

Komercjalizacja wyników badań naukowych i współpraca z gospodarką

Poradnik dla pracowników, doktorantów
i studentów Politechniki Wrocławskiej



Politechnika Wroclawska



Wrocławskie Centrum
Transferu Technologii



Redakcja: Martyna Wilk
Opracowanie graficzne i skład: Alicja Weselak
Korekta językowa: Maciej Szłapka

Copyright by Politechnika Wrocławska

Wydawca:

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii
Politechnika Wrocławska
ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław
tel.: 71 320 33 18, faks: 71 320 39 48,
e-mail: wctt@wctt.pwr.edu.pl

Wrocław 2018

Publikacja powstała we współpracy Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii z następującymi jednostkami Politechniki Wrocławskiej: Centrum Wiedzy i Informacji Naukowo-Technicznej, Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości, Instytut Transferu Technologii Sp. z o.o.



SŁOWO WSTĘPNE

Szanowni Państwo, członkowie wspólnoty akademickiej Politechniki Wrocławskiej

Zarówno w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju, jak i w codziennej pracy naukowca coraz większą rolę odgrywa współpraca uczelni z otoczeniem rynkowym. Takie pojęcia, jak transfer technologii, komercjalizacja wyników badań, własność intelektualna, wdrożenia i innowacje na stałe zagościły w świecie nauki, stając się nieodzownym elementem tzw. uniwersytetu trzeciej generacji.

W Państwa ręce oddajemy poradnik prezentujący podstawowe pojęcia z zakresu komercjalizacji wyników badań naukowych oraz przedstawiający zasady, których należy przestrzegać, podejmując współpracę z przedsiębiorstwami. W publikacji zawarto również niezbędne informacje dotyczące rozwiązań organizacyjnych funkcjonujących w Politechnice Wrocławskiej, w tym informacje o jednostkach uczelnianych, których zadaniem jest wspieranie współpracy nauki z gospodarką.

Jestem przekonany, że poradnik okaże się pomocny w Państwa codziennej pracy. Wszystkim pracownikom naszej uczelni życzę wielu sukcesów w przekładaniu dokonań naukowych na innowacyjne produkty, usługi i procesy, które z powodzeniem będą funkcjonować na rynku.

Prof. dr hab. inż. Andrzej Kucharski
Prorektor ds. Współpracy z Gospodarką i Informatyzacji



- 5 SŁOWNIK POJĘĆ**
- 8 JEDNOSTKI POLITECHNIKI WROCŁAWSKIEJ WSPIERAJĄCE KOMERCJALIZACJĘ WYNIKÓW BADAŃ NAUKOWYCH I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKĄ**
- 11 RELACJE ŚWIATA NAUKI Z GOSPODARKĄ – PODSTAWOWE PYTANIA I ODPOWIEDZI**
- 15 RODZAJE I METODY KOMERCJALIZACJI WYNIKÓW BADAŃ NAUKOWYCH**
 - 15 • Komercjalizacja bezpośrednia**
 - 22 • Współpraca badawcza**
 - 26 • Komercjalizacja pośrednia**
 - 29 • Przedsiębiorczość akademicka**
- 30 PRAWNA OCHRONA REZULTATÓW PRACY NAUKOWCA**
- 35 CZEGO OD NAUKOWCA OCZEKUJE PRZEDSIĘBIORCA?**
- 37 KORZYŚCI DLA NAUKOWCÓW PŁYNĄCE Z KOMEJALIZACJI**
- 38 PODSTAWOWE OBOWIĄZKI PRACOWNIKA AKADEMICKIEGO ZAANGAŻOWANEGO W DZIAŁALNOŚĆ RYNKOWĄ**
- 40 PODSTAWOWE PRZEPISY WEWNĘTRZNE POLITECHNIKI WROCŁAWSKIEJ DOTYCZĄCE RELACJI Z PODMIOTAMI ZEWNĘTRZNYMI**



AIP PWr – Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Politechniki Wrocławskiej

background IP – pojęcie związane z realizacją prac badawczo-rozwojowych, inaczej wiedza wnoszona – jest elementem intelektualnym lub technologicznym powstałym wcześniej, a następnie wniesionym do nowego projektu badawczego w celu stworzenia innowacyjnej technologii

centrum transferu technologii – ogólnouczelniana jednostka organizacyjna utworzona na podstawie ustawy (obecnie art. 148 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce) w celu wspierania procesu transferu technologii w ramach komercjalizacji bezpośredniej

CWINT – Centrum Wiedzy i Informacji Naukowo-Technicznej PWr

DWI – Dział Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej w CWINT

DZP – Dział Zarządzania Projektami PWr

foreground IP – wiedza wytworzona w projekcie badawczym; nowy element intelektualny lub technologiczny, powstający w wyniku realizacji danego projektu

know-how – pakiet nieopatentowanych informacji praktycznych, wynikających z doświadczenia i badań, które są: niejawnie (nie są powszechnie znane lub łatwo dostępne), istotne (ważne i użyteczne z punktu widzenia wytwarzania produktów objętych umową), zidentyfikowane (opisane w wystarczająco zrozumiałym sposób, aby można było sprawdzić, czy spełniają kryteria niejawności i istotności)

komercjalizacja bezpośrednia – sprzedaż wyników działalności naukowej lub know-how związanego z tymi wynikami albo ich oddawanie w użytkowanie, w szczególności na podstawie umowy licencyjnej, bezpośrednio przez uczelnię

komercjalizacja pośrednia – obejmowanie lub nabywanie udziałów lub akcji w spółkach (bądź uprawniających do nich warrantów subskrypcyjnych) w celu wdrożenia lub przygotowania do wdrożenia wyników działalności naukowej; w polskiej uczelni publicznej realizowana wyłącznie za pośrednictwem uczelnianej spółki celowej, o której mowa w art. 149 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce

komercjalizacja wyników badań – całokształt działań związanych z przekształcaniem wiedzy naukowej w nowatorskie technologie, produkty i rozwiązania oferowane na rynku; do najczęstszych form komercjalizacji zalicza się: samodzielne wdrożenie, udzielenie licencji, sprzedaż praw własności lub utworzenie innowacyjnej firmy odpryskowej (spin-off)

konkurencyjność technologiczna – zdolność danego podmiotu gospodarczego do sprostania konkurencji oraz do uzyskania trwałej przewagi rynkowej z wykorzystaniem posiadanej wiedzy i technologii

licencja – umowa pozwalająca licencjobiorcy przez ustalony czas korzystać z praw do: wynalazku, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego, topografii układu scalonego, know-how lub utworu, należącego do licencjodawcy; licencje dzieli się zwykle na wyłączne lub niewyłączne, ograniczone lub nieograniczone terytorialnie, ograniczone lub nieograniczone branżowo

ONG – Ośrodek Współpracy Nauki z Gospodarką w CWINT

PATLIB – sieć bibliotek patentowych i centrów informacji patentowej w Europie Zachodniej

PKTT – Punkt Kontaktowy do spraw Transferu Technologii w CWINT

poziom wynalazczy – niezbędna cecha wynalazku; wynalazek uważa się za mający poziom wynalazczy, jeżeli dla znawcy nie wynika on w sposób oczywisty ze stanu techniki (mówi o tym art. 26 ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej)

prawa własności intelektualnej – prawa własności przemysłowej, prawo autorskie i prawa pokrewne; ponadto w praktyce gospodarczej za prawo własności intelektualnej uznaje się także know-how, stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa (mówi o tym rozporządzenie Komisji (WE) nr 772/2004 z dnia 7 kwietnia 2004 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień o transferze technologii)

przedsiębiorca – osoba prowadząca w celach zarobkowych gospodarczą działalność wytwórczą, budowlaną, handlową lub usługową

przedsiębiorczość akademicka – zaangażowanie środowiska akademickiego (studentów, absolwentów, doktorantów oraz pracowników naukowych) w działalność gospodarczą, wykorzystującą wiedzę akademicką

PWr – Politechnika Wrocławska

spółka celowa – spółka kapitałowa należąca do uczelni, powołana do życia w celu komercjalizacji pośredniej; w Politechnice Wrocławskiej rolę tę pełni Instytut Transferu Technologii sp. z o.o.

spółka spin-off – spółka kapitałowa, podejmująca próbę wdrożenia lub przygotowania do wdrożenia wyników działalności naukowej; jednym z obligatoryjnych udziałowców spółki spin-off jest spółka celowa uczelni, a pozostałymi są zwykle naukowcy – twórcy technologii oraz inwestor branżowy lub finansowy

stan techniki – wszystko to, co przed datą, według której oznacza się pierwszeństwo do uzyskania patentu, zostało udostępnione do wiadomości powszechnej w formie pisemnego lub ustnego opisu, przez stosowanie, wystawienie lub ujawnienie w inny sposób (mówi o tym art. 25 ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej)

tajemnica przedsiębiorstwa – przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się nieujawnione publicznie informacje techniczne, technologiczne i organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje, mające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne kroki w celu zachowania ich poufności (mówi o tym art. 11 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji)

transfer technologii – proces przenoszenia technologii między podmiotami gospodarczymi (*transfer business to business*) lub między instytucjami naukowymi a przedsiębiorstwami (*transfer science to business*), w celu jej gospodarczego wykorzystania

poziom gotowości technologicznej (*technology readiness level* – TRL) – aktualny etap rozwoju projektu z branży nowych technologii; poziom ten określa się na skali od 1 do 9, gdzie 1 oznacza wczesną fazę koncepcji, a 9 – gotową technologię wdrożoną do produkcji

WCTT – Wrocławskie Centrum Transferu Technologii PWr



JEDNOSTKI POLITECHNIKI WROCŁAWSKIEJ

wspierające komercjalizację wyników badań naukowych i przedsiębiorczość akademicką

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii (WCTT)

jednostka wiodąca w obszarze komercjalizacji bezpośredniej

ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław
budynek B-11

tel.: 71 320 41 95, 71 320 43 42, 71 320 43 51

faks: 71 320 39 48

e-mail: transfer@pwr.edu.pl

- selekcja rezultatów badawczych
- ocena potencjału komercyjnego
- analiza rynku
- wycena technologii
- oferty technologiczne
- poszukiwanie nabywców technologii
- negocjowanie umów transferu technologii

Centrum Wiedzy i Informacji Naukowo-Technicznej (CWINT)

Plac Grunwaldzki 11, 50-377 Wrocław
budynek D-21



Punkt Kontaktowy ds. Transferu Technologii (PKTT)

jednostka wiodąca w obszarze pierwszego kontaktu

wejście A, pokój 002
tel.: 71 320 47 42
e-mail: transfer.technologii@pwr.edu.pl

- punkt informacyjny, „jedno okienko” współpracy nauki z biznesem

Dział Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej (DWI)

jednostka wiodąca w obszarze ochrony własności intelektualnej

wejście A, pokój 208
tel.: 71 320 30 37, 71 320 30 39
e-mail: patent@pwr.edu.pl

- ochrona własności intelektualnej
- doradztwo patentowe
- wsparcie w badaniu stanu techniki
- reprezentacja PWr przed Urzędem Patentowym RP
- opiniowanie umów

Ośrodek Współpracy Nauki z Gospodarką (ONG)

jednostka wiodąca w obszarze współpracy badawczej z przedsiębiorstwami

wejście C, pokoje: 126 i 127
tel.: 71 320 47 59
faks: 71 328 32 45
e-mail: biznes@pwr.edu.pl

- współpraca badawcza
- usługi badawcze
- poszukiwanie partnerów badawczych
- oferta laboratoriów PWr

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości (AIP)

jednostka wiodąca w obszarze przedsiębiorczości akademickiej

pl. Grunwaldzki 11, 50-377 Wrocław
budynek D-21, wejście A, pokój 105
tel.: 71 320 44 21, 71 320 43 82
faks: 71 320 44 03
e-mail: inkubator@pwr.edu.pl

- przedsiębiorczość akademicka
- aktywizacja gospodarcza
- warsztaty, szkolenia
- seminaria i porady prawne dla młodych oraz przyszłych przedsiębiorców

Instytut Transferu Technologii Sp. z o.o. (ITT)

jednostka wiodąca w obszarze komercjalizacji pośredniej

ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław
budynek B-11
www.itt.wroc.pl
tel. 784 884 012
e-mail: jacek.pietrzak@itt.wroc.pl

- komercjalizacja pośrednia
- tworzenie spółek spin-off
- pozyskiwanie inwestorów

RELACJE ŚWIATA NAUKI Z GOSPODARKĄ

podstawowe pytania i odpowiedzi



Czym jest transfer wiedzy z nauki do gospodarki?

Transfer wiedzy jest procesem przenoszenia wiedzy z instytucji naukowych do przedsiębiorstw, w celu gospodarczego wykorzystania tej wiedzy w innowacyjnych rozwiązaniach. Współcześnie transfer wiedzy z nauki do gospodarki nabiera coraz większego znaczenia, ponieważ jest ważnym elementem wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. Proces ten odbywa się za pomocą komercjalizacji bezpośredniej lub pośredniej oraz współpracy badawczej.

Co to jest komercjalizacja wyników badań naukowych?

Komercjalizacja wyników badań naukowych polega na spowodowaniu, że rezultat badawczy, mający potencjalną wartość komercyjną (rynkową), zostanie sprzedany lub w inny sposób udostępniony podmiotowi zewnętrznemu, w celu osiągnięcia przez niego zysku lub wykreowania innej wartości. Komercjalizacja taka zachodzi zwykle poprzez transfer własności intelektualnej, któremu towarzyszy dalsza współpraca w postaci badań zleconych lub usług wdrożeniowych. Jej przedmiotem może być właściwie każdy rodzaj wiedzy (w postaci np. produktu, metody, technologii lub wynalazku) wytworzonej podczas badań prowadzonych w jednostce naukowej.

Czym różni się komercjalizacja bezpośrednia od komercjalizacji pośredniej?

Komercjalizacja bezpośrednia to sprzedaż wyników badań naukowych, prac rozwojowych lub know-how albo ich przekazanie w użytkowanie w innej formie, szczególnie zaś na podstawie umowy licencyjnej. W tym modelu komercjalizacji rozwój i wdrożenie technologii są realizowane w przedsiębiorstwie nabywcy, z możliwą dalszą współpracą uczelni. Natomiast w komercjalizacji pośredniej wdrożeniem nowej technologii zajmuje się nowo utworzona spółka spin-off, w której uczelnia za pośrednictwem swojej spółki celowej obejmuje część udziałów.

Kto na Politechnice Wrocławskiej pomaga w komercjalizacji?

Jednostkami bezpośrednio związanymi z komercjalizacją są: Centrum Wiedzy i Informacji Naukowo-Technicznej PWr, Wrocławskie Centrum Transferu Technologii PWr oraz uczelniana spółka celowa – Instytut Transferu Technologii Sp. z o.o. Ponadto rolę wspomagającą pełnią: Dział Zarządzania Projektami, Biuro Prawne oraz Kwestura.

Jaka jest rola Punktu Kontaktowego ds. Transferu Technologii?

Punkt Kontaktowy ds. Transferu Technologii w CWINT pełni funkcję tzw. jednego okienka w sprawach dotyczących współpracy z gospodarką. Każdy pracownik Politechniki Wrocławskiej, jak i przedstawiciel podmiotu zewnętrznego zainteresowany współpracą między przedsiębiorstwem a uczelnią, może udać się do PKTT i tam poprosić o pomoc. Zadaniem pracownika Punktu Kontaktowego jest udzielenie podstawowych informacji, poinformowanie o zasadach postępowania oraz skierowanie do właściwej merytorycznie jednostki Politechniki Wrocławskiej.

Mam pomysł na innowację, ale nie przeprowadziłem jeszcze badań i nie znalazłem partnera biznesowego. Co mogę zrobić w takiej sytuacji?

Każdy naukowiec może zwrócić się do Ośrodka Współpracy Nauki z Gospodarką, który wesprze go w szukaniu partnera biznesowego do współpracy naukowo-badawczej. Natomiast pomocy w znalezieniu źródła finansowania badań i w przygotowaniu wniosku projektowego udzieli Dział Zarządzania Projektami.

Co mam zrobić, zanim podejmę współpracę badawczo-rozwojową z przedsiębiorstwem?

Często zdarza się, że naukowiec sam znajduje przedsiębiorstwo chętne do współpracy naukowo-badawczej, która zwykle przyjmuje formę komercyjnego zlecenia dla uczelni lub wspólnego ubiegania się o grant. W obu przypadkach należy zadbać o zabezpieczenie interesu Politechniki Wrocławskiej poprzez umieszczenie odpowiednich klauzul w umowie z przedsiębiorstwem, zwłaszcza tych dotyczących:

- zdefiniowania background IP i foreground IP,
- ustalenia praw własności wiedzy powstałej w wyniku realizacji zlecenia i prawa do jej ochrony (np. patentowej),
- ustalenia sposobu korzystania z tej wiedzy w przyszłości,
- ochrony informacji poufnych.

Wsparcie w przygotowaniu oferty, a następnie umowy badawczej dla zleceń komercyjnych można uzyskać w Ośrodku Współpracy Nauki z Gospodarką, który we współpracy z Asystentami Finansowymi na wydziałach

pomoże przygotować dokumentację niezbędną do poprawnego zrealizowania zlecenia, a po jego zakończeniu zajmie się kwestiami rozliczeń. Ponadto, w przypadku realizacji współpracy w ramach grantu badawczego, należy w porozumieniu z Działem Zarządzania Projektami przeprowadzić procedurę złożenia wniosku projektowego i podpisania umowy z instytucją finansującą.

Gdzie mam zgłosić wyniki moich badań mających potencjał komercjalizacyjny?

Wyniki badań zgłasza się w Punkcie Kontaktowym ds. Transferu Technologii. Zgłoszenie wyników badań jest obowiązkiem każdego pracownika PWr. Pracownik Punktu Kontaktowego pomaga wypełnić odpowiedni formularz. Następnie drogą mailową przesyła do zgłaszającego informację, że zgłoszenie zostało przyjęte oraz otrzymało swój numer ewidencyjny.

Jak mam chronić wyniki swojej pracy badawczej?

Wyniki badań o potencjale komercyjnym powinny być przez pewien czas zachowywane w tajemnicy. Oznacza to zwłaszcza konieczność zachowania ostrożności w ich publikowaniu, bowiem zbyt wczesne upublicznienie może uniemożliwić ich prawną ochronę, np. patentem lub wzorem przemysłowym. Chęć opatentowania wynalazku można zgłosić w Dziale Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej.

Czy mogę ochronić i skomercjalizować wiedzę, która nie jest objęta ochroną patentową?

Tak, to jest możliwe. Aby jednak rozpocząć proces komercjalizacji, trzeba najpierw tę wiedzę spisać oraz uregulować sprawę ochrony własności intelektualnej. Warto pamiętać, że dokument opatrzony klauzulą „Dokument poufny – wyłącznie do użytku wewnętrznego Politechniki Wrocławskiej” staje się tajemnicą przedsiębiorstwa na mocy ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (zgodnie z art. 11 pkt 4 tej ustawy przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się nie podane do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje mające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności). Aby jednak wynik badań mógł zostać uznany za tajemnicę przedsiębiorstwa, nie może być przekazany do wiadomości publicznej.

Jak mogę się upewnić, czy wynikami moich badań zainteresuje się przedsiębiorstwo?

Proces komercjalizacji rozpoczyna się od analizy zdolności do komercjalizacji, w tym analizy potencjału rynkowego danego wynalazku lub innego wytworu. Analizy te są przeprowadzane przez specjalistę ds. komercjalizacji

we Wrocławskim Centrum Transferu Technologii PWr, w ścisłej współpracy z naukowcem.

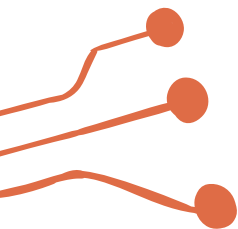
WAŻNE! Proces komercjalizacji nie może się rozpocząć bez uprzedniego objęcia wyniku badań ochroną prawną (więcej na ten temat w rozdziale: *Prawna ochrona rezultatów pracy naukowca* s. 30).

Czy jako pracownik naukowy Politechniki Wrocławskiej mogę samodzielnie współpracować z przedsiębiorstwami?

Wielu pracowników naukowych utrzymuje relacje zawodowe z firmami. Jest to zjawisko pozytywne i potrzebne – współpraca uczelni z biznesem to szansa na obustronny rozwój. Naukowiec może więc utrzymywać kontakty z przedsiębiorstwami, samodzielnie inicjować współpracę, a nawet rozpoczynać negocjacje. Muszą one jednak doprowadzić do formalnego zawarcia umowy między przedsiębiorstwem a Politechniką Wrocławską, co wymaga zrealizowania dość skomplikowanych czynności natury prawno-administracyjnej. Dlatego naukowiec powinien skorzystać z pomocy profesjonalnych pracowników uczelni. Ponadto niedozwolona jest sytuacja, w której naukowiec na własną rękę wykonuje pracę na rzecz firmy, wykorzystując do tego zasoby infrastrukturalne uczelni, takie jak np. aparatura naukowo-badawcza. Więcej na ten temat mówi Zarządzenie wewnętrzne 36/2014 w sprawie zasad udziału pracowników Politechniki Wrocławskiej w projektach i zleceniach zewnętrznych oraz Zarządzenie wewnętrzne 98/2016 w sprawie realizacji badań na rzecz podmiotów zewnętrznych.

Dlaczego warto korzystać z pomocy uczelnianych ekspertów do spraw komercjalizacji?

Każdą formę współpracy między uczelnią a przedsiębiorstwem rozpoczyna się od podpisania stosownych dokumentów. Mają one wielkie znaczenie, służą bowiem zabezpieczeniu praw uczelni i samego naukowca (mają go ochronić przed nieporozumieniami wynikającymi z nieprecyzyjnie sformułowanych wzajemnych zobowiązań wobec siebie firmy i uczelni). Brak takiego formalnego zabezpieczenia może przynieść naukowcy poważne straty, np. może spowodować utratę praw do opracowanej wiedzy lub utratę wynagrodzenia. Poza tym, gdy uczelnia jest stroną współpracy, to bierze na siebie odpowiedzialność cywilnoprawną za prowadzone działania, a naukowiec jest z tej odpowiedzialności zwolniony.



RODZAJE I METODY KOMERCJALIZACJI WYNIKÓW BADAŃ NAUKOWYCH



Współdziałanie uczelni z sektorem gospodarczym, któremu towarzyszy transfer wiedzy naukowej, przybiera następujące formy:

- komercjalizacja bezpośrednia,
- współpraca badawcza,
- komercjalizacja pośrednia,
- własna działalność gospodarcza naukowca (przedsiębiorczość akademicka).

KOMERCJALIZACJA BEZPOŚREDNIA

Komercjalizacja bezpośrednia to najczęściej sprzedaż wyników badań naukowych i prac rozwojowych, mogących mieć postać m.in. wynalazku, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego, utworu lub know-how. Obok sprzedaży praw stosuje się także umowy licencyjne, które pozwalają nabywcom na gospodarcze użytkowanie wyników badań przy zachowaniu ich własności po stronie uczelni.

Przeniesienie praw do wyników badań naukowych (sprzedaż)

Sprzedaż praw do wyników badań naukowych w praktyce oznacza, że prawa te zostają przeniesione na nabywcę. Aby do tego doszło, trzeba skonstruować odpowiednią umowę sprzedaży, która musi określać przedmiot sprzedaży oraz jego cenę. Treści poszczególnych umów będą oczywiście różne i zależne przede wszystkim od rodzaju praw, jakie mają zostać przeniesione, oraz od wynegocjowanych warunków finansowych. Ze względu na różny przedmiot przenoszonych praw można mówić o umowach dotyczących przeniesienia: praw autorskich majątkowych, praw własności przemysłowej oraz praw do know-how. Umowy te nabierają mocy z chwilą ich zawarcia lub mogą mieć charakter warunkowy, np. w sytuacji, gdy nabycie praw nastąpi pod warunkiem otrzymania przez kupującego stosownego grantu lub kredytu.

Przeniesienie praw autorskich majątkowych i praw własności przemysłowej

Przeniesienie praw autorskich majątkowych powoduje, że nabywca na wskazanych w umowie polach eksploatacji uzyskuje prawa, których wcześniej właścicielem był zbywca. Podobnie rzecz się ma z przeniesieniem praw własności przemysłowej, do których zalicza się:

- prawa do uzyskania jednego z rodzajów praw wyłącznych pochodzących z rejestracji,
- prawa pierwszeństwa zgłoszenia do Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej wyników prac badawczych, będących wynalazkami, wzorami użytkowymi i wzorami przemysłowymi,
- prawa uzyskane wskutek rejestracji wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych i topografii układów scalonych; należy jednak pamiętać, że aby nabywca przejął te prawa, konieczne jest wpisanie stosownego przeniesienia do właściwego rejestru.

Przeniesienie prawa do know-how

Know-how, czyli wiedza niechroniona patentem lub wzorem, może być przedmiotem odpłatnego transferu wyłącznie wówczas, gdy nie jest powszechnie znana. Dlatego ważne jest, aby informacje składające się na know-how zostały objęte restrykcjami gwarantującymi zachowanie ich poufności. Umowa o przeniesieniu prawa do know-how nie oznacza ujawnienia informacji. Wręcz przeciwnie – informacje te niezmiennie podlegają ochronie jako tajemnica przedsiębiorstwa.

Udzielanie licencji na wyniki badań naukowych

Licencja jest umową, która przekazuje licencjodawcy prawo do gospodarczego korzystania z wyników prac badawczych przez określony czas, przy czym prawo własności do tych wyników zachowuje licencjodawca.

Rodzaje licencji

Najczęściej wyróżnia się następujące rodzaje licencji:

- wyłączną (licencjodawca to jedyny uprawniony do korzystania z wyników badań albo jedyny uprawniony do korzystania z nich w określony sposób),
- niewyłączną (licencjodawca udziela podobnych licencji również innym podmiotom),
- pełną (zakres praw licencjodawcy jest tożsamy z zakresem praw licencjodawcy),
- ograniczoną (licencjodawca otrzymuje tylko ściśle określoną część praw licencjodawcy; licencje ograniczone limitują najczęściej zasięg terytorialny, zastosowanie wynalazku lub branżę gospodarki).

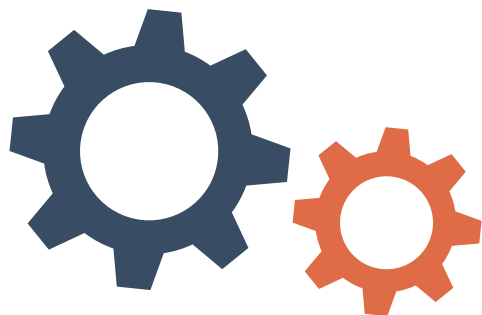
Tak zdefiniowane licencje mogą występować w różnych konfiguracjach, np. można zawrzeć umowę wyłączną, ale ograniczoną do wskazanego rynku lub do konkretnej branży.

Opłaty za licencje

Za wyrażenie zgody na wykorzystywanie wyniku badań licencjodawcy należy się wynagrodzenie w formie opłat licencyjnych. Opłaty za korzystanie z licencji realizowane są jednorazowo lub okresowo. Stosowany bywa również model mieszany: jednorazowa opłata wstępna plus rozłożone w czasie opłaty okresowe. Wysokość opłat określa się albo kwotowo, albo procentowo (zależnie od wysokości przychodu lub zysku nabywcy licencji). Odpowiednie określenie wysokości opłat wymaga opracowania stosownej symulacji finansowej, uwzględniającej planowane przychody i koszty licencjobiorcy związane z wdrożeniem technologii. Inną możliwością jest zastosowanie średniej stawki procentowej stosowanej w danej branży.

Udzielanie sublicencji

Licencjobiorca może udzielić sublicencji – pozwolić innym korzystać z wyników badań – ale tylko w sytuacji, w której zgodę na takie działanie wyraził licencjodawca. Warto jednak pamiętać, że prawo zabrania udzielania dalszych sublicencji (więcej na ten temat mówią: art. 76 ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej oraz art. 67 ust. 3 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. Prawo autorskie i prawa pokrewne).



ETAPY KOMERCJALIZACJI BEZPOŚREDNIEJ

W odpowiednim przygotowaniu rezultatów badawczych do komercjalizacji pomagają naukowcom specjaliści ds. komercjalizacji z Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii PWr. Przygotowania te można podzielić na osiem etapów.

Etap 1 **Pomoc doradcza na etapie planowania prac badawczych**



Skuteczny transfer wyników badań do gospodarki wymaga uprzedniego przygotowania merytorycznego planowanych w projekcie prac oraz formalnego przygotowania wniosków i umów projektowych. Na Politechnice Wrocławskiej opracowano zalecenia dla pracowników odpowiedzialnych za przygotowywanie projektów badawczych (wniosków o grant). Dotyczy to przede wszystkim następujących dokumentów: wniosków o dofinansowanie, umowa partnerska, umowa w sprawie powołania konsorcjum, umowa o dofinansowanie (więcej na ten temat w rozdziale: *Zalecenia dla kierowników projektów badawczych*, s. 24).

Etap 2 **Monitoring wyników badań**

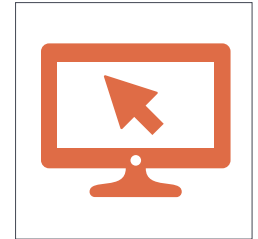


Zespół WCTT ds. komercjalizacji współpracuje z: Działem Zarządzania Projektami, Działem Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej oraz z Punktem Kontaktowym ds. Transferu Technologii. Od tych jednostek pozyskuje informację o wszystkich realizowanych lub nowo uruchamianych na uczelni projektach badawczych, a także o nowych zgłoszeniach wynalazków lub innych wyników badań. Daje to dobry punkt startu do inicjowania roboczych spotkań z naukowcami, których celem jest zidentyfikowanie rezultatów badawczych o największym potencjale komercyjnym (tzw. scouting wynalazków).

Etap 3

Wstępna ocena i selekcja rezultatów badawczych oraz ich ochrona

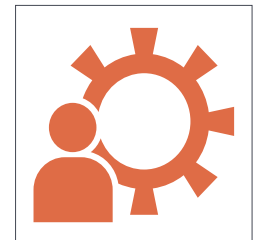
Podczas roboczych spotkań specjalistów ds. komercjalizacji z kierownikami projektów, następuje wstępna selekcja rezultatów badawczych. Istotne znaczenie mają tutaj następujące kryteria: klarowny status własności intelektualnej oraz jej możliwa ochrona prawna, innowacyjność i możliwa skala zastosowań technologii oraz zapotrzebowanie rynkowe. Ustala się też, czy w analizowanym rezultacie badawczym występuje tzw. background IP – element technologiczny opracowany w innym projekcie. Jeśli okazuje się, że komercjalizowany ma być rezultat oparty na know-how, to naukowcy są informowani o konieczności zachowania tego rezultatu w tajemnicy. Jeśli natomiast rezultat nadaje się do ochrony patentowej, to naukowiec będący jego twórcą jest kierowany do Działu Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej.



Etap 4

Pogłębiona analiza potencjału komercyjnego rezultatów badawczych

Przeprowadza się szczegółową analizę, mającą na celu ocenę możliwych zastosowań wynalazku, jego przewagi wobec rozwiązań konkurencyjnych, poziom gotowości wdrożeniowej (TRL), a przede wszystkim – potencjał rynkowy. Co istotne, w trakcie analizy należy minimalizować wpływ subiektywnych wyobrażeń, a koncentrować się na rzetelnych potwierdzonych danych (faktach i liczbach), pochodzących z dostępnych raportów branżowych i międzynarodowych baz danych rynkowych. Na dalszych etapach komercjalizacji (negocjacje z nabywcą) przeprowadzana tutaj analiza rynku staje się podstawą do stworzenia modelu finansowego wyceny wartości wynalazku. W praktyce finalna wersja analizy i wyceny jest opracowywana z uwzględnieniem danych biznesowych uzyskanych od potencjalnego nabywcy (takich jak np. możliwa wielkość produkcji oraz wysokość kapitału własnego), co będzie punktem wyjścia w negocjacjach.





Etap 5 **Przygotowanie oferty technologicznej**

Najważniejsze ustalenia poczynione w analizie potencjału zostają następnie ujęte w skróconej formie, jako oferta technologiczna. Zawiera ona takie zagadnienia, jak: nazwa technologii, numer oferty, abstrakt, szczegóły techniczne, zastosowania i rynki, innowacyjność i przewagi konkurencyjne, status własności intelektualnej, preferowana forma komercjalizacji, poziom gotowości wdrożeniowej, dane kontaktowe pracownika WCTT odpowiedzialnego za ofertę.

Kluczem do skutecznych działań marketingowych jest umiejętne zachęcenie tzw. językiem korzyści, do wdrożenia nowej technologii. Niezwykle ważne jest przy tym, aby oferta technologiczna podkreślała walory biznesowe, a nie naukowe.

Etap 6 **Promocja ofert technologicznych i poszukiwanie nabywców technologii**



Promocja ofert technologicznych jest realizowana przez WCTT i odbywa się na różne sposoby; są to:

- kontakty z przedsiębiorstwami wskazanymi przez naukowców – twórców technologii,
- kontakty z potencjalnymi nabywcami technologii zidentyfikowanymi podczas analizy rynku,
- udział w konferencjach branżowych, wystawach i targach typu science to business,
- działania podejmowane za pośrednictwem serwisu www.transfer.pwr.edu.pl, zawierającego bazę ofert technologicznych wraz z wygodnym mechanizmem wyszukiwania i filtrowania informacji.

Etap 7 **Prowadzenie negocjacji biznesowych z przedsiębiorstwami**



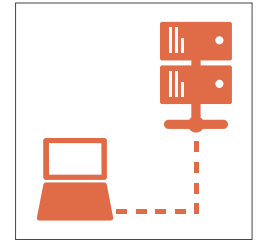
Ważną rolę w tych negocjacjach odgrywają nie tylko odpowiednie kompetencje i predyspozycje psychiczne negocjatorów, lecz także dobrze przemyślana strategia negocjacyjna. Negocjacje prowadzą przeszkoleni z zakresu metod i technik negocjacyjnych specjaliści WCTT, często wspierani przez naukowców-twórców – zwłaszcza wtedy, gdy omawiane są szczegóły technologiczne.

Etap 8

Przygotowanie umowy komercjalizacyjnej (sprzedaży lub licencji)

Ustalenia z zakończonych negocjacji są ujmowane w stosownej umowie przygotowywanej przez WCTT, zwykle przy współudziale Działu Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej. Umowa ta jest podpisywana przez Rektora lub Prorektora, wcześniej przechodząc drogę formalną zgodną z Zarządzeniem Wewnętrznym nr 21/2018. W sytuacjach nietypowych wynegocjowane przez WCTT warunki muszą dodatkowo uzyskać opinię uczelnianej Komisji ds. Transferu Technologii. Co istotne, na każdym kolejnym etapie komercjalizacji podejmowane działania są zawsze uzgadniane z zespołem twórców technologii. Daje im to poczucie bezpieczeństwa i zapewnia niezbędne współdziałanie z ich strony.

Udział Politechniki Wrocławskiej w komercjalizacji wynalazku nie kończy się zwykle na jego sprzedaży, ale często jest kontynuowany w postaci odpłatnych usług badawczo-wdrożeniowych świadczonych na rzecz nabywcy.



WSPÓŁPRACA BADAWCZA

Stałym elementem relacji uczelni z biznesem jest współpraca badawcza z przedsiębiorstwami, prowadzona przez naukowców Politechniki Wrocławskiej. W tym zakresie rolę pomocniczą pełni Ośrodek Współpracy Nauki z Gospodarką, którego głównymi zadaniami są:

- udzielanie pracownikom uczelni informacji na temat zasad i procedur współpracy badawczej z gospodarką,
- wspieranie jednostek uczelnianych w sporządzaniu ofert oraz w zawieraniu i rozliczaniu umów z przedsiębiorcami i innymi podmiotami dotyczących realizacji usług badawczych,
- promowanie oferty badawczej Politechniki Wrocławskiej.

Zlecenie komercyjne a projekt grantowy

Współpraca badawcza między Politechniką Wrocławską a przedsiębiorstwem przybiera zwykle formę zlecenia komercyjnego (naukowiec wykonuje konkretne zadanie na rzecz zleceniodawcy) lub projektu grantowego (uczelnia wraz z przedsiębiorstwem wspólnie ubiegają się o grant). Szczególnie przy wspólnym realizowaniu grantu badawczego (czyli w sytuacji, gdy Politechnika Wrocławska jest współwłaścicielem wyniku prac badawczych) należy zwrócić uwagę na ustalenie zasad podziału korzyści i sposobu korzystania ze współwłasności. Często zdarza się, że ostatecznie przedsiębiorca wykupuje od uczelni jej udziały – mamy wtedy do czynienia z opisywaną już komercjalizacją bezpośrednią.

Obowiązki kierownika projektu

Zarówno w przypadku zlecenia komercyjnego, jak i wspólnego projektu grantowego, należy dokładnie określić i wycenić zadania badawcze, a także zadbać o przygotowanie i podpisanie odpowiedniej dokumentacji, zgodnie z regulacjami wewnętrznymi uczelni, dotyczącymi uruchamiania projektów i zleceń (zob. rozdział: *Podstawowe przepisy wewnętrzne Politechniki Wrocławskiej dotyczące relacji z podmiotami zewnętrznymi*; s. 40).

Planowanie zlecenia komercyjnego i jego wycena

Wysokość wynagrodzenia, jaka zostanie ustalone za wykonanie badania, musi uwzględniać zasady rynkowe. Dlatego też naukowiec, kalkulując to wynagrodzenie, powinien mieć na uwadze nie tylko koszty wykonania badania (koszty pracy, sprzęt, materiały, koszty stałe itp.), lecz także zysk uczelni – w przeciwnym razie usługa świadczona bez skalkulowania zysku może być uznana za niedozwoloną formę pomocy publicznej dla przedsiębiorstwa. Ponadto, w uzasadnionych przypadkach, w cenie powinno zawierać się wynagrodzenie za przeniesienie powstałych w ramach zlecenia praw własności intelektualnej (foreground IP); zaleca się, aby zostało ono wyodrębnione kwotowo z kwoty całkowitej proponowanej nabywcy. Umożliwi to potraktowanie tego wynagrodzenia jako przychodów uzyskanych z komercjalizacji wyników badań, który to parametr odgrywa istotną rolę w systemie ewaluacji działalności naukowej uczelni.

W trakcie planowania i realizowania współpracy badawczej z przedsiębiorstwem naukowiec musi szczególnie pamiętać o tym, że jest zobowiązany należycie posługiwać się infrastrukturą badawczą uczelni, która jest podmiotem sektora finansów publicznych. Więcej informacji na ten temat znajduje się w „Regulaminie korzystania z infrastruktury badawczej Politechniki Wrocławskiej” (zał. do ZW 14/2015).

Wsparcie ze strony administracji uczelni

Naukowca w prowadzeniu współpracy badawczej z przedsiębiorstwem na każdym etapie wspierają odpowiedni pracownicy uczelni. W sprawach projektów grantowych pomaga DZP, a zlecenia komercyjne na usługi badawcze wspiera ONG.



ZALECENIA DLA KIEROWNIKÓW PROJEKTÓW BADAWCZYCH

Skuteczny transfer wyników badań do gospodarki wymaga należytego przygotowania formalnego i merytorycznego planowanych w projekcie prac oraz przygotowania umów projektowych. Warto przy tym korzystać z poniższych zaleceń dla kierowników projektów badawczych.



Własność intelektualna

1. W projektach konsorcyjnych (partnerskich) należy zadbać o właściwe uregulowanie kwestii własności – najlepiej odrębnej i wyłącznej – w odniesieniu do wszystkich planowanych rezultatów badań. W tym celu zaleca się, aby każdy planowany rezultat badawczy został formalnie przypisany do konkretnego zadania badawczego, a każde zadanie stanowiło odrębną całość i było realizowane przez jednego partnera projektu. Idealna jest zatem sytuacja, w której nie powstanie żadna wątpliwość co do tego, kto jest właścicielem wytworzonych w projekcie dóbr intelektualnych.

2. Jeśli wytworzenie rezultatu bezwzględnie wymaga zaangażowania wielu partnerów i współwłasność jest nie do uniknięcia, należy zadbać o właściwe uregulowanie w stosownych umowach projektowych następujących kwestii:

- jasny i jednoznaczny podział własności danego rezultatu, zawierający procentowy udział każdego z partnerów we własności,
- wskazanie jednego partnera odpowiedzialnego za ochronę patentową i działania komercjalizacyjne (aby uniknąć sytuacji, w której np. kilku partnerów ponosi te same koszty wyceny),
- ustalenie zasad finansowania ochrony patentowej i kosztów przygotowania do komercjalizacji (zwłaszcza kosztów analizy potencjału rynkowego i wyceny zysków),
- sposób obliczenia i podziału między partnerów korzyści z komercjalizacji (zwłaszcza kwestia, czy przedmiotem podziału będą przychody, czy dochody, a jeżeli będą to dochody, to jakiego typu koszty będą brane pod uwagę przy ich wyliczaniu).

Należy również zasygnalizować pozostałym partnerom, że partner odpowiedzialny za komercjalizację będzie musiał w przyszłości otrzymać pełnomocnictwo szczególne od każdego z nich (współwłaścicieli praw majątkowych), upoważniające do podpisywania w ich imieniu umowy sprzedaży, umowy licencyjnej, itp.

3. W umowach konsorcyjnych (partnerskich) należy zdecydowanie unikać nieprecyzyjnych zapisów typu: „Własność wypracowanego rezultatu przynależy partnerom zaangażowanym w jego powstanie, w proporcji wynikającej z ich twórczego wkładu (lub z ich zaangażowania finansowego)”. Zapisów takich można używać tylko w sytuacji bezwzględnej konieczności, wraz z dopiskiem: „Udziały partnerów we współwłasności oraz zasady wykorzystania rezultatu muszą zostać określone po jego powstaniu w odrębnej umowie między partnerami”.

4. W przypadku projektów będących w trakcie realizacji lub już zakończonych, w których nie rozstrzygnięto należycie kwestii praw własności, stosowne regulacje należy zawrzeć w aneksie do umowy konsorcjum (partnerstwa) lub w odrębnym porozumieniu między wszystkimi partnerami.

5. W przypadku zlecenia części prac podwykonawcom zewnętrznym należy zadbać w stosownych umowach o przeniesienie na Politechnikę Wrocławską pełni praw majątkowych do wytworzonych dóbr intelektualnych. Pozostawienie własności lub współwłasności podwykonawcy zewnętrznemu jest dopuszczalne tylko w wyjątkowych i uzasadnionych przypadkach, przy uwzględnieniu celowego i gospodarnego dysponowania środkami publicznymi.

Innowacyjność i gotowość wdrożeniowa

1. Powodzenie komercjalizacji zależy w dużym stopniu od innowacyjności oraz gotowości wdrożeniowej wypracowanych rezultatów badawczych.

2. Aby zwiększyć szanse na osiągnięcie wysokiego stopnia innowacyjności wypracowywanych rezultatów, podczas planowania projektów badawczych (prac nad wnioskiem projektowym) należy:

- uwzględnić tzw. „state of the art” i proponować badania rozwijające w istotny sposób obecny stan wiedzy,
- uwzględniać istniejące potrzeby rynku, tzn. prowadzić badania w takich kierunkach, na jakie istnieje zapotrzebowanie ze strony podmiotów gospodarczych i społecznych oraz możliwość ich skomercjalizowania (są zainteresowani producenci/inwestorzy),
- przeprowadzić badania stanu techniki i zdolności (czystości) patentowej, aby uniknąć podejmowania prac, których wyników nie będzie można wdrożyć ze względu na istniejącą już ochronę patentową lub małą innowacyjność,
- pamiętać, aby w toku realizacji projektu zachować dużą ostrożność w publikowaniu uzyskanych wyników badań, umożliwiającą skierowanie wyników do ochrony patentowej lub ich utajnienie w celu sprzedaży/udzielenia licencji jako know-how.

3. Już na etapie planowania zadań i konstruowania budżetu należy uwzględniać działania i koszty podnoszące gotowość wdrożeniową rezultatów. Niestety, na etapie sporządzania wniosku o dofinansowanie zwykle nie poświęca się należytej uwagi tej kwestii. W budżecie projektu należy uwzględnić nakłady na takie prace, jak np. wytworzenie demonstratora/prototypu produktu finalnego, przetestowanie technologii w warunkach rzeczywistych (terenowych lub przemysłowych), wykonanie badań na zgodność z normą, zminiaturyzowanie i umieszczenie urządzenia w estetycznej obudowie, dostosowanie wynalazku do potrzeb zainteresowanego lub potencjalnego nabywcy. Uwzględnienie tego typu dodatkowych, a zwykle niewielkich w skali projektu wydatków podniesie gotowość wdrożeniową i znacząco zwiększy szanse na komercjalizację.

KOMERCJALIZACJA POŚREDNIA

Komercjalizacja pośrednia jest jedną z form wprowadzania nowych technologii i innowacji do gospodarki. Polega na nabywaniu akcji lub udziałów spółek spin-off po to, by wdrożyć (a przynajmniej przygotować do wdrożenia) wyniki badań naukowych lub prac rozwojowych albo związane z tymi wynikami know-how. W praktyce komercjalizacja pośrednia polega na tym, że uczelnia wnosi wkład finansowy lub dokonuje raportu własności intelektualnej do spółki (już istniejącej lub tworzonej), w zamian obejmując w niej udziały lub akcje.

W polskiej uczelni publicznej komercjalizacja pośrednia może być realizowana wyłącznie za pośrednictwem uczelnianej spółki celowej, o której mowa w art. 149 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce. W Politechnice Wrocławskiej rolę tę pełni spółka celowa – Instytut Transferu Technologii sp. z o.o.

Spółki spin-off i spin out

Komercjalizacja pośrednia odbywa się wyłącznie za pośrednictwem spółek spin-off, których jednym z obligatoryjnych udziałowców jest spółka celowa uczelni, a pozostałymi są zwykle naukowcy – twórcy technologii oraz inwestor branżowy lub finansowy. Natomiast spółki spin-out są tworzone przez pracowników, studentów lub absolwentów, jednak bez udziału kapitałowego uczelni (zob. rozdział *Przedsiębiorczość akademicka*, s. 29). Jeśli spółka spin-out rozwija wynalazki i technologie należące do uczelni, to musi uregulować prawo do ich wykorzystywania poprzez ich zakup lub nabycie licencji. W takim przypadku mamy do czynienia z komercjalizacją bezpośrednią, w której nabywcą własności intelektualnej jest spółka spin-out.

Korzyści wynikające ze statusu spółki spin-off

Spółka celowa oferuje:

- skuteczną i kompleksową realizację formalności związanych z utworzeniem spółki spin-off i uregulowaniem praw własności do rezultatu badawczego,
- doradztwo w zakresie bieżącego zarządzania i administrowania spółką spin-off,
- aktywne poszukiwanie inwestorów dla spółki spin-off,
- prawo do używania znaku „Spin-off Politechniki Wrocławskiej”,
- możliwość skorzystania na preferencyjnych warunkach z usług Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości Politechniki Wrocławskiej (AIP PWr).



ETAPY KOMERCJALIZACJI POŚREDNIEJ

W procesie komercjalizacji pośredniej wyróżnić można następujące etapy:

Etap 1

Selekcja najciekawszych rezultatów badawczych oraz analiza ich potencjału komercyjnego (podobnie jak w komercjalizacji bezpośredniej).



Etap 2

Wycena i biznesplan komercjalizacji pośredniej, zawierający plan rozwoju technologii z wyszczególnieniem etapów pośrednich i nakładów na prace B+R oraz plan urynkwienia i monetyzacji technologii.



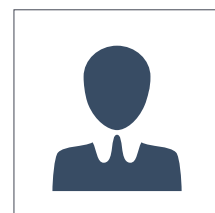
Etap 3

Przygotowanie oferty inwestycyjnej pod kątem przystąpienia inwestora finansowego lub branżowego do planowanej spółki. Oferta inwestycyjna jest dokumentem typu teaser i zawiera takie elementy, jak: nazwa technologii, numer oferty, abstrakt, szczegóły techniczne, zastosowania i rynki, innowacyjność i przewagi konkurencyjne, status własności intelektualnej, poziom gotowości wdrożeniowej, plan dalszego rozwoju technologii, zapotrzebowanie na kapitał, dane kontaktowe pracownika spółki celowej odpowiedzialnego za ofertę.



Etap 4

Poszukiwanie inwestorów finansowych lub branżowych, mogących zapewnić finansowanie projektu polegającego na rozwoju lub komercjalizacji technologii lub ułatwiającego dostęp docelowych produktów lub procesów do rynku.





Etap 5

Negocjacje z twórcami i z ewentualnym inwestorem dotyczące umowy spółki i ewentualnej umowy inwestycyjnej. Inwestorem finansowym może w szczególności być fundusz kapitałowy, typu seed lub venture, który dokapitalizuje spółkę spin-off w celu rozwoju i urynkowienia oferowanej technologii.



Etap 6

Podjęcie uchwał wspólników, zawarcie umowy spółki spin-off i jej sądowa rejestracja w KRS.



Etap 7

Wniesienie technologii do spółki spin-off (sprzedaż, licencja lub aport).



Etap 8

Rozwój technologii w spółce spin-off, komercjalizacja technologii, wprowadzenie produktu na rynek. Spółka spin-off wdraża plan rozwoju technologii i wprowadza ją na rynek, dzięki czemu następuje wzrost wartości spółki.



Etap 9

Po kilku latach wyjście kapitałowe spółki celowej ze spółki spin-off przy zwiększonej wartości udziału; odbywa się to zwykle w formie sprzedaży udziałów pozostałym wspólnikom lub nowemu inwestorowi.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKA

Znaczącą rolę w przenoszeniu wiedzy akademickiej do sektora prywatnego odgrywa przedsiębiorczość akademicka, za której rozwój na Politechnice Wrocławskiej odpowiada AIP PWr. Jednostka ta wspiera powstawanie spółek spin-out oraz ich rozwój, na początkowych etapach działalności. Pomaga przedsiębiorcom przejść tzw. okres konwersji, podczas którego trzeba podjąć decyzję, czy dany projekt pod względami technicznym i finansowym nadaje się do rozwoju i czy warto przedstawić go potencjalnym inwestorom.

Wsparcie dla startupów

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Politechniki Wrocławskiej skupia innowacyjne, technologiczne startupy założone przez studentów, doktorantów, absolwentów oraz pracowników uczelni. Stwarza początkującemu przedsiębiorcy takie warunki, aby jego biznes mógł się rozwijać, także dzięki zminimalizowaniu początkowych kosztów prowadzenia firmy. Osoby mające pomysł na własny biznes, ale bez doświadczenia w prowadzeniu firmy, mogą liczyć na wsparcie merytoryczne pracowników AIP PWr do momentu, w którym nowy biznes będzie w stanie samodzielnie działać na rynku.

Młodzi przedsiębiorcy wspierani przez AIP PWr mogą przez trzy lata korzystać z takich udogodnień, jak:

- wirtualne biuro (uzyskanie adresu potrzebnego do rejestracji działalności i prowadzenia firmy),
- zaplecze biurowe z wyposażeniem, udostępniane na preferencyjnych warunkach na terenie Politechniki Wrocławskiej oraz Wrocławskiego Parku Technologicznego,
- możliwość korzystania z sali konferencyjnej,
- doradztwo prawne,
- doradztwo księgowo-podatkowe,
- konsultacje biznesowe,
- udział w organizowanych przez AIP PWr konferencjach, seminariach, szkoleniach, warsztatach i podobnych wydarzeniach,
- wsparcie merytoryczne w pozyskiwaniu środków unijnych,
- promocja w mediach.



PRAWNA OCHRONA REZULTATÓW PRACY NAUKOWCA



Własność intelektualna powstaje jako efekt twórczej działalności człowieka i jest chroniona prawem, ale ochrona ta ma ograniczenia czasowe oraz terytorialne. Czas, na jaki przyznawana jest ochrona, zależy od tego, jaki przedmiot własności intelektualnej jest chroniony. Terytorium ochrony zależy zaś od wyboru procedury ubiegania się o ochronę uwzględniającej kraje planowanej działalności.

PRZEDMIOTY WŁASNOŚCI PRZEMYSŁOWEJ

Wśród przedmiotów własności przemysłowej wyróżnia się: wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne oraz topografie układów scalonych.

Wynalazek

Wynalazki to nowe w skali globalnej rozwiązania o charakterze technicznym. Można je podzielić na cztery kategorie: produkty, urządzenia, sposoby, zastosowania. Artykuł 24 ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej nie definiuje wprawdzie pojęcia wynalazku, ale wskazuje, że patentu można udzielić na te wynalazki, które mieszczą się w dziedzinach techniki, są nowe, mają odpowiedni poziom wynalazczy oraz nadają się do zastosowania przemysłowego.

Na terenie Polski patentu na wynalazek udziela się na 20 lat (datą początkową jest moment dokonania zgłoszenia w Urzędzie Patentowym RP). Aby chronić wynalazek poza Polską, można ubiegać się o patent europejski udzielany przez Europejski Urząd Patentowy (EPO) lub w procedurze administrowanej przez Światową Organizację Własności Intelektualnej (WIPO) – można ubiegać się o uzyskanie ochrony patentowej w państwach wybranych przez zgłaszającego spośród 191 krajów członkowskich WIPO. Zgłoszeń do EPO i WIPO można dokonywać za pośrednictwem Urzędu Patentowego RP.



Wzór użytkowy

Wzorem użytkowym jest nowe i użyteczne rozwiązanie o charakterze technicznym, dotyczące kształtu, budowy lub zestawienia przedmiotu o trwałej postaci. Wzór użytkowy uważa się za rozwiązanie użyteczne, jeżeli pozwala ono na osiągnięcie celu o praktycznym znaczeniu przy wytwarzaniu lub korzystaniu z wyrobów. Wzór użytkowy może być chroniony prawnie. Przez uzyskanie prawa ochronnego na wzór użytkowy w Polsce nabywa się prawo wyłącznego korzystania z niego w sposób zarobkowy lub zawodowy, na całym obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Czas trwania prawa ochronnego wynosi max. 10 lat od daty dokonania zgłoszenia wzoru użytkowego w Urzędzie Patentowym RP.

Wzór przemysłowy

Wzorem przemysłowym jest nowa i mająca indywidualny charakter postać wytworu lub jego części, nadana mu w szczególności przez kontury, kształt, kolorystykę, fakturę lub materiał wytworu oraz przez jego ornamentację. Na wzór przemysłowy udziela się prawa z rejestracji. Przez uzyskanie prawa z rejestracji uprawniony nabywa prawo do wyłącznego korzystania z wzoru przemysłowego w sposób zarobkowy lub zawodowy na całym obszarze Rzeczypospolitej Polskiej. Uprawniony może zakazać osobom trzecim wytwarzania, oferowania, wprowadzania do obrotu, importu, eksportu lub używania wytworu, w którym wzór jest zawarty bądź zastosowany, lub składowania takiego wytworu dla powyższych celów. Prawo z rejestracji wzoru przemysłowego jest udzielane na max. 25 lat, licząc od daty dokonania zgłoszenia w Urzędzie Patentowym RP. W Unii Europejskiej wzory przemysłowe mogą być chronione jednolitym prawem ochronnym udzielanym przez Europejski Urząd do spraw Własności Intelektualnej (EUIPO) i jest ono skuteczne we wszystkich państwach wspólnoty. Wzory przemysłowe można chronić także w ramach Porozumienia Haskiego, administrowanego przez Światową Organizację Własności Intelektualnej (WIPO).

Znak towarowy

Znakiem towarowym może być każde oznaczenie, które można przedstawić w sposób graficzny, jeżeli oznaczenie takie nadaje się w celu odróżnienia towarów jednego przedsiębiorstwa od towarów innego przedsiębiorstwa. Na znak towarowy może być udzielone prawo ochronne, w Polsce udzielane na 10 lat (datą początkową jest moment zgłoszenia w Urzędzie Patentowym RP). Jeśli uprawniony złoży stosowny wniosek, to ochronę można przedłużać na kolejne 10-cioletnie okresy.

W Unii Europejskiej znaki towarowe – podobnie, jak wzory przemysłowe – można chronić jednolitym prawem

ochronnym udzielanym przez EUIPO, skutecznym we wszystkich państwach wspólnoty. Poza tym znaki towarowe można zgłaszać do prawnej ochrony międzynarodowej w WIPO za pośrednictwem Urzędu Patentowego RP.

Oznaczenie geograficzne

Oznaczeniami geograficznymi są oznaczenia słowne odnoszące się bezpośrednio lub pośrednio do nazwy miejsca, miejscowości, regionu lub kraju (teren), które identyfikują towar jako pochodzący z tego terenu, jeżeli określona jakość, dobra opinia lub inne cechy towaru są przypisywane przede wszystkim pochodzeniu geograficznemu tego towaru.

Zgłoszenia może dokonać organizacja upoważniona do reprezentowania interesów producentów, działająca na danym terenie oraz organ administracji rządowej lub samorządu terytorialnego, właściwy ze względu na teren, do którego odnosi się oznaczenie geograficzne.

Na oznaczenie geograficzne może być udzielone prawo z rejestracji. Ochrona oznaczenia geograficznego jest bezterminowa i trwa od dnia dokonania wpisu do rejestru oznaczeń geograficznych, prowadzonego przez Urząd Patentowy.

Co istotne, oznaczenie geograficzne, na które udzielono prawa z rejestracji, nie może być używane na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej przez osoby, których towary nie spełniają warunków będących podstawą udzielenia tego prawa. Prawo z rejestracji oznaczenia geograficznego jest udzielane bezterminowo. Oznaczenia na towary przemysłowe należy zgłaszać w Urzędzie Patentowym RP, a na produkty rolne i środki spożywcze w Komisji Europejskiej za pośrednictwem Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Topografia układów scalonych

Topografia układu scalonego to rozwiązanie polegające na przestrzennym, wyrażonym w dowolny sposób, rozplanowaniu elementów, z których co najmniej jeden jest elementem aktywnym, oraz wszystkich lub tylko niektórych części połączeń układu scalonego. Na topografię udzielane jest prawo z rejestracji na 10 lat.



ROLA RZECZNIKÓW PATENTOWYCH UCZELNI

Jeśli naukowiec stworzył rozwiązanie, które jest nowe, ma poziom wynalazczy i nadaje się do przemysłowego stosowania, to może uzyskać pomoc rzecznika patentowego Politechniki Wrocławskiej w objęciu danego rozwiązania odpowiednią formą ochrony. Ochrona odbywa się na mocy ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej.

Gdy zapada decyzja, że warto ubiegać się o ochronę patentową danego rozwiązania w Urzędzie Patentowym, naukowiec wspólnie z rzecznikiem patentowym wypracowują kształt optymalnej postaci rozwiązania, jakie zostanie zgłoszone. Następnie rzecznik patentowy w imieniu Politechniki Wrocławskiej prowadzi postępowanie w Urzędzie Patentowym, starając się dowieść, że dane rozwiązanie zasługuje na ochronę.

Jednostką Politechniki Wrocławskiej, która na jej rzecz świadczy kompleksowe usługi dotyczące własności intelektualnej, jest Dział Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej. To właśnie tutaj pracują rzecznicy patentowi wspierający naukowców w uzyskiwaniu patentów na wynalazki. Ponadto rzecznicy ci, świadcząc pomoc prawną i techniczną, reprezentują uczelnię w postępowaniu przed polskim Urzędem Patentowym, sądami w sprawach własności przemysłowej oraz niektórymi instytucjami zagranicznymi.

W Dziale Własności Intelektualnej są tworzone lub opiniowane wszystkie umowy zawierające zapisy dotyczące własności intelektualnej, zwłaszcza będących własnością Politechniki Wrocławskiej wynalazków, znaków i wzorów.

DWI pełni także inną rolę – jest Regionalnym Ośrodkiem Informacji Patentowej w strukturach PATLIB przy Europejskim Urzędzie Patentowym, prowadząc działalność informacyjno-konsultacyjną dla wszystkich zainteresowanych osób i podmiotów, przede wszystkim w zakresie procedur zgłoszeniowych, korzystania z baz danych i rozporządzania dobrami własności intelektualnej. Naukowiec szukający wiedzy na ten temat, uzyska ją właśnie w DWI.

OCHRONA ZA POMOCĄ TAJEMNICY PRZEDSIĘBIORSTWA

Jeśli ubieganie się o ochronę na mocy prawa własności przemysłowej jest niemożliwe lub z innych względów niecelowe, to wyniki badań można ochronić za pomocą tzw. tajemnicy przedsiębiorstwa, ujętej w art. 11 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Warunkiem koniecznym będzie jednak zachowanie wyniku badań w tajemnicy. Spisaną wiedzę należy opatrzyć klauzulą „Poufne – wyłącznie do użytku wewnętrznego PWr”, a następnie zgłosić wynik badań w Punkcie Kontaktowym ds. Transferu Technologii.

OBOWIĄZEK ZACHOWANIA TAJEMNICY PRZEZ NAUKOWCA

Obydwie metody ochrony prawnej – i ta wynikająca z prawa własności przemysłowej, i ta w formie tajemnicy przedsiębiorstwa – wymagają od naukowca powściągliwości: musi on efekty swojej pracy przez jakiś czas zachowywać w tajemnicy. Oznacza to, że naukowiec powinien przede wszystkim powstrzymać się przed jakimkolwiek opisywaniem swojej pracy w formie publikacji czy prezentacji na konferencjach. Poufność jest niezbędna, jeśli wynik pracy naukowej ma zachować swój potencjał do podlegania ochronie prawnej.

CZEGO OD NAUKOWCA OCZEKUJE PRZEDSIĘBIORCA?



Stosunkowo słabe więzi polskiej nauki z praktyką gospodarczą i niski poziom innowacyjności krajowej gospodarki to tylko niektóre z barier utrudniających relacje uczelni z biznesem. Można jednak zrobić bardzo dużo, aby układały się one pomyślnie i satysfakcjonująco dla obydwu stron. Oto wskazania dotyczące tego, o czym powinien pamiętać naukowiec podejmujący współpracę z przedsiębiorcą.

Tworzenie technologii odpowiadających na potrzeby rynku i biznesu

Naukowiec, który myśli o skomercjalizowaniu swojej pracy, powinien mieć na względzie rynkowe zapotrzebowanie na rezultat. Oznacza to konieczność konfrontowania swoich zainteresowań badawczych z rzeczywistymi potrzebami i trendami rynkowymi.

Dbłość o gotowość wdrożeniową technologii

Naukowiec musi tak planować swoją pracę badawczą, aby przedstawić przedsiębiorcy prototyp gotowy do wdrożenia w warunkach możliwie najbardziej zbliżonych do rzeczywistych. To podnosi atrakcyjność technologii w oczach przedsiębiorcy. Warto pamiętać, że rozwiązanie mające niski wskaźnik TRL (czyli gotowości technologicznej) nie budzi zwykle zainteresowania biznesu, bo wymaga zbyt dużych nakładów inwestycyjnych przy jednoczesnym wysokim stopniu ryzyka.

Posługiwanie się językiem biznesowym

Mówienie językiem biznesu to nic innego, jak posługiwanie się głównie argumentami ekonomicznymi, ukazującymi konkretne korzyści dla przedsiębiorcy, jakie mogą się pojawić w efekcie wdrożenia wynalazku. Ważne jest również, aby unikać hermetycznej nomenklatury naukowej, lecz raczej posługiwać się słownictwem zrozumiałym dla osób niebędących specjalistami w danej dziedzinie wiedzy. W kontakcie z przedsiębiorcą trzeba więc nie tylko opisać, jak działa dane wdrożenie, lecz przede wszystkim jasno wyrazić, jaki będzie rezultat jego zastosowania.

Jasne warunki współpracy

Współpraca naukowca z przedsiębiorstwem powinna przebiegać zgodnie z ustalonym harmonogramem prac, zawierającym zarówno zadania do wykonania, jak harmonogram ich realizacji. Niezwykle istotne jest także przygotowanie i podpisanie właściwych dla obu stron umów. Ponieważ jest to złożony proces, na którym naukowiec nie ma obowiązku się znać, pomocni są tutaj specjaliści z WCTT lub z ONG, którzy zaproponują najlepszy model współpracy, sporządzą niezbędne umowy oraz określą zakres praw własności.

Utrzymywanie stałego kontaktu

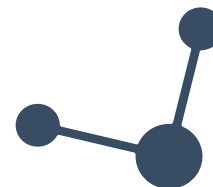
Naukowiec, który podjął współpracę z przedsiębiorstwem, powinien pozostawać z nim w stałym kontakcie. Oczywiście również na tym etapie naukowiec nie jest zdany sam na siebie – zawsze może liczyć na pomoc jednostek PWr. Przede wszystkim jednak, aby być uznanym przez kręgi biznesowe za wiarygodnego współpracownika, należy odbierać telefony oraz możliwie szybko odpowiadać na maile, nawet jeśli odpowiedź byłaby odmowna lub zawierała informację o tymczasowej niemożności współdziałania.

Szybkie i terminowe działanie

Przedsiębiorca – aby rozwijać swój biznes, a więc także współpracę z uczelnią – działa o wiele szybciej niż naukowiec. Jest to podyktowane koniecznością uzyskania konkretnego efektu, opłacalnego biznesowo i to w krótkim czasie. Dlatego we współpracy z przedsiębiorcą tak ważne jest proponowanie rozsądnego horyzontu czasowego, a później trzymanie się wyznaczonych terminów.

Poufność i ochrona prawna technologii

Naukowiec współpracując z biznesem, musi pamiętać, że wyniki jego pracy o potencjale komercyjnym wymagają ochrony. Oczekuje tego nie tylko uczelnia, lecz także przedsiębiorca, który w ten sposób dba o konkurencyjność rozwiązania. Jeśli w toku negocjacji uczelnia przekazuje przedsiębiorstwu informacje niechronione np. zgłoszeniem patentowym, to obowiązkowo należy uprzednio podpisać stosowną umowę o poufności.



KORZYŚCI DLA NAUKOWCÓW PŁYNĄCE Z KOMERCJALIZACJI I WSPÓŁPRACY Z BIZNESEM



Aktywność Politechniki Wrocławskiej na polu komercjalizacji i współpracy z biznesem rośnie z roku na rok. Uczelnia odnosi z tego wiele korzyści, które:

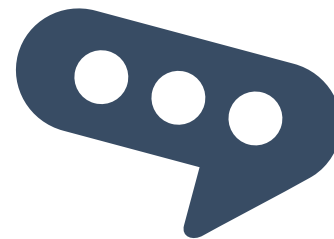
- są istotnym kryterium w konkursach i rankingach szkół wyższych,
- mają wpływ na ewaluację działalności naukowej i ocenę parametryczną,
- mają wielkie znaczenie wizerunkowe,
- są magnesem dla studentów, którzy coraz bardziej świadomie wybierają uczelnie mające rozwinięte kontakty z biznesem,
- coraz częściej decydują o możliwości pozyskania zewnętrznych grantów krajowych i europejskich,
- znacząco zwiększają szanse PWr w rywalizacji z innymi uczelniami o granty, przyciągnięcie studentów i utalentowanych pracowników.

Jeśli chodzi o naukowca aktywność uczelni na polu komercjalizacji i współpracy z biznesem:

- jest okazją do współpracy z innymi podmiotami w obszarze jego zainteresowań,
- wpływa korzystnie na okresową ocenę pracownika naukowego,
- umożliwia pozyskiwanie grantów przeznaczonych dla konsorcjów naukowo-przemysłowych,
- sprzyja rozwojowi kariery naukowej i awansowi zawodowemu,
- daje satysfakcję zawodową wynikającą z faktu, że odkrycia naukowe znajdują praktyczne zastosowanie i podnoszą jakość życia społeczeństwa,
- stanowi źródło dodatkowych dochodów, mogących istotnie wpłynąć na jego zamożność.

Zgodnie z zasadami obowiązującymi w Politechnice Wrocławskiej, naukowcy - twórcy przysługują 60% przychodów uzyskanych przez uczelnię z komercjalizacji wyników badań naukowych.

PODSTAWOWE OBOWIĄZKI PRACOWNIKA AKADEMICKIEGO ZAANGAŻOWANEGO W DZIAŁALNOŚĆ RYNKOWĄ



Nie tylko naukowcy, lecz także pozostali pracownicy Politechniki Wrocławskiej powinni dokładać wszelkich starań, aby uczelnia była angażowana w realizację zlecanych projektów, grantów i zamówień przez podmioty zewnętrzne. Działania te powinny nie tylko przynosić korzyści materialne Politechnice Wrocławskiej, ale też podnosić oceny działalności naukowej uczelni.

Zasady współpracy naukowca z biznesem

Pracownicy Politechniki Wrocławskiej, uczestnicząc w realizacji projektów, grantów i zleceń zewnętrznych, są obowiązani przestrzegać następujących zasad:

1. Udział w realizacji projektów, grantów i zleceń zewnętrznych nie może kolidować z interesami uczelni, co oznacza, że indywidualny interes pracownika nie może być rozbieżny z interesem Politechniki Wrocławskiej.
2. Udział w realizacji projektów, grantów i zleceń zewnętrznych nie może kolidować z etatowymi obowiązkami pracownika.
3. Osoba merytorycznie odpowiedzialna za realizację danego zadania w Politechnice Wrocławskiej nie może być jednocześnie wykonawcą tego zlecenia (dzieła). Co więcej, osoba taka, podobnie jak członkowie jej rodziny, nie może zasiadać w organach zarządzających podmiotu, który jest wykonawcą danego zlecenia lub dzieła.
4. Naukowcowi nie wolno składać oświadczeń o wykonaniu pracy na Politechnice Wrocławskiej lub z jej udziałem w sytuacji, jeśli uczelnia nie jest stroną jakiegokolwiek umowy dotyczącej realizacji tej pracy.

5. Nie wolno wykorzystywać wizerunku, logo, papieru firmowego ani służbowej poczty elektronicznej, jeśli Politechnika Wrocławska nie jest stroną umowy. Naukowcy muszą także być świadomi, że wykorzystywanie urządzeń i zasobów Politechniki Wrocławskiej do realizacji projektów, grantów i zleceń zewnętrznych, których Politechnika Wrocławska nie jest beneficjentem, może nastąpić wyłącznie za zgodą kierownika jednostki lub komórki organizacyjnej na podstawie odpowiedniej umowy i za wynagrodzeniem.

Obowiązek zgłoszenia wyniku

Pracownicy Politechniki Wrocławskiej, którzy uzyskają wynik badań o znaczeniu komercyjnym, są zobowiązani powiadomić o tym fakcie uczelnię, zgłaszając wynik swoich badań w Punkcie Kontaktowym ds. Transferu Technologii. Dla dopełnienia tego obowiązku wystarczy wypełnić formularz zgłoszenia wyniku badań oraz opis rozwiązania i dostarczyć dokumenty do Punktu Kontaktowego ds. Transferu Technologii.

Obowiązek zachowania poufności

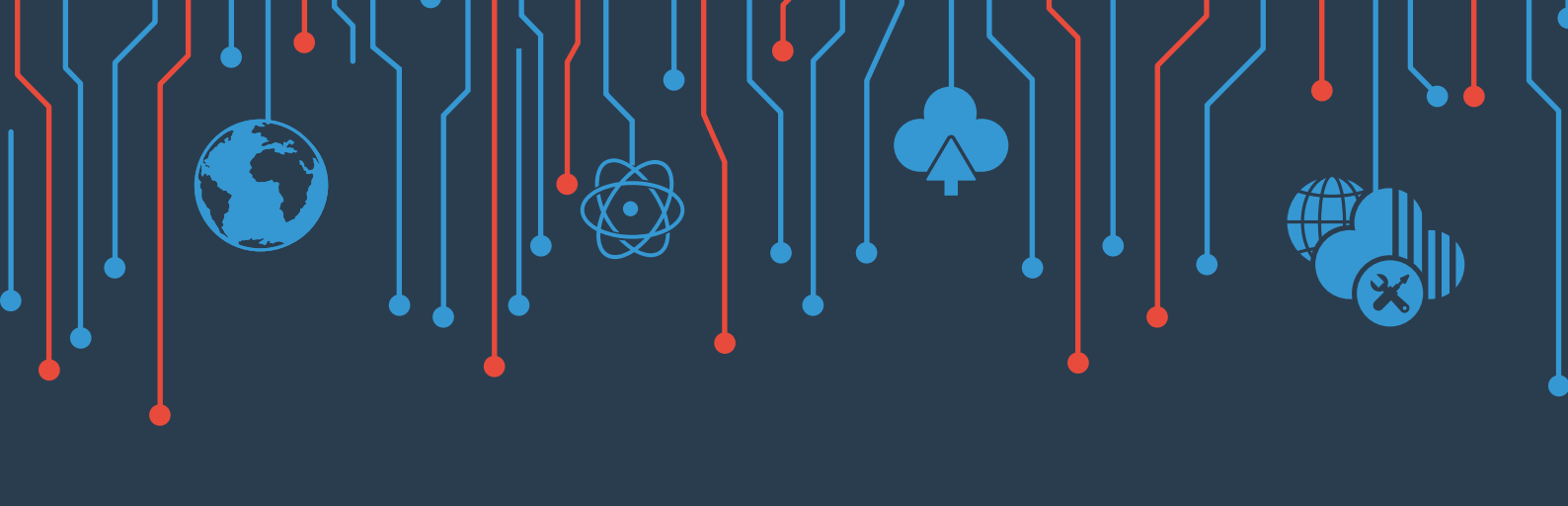
Naukowiec zawsze – ale szczególnie w kontaktach z biznesem – powinien mieć na uwadze, że jego praca naukowa jest cenna, a jej wyniki wymagają ochrony. Z tego faktu wynika nałożony na naukowca obowiązek zachowania w tajemnicy wyników swojej pracy o potencjale komercjalizacyjnym. Więcej na ten temat mówi Regulamin zarządzania własnością intelektualną (zał. do ZW 39/2017).





PODSTAWOWE PRZEPISY WEWNĘTRZNE POLITECHNIKI WROCŁAWSKIEJ DOTYCZĄCE RELACJI Z PODMIOTAMI ZEWNĘTRZNYMI

- Zarządzenie wewnętrzne w sprawie zasad udziału pracowników Politechniki Wrocławskiej w projektach i zleceniach zewnętrznych (ZW 36/2014)
- Regulamin korzystania z infrastruktury badawczej Politechniki Wrocławskiej (zał. do ZW 14/2015)
- Zarządzenie wewnętrzne w sprawie zasad przygotowania i realizacji projektów w latach 2014–2020 (ZW 60/2015)
- Zarządzenie wewnętrzne w sprawie wprowadzenia szczegółowych wytycznych w zakresie przygotowywania i realizacji projektów (ZW 80/2015)
- Zarządzenie wewnętrzne w sprawie realizacji badań na rzecz podmiotów zewnętrznych (ZW 98/2016)
- Zarządzenie wewnętrzne z dnia 10 kwietnia 2017 r. w sprawie wprowadzenia Regulaminu zarządzania własnością intelektualną (ZW 39/2017)
- Zarządzenie wewnętrzne w sprawie wprowadzenia procedury weryfikacji i rejestracji umów, aneksów projektów oraz dokumentów powiązanych w Centralnym Rejestrze Umów Politechniki Wrocławskiej z użyciem systemu Elektronicznego Monitoringu Umów (ZW 21/2018)



Wrocławskie Centrum Transferu Technologii (WCTT) Politechniki Wrocławskiej jest najstarszym w Polsce uczelnianym centrum transferu technologii, istniejącym od 1995 roku.

Swoją działalność koncentruje na komercjalizacji wyników badań naukowych oraz wspieraniu innowacyjnej przedsiębiorczości. WCTT pomaga również w rozwijaniu współpracy międzynarodowej, zarówno gospodarczej jak i naukowej.

WCTT jest członkiem **Enterprise Europe Network (EEN)** – największej na świecie sieci wspierania biznesu, powołanej przez Komisję Europejską. W WCTT działa także **Regionalny Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE (RPK)**, którego głównym zadaniem jest wspieranie naukowców i przedsiębiorców w pozyskiwaniu międzynarodowych projektów badawczych.

W WCTT działa certyfikowany system zarządzania jakością zgodny z normą ISO 9001:2015. Centrum uzyskało również akredytację Ministerstwa Rozwoju dotyczącą proinnowacyjnych usług doradczych.

Zapraszamy do współpracy!

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii PWr

ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław

tel.: 71 320 33 18, faks: 71 320 39 48,

e-mail: wctt@wctt.pwr.edu.pl, www.wctt.pwr.edu.pl

