednoczyć sankcje karne w przypadkach naruszenia tajemnic przedsiębiorstwa; czy też wskazywać przedsiębiorcom metody i narzędzia skutecznego stosowania środków ochrony. Regulacje prawne powinny skuteczniej zapobiegać praktykom naruszającym tajemnice przedsiębiorstwa, a ich ochrona winna być elementem szerszej polityki przemysłowej, gospodarczej, jak również polityki bezpieczeństwa państwa.

Słowa kluczowe: tajemnica przedsiębiorstwa, instytucje, wartości niematerialne.

1. Wstęp

Istnieje wiele zasobów firmy, które stanowią o jej sile, potencjale oraz przewadze nad konkurencją. Zasoby te muszą być przez firmę w odpowiedni sposób nadzorowane, chronione i pielęgnowane. Jednym z takich kluczowych zasobów przedsiębiorstwa jest informacja, która może przybrać postać np.: danych strategicznych i finansowych, planów marketingowych, sprzedażowych i produktowych, danych o klientach, danych osobowych pracowników czy też danych stanowiących tzw. własność intelektualną.

Zdaniem Golińskiego [1999] informacja stała się jednym z najważniejszych czynników produkcji. Wielu autorów zgadza się z poglądem, iż współczesne czasy są słusznie nazywane III rewolucją przemysłową [Kaczmarek 2009] lub dobą rewolucji informacyjnej, która może być porównywalna pod względem swojego zasięgu i oddziaływania do rewolucji przemysłowej z końca XVIII i XIX wieku [Niedojadło, Nowak 1999].

Szybki dostęp do przechowywanych informacji oraz odpowiednie zarządzanie tą wiedzą często stanowią o „być albo nie być” firmy na rynku.

Jak zauważa Łukaszyk [2009], własność intelektualna (wartości niematerialne w postaci informacji) nabrała bardzo dużego znaczenia w związku z procesami rozwoju handlu międzynarodowego, transferu technologii i innych zjawisk globalizacyjnych. Stąd też konieczność jej odpowiedniej ochrony nie tylko ze strony samego przedsiębiorstwa, ale również instytucji państwa. Wyniki dokonanej przez autora analizy w grupie wybranych państw posłużyły podsumowaniu najważniejszych zalet i wad stosowanych rozwiązań instytucjonalnych w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa, jak również zaproponowaniu niezbędnych zmian w Unii Europejskiej gwarantujących przedsiębiorstwom europejskim (a zatem również i polskim) lepszą ochronę wartości niematerialnych, co zwiększa ich konkurencyjność na globalnym rynku.

Ze względu na rozległość tematu zakres pojęciowy pojęcia własności intelektualnej został ograniczony do zasobów niematerialnych firmy (*intangibles*), a w zasadzie jej poufnych informacji biznesowych w postaci tajemnic przedsiębiorstwa.

2. Formy wartości niematerialnych

Warunkiem koniecznym działania przedsiębiorców jest własność prywatna. To ona jest fundamentem gospodarki. Prawo własności pozwala bowiem przedsiębiorcom kupować i sprzedawać dobra ekonomiczne, na czym opiera się cała gospodarka rynkowa. Obecnie, w dobie rewolucji informacyjnej i w epoce postindustrialnej, takim fundamentem staje się własność intelektualna (*intellectual property*), często określana również mianem wartości niematerialnych (*intangibles*). Prawa na dobrach niematerialnych należą do grupy tzw. bezwzględnych praw podmiotowych (*absolute individual rights*), a osoba lub przedsiębiorstwo, którym one przysługują, otrzymują zespół uprawnień, dających im wyłączność na gospodarcze korzystanie z nich. Uprawnienia te są skuteczne wobec całego świata (*erga omnes*), a ich egzekwowalność zależy od systemu prawnego i skuteczności organów prokuratorsko-sądowniczych w danym kraju [Stec 2011].

Niestety, dotychczasowe wysiłki naukowe i legislacyjne nie przyniosły jasno określonej i sprecyzowanej definicji tych wspomnianych wcześniej wartości niematerialnych. Nie ma również wyraźnej i jednoznacznej globalnej formy ich własności. Najczęściej mianem tym określa się prawa autorskie i pokrewne oraz prawo własności przemysłowej [Stec 2011, s. 14]. Również w porozumieniu TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Right) postarano się określić podstawowe formy własności intelektualnej i dokonano próby jej podziału (rys. 1).

Prawa autorskie	Prawa pokrewne	Prawa własności przemysłowej
Tajemnice przedsiębiorstwa (m.in. <i>know-how</i> , receptury, procesy, technologie, techniki organizacyjne itp.)		Patenty
		Znaki towarowe
		Wzory przemysłowe
		Wzory użytkowe

Rys. 1. Formy wartości niematerialnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Łukaszuk 2009, s. 23-24].

Prawa autorskie (*copyright*) przysługują głównie twórcom dzieł literackich, kompozycji muzycznych, dzieł malarskich, form przestrzennych, filmów oraz programów komputerowych [Łukaszuk 2009, s. 23]. Natomiast zgodnie z art. 1 ust. 2 konwencji paryskiej prawa własności przemysłowej obejmują: patenty na wynalazki, znaki towarowe, wzory użytkowe oraz wzory przemysłowe [Szymanek 2009, s. 17].

Patent (*patent*) chroni nowe, nieoczywiste i użyteczne praktycznie wynalazki, włącznie z maszynami, wyrobami przemysłu, procesami wytwórczymi, struktury chemiczne lub elektroniczne, substancje i ich składniki oraz niekiedy także metody handlowe, oprogramowanie komputerowe i farmaceutyki [Łukaszuk 2009, s. 23]. Znak towarowy (*trademark*) to oznaczenie, które można przedstawić w sposób gra-

ficzny, jeżeli nadaje się do odróżnienia towarów lub usług jednego przedsiębiorcy od innych [Stec 2011, s. 134]. Wzór użytkowy (*utility model*) to nowe i użyteczne rozwiązanie o charakterze technicznym dotyczące kształtu, budowy lub zestawienia przedmiotu o trwałej postaci [Stec 2011, s. 105], a wzór przemysłowy (*industrial design*) to nowa i posiadająca indywidualny charakter postać wytworu lub jego części [Stec 2011, s. 115]. Do tej kategorii zaliczamy również topografie układów scalonych, a osobną grupę stanowią tajemnice przedsiębiorstwa (*trade secrets*).

3. Tajemnice przedsiębiorstwa i ich znaczenie

Jak pokazano na rys. 1, jedną z form wartości niematerialnych są tajemnice przedsiębiorstwa, które zgodnie z art. 11 ust. 4 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (UZNK) oznaczają nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, handlowe lub organizacyjne przedsiębiorstwa, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności [Fischer, Świerczyńska-Głownia 2006, s. 22]. Innymi słowy są to informacje poufne o wartości handlowej lub ekonomicznej, utrzymywanej przez ich niejawną naturę, których właściciel podjął odpowiednie kroki, aby je chronić, np. przez zawarcie poufnych porozumień albo przez obwarowania restryktywne dostępu do danych tajemnic, istotnych w obrocie wiedzą techniczną, takich chociażby jak *know-how* [Łukaszuk 2009, s. 23]. W odróżnieniu zatem od pozostałych form własności intelektualnej nie podlegają rejestracji, a ich ochrona polega głównie na zachowaniu ich poufności.

Jak już wspomiano, wartości niematerialne są współcześnie istotnym elementem działań przedsiębiorstw, przyjrzyjmy się zatem, jakie jest znaczenie tajemnic przedsiębiorstwa dla firm i gospodarki narodowej.

Informacja jest kluczowym zasobem współczesnego przedsiębiorstwa. Wielu współczesnych autorów uważa, że obecnie mamy do czynienia z trzecią rewolucją przemysłową – tzw. rewolucją informacyjną. Zdaniem Portera i Millara [1985] rewolucja ta dosłownie przetacza się przez gospodarke i nikt nie może uciec przed jej skutkami. Drastyczne zmniejszenie kosztów pozyskiwania, przetwarzania i przekazywania informacji zmienia sposób prowadzenia biznesu. Coraz więcej czasu i kapitału inwestycyjnego jest wydatkowane na technologie informacyjne po to, aby wykorzystać dane, informacje, a przede wszystkim wiedzę do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad rywalami rynkowymi. Obecnie każda firma, m.in. ze względu na rosnącą konkurencję, powinna pozyskiwać, utrzymywać (chronić) i wykorzystywać informacje niezbędne w jej procesach gospodarowania. Informacja jest zatem szczególnym rodzajem zasobu niezbędnego do prawidłowego, a przede wszystkim skutecznego podejmowania decyzji. W efekcie rewolucji informacyjnej organizacje muszą traktować informacje i wiedzę jako swój kluczowy zasób, a przez to również odpowiednio nim zarządzać, aby w sposób efektywny wykorzystać go dla dobra organizacji, podniesienia jej wartości, skuteczności, konkurencyjności itp.

W określonych warunkach informacja staje się również towarem. Ma ona bowiem określoną treść, za którą nabywca chętnie zapłaci określoną cenę. Ta cena, jak również koszty wytwórcy związane z jej wytworzeniem (pozyskaniem), utrzymaniem, zabezpieczeniem i opakowaniem stanowią pewną wartość. Tajemnice biznesowe są zatem cennym towarem, stąd, z jednej strony, obserwujemy liczne próby ich przejęcia (kradzież własności intelektualnej, szpiegostwo przemysłowe, cyberprzestępczość itp.), ale z drugiej strony, stwarzają one przedsiębiorstwu możliwości sprzedaży lub licencjonowania (np. *know-how*). Tym bardziej istotna jest ich skuteczna ochrona. W gospodarce wolnorynkowej wartość tajemnic przedsiębiorstwa jest ogromna. Pewne informacje dotyczące działalności przedsiębiorcy, właśnie dlatego, że są nieznane dla konkurentów i dla nich niedostępne, pozwalają na uzyskanie lepszej pozycji rynkowej, co w sposób oczywisty przekłada się na wymierne korzyści materialne.

Zdaniem Kozłowskiej-Kalisz [2006] nie ulega wątpliwości, że współcześnie informacja stała się samoistnym, cennym dobrem prawnym (skoro dysponowanie nią może się przekładać na konkretne korzyści materialne) i tak wartościowym, że wymagającym ochrony prawnej. Informacje stanowią czynnik umożliwiający funkcjonowanie wielu procesów (np. technologicznych), a także zapewniają – pośrednio lub bezpośrednio – działanie większości instytucji. Ze względu na charakter tych informacji, często zawierający innowacje organizacyjne, technologiczne bądź procesowe, ich właściciel może uzyskać przewagę konkurencyjną nad rywalami rynkowymi.

Często przedsiębiorstwo nie jest w stanie samo zapewnić odpowiedniej ochrony informacji, ale dzięki temu, że w wielu systemach prawnych tajemnica przedsiębiorstwa jest traktowana jako dobro prawne, podlega również ochronie ze strony państwa. Pomimo postępującej globalizacji gospodarki światowej nadal utrzymują się jednak wyraźne różnice pomiędzy państwami w zakresie przyjętych i realizowanych systemów ekonomicznych, prawnych, społecznych czy kulturowych [Jeżak 2010], o czym świadczą krótkie podsumowania przedstawione w kolejnym rozdziale.

4. Zróżnicowanie instytucjonalnej ochrony tajemnic przedsiębiorstwa

Ze względu na znaczenie wartości niematerialnych w dzisiejszej globalnej gospodarce przedsiębiorstwo może, a w zasadzie nawet musi stosować odpowiednie środki ochrony, aby skutecznie móc z nich korzystać w walce konkurencyjnej na rynku. Niemniej przedsiębiorstwo nie działa w odosobnieniu, lecz w pewnym otoczeniu, które stwarza dodatkowe szanse biznesowe, ale również powoduje dodatkowe zagrożenia związane z utratą wywalczonej przewagi konkurencyjnej poprzez naruszenie tajemnic przedsiębiorstwa. Wiele państw zauważyło już, że przedsiębiorcy potrzebują przede wszystkim ochrony prawnej, ale jak się okazuje, może ona nie być wystarczająca bądź wystarczająco skuteczna. Stąd potrzeba zidentyfikowania i za-

stosowania innych działań, najczęściej o charakterze administracyjnym, podejmowanych przez odpowiednie instytucje państwowe, które to działania wspomogłyby władzę sądowniczą w skutecznym egzekwowaniu prawa. Przy czym, jak wskazuje Jeżak, „zgodnie z podejściem tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), przez pojęcie «instytucje» należy rozumieć społecznie akceptowane reguły gry oraz systemy wartości, regulujące wzajemne oddziaływania między podmiotami a państwem i społeczeństwem” [Jeżak 2010, s. 159]. Rynek bowiem nie jest tworem doskonałym, rynek też zawodzi, ergo kiedy mechanizmy samoregulacji zawodzą, to powinien wkroczyć regulator. Jak zauważa Łaski: „problem polega na znalezieniu zdrowej proporcji między spontanicznym mechanizmem rynkowym a świadomą interwencją państwa. (...) Potrzebna jest symbioza polegająca na tym, że tam, gdzie rynek nie spełnia swojej funkcji, musi ingerować państwo” [Łaski 2009, s. 27]. Najważniejszą instytucją wydaje się być państwo, które winno być gwarantem prawa, wolności czy ochrony własności prywatnej, w tym zasobów niematerialnych [Jarosz 2012]. Niemniej należy pamiętać, że politycy mają tendencję do biurokratyzowania i zbytnej regulacji działań. Najlepiej więc, by najpierw dobrze poznali istniejące zjawiska i problemy, zanim podejmą inicjatywy legislacyjne i administracyjne. Jeżeli nie rozpoznają dobrze problemów przedsiębiorców w zakresie ochrony prawa własności intelektualnej, to ich decyzje legislacyjne w tej materii mogą skutkować złym prawem [Teece 2011].

Niniejszy rozdział stanowi zatem podsumowanie najważniejszych różnic w podejściu do ochrony wartości niematerialnych przedsiębiorstwa oraz wad i zalet rozwiązań stosowanych przez wybrane państwa w tym zakresie, dokonany w oparciu o analizę dokumentów prawnych oraz przykłady orzecznictwa (*case studies*). Do analizy wybrano Stany Zjednoczone, jako przykład państwa, które oparło swój rozwój na wartościach niematerialnych i uwzględniła je w swojej strategii gospodarczej, oraz państwa Unii Europejskiej (w tym Polskę będącą jej członkiem), dla których ochrona tajemnic przedsiębiorstwa jest bardziej zagrożeniem dla konkurencyjności i wolnego rynku niż elementem konkurencyjności. Studium wzbogacają ponadto przykłady dwóch państw: Japonii, jako naśladownika (*follower*), który obserwuje i analizuje postępowanie liderów, a następnie ostrożnie implementuje u siebie dobre praktyki; oraz Chin. Przypadek Chin wydaje się być bardzo interesujący, ponieważ kraj ten w ciągu zaledwie kilkunastu lat, w wyniku zmian gospodarczych i pod wpływem innych czynników polityczno-ekonomicznych, przeistoczył się z „czarnej owcy”, czyli państwa, w którym prawa własności intelektualnej były notorycznie łamane i to na szeroką skalę, w państwo świadomie zarządzające polityką ochrony wartości niematerialnych.

4.1. Zróżnicowany charakter regulacji

Jakość instytucjonalna danego kraju, czyli jego system polityczny, prawny, ekonomiczny, społeczny i edukacyjny traktowany jako całość jest właściwym kluczem do jego sukcesu gospodarczego (lub porażki i zacofania) [Jeżak 2010]. Jak słusznie

zauważają March i Olsen: „agencje biurokratyczne, komisje ustawodawcze i sądy apelacyjne stanowią forum ścierania się rywalizujących sił społecznych, jednak są one również zbiorami standardowych procedur operacyjnych oraz struktur, które wyznaczają wartości, normy, interesy, tożsamość i przekonania, a ponadto występują w ich obronie” [March, Olsen 2005, s. 29]. Naszą analizę rozwiązań instytucjonalnych rozpoczniemy zatem od przeglądu różnic w zakresie stanowionego prawa. Tabela 1 przedstawia kluczowe elementy różnicujące wybrane państwa w tym zakresie, a przyjęte symbole pozwalają zaobserwować, czy zdaniem autora funkcjonujące rozwiązania stanowią wadę (–) czy zaletę (+) w świetle skuteczności ochrony tajemnic przedsiębiorstwa. Symbol (+/–) oznacza, że trudno jednoznacznie stwierdzić, czy dane działanie ma charakter pozytywny, czy negatywny.

Należyta ochrona tajemnic przedsiębiorstwa nie jest i nie była traktowana z odpowiednim priorytetem w Europie, o czym świadczy duża różnorodność w regulacjach prawnych między poszczególnymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Na przykład w niektórych krajach naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa jest uznawane za przestępstwo zagrożone karą pozbawienia wolności lub grzywny. Poziom stosowanych grzywien pokazuje, jak różnie poszczególne państwa rozumieją znaczenie tajemnic przedsiębiorstwa; grzywna może wynosić od zaledwie 50 euro do nawet 30 tys. euro i więcej. W innych krajach domaganie się swoich praw jest możliwe jedynie na drodze cywilnej, a w niektórych przypadkach procedury sądowe mogą przynieść skarżącej stronie jedynie ograniczone zadośćuczynienie. W jednym czy dwóch krajach nie ma nawet podstawy do wymierzania sprawiedliwości w postaci skutecznego środka odwoławczego.

Tabela 1. Ogólna charakterystyka regulacji

Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Unia Europejska
(+) Ochrona tajemnic przedsiębiorstwa uregulowana w sposób ustawowy od wielu lat. (+) Przedmiot i zakres ochrony jasno i precyzyjnie zdefiniowany. (+) Surowe kary przewidziane za naruszenie prawa	(+) Długa tradycja w ochronie tajemnic przedsiębiorstwa naśladowująca rozwiązania stosowane w USA. (+) Wysokie sankcje karne	(+/-) Ochrona tajemnic przedsiębiorstwa uregulowana w sposób ustawowy, ale wdrożona stosunkowo niedawno w sposób wymuszony przez udział w porozumieniach międzynarodowych. (+) Definicja tajemnicy przedsiębiorstwa jednolita w postępowaniu cywilnym, karnym i administracyjnym	(–) Brak jasnych i powszechnie obowiązujących regulacji w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa. (–) Znaczące różnice w poziomie przewidzianych kar. (+/-) Większość rozwiązań opiera się na prawie cywilnym, powołując się na prawo o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji

Źródło: opracowanie własne.

Co to może oznaczać dla przedsiębiorstw europejskich? Różnice w ochronie na obszarze całej UE oznaczają po prostu, że przedsiębiorstwom prowadzącym swoje interesy w niektórych częściach Europy grozi realne niebezpieczeństwo utraty znacznych dochodów na rzecz swoich konkurentów. Inwestorzy, zwłaszcza ci zainteresowani innowacjami i usprawnieniami technologii, są bardziej skłonni do inwestowania w krajach, gdzie ich tajemnice są odpowiednio chronione przed nadużyciem lub przywłaszczeniem.

Tymczasem w Stanach Zjednoczonych ustawodawcy udało się już w 1979 r. wypracować jednolitą federalną ustawę dotyczącą ochrony tajemnic przedsiębiorstwa (Uniform Trade Secrets Act (UTSA)), kodyfikującą poszczególne legislacje stanowe, a przede wszystkim harmonizującą i ujednolicającą zakres pojęciowy dotyczący zarówno tego, co stanowi przedmiot ochrony, jak również tego, co może być uznane za naruszenie lub nieuczciwą praktykę.

4.2. Egzekucja prawa

Zapisy prawa mają fundamentalne znaczenie, nie mniej istotna jest również ich skuteczna egzekucja. I w tym zakresie, jak wynika z tab. 2, Unia Europejska pozostaje daleko w tyle za liderami.

Tabela 2. Praktyka egzekucji prawa

Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Unia Europejska
(+) Egzekucja prawa możliwa na gruncie prawa cywilnego i karnego. (+) Bogactwo orzecznictwa świadczące o braku niechęci ze strony sądów do podejmowania działań oraz zaufaniu przedsiębiorstw do tej formy egzekwowania prawa. (+) Surowe kary przewidziane za naruszenie prawa	(+) Egzekucja prawa możliwa na gruncie prawa cywilnego i karnego, podobnie jak w USA. (+/-) Wysokie sankcje karne, ale rzadko stosowane. (+/-) Administracja ma silniejszą pozycję niż sądy, stąd częściej decyzje podejmują instytucje rządowe, a nie niezawisłe sądy	(-) Egzekucja prawa utrudniona ze względu na lokalny protekcyjizm, wpływy polityczne, jak również często wysokie koszty oraz duże znaczenie przedsiębiorstw państwowych. (+/-) Oskarżenia prywatne, jak i publiczne w ramach postępowań karnych rzadko wykorzystywane	(-) Egzekucja prawa znacznie utrudniona z powodu niespójnego systemu prawnego w państwach członkowskich. (-) Znaczące różnice w przewidzianych sankcjach karnych oraz ubogie orzecznictwo w zakresie stosowania prawa karnego może świadczyć o problemach związanych ze skuteczną egzekucją

Źródło: opracowanie własne.

Główne problemy w poszczególnych państwach członkowskich UE związane ze skuteczną egzekucją dotyczą narzędzi proceduralnych (np. przesłuchania w sprawach o naruszenie tajemnic przedsiębiorstwa są ogólnie dostępne) oraz samych są-

dów (sąd może np. opisać szczegółowo przedmiot rozprawy, czyli rzeczoną tajemnicę przedsiębiorstwa, w swoim werdykcie), co może i najczęściej skutkuje niechęcią powoda do podejmowania takich działań. Jako przykład może posłużyć Belgia, gdzie postępowanie przed sądem wymaga od przedsiębiorstwa egzekwującego swoje prawa (poszkodowanego) ujawnienia wszystkich informacji dotyczących sprawy, w szczególności zaś spornych tajemnic.

Innym bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na niewielką liczbę spraw jest to, że bardzo często uzyskanie i przedstawienie przed sądem dowodów na naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa jest trudne do uzyskania. Tymczasem liczba spraw toczonych przed amerykańskimi sądami w związku z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa jest znacznie większa niż w Europie, a co więcej, przedsiębiorstwa amerykańskie bardzo często uzyskują korzystne dla siebie wyroki, jeżeli wina naruszającego jest udowodniona. Szacuje się, że tajemnice handlowe o wartości 250-300 mld dolarów są wykradane rocznie z firm amerykańskich, a gospodarka amerykańska traci więcej niż 750 tys. miejsc pracy z powodu kradzieży własności intelektualnej [Stewart 2009].

Ciekawie na tym tle prezentują się Chiny. Pomimo bogatego ustawodawstwa i przystąpienia przez ChRL do międzynarodowych traktatów (m.in. TRIPs), przypadki naruszenia tajemnic przedsiębiorstwa w Chinach nie należą do rzadkości. Podstawową trudność stanowi to, że chińskie sądy niemal wyłącznie polegają na dowodach z dokumentu. Inne materiały dowodowe, takie jak zeznania świadków czy opinie ekspertów, mają marginalne znaczenie. Stąd egzekucja praw dotyczących naruszenia tajemnic przedsiębiorstwa jest niska, bo w dużej mierze opiera się na udokumentowanym materiale dowodowym dostarczonym przez pokrzywdzonego. Egzekwowanie praw w ChRL może być również problematyczne ze względu na lokalny protekcyjizm, wpływy polityczne oraz duże znaczenie przedsiębiorstw państwowych. Niemniej analizując orzecznictwo sądów chińskich z ostatnich lat, można dostrzec tendencję pozytywną w kwestii rozwiązywania konfliktów na tle ustawy o zakazie nieuczciwej konkurencji.

4.3. Narzędzia administracyjne

W zakresie dostępnych i stosowanych skutecznie środków administracyjnych ponownie Stany Zjednoczone wyznaczają kierunek, gdzie wyspecjalizowane agencje i instytucje wspomagają organy prokuratorskie w zapobieganiu naruszeniom tajemnic przedsiębiorstwa. Są to: Urząd ds. Znaków Towarowych (The Trade Mark Office, dalej: TMO), Administracja Handlu Międzynarodowego (International Trade Administration, dalej: ITA), oraz Urząd ds. Ochrony Prawa Autorskich (The Copyright Office). Ponadto Komisja ds. Handlu Międzynarodowego (U.S. International Trade Commission, dalej: ITC) została upoważniona do orzekania w sprawach własności intelektualnej związanych z importem. ITC może blokować import towarów, których pochodzenie mogło się wiązać z nieuprawnionym wykorzystaniem tajemnic

przedsiębiorstwa, przez co producenci przemysłowi w USA uzyskali potężny oręż w ochronie tajemnic handlowych w walce z międzynarodowymi przypadkami ich naruszenia. Stany Zjednoczone są również państwem najczęściej korzystającym z sankcji w stosunku do innych krajów [Kasprzyk 2006].

Podobne rozwiązania stosowane są również w Chinach, natomiast Japonia postawiła na pomoc przedsiębiorcom w budowaniu skutecznych systemów ochrony poprzez publikację wytycznych zarządzania tajemnicami.

Jeśli chodzi o UE i Polskę, ustawodawcy nie przewidują sankcji w postaci blokowania importu towarów, których pochodzenie mogło się wiązać z nieuprawnionym wykorzystaniem tajemnic przedsiębiorstwa. Obowiązująca w Polsce ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji nie umożliwia podejmowania działań administracyjnych w stosunku do towarów wyprodukowanych z naruszeniem poufnych informacji biznesowych. Inaczej niż w okresie międzywojennym, kiedy ustawa z 1926 r. przewidywała wydawanie przez Radę Ministrów rozporządzeń, na podstawie których urzędy celne były upoważnione do zatrzymywania towarów, jeżeli były one oznaczone w sposób niezgodny z przepisami tejże ustawy lub przepisami o znakach towarowych. Od 1 lipca 2004 r. kwestie te w Unii reguluje rozporządzenie Rady WE nr 1383/2003, na podstawie którego służby celne mają odpowiednie uprawnienia do stosowania działań administracyjnych w stosunku do towarów wprowadzanych na rynek, niemniej jednak ponieważ katalog przestępstw nie obejmuje naruszenia tajemnic przedsiębiorstwa, to tego rodzaju czyny deliktowe nie mogą być skutecznie blokowane. W tab. 3 przedstawiono podsumowanie instrumentarium administracyjnego będącego w dyspozycji wybranych państw.

Tabela 3. Organy i instrumenty administracji

Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Unia Europejska
(+) Specjalne organy administracyjne powołane do śledzenia przypadków naruszenia prawa i upoważnione do podejmowania środków zapobiegawczych lub sankcji (np. w postaci zakazu importu)	(+) Wytyczne co do zarządzania i ochrony tajemnic przedsiębiorstwa opracowane przez instytucje państwowe na potrzeby przedsiębiorców	(+) Agencje administracyjne z uprawnieniami do nakładania kar oraz do wydawania nakazu powstrzymania się od nielegalnych działań. (+) Służby celne mogą skutecznie blokować import i eksport towarów	(+/-) Służby celne mogą podejmować działania administracyjne w stosunku do towarów naruszających prawa własności przemysłowej (np. znaki towarowe), ale nie obejmuje to tajemnic przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

4.4. Pojmowanie ochrony gwooli poprawy konkurencyjności gospodarki

Świadome państwa dostrzegły znaczenie właściwej ochrony tajemnic przedsiębiorstwa dla rozwoju gospodarczego kraju (tab. 4). Odpowiednio kształtowana polityka bezpieczeństwa państwa i strategia jego rozwoju zharmonizowana z potrzebami

Tabela 4. Ochrona wartości niematerialnych a polityka gospodarcza państwa

Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Unia Europejska
(+) Ochrona wartości niematerialnych uwzględniona w polityce gospodarczej, zagranicznej oraz bezpieczeństwa państwa	(+) Wcześniej prawo własności przemysłowej narzędziem realizacji nakreślonej przez rząd i METI polityki industrializacji. (+) Obecna polityka nastawiona na innowacyjność gospodarki poprzez kreowanie odpowiednich strategii, w tym również związanych z ochroną wartości niematerialnych	(+/-) Początkowo ochrona wymuszona poprzez udział w porozumieniach międzynarodowych. (+) Obecnie, wraz z rozwojem technologicznym i gospodarczym, ochrona wartości niematerialnych stopniowo staje się elementem szerszej strategii państwa, czego przykładem jest Narodowa Strategia Własności Intelktualnej	(-) Brak jednolitej strategii czy chociażby harmonizacji prawa w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa. (+/-) Instytucje europejskie zaczynają dostrzegać problem i przy udziale biznesu zamierzają zaproponować i wdrożyć niezbędne zmiany celem podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich

Źródło: opracowanie własne.

przedsiębiorców może być doskonałym czynnikiem instytucjonalnym w budowaniu konkurencyjności państwa i jego przedsiębiorstw. Świadczyć o tym może przykład Japonii, w której prawo własności przemysłowej przez wiele lat było narzędziem strategii nakreślonej przez rząd i Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Przemysłu (The Ministry of Economy, Trade and Industry, dalej: METI) we współpracy z biznesem, naśladującej rozwiązania stosowane w Stanach Zjednoczonych.

Również w innym dalekowschodnim kraju, czyli w Chińskiej Republice Ludowej, Państwowy Urząd Własności Intelktualnej (State Intellectual Property Office of the People's Republic of China, dalej: SIPO), odpowiedzialny za administrację patentową i kompleksową koordynację spraw zagranicznych w zakresie własności intelektualnej, ogłosił 10 kwietnia 2012 r. Narodową Strategię Własności Intelktualnej (China's National Intellectual Property Strategy for 2012, dalej: NIPS). Główne cele strategii obejmują: podniesienie jakości własności intelektualnej, wspieranie rozwoju strategicznych wschodzących gałęzi przemysłu rozwiązaniami z zakresu własności intelektualnej, promowanie korzystania z własności intelektualnej, wzmocnienie ochrony praw własności intelektualnej, rozwój własności intelektualnej w obszarach niszowych, poprawę zarządzania własnością intelektualną, rozwijanie własności intelektualnej w usługach oraz sprzyjanie rozwojowi kultury wiedzy. Jak widać, władze ChRL dostrzegają znaczenie wartości niematerialnych dla rozwoju przedsiębiorstw i uwzględniają je w swojej strategii.

W dojrzałych administracjach dostrzeżono wagę i rolę tajemnic nie tylko dla samego przedsiębiorstwa, ale również dla całej gospodarki narodowej. Liderzy

uczynili z ochrony tych wartości element strategii gospodarczej państwa. Ochrona wartości niematerialnych, a zwłaszcza tajemnic przedsiębiorstwa, jest postrzegana przez administrację Stanów Zjednoczonych w kategoriach interesów narodowych oraz jako fundament strategii bezpieczeństwa i rozwoju kraju [Łukaszuk 2009]. Odpowiednia ochrona ma służyć przede wszystkim wzmocnieniu gospodarki oraz umocnieniu pozycji przedsiębiorstw i technologii amerykańskich na arenie międzynarodowej. Rozwój technologii był bowiem głównym motorem rozwoju mocarstwowości tego państwa i umocnienia się na pozycji nr 1 w świecie. Stany Zjednoczone stały również za utworzeniem i podpisaniem międzynarodowego Porozumienia o handlowych aspektach ochrony praw własności intelektualnej TRIPs. Niestety, w Unii dość późno dostrzeżono tę szansę i jak na razie brakuje odpowiednich rozwiązań w tym zakresie.

5. Zalecenia dla Unii Europejskiej – postulat zmian

W latach 90. ubiegłego wieku, w ramach tzw. podejścia zasobowego w teorii zarządzania pojawiło się pojęcie kluczowych kompetencji organizacji, wprowadzone początkowo przez Hamela i Prahalada, jako unikatowa kombinacja specjalizacji biznesu i ludzkich umiejętności [Hamel, Prahalad 1999]. Kompetencje stanowią zestaw zdolności oraz *know-how*, pełnią funkcję spoiwa łączącego zasoby materialne i niematerialne przedsiębiorstwa [Sitko-Lutek (red.) 2007]. Wielu autorów, w tym wiele uznanych autorytetów z dziedziny prawa, zarządzania i ekonomii, m.in. [Oblój 2000; Czekaj 2000; Porter, Millar 1985; Grzywińska, Okoń 2010; Koźmiński 2012; Malara, Rzechowski 2011; Morawski, Topczewski 2010; Adams, Oleksak 2010; Goliński 1999; Kozioł 2007; Dolińska 2007; Kaczmarek 2009] uznaje dobra niematerialne za jedno z kluczowych zasobów przedsiębiorstwa, pozwalające na wypracowanie trwałej przewagi konkurencyjnej, czyli zdolności firmy do oferowania korzystniejszych warunków nabywcom, a w konsekwencji osiągnięcia większych korzyści niż pozostali gracze rynkowi. Strategia organizacji powinna zatem koncentrować się głównie na zasobach niematerialnych. Niezbędne jest więc zapewnienie im należytej ochrony, zwłaszcza w obliczu wielorakich zagrożeń, wynikających m.in. z procesów globalizacyjnych wymiany handlowej czy międzynarodowej współpracy gospodarczej. Wiele działań w tej dziedzinie należy do samego przedsiębiorstwa, niemniej powtarzając za L. Łukaszukiem [2009, s. 20]: „odpowiednio ukształtowany system prawny ochrony własności intelektualnej może sprzyjać promowaniu innowacyjności w rozwoju wynalazczości, przemysłu, a także bezkonfliktowemu funkcjonowaniu obrotu międzynarodowego”. Regulacje prawne powinny w pierwszej kolejności skuteczniej zapobiegać praktykom naruszającym tajemnicę przedsiębiorstwa, a ich ochrona winna być elementem szerszej polityki przemysłowej, gospodarczej, jak również polityki bezpieczeństwa państwa. Rządy krajowe, które zrozumiały ten fakt i podejmują na arenie międzynarodowej działania zwiększające skuteczność ochrony praw własności intelektualnej, osiągają korzyści ekonomiczne, w przeciwień-

stwie do krajów, w których te prawa są ułomne lub niewłaściwie skonstruowane bądź egzekwowane.

Przez wiele lat problem należytej ochrony tajemnic przedsiębiorstwa był ignorowany w Europie. Niemniej w ostatnim okresie Komisja Europejska zauważyła, że wartości niematerialne mogą mieć kluczowe znaczenie dla konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw i podjęła działania zmierzające do poprawy tej sytuacji. Prace te są jeszcze we wczesnym stadium, ergo wydaje się zasadne przedstawienie w mniejszym opracowaniu propozycji zaleceń oraz rekomendacji wypracowanych w oparciu o doświadczenia i przykłady innych państw. Czy przeszczepienie tych „wzorcowych” praktyk na grunt europejski może się udać? Czy też ze względu na istniejące różnice kulturowe, polityczne bądź ekonomiczne Europa będzie musiała opracować własny model? Czy możliwa jest harmonizacja prawa w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa w całej Unii Europejskiej i czy Wspólnota wypracuje i wdroży jakieś narzędzia administracyjne egzekucji tych praw? Czy ustanowienie zharmonizowanych przepisów w poszczególnych państwach członkowskich może zapewnić instytucjonalne otoczenie, w którym przemysł UE mógłby skutecznie konkurować na rynku światowym? O tym przekonamy się w przyszłości, ale już dziś możemy stwierdzić, że prawo dotyczące ochrony tajemnic przedsiębiorstwa jest bardzo zróżnicowane w obrębie całej Unii Europejskiej, co nie sprzyja idei transgranicznej współpracy między firmami zlokalizowanymi w różnych krajach, jak również zwiększeniu zaufania do instytucji państwowych, które powinny być gwarantem współpracy.

Władze Unii Europejskiej, jeżeli chcą uczynić gospodarki krajów członkowskich bardziej konkurencyjnymi, mają do dyspozycji kilka możliwych rozwiązań: zharmonizować krajowe środki odwoławcze i procedury dostępne w sporach cywilnych o sprzeniewierzenie czy nadużycie tajemnic przedsiębiorstwa; ujednoczyć sankcje karne w przypadkach naruszenia tajemnic biznesowych; czy też wskazywać przedsiębiorcom – podobnie jak to uczyniono w Japonii – metody i narzędzia skutecznego stosowania środków ochrony (np. w stosunku do pracowników czy partnerów biznesowych). Oczywiście kombinacja tych opcji jest również możliwa. Ponieważ jednak nie istnieje obecnie wspólna i spójna definicja tego, co stanowi przedmiot ochrony, to realizacja tych działań wymagałyby w pierwszej kolejności zdefiniowania, co stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa. Wydaje się zatem, że najprostszym możliwym rozwiązaniem tej kwestii byłoby oparcie prawodawstwa europejskiego na zapisach międzynarodowych, tzn. należałoby się powołać na szeroką definicję określoną w porozumieniu TRIPs.

Harmonizacja prawa może mieć pozytywny wpływ na innowacyjność i konkurencyjność poprzez zwiększenie zaufania pomiędzy firmami, a także dzięki zapewnieniu większego bezpieczeństwa twórcom, którzy napędzają innowacje, poszukując nowych rozwiązań, tak aby oferować lepsze produkty i usługi (również w uzupełnieniu do środków ochrony dostępnych w ramach ochrony patentami czy prawami autorskimi). Ponadto zharmonizowane podejście do ochrony tajemnic

przedsiębiorstwa na rynku wewnętrznym może stworzyć lepsze warunki do transgranicznej wymiany wiedzy, co pozwala na bardziej efektywne wykorzystanie wartości niematerialnych poprzez zmniejszenie kosztów transakcyjnych i ryzyka – *know-how* firmy może być bezpiecznie licencjonowane na rzecz osób trzecich w innych państwach członkowskich. Z kolei małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) często wolą chronić swoje poufne informacje jako tajemnice zamiast patentowania wynalazków lub ochrony poprzez inne dostępne prawa własności intelektualnej z powodu wysokich kosztów i dużego ciężaru administracyjnego związanego z uzyskaniem praw własności intelektualnej.

Ujednolicenie systemu kar za naruszenie tajemnic biznesowych, a zwłaszcza zwiększenie jego skuteczności, może zmniejszyć ryzyko twórców i badaczy, bo kary będą miały odstrasżający wpływ na potencjalnych przestępców. W kwestii postępowania sądowego i dowodowego istnieją obecnie znaczące różnice w poszczególnych krajach członkowskich. Co prawda od roku 2004 istnieje dyrektywa w sprawie egzekwowania praw własności intelektualnej (Dz. Urz. UE L 157/45, 2004), ale jej zapisy nie obejmują tajemnic przedsiębiorstwa. Wydaje się zatem słuszne dodanie takich zapisów do tej dyrektywy i jej uaktualnienie. Zasadniczym jednak celem władarzy Unii Europejskiej powinno być zaprojektowanie właściwych ram prawnych, które skutecznie odpowiadałaby na często nawet sprzeczne interesy uczestników rynku (np. ochrona firm w zakresie innowacji, prawo do mobilności pracowników oraz utrzymanie swobodnego przepływu wiedzy). Przeszarżałe otoczenie instytucjonalno-prawne nie sprzyja bowiem innowacyjności, a ta przesądza o konkurencyjności. Biorąc przykład ze Stanów Zjednoczonych, należałoby znacznie uskutecznić działalność sądów oraz sankcji i procedur administracyjnych.

Odpowiednia edukacja i pomoc instytucji państwowych przedsiębiorcom w budowaniu skutecznych systemów ochrony może zmniejszyć liczbę przypadków naruszenia tajemnic biznesowych, ale równocześnie może mieć negatywny wpływ, generując dodatkowe koszty dla przemysłu. Tak więc postuluje się raczej, aby ta forma działania państwa miała raczej charakter dodatkowy, wspomagający niż bezwzględnie wymagany.

Dokonany przegląd istniejących rozwiązań prawnych oraz przykłady orzecznictwa i działań innych instytucji krajowych w zakresie egzekwowania prawa do ochrony tajemnic przedsiębiorstwa wskazują, że nie istnieje obecnie rozwiązanie idealne. Nawet w krajach o długiej i ugruntowanej tradycji ochrony tajemnic handlowych istnieje problem ze skutecznym egzekwowaniem naruszeń w zakresie odpowiedzialności karnej. Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Japonii nie jest ono skuteczne z powodu: wysokich wymagań stawianych materiałom dowodowym (USA) czy braku możliwości uzyskania rekompensaty za szkody w ramach postępowania karnego (Japonia) oraz ogólnej niechęci do używania tej procedury przez przedsiębiorców w stosunku do konkurentów bądź partnerów biznesowych. Jednakże stanowi to silny środek odstrasżający, umożliwi bowiem pociągnięcie firmy do odpowiedzialności karnej i przewiduje znacznie więcej skutecznych środków działania

sądów i prokuratur (przeszukania, zajęcia, nakazy). Bardzo ważne w tym zakresie jest, aby sądy europejskie wdrożyły procedury pozwalające szukać i wykorzystywać dowody popełnianych przestępstw bez wiedzy pozwanego przed rozpoczęciem postępowania sądowego oraz umożliwiające włączenie powoda do tych poszukiwań.

Ostatnim, ale wydaje się najważniejszym postulatem powinno być wdrożenie wspólnej polityki ochrony wartości niematerialnych celem podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich.

Literatura

- Adams M., Oleksak M., *Intangible Capital*, Praeger, Santa Barbara, CA 2010.
- Czekaj J., *Metody zarządzania informacją w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.
- Dolińska M., *Pomiar kapitału intelektualnego kreującego innowacje i wartość organizacji*, [w:] A. Potocki (red.), *Mechanizmy i obszary przeobrażeń w organizacji*, Difin, Warszawa 2007.
- Fischer B., Świerczyńska-Głownia W., *Dostęp do informacji ustawowo chronionych, zarządzanie informacją*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2006.
- Goliński M., *Przemiany współczesnej gospodarki związane z zastosowaniami TI*, [w:] M. Kuraś (red.), *Strategia Systemów Informacyjnych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.
- Grzywińska A., Okoń S., *Marki, wynalazki, wzory użytkowe. Ochrona własności przemysłowej*, Helion, Gliwice 2010.
- Hamel G., Prahalad C.K., *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999.
- Jarosz M., *Wstęp*, [w:] M. Jarosz (red.), *Instytucje; konflikty i dysfunkcje*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.
- Jeżak, J., *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Kaczmarek T.T., *Globalna gospodarka i globalny kryzys*, Difin, Warszawa 2009.
- Kasprzak L., *Sankcje ekonomiczne jako narzędzie w polityce międzynarodowej*, [w:] E. Haliżak, R. Kuźniar, G. Michałowska, S. Przymies, J. Symonides, R. Zięba (red.), *Stosunki międzynarodowe w XXI wieku. Księga jubileuszowa z okazji 30-lecia Instytutu Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2006.
- Kozioł L., *Koncepcja mapy kapitału przedsiębiorczości*, [w:] A. Potocki (red.), *Mechanizmy i obszary przeobrażeń w organizacji*, Difin, Warszawa 2007.
- Kozłowska-Kalisz P., *Odpowiedzialność karna za naruszenie tajemnicy przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Zakamycze, Kraków 2006.
- Koźmiński A.K., *Wstęp*, [w:] D. Jemielniak, A.K. Koźmiński (red.), *Zarządzanie wiedzą*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2012.
- Łaski K., *Mity i rzeczywistość w polityce gospodarczej i w nauczaniu ekonomii*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2009.
- Lukaszuk L., *Dobra intelektualne. Problemy międzynarodowej ochrony*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.
- Małara Z., Rzęchowski J., *Zarządzanie informacją na rynku globalnym. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- March J.G., Olsen J.P., *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Morawski M., Topczewski W., *Informacja jako podstawa kształtowania przewagi konkurencyjnej w sektorze ubezpieczeniowym*, [w:] R. Borowiecki, J. Czekaj (red.), *Zarządzanie zasobami informacyjnymi w warunkach nowej gospodarki*, Difin, Warszawa 2010.

- Niedojadło T., Nowak O., *Internet i aplikacje sieciowe – szansa rozwoju dla przedsiębiorstwa*, [w:] M. Kuraś (red.), *Strategia Systemów Informacyjnych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.
- Obłój K., *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 2000.
- Porter M.E., Millar V.E., *How information gives you competitive advantage*, “Harvard Business Review” 1985, July-August.
- Sitko-Lutek A. (red.), *Polskie firmy wobec globalizacji. Luka kompetencyjna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Stec P. (red.), *Ochrona własności intelektualnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2011.
- Stewart H., *Treasury’s role as the custodian of value for intellectual property and critical information: The impact of operational security on valuation*, “Journal of Corporate Treasury Management” 2009.
- Szymanek T., *Umowy z zakresu własności intelektualnej i przemysłowej*, Europejska Wyższa Szkoła Prawa i Administracji, Warszawa 2009.
- Teece D.J., *Managing Intellectual Capital*, Oxford University Press, Oxford 2011.

INSTITUTIONAL PROTECTION OF TRADE SECRETS IN SELECTED COUNTRIES. RECOMMENDATIONS FOR THE EUROPEAN UNION

Summary: There are many assets that give companies strength, capabilities, potential, and business advantage over the competition. These assets must be adequately overseen, protected and maintained. One of the examples of such a critical organization resource is information that may have a form of so-called intellectual property. Intellectual property (intangible assets in the form of information) has become significantly important in relation to the processes of international trade development, technology transfers, and globalization. A lot of authors, including many recognized authorities in law, management and/or economics, recognize intangible assets as key resources of the enterprise, that enable achieving a sustainable competitive advantage (the company’s ability to offer more favorable terms and conditions of purchase to its customers, and consequently reap greater benefits than other market players). Hence the need for their adequate protection, especially taking into account multiple threats coming out of globalization of trade and international economic cooperation. Many activities in this area belong to the company itself. However; the legal framework of intellectual property protection that is properly designed can foster the promotion of innovation in industry, and conflict-free operation of international trade. Therefore, the main purpose of this article is to present the role of intangible assets in today’s economy and provide an overview of the major differences in protection and law enforcements provided by state institutions in selected countries. Wherein, the definition of intangible assets – due to width and depth of the research area – has been limited to confidential business information (often also referred to as trade secrets or business secrets). By trade secrets we generally mean undisclosed to the public technical, technological, commercial or organizational information, that an owner has taken the necessary action to maintain its confidentiality. In other words, they are confidential information of commercial or economic value, maintained by their covert nature, where the owner has taken appropriate measures to protect them, for example, by forcing confidential agreements or through restrictive terms of access to essential technical knowledge, such as know-how. In contrast to other forms of intellectual property such as patents, trade secrets are

not subject to the registration and their protection is mainly limited to maintaining their confidentiality. The analysis of doctrine jurisdiction and examples of actions taken by state institutions in law enforcement in a group of selected countries were used to illustrate the problems companies encounter and present pros and cons of the institutional solutions and measures used by those countries. The results of the analysis provide also a set of recommendations that shall drive necessary institutional changes in the European Union providing business with better protection of intangible assets, thus increasing their competitiveness in the global market. If EU authorities want to make member states' economies more competitive, they have several possible solutions in place: they can harmonize domestic remedies and procedures available in civil disputes of misappropriation or misuse of trade secrets; or harmonize criminal sanctions in case of violation of business secrets, or finally they can provide entrepreneurs with a toolkit that includes instructions, guidelines, methods, and tools recommended for the effective implementation of security measures. The regulations should effectively prevent any violations of trade secrets law and their protection should be part of a wider industrial and economic policy, as well as national security policy.

Keywords: trade secret, institutions, intangibles.