



Kierunki działań i kompetencje członków Sieci GGD

VI Opis działań doradczych z wykorzystaniem potencjału Sieci GGD.

- gdzie eksperci z kilkunastu firm klastra rozwiążą każdy problem na linii współpracy przedsiębiorca- jednostka naukowa z kierunkowym nastawieniem na:

Audyt technologiczny - innowacyjny

Korzystając z naszego doświadczenia, wiedzy jesteśmy w stanie określić, czy technologia z którą mamy do czynienia jest innowacyjna. Mówiąc w skrócie, odpowiadamy na pytanie, czy omawiany temat znajduje się w aktualnym stanie nowoczesnych rozwiązań, czy też stanowi ich dalsze rozwinięcie.

Strategia komercjalizacji, wyszukiwanie i dobór partnerów Dla zadanych rozwiązań technologicznych opracowane zostają strategie komercjalizacji.

Po wskazaniu potrzeb, które zostały określone na etapie modelowania koncepcji biznesowej, przeprowadzana jest analiza prezentująca idealnych odbiorców oraz partnerów. Następnie przeprowadzane jest wyszukiwanie partnerów przemysłowych oraz organizowane są rozmowy z wybranymi podmiotami. Po zakończeniu tego procesu dobierany jest ew. partner do realizacji projektu.

Modele Biznesowe

Jedną z kluczowych analiz wykonywanych przez zespół naszych analityków jest opracowanie modeli biznesowych. Opracowane model bazują na „klasycznym” modelowaniu biznesowym, jak również w oparciu na *Business model canvas*. Badane są możliwe scenariusze rozwoju projektu, w zależności od przyjętych założeń inwestycyjnych oraz operacyjnych, a także uwarunkowania wrażliwością cenową. Dzięki temu przedstawiane propozycje opisują kilka ścieżek rozwoju projektu, a także ich wartość biznesową.

Potencjał komercjalizacji

W obszarze komercjalizacji innowacyjnych technologii, konkurencyjność technologii jest często jednym z najważniejszych czynników wpływających na decyzję o rozpoczęciu procesu komercjalizacji. Aby rozważyć możliwości komercjalizacji wynalazku, należy przyjrzeć się danym dotyczącym danego rynku – jego wielkości i możliwościom rozwoju, popytowi i podaży. Kolejnym krokiem jest określenie strategii ochrony własności intelektualnej dla zidentyfikowanych rynków zbytu, a następnie określenie strategii komercjalizacji dla analizowanej technologii w kontekście możliwości komercjalizacji własności intelektualnej oraz sprzedaży produktów końcowych.

Ochrona własności intelektualnej

Własność przemysłowa to grupa praw wyłącznych, które dotyczą ochrony rozwiązań technicznych, zewnętrznej postaci wyrobu albo oznaczeń produktu. W odróżnieniu od utworów prawa autorskiego przedmioty własności przemysłowej wymagają urzędowego zgłoszenia, aby podlegać ochronie prawnej. Do dyspozycji przedsiębiorców i naukowców pozostają liczne instrumenty ułatwiające ochronę własności przemysłowej. Świadoma ochrona własności przemysłowej jest kluczowa dla rozwoju innowacyjnej gospodarki. Pozwala bowiem przedsiębiorcom osiągać przewagę konkurencyjną poprzez oferowanie produktów, których inne firmy nie mogą posiadać w swojej ofercie. Sektor MSP również może chronić własność przemysłową z wykorzystaniem dotacji. Mikro, mała lub średnia firma może uzyskać wsparcie na uzyskanie ochrony wynalazku lub wzoru przemysłowego w Polsce lub poza jej granicami.

bardzo duże doświadczenie w przeprowadzaniu analiz zdolności i czystości patentowej. W tym celu przeprowadzamy dokładne badania wielu baz patentowych – krajowych, zagranicznych i globalnych. Na tej podstawie jesteśmy w stanie ustalić, jakie kroki należałoby przedsięwziąć w celu uniknięcia konfliktów patentowych m.in. przez wprowadzenie modyfikacji opisu zgłoszenia patentowego, bądź wprowadzenie zmian w konstrukcji samego wynalazku. Wynikiem naszej analizy jest przykładowo propozycja najbardziej odpowiedniej formy ochrony wyników prac badawczych i rozwojowych, a także wskazanie możliwych ścieżek komercjalizacji.

Przygotowanie wniosków o dofinansowanie

Nasi eksperci świadczą kompleksowe usługi polegające na pozyskaniu dotacji ze środków krajowych, unijnych oraz innych źródeł finansowania na realizację projektów badawczo- rozwojowych o wysokim potencjale aplikacyjnym. Poszukujemy finansowania realizacji procesu komercjalizacji wyników prac badawczo- rozwojowych. Środki finansowe pozyskujemy dla wszystkich podmiotów zainteresowanych otrzymaniem dofinansowania, dla których wykazemy wysoki potencjał innowacyjny. Nasze działania pozwalają zweryfikować potrzeby finansowe oraz określić zdolność organizacyjną i innowacyjną do realizacji projektu, jak również kwalifikowalność wydatków w planowym projekcie. W ramach analizy, pokazujemy możliwości i szanse pozyskania dofinansowania oraz przedstawiamy optymalny plan działań od momentu przygotowania niezbędnych dokumentów, do momentu złożenia gotowego wniosku o dofinansowanie. Pomagamy napisać wniosek o dofinansowanie wraz z niezbędnymi dokumentami aplikacyjnymi takimi jak: biznesplan, studium wykonalności, ocenę oddziaływania na środowisko itp. Analizujemy wnioski już napisane, pod kątem nieprawidłowości formalno- merytorycznych. Wspieramy i rozliczamy finansowo projekty, które otrzymały

dofinansowanie. Wspieramy również działania przygotowujące do podpisania umowy o dofinansowanie projektu. W przypadku braku pozytywnej oceny wniosku, przygotowujemy stosowny protest i odwołanie. Negocjujemy również zmiany w realizacji projektu

VII Możliwości komercjalizacji prac B +R

Transfer

Technologii

Komercjalizacja wiedzy to celowe, ukierunkowane przekazywanie wiedzy i umiejętności do procesu produkcyjnego, celem udanego jej urynkowienia w postaci produktu. W tym ujęciu podstawowe strategie komercjalizacji technologii to:

- sprzedaż praw własności;
- sprzedaż licencji;
- alians strategiczny;
- joint- venture;
- samodzielne wdrożenie;
- badania

zlecone.

Praca B +R powinna zakończyć przygotowanie niezbędnej dokumentacji

projektowej, oraz przedstawienie najistotniejszych zagadnień w formie tabelaryczno - graficznej

Struktura projektu nowej technologii

Zasadniczym przedmiotem transferu technologii jest projekt, który powinien zawierać zestaw wszystkich informacji niezbędnych dla praktycznego zrealizowania idei i rozwiązań technicznych składających się na daną technologię

Treść i forma projektu stanowią główny przedmiot uzgodnień w trakcie transferu technologii. Zależą one od uwarunkowań i zwyczajów inżynierskich przyjętych w danej dziedzinie techniki i dlatego trudno jest formułować szczegółowe wymagania co do zawartości projektu.

Projekt wstępny

Najczęściej pierwszym stadium jest projekt wstępny (czy tzw. założenia projektowe), który zawiera informacje niezbędne dla przeprowadzenia pierwszych ocen przedsięwzięcia.

Projekt wstępny obejmuje:

- ogólny opis technologii,
- podstawowe parametry dotyczące produktu,
- zużycie mediów technologicznych i energetycznych na jednostkę produktu,
- pracochłonność,
- wstępny szacunek kosztów inwestycyjnych i eksploatacyjnych,
- szacunek zdolności produkcyjnej,
- wymagania odnośnie do maszyn, urządzeń, opomiarowania itd.

Projekt wstępny nie zawiera szczegółów dotyczących rozwiązań technicznych stanowiących przedmiot ochrony własności intelektualnej i know-how.

Projekt techniczny

Podstawą umowy transferowej jest dokumentacja mieszcząca się w zakresie projektu technicznego.

Projekt techniczny technologii powinien zawierać:

- pełną dokumentację dotyczącą przebiegu procesu technologicznego, zawierającą opis i kolejność przeprowadzanych operacji,
- wymagania techniczne odnoszące się do produktu,
- informacje dotyczące maszyn i urządzeń wraz z instrukcjami obsługi,
- wymagania dotyczące surowców.

Zakres projektu technicznego wyznaczają normy i ustalenia przewidziane dla danej branży

i odpowiadające zakresowi podstawowej wiedzy inżynierskiej danej specjalności i stąd trudno je przedstawić w formie ogólnej.

Uzupełnieniem projektu technicznego są harmonogramy, uzgodnienia lokalizacyjne itp.

W przypadku budowy nowego

obiektu projekt technologii jest połączony z projektem inwestycji.

Wdrożenie nowej technologii do produkcji i osiągnięcie pełnej zdolności produkcyjnej jest końcowym akordem procesu transferu.

Zależnie od stopnia technicznego i organizacyjnego skomplikowania projektu rozpoczęcie

produkcji mogą poprzedzać próby technologiczne, pozwalające na precyzyjne ustalenie

parametrów procesu, określenie jego wydajności oraz ocenę jakości produktów. Jeśli technologia dotyczy złożonych produktów, często realizację produkcji w pełnej skali poprzedza wytworzenie kilku prototypów, ich badanie, a następnie produkcja serii próbnej i testowanie produktu przez klientów i wreszcie – po ewentualnej korekcie niektórych elementów projektu – następuje rozpoczęcie produkcji.

Procesowi wdrożenia projektu towarzyszy zwykle intensywna działalność marketingowa

połączona z kampanią promocyjną. Przedsiębiorca musi pamiętać, że nie wystarczy produkt wytworzyć, ale trzeba zachęcić klienta do tego, żeby go kupić i zadbać, żeby go następnie

z powodzeniem użytkował. Obowiązkiem firmy jest też baczna obserwacja zachowań konkurencji. Jeżeli technologia posiada wysoki stopień nowości, należy zabezpieczyć się przed zbyt wczesnym ujawnieniem jej zasad i parametrów, gdyż może się okazać, że znajdziemy „naśladowców”.

Istotne uwarunkowania pomyślnej realizacji projektu w firmie to przede wszystkim:

- sprawna organizacja prac;
- przygotowanie harmonogramu działań;
- oddzielenie prac wdrożeniowych od bieżącej działalności produkcyjnej, jeżeli projekt dotyczy jedynie fragmentu działalności firmy;
- określenie osoby odpowiedzialnej za realizację projektu i przyznanie jej szerokich kompetencji (najlepiej, jeśli za projekt odpowiada ktoś z najwyższego kierownictwa firmy);
- zapewnienie przyjaznego klimatu dla innowacji wśród pracowników;
- przeprowadzenie szkolenia pracowników obsługujących proces;
- równoległe prowadzenie tych działań, które nie wymagają następstwa czasowego – dla skrócenia całego cyklu realizacji projektu;
- stała współpraca z autorami koncepcji projektu;
- ciągłe doskonalenie technologii;
- przekonanie o możliwości osiągnięcia sukcesu.

Proces pozyskiwania materiału empirycznego ściśle wiąże się z wykorzystaną techniką badawczą. Ostatnia część procesu badawczego polega na analizie zebranych danych i opracowaniu raportu badawczego. Elementy, które składają się na ten etap to analiza, integracja wyników, stworzenie wielowymiarowych baz danych oraz przedstawienie najistotniejszych zagadnień w formie tabelaryczno – graficznej.

Podstawowe ścieżki komercjalizacji B +R istniejących już rozwiązań:

- 1) Komercjalizacja bezpośrednia - umowa pomiędzy jednostką naukową a podmiotem prywatnym – licencja lub przeniesienie praw do wyników B +R,
- 2) Komercjalizacja pośrednia – udzielenie licencji lub przeniesienie praw do wyników B +R a pośrednictwem spółki,
- 3) Komercjalizacja z udziałem jednostki naukowej/ naukowca – udzielenie licencji lub udzielenie praw wraz z dalszą współpracą nad rozwojem wyniku B +R w celu wdrożenia.

Którą ścieżkę wybrać? nie ma uniwersalnej formy komercjalizacji. Jeśli chcemy zostawić już nasz temat badawczy i zająć się czymś zupełnie innym, warto rozważyć sprzedaż technologii lub udzielenie licencji. Jeśli zależy nam na dalszym rozwijaniu wynalazku, a dodatkowo mamy wsparcie menedżerskie i odrobinę genu przedsiębiorcy, może warto rozważyć własną spółkę spin - off. Jeśli mamy nieco czasu poza dydaktyką i badaniami własnymi, zainteresujemy firmy możliwością wykonania dla nich usług badawczych na zlecenie. Jeśli natomiast zaczynamy pracę nad technologią, która może mieć potencjał wdrożeniowy, rozważmy współpracę z przedsiębiorstwami od samego początku i wspólny projekt realizowany w konsorcjum. Jak widać opcji jest wiele i każdy naukowiec, który dostrzega wartość wychodzenia od czasu do czasu poza laboratorium, znajdzie wśród nich te najbardziej odpowiednie.

VIII Pomoc publiczna przy realizacji projektów ze wsparciem UE

1. Pomoc publiczna

Finansowanie organizacji badawczych ze środków publicznych uwzględniające pomoc publiczną udzielaną przedsiębiorcom – ryzyko tzw. pośredniej pomocy publicznej.

Finansowanie organizacji badawczych może wiązać się z ryzykiem udzielenia pomocy publicznej innym podmiotom. Takim ryzykiem są obciążone szczególnie te organizacje badawcze, które uzyskały dofinansowanie na infrastrukturę badawczą. Nowo powstała infrastruktura to dla beneficjenta nie tylko wspaniałe zaplecze badawcze, ale także ogromne koszty utrzymania. Zatem przeznaczenie i wykorzystanie tejże infrastruktury będzie przez jej właściciela rozpatrywane na wielu płaszczyznach, nie tylko do badań podstawowych prowadzonych przez pracowników właściciela infrastruktury, ale także do prowadzenia badań zleconych czy nawet do wynajmowania laboratoriów podmiotom zewnętrznym. Może się zatem okazać, iż wykorzystanie tej samej infrastruktury raz będzie stanowiło udzielenie pomocy publicznej, a innym razem nie. W kontekście możliwości wystąpienia pomocy publicznej, niezbędne jest wykonanie testu pomocy publicznej.

Zatem podstawą, która pozwoli uzyskać odpowiedź na pytanie czy przedsiębiorca uzyskał pomoc państwa poprzez działania organizacji badawczej (uprzednio uzyskującej dofinansowanie) będzie wyjaśnienie na jakich warunkach przedsiębiorstwa uzyskują korzyść w przypadku badań kontraktowych prowadzonych przez organizację badawczą lub we współpracy z organizacją badawczą.

2. Badania zlecone

Może zaistnieć sytuacja, w której organizacja badawcza uzyskała dofinansowanie na infrastrukturę. Dzięki temu udało jej się podpisać umowę z przedsiębiorcą (w rozumieniu przepisów unijnych) na realizację projektu w imieniu instytucji.

Pojawia się zatem relacja na drugim poziomie, która wymaga przeprowadzenia testu Pomocy Publicznej. Usługa ta powinna być wyceniona zgodnie z obowiązującymi cenami rynkowymi, lub jeśli nie ma możliwości dokonania takiej wyceny, organizacja badawcza winna świadczyć usługi po cenach odzwierciedlających jej pełne koszty oraz uwzględniających rozsądną marżę. W tym kontekście prawdopodobnie będzie to dla organizacji badawczej działalność gospodarcza.

Z kolei zleceniodawca, czyli przedsiębiorca powinien określać zasady i warunki wykonania zleconego projektu, jak również stać się właścicielem wyników projektu i ponosić ryzyko porażki. Tym niemniej w przepisie tym użyto zwrotu „zazwyczaj” („zazwyczaj to zleceniodawca staje się właścicielem wyników...”), co może sugerować niewielką szansę na odstępstwa od tej zasady, w przypadkach szczególnie uzasadnionych. Przy tak skonstruowanej umowie realizującej w/ w relację przedsiębiorstwo nie otrzymuje zwykle pomocy ze strony państwa za pośrednictwem organizacji badawczej. Ta jest co do zasady. Z uwagi jednak na zwrot „zwykle” możliwe są odmienne rezultaty takich sytuacji.

3 Współpraca przedsiębiorstw i organizacji badawczych

W zakresie prowadzenia wspólnych projektów regulacja pozostawia wiele możliwości stronom relacji, kładąc szczególny nacisk na „rozsądne” i odzwierciedlające udział poszczególnych podmiotów w projekcie..

Założeniem jest opracowanie i realizacja wspólnego projektu, przez co najmniej 2 partnerów. Co więcej partnerzy Ci muszą współdzielić ryzyko i wyniki projektu.

Regulacje dotyczące prawa własności intelektualnej powstałej w ramach wspólnie prowadzonego projektu, kwestia kosztów i wynagrodzenia to 3 kluczowe warunki tejże regulacji. W przypadku projektów wspólnych realizowanych w ramach współpracy przedsiębiorstw oraz organizacji badawczych Komisja Europejska uznaje, że partnerowi przemysłowemu nie udziela się pośredniej pomocy państwa za pośrednictwem organizacji badawczej ze względu na korzystne warunki współpracy, jeśli spełniony jest jeden z poniższych warunków:

- 1) uczestniczące w projekcie przedsiębiorstwa całkowicie ponoszą koszty projektu;
- 2) wyniki, które nie skutkują powstaniem praw własności intelektualnej, mogą być szeroko rozpowszechniane, a prawa własności intelektualnej do wyników działalności B +R +I, będących efektem działalności prowadzonej przez organizację badawczą, są w całości przekazywane na rzecz organizacji badawczej; lub
- 3) organizacja badawcza otrzymuje od przedsiębiorstw uczestniczących w projekcie wynagrodzenie będące odpowiednikiem ceny rynkowej za prawa własności intelektualnej wynikające z działalności tej organizacji badawczej prowadzonej w ramach projektu i przekazywane przedsiębiorstwom uczestniczącym w projekcie. Wszelki wkład ze strony tych przedsiębiorstw na poczet kosztów ponoszonych przez organizację badawczą jest odejmowany od kwoty tego wynagrodzenia. Wystarczy, że jedna z powyższych przesłanek zostanie spełniona. A zatem w przypadku wspólnych projektów realizowanych w ramach współpracy przedsiębiorstw oraz organizacji badawczych KE uznaje, że partnerowi przemysłowemu nie uznaje się pośredniej pomocy publicznej za pośrednictwem organizacji badawczych ze względu na korzystne warunki współpracy, jeżeli spełniony jest jeden z powyższych warunków.

Co więcej, przepis pozostawia możliwość oceny wspólnego projektu, nawet w przypadku gdy powyższe przesłanki nie zostaną spełnione. KE dokonuje analizy umowy zawartej między stronami wspólnie realizowanego projektu, z punktu widzenia odpowiedniego zaangażowania w projekt i podziału WI. Mianowicie w przypadku kiedy ocena umowy zawartej między partnerami prowadzi do wniosku, że wszelkie prawa własności intelektualnej do wyników działalności B +R +I oraz prawa dostępu do wyników są przekazywane różnym współpracującym partnerom i odpowiednio odzwierciedlają ich zainteresowania, zbiór wykonywanych prac i wkład finansowy i inne wkłady w realizację projektu, nie będzie mowy o pomocy publicznej państwa

IX Ochrona wyników badań

Podstawą

prac badawczo- rozwojowych są umowy zawierane pomiędzy stronami, z których jedną (zamawiającym) jest podmiot gospodarczy (przedsiębiorca), a stroną drugą (wykonawcą) - placówka naukowo- badawcza, szkoła wyższa itp.

Prawo Własności Przemysłowej pozostawia stronom swobodę w zakresie uregulowania kwestii praw do przedmiotu zlecenia, którym w przypadku prac badawczych mogą być np. wynalazki, rekomendowane jest ustalenie i stosowanie w umowach o prace zlecone jednolitych standardów w tym zakresie. Rekomendowaną praktyką, stosowaną w niektórych jednostkach naukowych jest opracowanie wewnętrznych procedur zgłaszania i ustalania warunków realizacji prac zleconych oraz wzorów umów o prace zlecone.

Podstawowym narzędziem ochrony wyników badań pozostają prawa własności intelektualnej.. Co warto podkreślić, nie wszystkie wyniki prac naukowych mogą zostać objęte tego typu ochroną. Co do zasady, poza zakresem praw wyłącznych pozostają odkrycia naukowe oraz „nieprzetworzone” wyniki prowadzonych prac (dane z eksperymentów, dane statystyczne, itp.). Możliwość ich ochrony daje natomiast art. 23 kc, który chroni twórczość naukową jako dobro osobiste.

Z drugiej strony, uważa się, że spora kategoria dóbr niematerialnych w postaci oznaczeń odróżniających (np. znaków towarowych), nie może zostać uznana za wyniki działalności naukowej. Przyjmując to stanowisko, należy zauważyć, że fakt ten nie przekreśla możliwości ich ochrony. Co więcej, ze względu na potrzebę jednolitego podejścia do ochrony własności intelektualnej, należy rekomendować objęcie oznaczeń odróżniających wewnętrzną regulacją jednostek naukowo- badawczych na równi z innymi (np. w regulaminach WI).

Myśląc o przyszłej komercjalizacji i wprowadzeniu na rynek produktów, technologii czy usług rozwiniętych w ramach projektu, niezbędna jest ich właściwa identyfikacja w obrocie. Ten rodzaj własności intelektualnej nie powinien być pomijany.

