

Kodeks praktyk zarządzania własnością intelektualną związaną z badaniami finansowanymi ze środków publicznych w Irlandii; omówienie zakresu i struktury dokumentu	119
Zasady procesu komercjalizacji innowacyjnych wyników prac badawczych i rozwojowych w Uniwersytecie Carnegie Mellon	122
Konflikt interesów w środowisku akademickim. Wytyczne postępowania i regulacje w University College London	132
Polityka dotycząca własności intelektualnej, informacji poufnych oraz komercjalizacji w Uniwersytecie Herriot-Watt, Edynburg	148
Tworzenie nowych firm (<i>spin-out</i>). Regulacja 42 Uniwersytetu Herriot-Watt, Edynburg	177
Procedury transferu technologii w drodze utworzenia spółki <i>spin-off</i> Uniwersytetu w Toronto, Kanada	185
Zasady tworzenia spółek wydzielonych z uniwersytetu w Uniwersytecie w Warwick, Wielka Brytania	193
Uwagi końcowe	198

Słowo wstępne

Innowacyjność to prawdopodobnie najczęściej używane słowo w całej Unii Europejskiej. To słowo–klucz dla Strategii Lizbońskiej. To słowo–klucz dla procesów rozwojowych każdego kraju. To słowo–klucz łączące dwa światy: nauki i gospodarki.

Nie ma innowacji bez dobrej współpracy badaczy i przedsiębiorców. Z tego faktu wynika potrzeba opracowania Kodeksu Partnerstwa Nauki i Gospodarki. Projekt jest realizowany przez dwie reprezentatywne dla swoich środowisk instytucje: Instytut Społeczeństwa Wiedzy, wspierany przez Fundację Rektorów Polskich oraz Krajową Izbę Gospodarczą – organizację przedsiębiorców.

Współpraca nauki i gospodarki, w tym transfer technologii to obszar wiedzy i kompetencji sam w sobie, oparty na określonych ramach prawnych, procedurach i modelach działania. Te właśnie regulacje, a w szczególności wynikające z ich stosowania dobre wzorce i praktyki korzystania przez podmioty gospodarcze z wyników prac badawczych i innych osiągnięć intelektualnych instytucji naukowych i akademickich, składają się na Kodeks Partnerstwa Nauki i Gospodarki.

Kodeks to zbiór dokumentów i doświadczeń, zagranicznych i krajowych, zbiór „żywy”, stale uzupełniany o nowe elementy wynikające z praktyki transferu wiedzy i technologii, użyteczny dla wszystkich uczestników tego procesu.

Nie ma jednego schematu dla transferu wiedzy z jednostki naukowej do zastosowań gospodarczych. W zasadzie każdy projekt jest inny; ma swoje specyficzne uwarunkowania, związane m.in. z podziałem praw do własności intelektualnej, finansowaniem, modelem biznesowym. Każdy ma inną dynamikę determinowaną otoczeniem naukowym i gospodarczym. I każdy przeprowadzony z sukcesem projekt komercjalizacji, dodaje nowe elementy do praktyki transferu wiedzy i powinien być wykorzystany jako „dobry przykład”.

Kodeks, w swoim podstawowym założeniu, ma spełniać rolę podręcznika innowacji tzn. zbierać i systematyzować wiedzę w zakresie współpracy nauki

i przemysłu oraz propagować ją do środowisk naukowców, innowatorów, wynalazców i przedsiębiorców.

Mam przyjemność być inicjatorem i współautorem pierwszej wersji Kodeksu, projektu, który mam nadzieję będzie kontynuowany i jestem przekonany, że będzie wspomagał rozwój nowoczesnej i konkurencyjnej polskiej gospodarki.

Andrzej Kaczmarek
Podsekretarz Stanu
Ministerstwo Gospodarki

Wprowadzenie

Jerzy Woźnicki

Od początku lat 90-tych, głównie ze względu na wzrost aspiracji edukacyjnych społeczeństwa, polskie uczelnie położyły szczególny nacisk na kształcenie, modernizując studia pod względem treści i form nauczania oraz rozwijając bazę dydaktyczną. W ostatnich latach zaczęto jednak dostrzegać w akademickich szkołach wyższych także narastającą konieczność rozwoju badań naukowych i prac wdrożeniowych, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień inkubacji przedsiębiorczości i transferu technologii.

Dokonując oceny stanu obecnego w tym zakresie należy podkreślić, że uczelnie i inne instytucje systemu badań i rozwoju (B+R) w Polsce napotykać liczne bariery prawne i kulturowe, nie dysponując wieloma ustanowionymi i wdrożonymi procedurami, istotnymi w procesie komercjalizacji technologii. Jednym z ważnych przykładów może być tworzenie i obsługa przyuczelnianych spółek typu *spin-off* (a w tym tzw. spółek profesorskich). Brak jest zwłaszcza jasnych zasad udostępniania przez uczelnie zasobów materiałowych oraz własności intelektualnej (IP), a także zasad i procedur kreujących właściwe relacje pomiędzy różnymi podmiotami w tym procesie. Realizacja konkretnych projektów napotyka w związku z tym na trudne do pokonania bariery proceduralne i psychologiczne, w efekcie czego projekty nie są podejmowane albo się opóźniają i starzeją, tracąc swoje walory innowacyjności.

W Polsce większość projektów innowacyjnych z technologicznego punktu widzenia pochodzi z sektora publicznego: jednostek organizacyjnych uczelni technicznych, uniwersytetów, jednostek badawczych PAN, instytutów i jednostek badawczo-rozwojowych. Znacznie większą niż dotąd rolę w tym zakresie powinny odgrywać akademickie szkoły wyższe. Dla zwiększenia efektywności procesu udostępniania i wdrażania do gospodarki innowacyjnych technologii opracowywanych na uczelniach, niezbędne staje się jednak ustanowienie i wdrożenie uczelnianych, wewnętrznych procedur przekazywania na zewnątrz własności intelektualnej oraz zasad tworzenia tzw. spółek profesorskich, studenckich lub absolwenckich (typu *spin-off*). Doświadczenia innych krajów wskazują, że zwiększa to podaż projektów wprowadza-

nych do jednostek mających charakter inkubatorów oraz centrów innowacji, przedsiębiorczości i transferu technologii.

Procedury te powinny być rozszerzone o wymagania formalnoprawne niezbędne do dalszego wdrażania projektu technologicznego, tak aby spełniał on warunki wymagane przez podmioty rynku finansowego.

Podkreśleniem wagi i aktualności tych problemów jest fakt przygotowania pod egidą European University Association podręcznika dobrych praktyk w relacjach uczelnie – przedsiębiorcy, który został opublikowany w styczniu 2005 r. pod tytułem *Responsible Partnering: joining forces in a world of open innovation. A guide to better practices for collaborative research and knowledge transfer between science and industry.*

W ślad za tą inicjatywą Instytut Społeczeństwa Wiedzy, wspierany przez Fundację Rektorów Polskich, przy udziale Krajowej Izby Gospodarczej i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, rozpoczął w lipcu 2005 r. realizację projektu pn. „Kodeks Partnerstwa Nauki i Gospodarki”, który będzie osadzony w polskich realiach prawnych i kulturowych. Niniejsza publikacja stanowi podsumowanie I-go etapu prac prowadzonych w ramach tego projektu, który w całości stanowi próbę wskazania możliwych rozwiązań mogących, po ich wdrożeniu, owocować większym przepływem nowoczesnych technologii z uczelni i innych jednostek sfery B+R do gospodarki. Temu celowi mogłoby służyć m.in.:

- ustanowienie i wdrożenie wewnętrznych uczelnianych procedur udostępniania na zewnątrz własności intelektualnej, w tym głównie w procesie wspierania spółek typu *spin-off* – profesorskich, studenckich lub absolwenckich,
- inspirowanie powstawania małych, innowacyjnych przedsiębiorstw akademickich,
- stworzenie ram formalnoprawnych dla współpracy przedsiębiorstw z instytucjami akademickimi i naukowymi w regionie,
- inicjowanie i wspieranie współpracy między środowiskiem akademickim a biznesowym, w tym z sektora finansowego,
- promowanie i usprawnianie transferu technologii z sektora naukowo-badawczego do gospodarki.

Większość polskich uczelni nie ma istotnych doświadczeń związanych z komercjalizacją wyników badawczych gdyż brak dobrych doświadczeń w tym zakresie zniechęcał potencjalnych partnerów. Stąd obszar ten był często traktowany jako jedynie pośrednio związany z podstawową misją uczelni.

Komercjalizacja wyniku badawczego, zwłaszcza przez utworzenie nowego podmiotu gospodarczego, jest procesem złożonym i wymaga podejmowania decyzji jednoznacznych i wiążących w sensie prawnym i gospodarczym.

W pierwszym etapie procesu biznesowego dotyczy to wymogu postępowania zgodnie z określonymi procedurami związanymi w szczególności z przekazaniem lub udostępnieniem praw do własności intelektualnej.

W projektach tworzenia spółek typu *spin-off* uczelnia powinna stosować transparentne i odbiurokratyzowane procedury oraz procesy decyzyjne, związane z wnoszeniem *know-how*, obejmowaniem udziałów w spółkach prawa handlowego oraz wykonywaniem własnych uprawnień wynikających z kodeksu handlowego. Takie rozwiązania są stosowane na uczelniach zagranicznych (USA, Kanada, Wielka Brytania, inne) i są aktualnie upowszechniane w krajach Unii Europejskiej (m.in. przez sieć Gate2Growth).

W stosowanych rozwiązaniach zagranicznych komercjalizacja wyników badawczych odbywa się często poprzez utworzenie i finansowanie przez uniwersytet własnej jednostki lub zespołu, albo niezależnego podmiotu zajmującego się gospodarką IP uczelni oraz spółkami typu *spin-off*. Praktyka pokazuje, że najbardziej efektywną formą jest utworzenie podmiotu usytuowanego na zewnątrz uczelni i działającego ściśle według zasad biznesowych. Biorąc pod uwagę doświadczenia innych krajów (w tym z UE) oraz specyfikę procesu tworzenia i umacniania się na rynku spółki typu *spin-off*, finansowanie własnego wyspecjalizowanego w procedurach biznesowych zespołu to dla uczelni inwestycja długoterminowa i ryzykowna w sensie możliwości generowania przychodów oraz uzyskiwania samowystarczalności ekonomicznej. Większość (nie tylko polskich) uczelni nie może liczyć na osiągnięcie dostatecznej masy krytycznej projektów wdrożeniowych dla osiągnięcia stanu pełnego wykorzystania potencjału własnego podmiotu zajmującego się uczelnianymi spółkami typu *spin-off*. Stosowanym za granicą rozwiązaniem jest w związku z tym współdziałanie grupy kilku uniwersytetów z jednym podmiotem wyspecjalizowanym w biznesowej komercjalizacji wyników badawczych, w tym: w procesach związanych z powoływaniem spółek typu *spin-off*.

Należy podkreślić fakt, że proces pre-inkubacji spółki typu *spin-off* (tj. działania do momentu, gdy zaczyna ona generować istotne przychody) trwa zazwyczaj 2-3 lata, a statystyczna uczelnia w krajach rozwiniętych powołuje rocznie jedną tego typu spółkę. Poza USA tylko nieliczne podmioty, powołane do tworzenia spółek typu *spin-off* osiągnęły samowystarczalność finansową przez uzyskanie dostatecznie wysokiego poziomów wpływów finansowych z utworzonych za swoim pośrednictwem spółek.

Wszystkie przywołane uwarunkowania wskazują na potrzebę podjęcia także w naszym kraju bardziej aktywnych działań na rzecz stworzenia lepszych warunków dla rozwoju innowacyjności, w szczególności z wykorzystaniem potencjału akademickich szkół wyższych, a także doświadczeń przedstawicieli życia gospodarczego.

Z tych względów realizatorzy projektu stawiają sobie następujące zadania.

Z punktu widzenia uczelni celem naszego Projektu jest stworzenie narzędzia w postaci zbioru reguł, pomocnych w wypełnianiu odpowiednich wymogów formalnych oraz ułatwiających proces tworzenia spółek typu *spin-off*. Pracownik uczelni – innowator podejmujący wyzwanie komercjalizacji wyników badawczych własnych lub zespołu badawczego, napotyka bowiem na problem braku klarownego i przewidywalnego stanowiska uczelni wobec jego inicjatywy i jasnych reguł dotyczących praw własności intelektualnej do wynalazku, a w tym zasad podziału praw do tej własności z uczelnią.

Bez względu na to, że nowa ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* w istotny sposób poszerza możliwości działania uczelni, proces tworzenia spółki profesorskiej pozostaje niejasny i nieprzewidywalny – istnieje duże ryzyko porażki ze względu na trudne do spełnienia i nieznanne uwarunkowania formalne i proceduralne. Dochodzi do tego problem niedostatecznej, w przypadku wielu innowatorów, wiedzy praktycznej na temat działalności gospodarczej, trudności opracowania biznes-planu, a więc trudne do oszacowania koszty i ryzyko.

Akademik-innowator nie ma gwarancji trwałości swych relacji z uczelnią po przejściu do nowej spółki. Otwarta pozostaje także kwestia możliwości i formuły korzystania z zasobów uczelni przez nową spółkę oraz przez innowatora osobiście. Dotyczy to infrastruktury, wyposażenia laboratoryjnego, zasobów *know-how* oraz bibliotecznych, kadry naukowo-badawczej, studentów oraz własności intelektualnej powstałej po utworzeniu spółki).

W momencie utworzenia spółki *spin-off* pojawia się także kwestia reakcji środowiska wynikającej często z barier mentalnych, a także problemu uwarunkowań psychologicznych związanych z zagrożeniem bezpieczeństwa zawodowego, wynikającego z konieczności opuszczenia uczelni, zerwania z dotychczasową działalnością naukową i edukacyjną oraz zmiany środowiska zawodowego.

Istotny jest czynnik społeczny i towarzyski; istniejące ryzyko utraty prestiżu w przypadku porażki w biznesie oraz nieznaną reakcją uczelni na podejmowanie działań nietypowych i ukierunkowanych na sukces finansowy.

Z punktu widzenia innowatora – pracownika szkoły wyższej, celem naszego Projektu jest w związku z tym zaproponowanie systemu procedur, sprzyjającego i zachęcającego do działań i inicjatyw gospodarczych na rzecz komercjalizacji własnych badań.

Dla środowisk gospodarczych uczelnia nie jest partnerem biznesowym. Uczelnia koncentrując się na swej misji edukacyjnej oraz naukowej, nie jest zaś podmiotem rynkowym działającym w zgodności z jego rygorami, zgodnie z praktyką kodeksu spółek handlowych i przepisów prawa gospodarczego. Wchodzenie we wspólne przedsięwzięcia biznesowe z uniwersytetami niesie za sobą nieprzewidywalne zdarzenia i znacznie podwyższa ryzyko finansowe.

Zazwyczaj projekty proponowane przez innowatorów-profesorów inwestorom lub funduszom inwestycyjnym, nie mają uregulowanych praw IP, a próby zmiany tego stanu rzeczy wiążą się z wysokimi kosztami, na poniesienie których innowator nie jest przygotowany. Projektodawcy często nie znają też procedur formalnych związanych z prawami IP oraz możliwym udziałem uczelni w przedsięwzięciu biznesowym. Niepewność w tym zakresie wpływa negatywnie na podstawowe założenia wykonalności biznesowej projektu. Dodatkowo projektodawcą jest najczęściej osoba bez doświadczenia biznesowego, projekty nie są opisane w sposób spełniający wymogi projektu inwestycyjnego.

Na etapie selekcji nie jest znana i przewidywalna forma i zakres zaangażowania uczelni w rozwój proponowanej do utworzenia spółki *spin-off*. Zwykle innowacja będąca przedmiotem projektu biznesowego wymaga dalszych działań o charakterze badawczym np. procesu wykonania prototypu przemysłowego lub zrealizowania konkretnej aplikacji przemysłowej. Wsparcie technologiczne innowatora i jego uczelni jest kluczowe dla fazy przygotowania wdrożenia. Współpraca taka powinna być jednak oparta na regulach czytelnych i bezpiecznych dla wszystkich stron.

Podsumowując, możemy stwierdzić, że z punktu widzenia zarówno uczelni i wywodzących się z nich innowatorów, a także inwestorów jak i środowisk gospodarczych, celem naszego Projektu jest stworzenie warunków dla zwiększenia tzw. *deal-flow*, czyli ilości projektów spełniających wymogi do rozpoczęcia innowacyjnych procesów biznesowych. Zakładamy, że w wyniku realizowanego przez nas w kilku etapach programu prac, we współdziałaniu z różnymi środowiskami, w sposób naturalny powstanie model formalno-prawnej i kulturowej platformy współdziałania uczelni, innowatorów, inwestorów oraz podmiotów gospodarczych na rzecz komercjalizacji efektów prac badawczych.

Realizatorzy Projektu są przekonani, że wsparcie Projektu przez Ministerstwo Gospodarki, Państwową Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz przez partnerów ze środowisk gospodarczych, a w tym przez firmy zainteresowane rozwojem innowacyjności w naszym kraju, przyniesie sukces w postaci opracowania i upowszechnienia oraz wdrożenia w praktycznych działaniach dokumentu pt. *Kodeks Partnerstwa Nauki i Gospodarki*.

Przedsiębiorcze uniwersytety

Wojciech Dominik

Uczelnie wyższe w Polsce stają przed pilną koniecznością dostosowania zasad swojego funkcjonowania do warunków gospodarki wolnorynkowej. Wraz z zapoczątkowaniem transformacji ustrojowej przed szesnastu laty uczelnie otrzymały pełną autonomię. Autonomia funkcjonowania – niezwykle istotny czynnik rozwoju, wiąże się z przyjęciem większej (pełnej) odpowiedzialności uczelni także za materialne podstawy funkcjonowania. W warunkach dominacji zasad rynku, uniwersytet zmuszony jest uwzględnić reguły gospodarki i wolnej konkurencji. Jako uczestnik gry rynkowej, ze wszystkimi związanymi z tym konsekwencjami, uniwersytet powinien organizować wewnętrzne struktury i tworzyć mechanizmy oddziaływania z otoczeniem w taki sposób, by skutecznie konkurować realizując jednocześnie misję, dla której został powołany. Możliwości rozwoju uczelni jako instytucji, a nawet podstawy jej funkcjonowania zależą od aktywności i energii środowisk uczelnie stanowiących oraz sprawności administrowania instytucją. Podejmując starania o uzyskanie dostatecznych dla rozwoju własnego przychodów, uczelnia w coraz większym stopniu musi być przedsiębiorcza. Przedsiębiorczość i innowacyjność, wynikające z badań naukowych i edukacji na najwyższym poziomie, przyczyniają się do rozwoju cywilizacyjnego, gospodarczego i społecznego kraju.

Przedsiębiorczość kojarzy się niekiedy z postawami niezbyt pozytywnymi, zachowaniami naruszającymi normy etyczne i społeczne, a czasem nawet ze zwykłym cwaniactwem. Tak pojmowana przedsiębiorczość nie jest przedmiotem niniejszych rozważań.

Według jednej z ekonomicznych definicji „przedsiębiorczość to zorganizowany, społeczny proces tworzenia i wykorzystywania szans” (Krzysztof B. Matusiak „Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć” wydawnictwo Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2005). W obrębie pojęcia przedsiębiorczości wyróżnia się ostatnio pojęcie „przedsiębiorczości akademickiej”, jako zespołu działań służących przekształcaniu wyników badań i potencjału uczelni wyższych w towary i usługi służące rozwojowi społeczno-gospodarczemu, kulturowemu i cywilizacyjnemu, a jednocześnie

służących kształtowaniu rozwoju własnego przez oddziaływanie z otoczeniem gospodarczym. Powstanie obustronnych korzyści partnerów warunkuje stabilny i zrównoważony rozwój relacji z podmiotami gospodarczymi. Przedsiębiorczość akademicka polega więc na łączeniu rozwijanej w akademii teorii z praktyką życia społeczno-gospodarczego.

Sformułować można proste pytanie: czy uniwersytet jest przedsiębiorstwem? W myśl potocznej definicji mówiącej, że „Przedsiębiorstwo to wyodrębniona prawnie, organizacyjnie i ekonomicznie jednostka prowadząca działalność gospodarczą **w celu osiągnięcia zysku**” uniwersytet przedsiębiorstwem na pewno nie jest. Gdy jednak przyjmiemy inną potoczną definicję mówiącą, że „głównym celem przedsiębiorstwa jest produkcja dóbr lub usług poprzez wykorzystanie poszczególnych czynników produkcji”, możemy rozważać uczelnię jako przedsiębiorstwo o specyficznym profilu realizujące swoistą misję cywilizacyjną.

Przedsiębiorczość uniwersytetów obejmować powinna wszystkie aspekty funkcjonowania instytucji – edukację, badania naukowe oraz gospodarowanie mieniem i zasobami niematerialnymi. Skuteczność wymaga określenia strategicznych celów oraz inwestowania w realizację polityki zakładającej przede wszystkim korzyści długofalowe. W podejmowaniu działań nie można kierować się kryterium natychmiastowych zysków finansowych.

Banalnym będzie stwierdzenie, że najistotniejsze dla uniwersytetu jako instytucji jest dysponowanie stabilnym budżetem umożliwiającym bieżące utrzymanie i rozwój. Mizerne środki na naukę pochodzące z budżetu Państwa zmuszają uniwersytety do zaradności. Wprowadzenie płatnych studiów i wynajem pomieszczeń to powszechnie stosowane sposoby pozyskania dodatkowych środków pozabudżetowych. Nawet pobieżne obserwacje wskazują, że uniwersytety nie dostrzegają lub lekceważą inne sposoby pozyskiwania dodatkowych funduszy związane z komercjalizacją wyników badań i przedsiębiorczością środowiska akademickiego. Możliwość uzyskania środków finansowych, najlepiej do swobodnego dysponowania, jest najczęstszym czynnikiem podejmowania decyzji.

Podstawy prawne przedsiębiorczości uniwersyteckiej

Oceniając możliwość zwiększenia stopnia przedsiębiorczości uniwersytetów należy rozważyć prawne uwarunkowania relacji z otoczeniem gospodarczym, własnej działalności gospodarczej uczelni opartej o wyniki prac badawczych i rozwojowych oraz uwzględniania w działalności uczelni przedsiębiorczych inicjatyw, w tym komercyjnych, członków społeczności akademickiej.

Ustawa z dnia 27 lipca 2005 Prawo o szkolnictwie wyższym w Art. 13.1. zwraca uwagę na obowiązki uczelni, związane z prowadzeniem badań i świadczeniem usług badawczych. Ustawa wprowadza również możliwości powoływania akademickich inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów transferu technologii, które mogą być tworzone jako jednostki ogólnouczelniane albo jako spółki handlowe (art. 86). W części dotyczącej obowiązków kadry uczelni (art. 111) Ustawa ustala, że obowiązkiem pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych jest prowadzenie badań naukowych i **prac rozwojowych**.

Ustawa z 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki w artykule 4. zarządza, że „przy przyznawaniu środków finansowych na naukę uwzględnia się w szczególności:

- 1) zgodność przewidzianych do realizacji prac lub zadań z celami polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa; [...]
- 3) praktyczną użyteczność oczekiwanych wyników prac lub zadań przewidzianych do realizacji,
- 4) znaczenie przewidzianych do realizacji prac lub zadań dla rozwoju międzynarodowej współpracy w zakresie nauki i techniki, [...]

Rozporządzenie Ministra Nauki i Informatyzacji z dnia 4 sierpnia 2005 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania i rozliczania środków finansowych na naukę ustala system parametrycznej oceny jednostek naukowych, określając liczbę punktów z tytułu aktywności naukowej, wyników działalności naukowej oraz zastosowań praktycznych wyników badań naukowych i prac rozwojowych. Ocena uczelni skutkuje wysokością dotacji na działalność statutową.

W części związanej z aktywnością jednostki naukowej ocenie podlegają m.in. osiągnięcia związane z rozwojem kadry naukowej oraz nagrody i wyróżnienia za szczególne osiągnięcia. W załączniku Nr 2 do rozporządzenia zawierającym punktową kartę oceny jednostki naukowej znajdujemy, że stopień naukowy doktora uzyskany przez pracownika przynosi jednostce 8 punktów, a nagroda lub wyróżnienie za praktyczne zastosowanie wyników prac B+R 50 punktów. Nagroda ministra, Krajowej Izby Gospodarczej lub medal czy wyróżnienie na targach krajowych lub zagranicznych przynosi więc korzyść punktową równoważną sześciu wypromowanym doktorom. Uniwersytety, generalnie zaniedbujące promocję praktycznych wyników badań, powinny bardziej zdecydowanie podejmować rywalizację na tym polu. O tym, że jest to możliwe świadczy chociażby przykład skutecznej promocji dorobku Uniwersytetu Warszawskiego – za opracowania profesor Elżbiety Jagusztyn-Krynickiej dotyczące szczepionki dla drobiu anty-salmonella/campylobacter Wydział Biologii UW otrzymał w ciągu dwóch lat nagrody i wyróżnienia o sumarycznej „wartości” ponad 250 punktów –

równoważne ośmiu tytułom profesorskim w skali systemu oceny parametrycznej.

W części dotyczącej praktycznych zastosowań wyników badań oceniane są nowe technologie, patenty i wdrożenia. Zwraca uwagę znacznie podwyższona (50 punktów) waga patentu krajowego w porównaniu z wcześniej obowiązującymi kryteriami oceny.

Wprowadzone w 2005 roku nowe kryteria oceny zachęcają jednostki naukowe do podejmowania badań naukowych o aspektach użytecznych, dbałości o ochronę prawną wyników prac naukowych i rozwojowych, przygotowania oferty dla gospodarki, podjęcia intensywnej promocji oraz zwiększenia zakresu współpracy komercyjnej z podmiotami gospodarczymi.

Podejmowanie projektów naukowych o spodziewanej praktycznej użyteczności przestaje być domeną uczelni technicznych i jednostek badawczo rozwojowych. Uniwersytety dysponują zasobami, które służyć mogą także do prac rozwojowych.

Wprowadzone Rozporządzeniem Ministra Nauki i Informatyzacji z dnia 4 sierpnia 2005 r. kryteria oceny parametrycznej zapewne będą podlegać modyfikacjom uwzględniającym specyfikę poszczególnych dziedzin nauki. Sądzić jednak można, że podstawowe zasady skłaniające jednostki naukowe do intensyfikacji współpracy z gospodarką zostaną utrzymane. Uniwersytety powinny poważnie uwzględnić nowy system oceny starając się maksymalizować nie tylko jakość naukową mierzoną liczbą publikacji w najwyżej cenionych czasopismach naukowych, ale też zwiększać dorobek „rynkowy” i skutecznie go komercjalizować. Chociaż zasady oceny sprzyjają podejmowaniu działań przedsiębiorczych przez uczelnię jako instytucji, to obowiązujące w uczelniach kryteria oceny okresowej pracowników naukowo-dydaktycznych nie uwzględniają w dostatecznym stopniu podejmowania indywidualnych wysiłków przynoszących inne niż publikacje korzyści macierzystej jednostce akademickiej. Podobnie, zasady wynagradzania pracowników w razie uzyskania przychodów ze sprzedaży licencji na wykorzystanie patentu nie są w większości uczelni ustalone. Bez zdecydowanych zachęt skierowanych do środowiska tworzącego uniwersytet nie powinniśmy spodziewać się znaczących wyników na płaszczyźnie współpracy uczelni z gospodarką. Brak spójności pomiędzy prawnymi uwarunkowaniami funkcjonowania uniwersytetu, a wewnętrznymi regulacjami uwzględniającymi przedsiębiorcze postawy członków społeczności akademickiej należy pilnie usunąć. Wydaje się, że pełna swoboda decyzji i inicjatywa w tej sprawie należą do uczelni. Nowe prawo o szkolnictwie wyższym, nakazując opracowanie nowych statutów uczelni, stwarza podstawy uwzględnienia przedsiębiorczości w regulacjach wewnętrznych.

Technologie w uniwersytetach

Gdy mówimy o technologiach i innowacjach produktowych, tradycyjnie kojarzymy je najczęściej z uczelniami technicznymi i jednostkami badawczo-rozwojowymi nie zauważając potencjalnego znaczenia uniwersytetów. Niedoskonała i często błędna samoocena większości uniwersytetów nie skłania do zmiany tradycjonalistycznego postrzegania roli uczelni ogólnych w przedsięwzięciach gospodarczych. Lekceważenie potencjału i możliwego wkładu uniwersytetów w budowę gospodarki opartej na wiedzy jest błędne. Za ilustracją tej tezy może posłużyć analiza wyników ogólnopolskiego konkursu „Polski Produkt Przyszłości” organizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości od 1998 roku. W ośmiu dotychczasowych edycjach konkursu uniwersytety zwyciężały dwukrotnie (Uniwersytet Mikołaja Kopernika – 1998, Uniwersytet Warszawski – 2004); żadnej uczelni technicznej nie udało się zdobyć pierwszego miejsca. Ponadto, opracowania pochodzące z Uniwersytetu Warszawskiego uzyskały w konkursie drugie miejsce i dwukrotnie znalazły się w wąskim gronie finalistów, co przewyższa odpowiedni sumaryczny dorobek wszystkich uczelni technicznych w Polsce. Wyników konkursu PPP na pewno nie należy uznawać za miarodajną podstawę oceny potencjału rozwojowego polskich uczelni. Stanowią one jednak ważną wskazówkę zarówno dla kręgów politycznych i gospodarczych jak i dla samego środowiska akademickiego.

Przedsiębiorczość środowiska akademickiego

Przedsiębiorczość uniwersytetu to przedsiębiorczość instytucji, ale także, a może przede wszystkim, przedsiębiorczość studentów, doktorantów oraz kadry akademickiej. Złożone zależności pomiędzy grupami środowiska akademickiego stanowiącymi narzucają podstawowe normy relacji mistrz-uczeń – niezbędne dla sprawnego i prawidłowego prowadzenia procesu dydaktycznego. Traktowanie studenta jako „klienta”, który po uzyskaniu dyplomu znika poza horyzontem, ogranicza skuteczność procesu edukacyjnego. Student podejmujący naukę przygotowuje się do samodzielnego „dorosłego” życia, a wiedza i doświadczenia zdobyte podczas studiów powinny w zamierzeniu umożliwić uzyskanie ekonomicznej podstawy funkcjonowania. Student ma prawo dokonać odkrycia naukowego, ma też prawo dokonać wynalazku, czy zauważyć nowe możliwości zastosowania wyników badań w praktyce gospodarczej. Pojawiają się prognozy, że za kilkadziesiąt lat mniejszość spośród aktualnie zatrudnionych będzie pracownikami najemnymi. Umiejętność stworzenia, co

najmniej dla siebie, miejsca pracy powinna być podstawowym składnikiem wiedzy przekazywanej w uczelni. Uniwersytet ma, jak się wydaje, obowiązek wyposażenia absolwenta, zarówno kierunków przyrodniczych jak i humanistycznych, w podstawową wiedzę niezbędną przyszłemu przedsiębiorcy.

Nauczanie studentów podstaw wiedzy na temat ochrony własności intelektualnej, zarządzania mikroprzedsiębiorstwem, praktycznych aspektów tworzenia przedsiębiorstw oraz ewentualna pomoc uczelni w założeniu przedsiębiorstwa i w początkowym okresie jego rozruchu, zaowocować mogą powstaniem nowych wartości ekonomicznych i społecznych. Wspierając aktywnie przedsiębiorczość absolwentów uczelnia może liczyć na trudne do przecenienia korzyści dzięki powstaniu dodatkowych sprzężeń praktyki gospodarczej z procesem edukacyjnym i badawczym. Uniwersytet skutecznie kształcący, oferujący praktyki i staże w przedsiębiorstwach, ułatwiający wejście absolwenta na rynek pracy, liczyć może na większe zainteresowanie kandydatów na studia ofertą dydaktyczną, co, przy rosnącej konkurencji i nadchodzącym niżu demograficznym, przyczyni się do ustabilizowania ekonomicznej podstawy funkcjonowania. Przyjazne, niejako „własne”, otoczenie gospodarcze uczelni wpłynie korzystnie na rozwój programów dydaktycznych oraz zakres podejmowanych badań i możliwości ubiegania się o fundusze celowe. Sądzić można, że sprzyjać będzie także transferowi technologii zwiększając w ten sposób dodatkowo środki pozabudżetowe uczelni.

Majątek niematerialny uniwersytetu

Uniwersytet, to też majątek trwały. Mienie uniwersytetu to tereny, budynki, aparatura, ale także własność intelektualna w uczelni powstająca w zakresie objętym prawem autorskim oraz prawem wynalazczym. Brak należytej dbałości o niematerialny składnik mienia uniwersytetu może być uznawany za przejaw niegospodarności. Wprowadzenie reguł prawidłowego i strategicznego gospodarowania majątkiem niematerialnym wymaga prawnego uregulowania zobowiązań wszystkich członków społeczności akademickiej wobec uniwersytetu oraz zobowiązań, w tym finansowych, uniwersytetu wobec autorów. Obecna sytuacja nie sprzyja gromadzeniu w uczelni własności intelektualnej. Student może „wynieść” w swojej głowie wszystkie wyniki prac badawczych, w których uczestniczył i, bez konieczności uzyskania zgody uczelni, podjąć ich komercjalizację nie respektując praw majątkowych uczelni i jej pracowników. Podobna jest sytuacja w grupie pracowników na podstawie mianowania oraz doktorantów; umowy o pracę w uczelni też na ogół nie zawierają klauzul określających materialne prawa własności związane z wynikami procesu badawczego. Uregulowanie tej warstwy zobowiązań

środowiska akademickiego wydaje się być operacją stosunkowo łatwą – odpowiednie zapisy zawierać może statut uczelni lub wewnętrzny regulamin. Większość uniwersytetów europejskich już przed wielu laty zadbała o wprowadzenie wewnętrznych regulacji ustalających prawo majątkowe do własności intelektualnej. Przodują w tym procesie uczelnie brytyjskie; polskie uniwersytety mogłyby z doświadczeń brytyjskich skorzystać. Zapisy znajdujące się w regulaminie Oxford University stanowią, że „Uniwersytet posiada wyłączne prawo do wszelkiej własności intelektualnej wytworzonej przez pracowników w okresie zatrudnienia i studentów w trakcie studiów lub kursów edukacyjnych”. Ta prosta zasada czyni prostym i przejrzystym proces ochrony, gromadzenia i dalszej komercjalizacji wyników badań.

Strumień patentów nie pojawi się jednak bez spełnienia dodatkowych warunków. Badania prowadzące do patentu są szczególnym procesem twórczym, wymagającym często większego wysiłku niż badania uwieńczone publikacją wyników w czasopiśmie naukowym. Proces twórczy wynika z inicjatywy indywidualnej, a uczelnia może tylko zachęcać i stwarzać warunki do podejmowania wysiłków. System zachęt wiązać się może z odpowiednim premiowaniem w ocenie okresowej pracowników oraz zagwarantowanym odpowiednim wynagrodzeniem w razie uzyskania przez uczelnię dochodów ze sprzedaży licencji na wykorzystanie patentu.

Wydaje się, że wprowadzenie przejrzystych i sprzyjających innowacyjności zasad prawnych nie jest zadaniem trudnym. Przykład znaleźć można w dokumentach podstawowych Uniwersytetu w Oksfordzie publikowanych także na stronie internetowej Uczelni. W razie uzyskania dochodów ze sprzedaży licencji Uniwersytet w Oksfordzie wynagradza twórców według z góry ustalonej zasady. Dochody dzielone są pomiędzy zespół badawczy, który dokonał wynalazku, jednostkę podstawową, w której badania były prowadzone oraz centralny budżet Uczelni (tabela 1). Na podkreślenie zasługuje, że niezależnie od wartości rynkowej wynalazku jego twórcy wynagradzani są godziwie. Podkreślić należy, że dla promocji i komercjalizacji wyników prac rozwojowych Uniwersytet w Oksfordzie utworzył wydzielony, w pełni od siebie zależny podmiot prawa handlowego.

Tabela 1

Podział dochodu uzyskanego ze sprzedaży licencji ustalony w Oxford University

Dochód	Zespół badawczy	Budżet centralny	Wydział
Do 50 tysięcy funtów	87.2%	12.8%	0%
Od 50 do 500 tysięcy funtów	45%	30%	25%
Powyżej 500 tysięcy funtów	22.5%	40%	37.5%

(źródło: wewnętrzne regulacje prawne Uniwersytetu)

Wśród kadry zarządzającej uniwersytetami i ich jednostkami podstawowymi obserwuje się brak przekonania o konieczności patentowania aplikacyjnych wyników badań. Wiąże się to prawdopodobnie z brakiem wiary, opartym być może na dotychczasowych doświadczeniach, w możliwość uzyskania dochodów lub z oczekiwaniem natychmiastowych przychodów wielokrotnie przewyższających poniesione nakłady. Dane światowe mówią, że tylko jeden z dziesięciu patentów „zarabia na sobie”, a tylko jeden na sto przynosi zysk przewyższający nakłady na badania będące podstawą wszystkich stu patentów. Trudno z góry przewidzieć, który patent stanie się rynkowym „przebojem”, aby nie stracić szansy należy systematycznie chronić powstający w uniwersytecie majątek niematerialny i skutecznie go promować na rynku.

Przychody ze sprzedaży licencji oraz tantiemy nie zwielokrotnią budżetu uczelni przeznaczanego na badania naukowe; stanowić mogą jednak cenne uzupełnienie budżetu uniwersytetu. Ilustracją jest poniższa tabela prezentująca wysokość nakładów na badania, liczbę uzyskanych patentów oraz przychody z licencji w 1997 roku pięciu uniwersytetów amerykańskich najskuteczniej komercjalizujących swój dorobek badawczy. Przykład Florida State University oraz Columbia University pokazuje, że czasami sukces finansowy może być bardzo znaczący w skali budżetu uniwersytetu.

Tabela 2

Nakłady na badania i przychody ze sprzedaży licencji wybranych uczelni amerykańskich w 1997 roku (kwoty w USD)

Uczelnia	Nakłady na badania	Patenty przyznane	Zgłoszenia patentowe	Udzielone licencje	Przychód z licencji
University of California	1 586 533 000	716	500	166	67 279 000
Stanford University	391 141 224	248	183	122	51 762 000
Columbia University	244 100 000	147	111	112	50 287 000
Florida State University	102 550 000	16	11	7	29 901 000
Massachusetts Institute of Technology	713 600 000	360	292	75	21 211 000

(źródło: *Association of University Technology Managers, 1999*)

Wstępne działania zmierzające do nawiązania kontaktów z gospodarką są podejmowane przez polskie uniwersytety. W kilku uczelniach powołano

ośrodki transferu technologii, kilka uczelni uczestniczy w programie sieci Innovation Relay Centers, której celem jest intensyfikacja transferu technologii w skali europejskiej, kilka uczelni utworzyło inkubatory przedsiębiorczości akademickiej. W większości, działania te inicjowały oddolnie grupy „entuzjastów” innego niż klasyczny sposobu funkcjonowania uczelni. Ostatnio można zaobserwować wzrost aktywności uniwersytetów związany z opracowywaniem regionalnych strategii innowacji i uczestnictwem w projektach lokalnych parków naukowo-technologicznych. Skala i zakres zorganizowanej przedsiębiorczości uniwersytetów są nadal niewielkie. Wzmocnienie procesu tworzenia i wykorzystywania szans wymaga podjęcia w formie zorganizowanej wysiłku całego środowiska akademickiego; szczególnie zależy jednak od aktywności i determinacji kadry zarządzającej uniwersytetami.

Korzystanie przez podmioty gospodarcze z wyników prac badawczych i innych osiągnięć intelektualnych instytucji akademickich i naukowych. Analiza środowiska prawnego w zakresie własności intelektualnej

Jan Bleszyński

Wyniki prac badawczych i innych osiągnięć naukowych są wykorzystywane przez podmioty gospodarcze w postaci ustaleń naukowych, utworów podlegających ochronie prawa autorskiego, wynalazków, wzorów przemysłowych, nowych odmian roślin, topografii układów scalonych oraz baz danych.

Generalnie ochrona każdego z tych dóbr ma charakter autonomiczny i podlega kumulacji z ochroną pozostałych wymienionych dóbr.

Z punktu widzenia dostępu do tych dóbr znaczenie mają następujące zagadnienia: zakres (treść) ochrony każdego z nich, czas jej trwania oraz podmiot, któremu pierwotnie służy prawo do tych dóbr. Zagadnieniem szczegółowym jest przysługiwanie szczególnych uprawnień instytucji akademickiej lub naukowej, w ramach działalności, w której powstają.

Generalnie w obowiązujących przepisach brak szczególnych uregulowań dotyczących praw instytucji akademickich i naukowych w odniesieniu do wyników prac badawczych i innych osiągnięć intelektualnych z tytułu ich prowadzenia w ramach statutowej działalności tych jednostek, a więc inicjowania i organizowania tematyki i procesu badań, w tym tworzenia zespołów, udostępniania aparatury i zaplecza organizacyjno-technicznego oraz angażowania personelu badawczego.

Dalsze wywody skoncentrowane zostaną wokół problematyki ustaleń naukowych oraz ochrony autorskiej.

Szczególnym aspektem tych badań i prac jest zainteresowanie udziałem w nich poszczególnych osób zatrudnionych w takich placówkach ze względu na ich obowiązki, wynikające z oczekiwanego rozwoju naukowego (uzyskiwania stopni i tytułu naukowych, jak również legitymowania się osiągnięciami naukowymi, mającymi znaczenie dla procesów kwalifikacyjnych dotyczących tych osób).

Wyróżnikiem omawianych badań i prac jest ich wykonywanie w ramach zadań statutowych jednostki naukowej i przejętego w ich realizacji programu prac w tym zakresie.

Ustalenie naukowe (osiągnięcia naukowe lub badawcze)

Według art. 23 KC ochronie podlega twórczość naukowa jako tzw. dobro osobiste, a więc autorstwo ustaleń naukowych i innych osiągnięć twórczych jako pochodzących od określonej osoby jako ich twórcy. Prawo to jest bezterminowo niezbywalne, nie podlega zrzeczeniu się. Kluczem do ustalenia uprawnionego do ustalenia naukowego jest fakt jego dokonania przez daną osobę fizyczną (twórcę), a więc kreatywne uczestniczenie jako twórca (współtwórca) w procesie intelektualnym prowadzącym do dokonania ustalenia naukowego.

Kwestia ta, jako dotycząca jedynie praw osobistych, nie wymaga szczególnej regulacji.

Utwór

Według ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych (PrAut) w sposób pierwotny prawa do utworu służą twórcy (osobie fizycznej, której utwór jest rezultatem twórczego wysiłku i którego rezultat został ustalony w jakiegokolwiek postaci). Ochrona utworu obejmuje autorskie prawa osobiste i autorskie prawa majątkowe.

PrAut zawiera unormowania dot. statusu jednostki naukowej ze względu na utwory tworzone w ramach jej działalności. Unormowania te (art. 14 ust. 1 PrAut) dotyczą pierwszeństwa opublikowania utworu przez instytucję naukową względem utworu stworzonego przez jej pracownika, który wykonał utwór w wykonaniu obowiązków, wynikających z umowy o pracę. Pierwszeństwo to (zakładające pierwszeństwo zawarcia z twórcą-pracownikiem umowy o wydanie utworu za wynagrodzeniem) wygasa, jeżeli w ciągu pół roku od dostarczenia utworu nie zawarto z twórcą umowy o wydanie utworu lub w ciągu dwóch lat od przyjęcia utworu nie doszło do jego opublikowania.

Według natomiast art. 15 a PrAut (dodanego przez Prawo o szkolnictwie wyższym z 27 lipca 2005 roku) uczelni, w rozumieniu przepisów o szkolnictwie wyższym, przysługuje pierwszeństwo w opublikowaniu pracy dyplomowej studenta. Jeżeli uczelnia nie opublikowała pracy dyplomowej w ciągu sześciu miesięcy od jej obrony, student, który ją przygotował może ją opublikować, chyba że praca dyplomowa jest częścią utworu zbiorowego.

Ponadto PrAut przyznaje instytucji naukowej prawo do korzystania z materiału naukowego zawartego w utworze stworzonym przez jej pracownika w wykonaniu obowiązków pracowniczych oraz, w granicach umowy z twórcą, udostępniania utworu osobom trzecim (art. 14 ust. 2 PrAut). Innymi słowy instytucja naukowa ma zagwarantowane normą *iuris dispositivi* (tzn. w braku przeciwnych postanowień w umowie, ujmujących jej prawo szerzej lub wężej) pierwszeństwo zawarcia umowy o wydanie utworu. Może ponadto z tego utworu korzystać na własny użytek jako z materiału naukowego (tzn. w zakresie jego treści). Natomiast może udostępniać taki utwór osobom trzecim jedynie wówczas, gdy zostało to zastrzeżone w umowie z twórcą.

Korzystanie z utworu jest także normowane w innych przepisach PrAut.

Według art. 28 w związku z art. 34 zdanie drugie PrAut, biblioteki, archiwa i szkoły mogą nieodpłatnie:

1. Udostępniać nieodpłatnie, w zakresie swoich zadań statutowych, egzemplarze utworów rozpowszechnionych.
2. Sporządzać lub zlecać sporządzanie egzemplarzy rozpowszechnionych utworów w celu uzupełnienia, zachowania lub ochrony własnych zbiorów.
3. Udostępniać zbiory dla celów badawczych lub poznawczych za pośrednictwem końcówek systemu informatycznego (terminali) znajdujących się na terenie tych jednostek.

Jak z tego wynika sporządzanie egzemplarzy (reprodukowanie) może następować jedynie na własne potrzeby tych instytucji związane z uzupełnianiem i ochroną własnych zbiorów. Nie może zatem polegać na sporządzeniu kopii na zamówienie osób trzecich.

Przepis nie zawiera żadnych ograniczeń ze względu na charakter utworu lub jego objętość. Obejmuje zatem wszelkiego rodzaju utwory, byleby zostały wcześniej rozpowszechnione, tzn. udostępnione publicznie za zgodą autora w jakiegokolwiek postaci. Nie muszą być to zatem utwory wydane. Mogą to być więc utwory rozpowszechnione w postaci rękopisu.

Udostępnianie cyfrowe utworu (włączając w to nadanie utworowi postaci cyfrowej dla tego celu) może nastąpić tylko na potrzeby własnej sieci dostępnej w ramach terminali dostępnych wyłącznie na terenie tych jednostek.

Z kolei według art. 30 ust. 1 PrAut ośrodki informacji lub dokumentacji mogą sporządzać i rozpowszechniać własne opracowania dokumentacyjne oraz pojedyncze egzemplarze, nie większych niż jeden arkusz wydawniczy, fragmentów opublikowanych utworów. Korzystanie to dotyczy jedynie utworów opublikowanych, a więc zwielokrotnionych za zgodą autora i w tej postaci udostępnionych publicznie. Oznacza to w praktyce, że w zakresie tej objętości możliwe jest sporządzanie i rozpowszechnianie fragmentów opublikowanych utworów (nie większych niż jeden arkusz wydawniczy).

Na podstawie omawianego przepisu ośrodki informacji lub dokumentacji są uprawnione do wprowadzania do swojego banku opublikowane utwory, z tym, że rozpowszechniać mogą jedynie omówione wyżej ich fragmenty nie większe niż jeden arkusz wydawniczy.

W praktyce zatem pozycje książkowe mogą być wprawdzie wprowadzane do oferty takich ośrodków informacji lub dokumentacji jednak w całości mogą być udostępniane w postaci kopii jedynie za zezwoleniem twórcy. Na tej samej podstawie mogą być kopiowane całe egzemplarze czasopism.

Ponieważ w omawianym przepisie jest mowa o rozpowszechnianiu utworów, może ono także polegać na udostępnianiu fragmentów utworów drogą elektroniczną. Przepis dotyczy wszelkiego rodzaju utworów, a nie jedynie utworów naukowych, a mianowicie wszystkich opublikowanych utworów, w szczególności zarówno wydawnictw zwartych, a zatem książek i prasy (np. czasopism).

Korzystanie z fragmentów utworów na podstawie art. 30 PrAut odbywa się odpłatnie. Wysokość należnego wynagrodzenia określa w umowie z ośrodkiem informacji lub dokumentacji organizacja zarządzająca zbiorowo prawami w tym zakresie, wskazana w rozporządzeniu Ministra Kultury. Zgodnie z obwieszczeniem Ministra Kultury z dnia 13 kwietnia 2004 roku (MP nr 18, poz. 322) organizacją tą jest KOPIPOL. Wynagrodzenia przez nią inkasowane w całości przypadają twórcom utworów rozpowszechnianych na podstawie art. 30 PrAut. Organizacja ta odpowiada za ich wypłatę uprawnionym.

Jak z tego wynika instytucja naukowa nie ma żadnych ustawowo zagwarantowanych uprawnień w zakresie decydowania o wprowadzeniu utworu do sieci celem umożliwienia korzystania zeń w drodze dostępu w czasie i miejscu dogodnym dla użytkownika. Aby uzyskać takie prawo musi ono być jej zagwarantowane w umowie z twórcą. Jest przy tym obojętne, w którym momencie dojdzie do zawarcia takiej umowy.

Wnioski

Z punktu widzenia interesów instytucji naukowej oraz z punktu widzenia interesu publicznego (dostępu do osiągnięć naukowych) jest niezbędne zagwarantowanie ujednoczonych warunków dostępu do twórczości naukowej. Wymaga to jednak interwencji ustawodawczej. Dotychczasowe uregulowania w tym zakresie są bowiem niewystarczające. W szczególności zmiany wymaga art. 30 PrAut. Niezbędna jest także synchronizacja uprawnień bibliotek z uprawnieniami ośrodków informacji i dokumentacji.

Jak wynika z dokonanego omówienia, na gruncie obowiązującego stanu prawnego niedostatecznie uwzględnione są potrzeby w dostępie do twórczości-

ci naukowej. Synchronizacji wymaga terminologia omówionych przepisów. Należy bowiem przyjąć, że biblioteka może jednocześnie stanowić ośrodek informacji lub dokumentacji w rozumieniu art. 30 ust. 1 PrAut. Oznacza to, że spełniając wymogi art. 30 PrAut, może korzystać z przewidzianego w nim dozwolonego użytku.

Omawiane uregulowania w sposób oczywisty nie przystają do współczesnych potrzeb. Na potrzeby te składa się z jednej strony społeczny interes łatwego dostępu do bieżącej twórczości. Bez takiego dostępu nie jest możliwy postęp nauki, ale dodatkowo brak łatwego dostępu do światowego dorobku powoduje opóźnienie w procesie wdrażania nowych osiągnięć naukowych. Z drugiej strony należy uwzględnić wręcz dramatyczną sytuację polskich twórców i wydawców. W światowej nauce jesteśmy głównie importerami. Stanu tego nie jest w stanie zmienić szereg wybitnych osiągnięć w różnych dziedzinach twórczości naukowej. Sytuacje jednostkowe, jakby nie były doniosłe, a dla nas ważne i stanowiące powód uzasadnionej dumy, nie są w stanie zmienić całościowego obrazu, w tym w szczególności tego, że postęp nauki jest współcześnie przede wszystkim związany z pracą zespołów, a osiągnięcia tychże pozostają funkcją nakładów finansowych, które w polskiej rzeczywistości są ciągle niezmiernie skromne i rażąco niedostateczne. Świadomość tej sytuacji skłania do szczególnej dbałości o polskie środowiska naukowe, w tym o ich możliwości pracy i publikowania wyników badań naukowych. W tym zaś zakresie sytuację ocenić należy jako dramatyczną. Coraz częściej i, niestety, coraz szerzej akceptowanym lub uznawanym za normalne, jest, że autorzy prac naukowych (monografii, artykułów) otrzymują za swoje publikacje wynagrodzenia w wymiarze symbolicznym, a także coraz częściej nie dostają po prostu żadnych wynagrodzeń. Wydawcy ich utworów uzasadniają bezpłatne publikacje nieopłacalnością działalności wydawniczej, co zresztą jest łatwe do wykazania. Jednocześnie łatwość pozyskiwania kopii utworów, a w szczególności łatwość pozyskiwania całości lub fragmentów utworów drogą cyfrową powoduje, że zapotrzebowanie na egzemplarze oferowane w handlu przez wydawcę spada, można bowiem łatwo do wydawanych utworów uzyskać dostęp drogą cyfrową, nie tylko niepojemnie tańszą, ale dodatkowo bardziej efektywną, dzięki możliwościom jakie daje oprogramowanie każdego PC. Łatwość dostępu i obrotu kopiami drogą cyfrową jest faktem i skala tego zjawiska będzie wzrastać wraz z postępem techniki. Formułowane ostatnio przez wydawców postulaty ograniczenia kopiowania w imię zasad prawa autorskiego przypominają znane z historii próby niedopuszczania do stosowania maszyn (produkcji przemysłowej) w celu ochrony ręcznej produkcji warsztatów rzemieślniczych. Wszelkie działania w tym zakresie są nie tylko skrajnie idealistyczne, ale przede wszystkim pozbawione racjonalności. Zdobywcze elektroniki są szansą spo-

lęcznego rozwoju. Rzecz w tym jedynie, żeby korzystając z nich nie niszczyć innych wartości.

Cechą współczesnego modelu korzystania z twórczości naukowej jest lawinowy charakter oferty. Liczy się także coraz bardziej sprawność tego dostępu, w tym koncentrowanie źródeł dostępu. Doświadczenie pokazuje przy tym, że dostęp ten nie musi się kosztem łamania zasad prawa autorskiego, chroniącego – właśnie w interesie postępu nauki – dwie grupy, bez których nie ma mowy o rozwoju nauki, tzn. twórców i wydawców, dzięki którym utwór powstał i następnie stał się dostępny. Dlatego staje się niezbędne, z jednej strony umożliwienie legalnego dostępu do opublikowanych utworów naukowych, z drugiej zaś strony zapewnienie godziwej rekompensaty, zarówno dla twórców, jak i wydawców. Zasada ta jest jedną z naczelnych, wynikających z dyrektywy dot. prawa autorskiego w społeczeństwie informacyjnym.

Art. 30 PrAut, pomijając jego nazbyt ciasne ramy, oparty jest o konstrukcję dozwolonego użytku, z zachowaniem prawa twórcy do wynagrodzenia. Jest to zatem konstrukcja ograniczająca ochronę autorską. Rozwiązaniem bardziej efektywnym i jednocześnie pozwalającym na respektowanie zasad prawa autorskiego, w tym zapewniającym pełną efektywność, byłoby posłużenie się konstrukcją ustawowej reprezentacji praw autorów i wydawców przez wyspecjalizowaną organizację. Umożliwiłaby ona łatwy dostęp ośrodkom informacji na ujednoczonych warunkach, których racjonalność byłaby zagwarantowana zasadami zbiorowego zarządzania, z drugiej strony gwarantowałaby stworzenie systemu należytego podziału zainkasowanych wynagrodzeń i ich wypłatę autorom i wydawcom.

De lege ferenda wydaje się zatem celowe postulowanie takiego przeredagowania art. 30 PrAut, aby umożliwiał on udostępnianie drogą cyfrową wszystkich opublikowanych utworów naukowych na podstawie umowy z organizacją zbiorowo zarządzającą prawami autorskimi wskazaną przez Ministra Kultury oraz aby wynagrodzenia z tych umów w połowie były przeznaczone dla twórców i wydawców.

Ocena możliwości wspierania innowacyjności przez uczelnie na gruncie ustawy *Prawo o szkolnictwie wyższym*

Jerzy Woźnicki

Tradycyjna misja uniwersytetu opiera się na postulatach szerzenia, ale i poszerzania wiedzy. W tej ostatniej roli uczelnia akademicka występuje współcześnie, w społeczeństwie wiedzy, w roli tzw. generatora wiedzy i realizatora procesów prowadzących do postępu w wiedzy, co stanowi domenę nauki. Odnosząc się do jej funkcji proinnowacyjnych należy odnotować, że:

1. Dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy istotna jest ta część przyrostu wiedzy, która ma znaczenie ekonomiczne i może stać się bezpośrednim stymulatorem rozwoju gospodarczego kraju, a także źródłem rozwoju przedsiębiorczości o charakterze proinnowacyjnym.
2. Innowacyjność gospodarki w Polsce poprawia się wolniej niż wynikałoby to z tempa rozwoju gospodarczego, a Polska źle wypada w europejskim rankingu innowacyjności. Potwierdza to wniosek o konieczności zaktywizowania polityki stymulowania innowacyjności w naszym kraju.
3. Jednym z najważniejszych zadań w zakresie poprawy innowacyjności gospodarki jest komercjalizacja technologii. Polska dotąd ciągle nie osiąga satysfakcjonujących efektów na tym polu.

Wśród przyczyn niedorozwoju rynku wynalazków w Polsce wymienia się m.in.:

- brak tradycji wynalazczych mający swe źródła w zaborach i wieloletnim zacofaniu, brak kapitału oraz zaściankowość wynikająca z wieloletniej izolacji naszego kraju;
- brak, z jednej strony, wiary u samych wynalazców w możliwość osiągnięcia sukcesu ekonomicznego dzięki wynalazkowi, z drugiej zaś, brak wiarygodności wynalazców w oczach ewentualnych inwestorów;
- brak kapitału i tradycji jego pomnażania za sprawą inwestycji w przedsięwzięcia innowacyjne związane z dużym ryzykiem;
- brak doświadczeń i niedorozwój instytucjonalny w zakresie infrastruktury i logistyki związanej z transferem technologii i ich komercjalizacją;
- brak rozwiązań prawnych wspierających innowacyjność;
- brak przykładów spektakularnych sukcesów biznesowych za sprawą wdrożenia nowych rozwiązań technologicznych;
- brak dostatecznej liczby rzeczywiście innowacyjnych nowych opracowań.

Dominuje nawet opinia, że mamy do czynienia z głębokim niedorozwojem rynku innowacji w Polsce. Tymczasem, żeby móc osiągać sukcesy w tym zakresie trzeba działać na rozwiniętym rynku. Aby wykreować ten rynek należy aktywnie pobudzać na nim popyt, tworząc warunki sprzyjające rozwojowi podaży, co wymaga m.in. przełamania ograniczeń mentalnych, pokonywania bariery nieufności i braku wiary w sukces, co jest konieczne w przypadku wszystkich potencjalnie zainteresowanych partnerów w łańcuchu innowacyjnym.

Jeżeli założyć, że nie chodzi nam o osiągnięcie jednorazowe, wyjątkowe, o sukces jednego produktu jednej firmy, to o kreowaniu szans na sukces trzeba mówić w kategoriach systemowych, w rozumieniu planowego i systematycznego tworzenia bardziej sprzyjających warunków poprawy innowacyjności i konkurencyjności polskich firm. Warunki te muszą oczywiście obejmować właściwe działania i rozwiązania z obszaru polityki makroekonomicznej (w tym z zakresu polityki podatkowej, prawa pracy, dostępności taniego kredytu itd.), odbiurokratyzowanie gospodarki i walkę z korupcją. Ale zasadnicze znaczenie ma także polityka kreowania właściwych, przyjaznych dla inwestorów zasad i trybu działania, wspierania prac badawczych zmierzających do opracowywania nowych technologii w sposób umożliwiający ich komercyjne wykorzystanie, a także działania na rzecz wyszukiwania nowych produktów, mających szanse rynkowe.

W odniesieniu do zadań realizowanych przez uczelnie przykładem takiego systemowego podejścia, którego celem stała się całościowa modernizacja systemu, jest obowiązująca od 1 września 2005 roku ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym*, u której podstaw legły następujące zasadnicze założenia:

- internacjonalizacja systemu szkolnictwa wyższego w Polsce, a w tym wdrożenie postulatów Procesu Bolońskiego oraz zmiana podejścia do standardów kształcenia i form studiów,
- wprowadzenie zasady konwergencji sektorów, publicznego i niepublicznego, w szkolnictwie wyższym oraz tworzenie warunków do poprawy konkurencyjności polskich uczelni,
- ustanowienie czytelnego ładu systemowego w szkolnictwie wyższym,
- poszerzenie ustawowo określonej misji szkół wyższych o zadania związane z transferem wyników badań do gospodarki za pośrednictwem tworzonych lub prowadzonych przez uczelnie inkubatorów przedsiębiorczości i centrów transferu technologii.

Jedną z głównych zmian wprowadzonych przez nową ustawę stało się zwiększenie roli statutów uczelni jako źródła prawa w szkolnictwie wyższym, co stwarza warunki do różnicowania się uczelni. Uczelnie mogą stawać się bardziej odpowiedzialne, a zatem mniej „państwowe”, a bardziej „publiczne”, lepiej dostosowane do potrzeb rynku, wymagań wolnej konkurencji i potrzeb

społecznych, w tym regionalnych. Można więc powiedzieć, że wprowadzono mechanizmy umożliwiające daleką indywidualizację misji i priorytetów uczelni.

Statuty pozwalają kształtować uczelniom swoją tożsamość (w tym proinnowacyjną) i własną kulturę instytucjonalną w sposób znacznie bardziej zróżnicowany niż do tej pory. Dzieje się to w warunkach gdy mamy dwumilionową rzeszę studentów, która jest ogromnie zróżnicowaną grupą ludzi zainteresowanych ofertą dla siebie, a otoczenie uczelni, w tym biznesowe, i jego oczekiwania stają się coraz bardziej zróżnicowane. Misja i oferta uczelni muszą zatem stać się także bardziej zróżnicowane, gdyż odpowiadają one na zróżnicowane potrzeby, ograniczenia i oczekiwania. Podobnie zróżnicowany jest przecież potencjał poszczególnych szkół wyższych i ich dorobek.

Z drugiej strony nowa ustawa wprowadziła mechanizmy ułatwiające współdziałanie i konsolidację pośrednią uczelni, poprzez tworzenie posiadających osobowość prawną związków uczelni (które mogą być powoływane w ramach każdego z sektorów – publicznego oraz niepublicznego) jednostek międzyuczelnianych i jednostek wspólnych oraz krajowych i zagranicznych jednostek wykonujących zadania inne niż dydaktyczne. Umożliwiono tym samym łączenie sił tym uczelniom, które z różnych względów nie byłyby w stanie realizować pewnych zadań samodzielnie. W szczególności stwarza to nowe możliwości kreowania międzyuczelnianych jednostek działających na rzecz komercjalizacji technologii.

Można więc powiedzieć, że ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* wprowadziła do polskiego systemu szkolnictwa wyższego nową jakość, przejawiającą się z jednej strony, podkreśleniem pierwiastka swoistego i indywidualnego, tak istotnego z punktu widzenia innowacyjności, a z drugiej strony zapewnieniem możliwości kreowania mechanizmów współdziałania, które są niezmiernie istotne z punktu widzenia coraz bardziej potrzebnych badań interdyscyplinarnych i proinnowacyjnych.

Zgodnie z zapisami ustawy uczelnia może prowadzić działalność gospodarczą wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo w zakresie i formach określonych w statucie. Przy czym prowadzenie przez uczelnię działalności dydaktycznej, naukowej, badawczej, doświadczalnej, artystycznej, sportowej, diagnostycznej, rehabilitacyjnej lub leczniczej nie stanowi działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (art. 106).

W grupie narzędzi służących do stymulowania innowacyjności w uczelni akademickiej pojawiają się trzy rozwiązania o charakterze organizacyjno-instytucjonalnym: konwent (jako opcjonalny, nowy organ), centrum transferu technologii oraz inkubator przedsiębiorczości.

Konwent jest organem kolegialnym, który może stanowić forum dialogu społecznego, regionalnego czy też wypracowywania wspólnej strategii uczelni

i związanego z nią środowiska biznesowego. Mogą się w nim znaleźć interesariusze uczelni, a więc przedstawiciele organów państwowych, organów samorządu terytorialnego i zawodowego, instytucji i stowarzyszeń naukowych, zawodowych lub twórczych, czy organizacji pracodawców, a także organizacji samorządu gospodarczego oraz przedsiębiorców i instytucji finansowych. Oczywista jest zatem możliwość wykorzystania konwentu jako forum dla inspirowania wspólnych działań przez te wszystkie osoby na rzecz poprawy innowacyjności w regionie i transferu technologii do lokalnych przedsiębiorstw.

Kompetencje konwentu uczelni publicznej określane są w statucie, ale teraz może on przewidywać wspólne kompetencje senatu i konwentu, a także zwoływanie i prowadzenie wspólnych posiedzeń i podejmowanie wspólnych uchwał.

Zapisy te należy postrzegać łącznie z rolą jaką ustawa wskazuje partnerom uczelni z samorządu terytorialnego w nawiązaniu do zadań uczelni, a więc w nawiązaniu do regulacji, z których wynika, iż podstawowymi zadaniami uczelni są w szczególności: prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenie usług badawczych, działania na rzecz społeczności lokalnych i regionalnych.

Inna regulacja, która ma tutaj znaczenie zawiera stwierdzenie, że skarb państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego mogą przekazywać uczelniom nieruchomości w trybie i zasadach określonych w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Stwierdza się tu, że na wyposażenie uczelni, której mienie obejmuje własność i inne prawa majątkowe, jeżeli ta uczelnia dopiero powstaje, przeznaczają się nieruchomości z zasobu nieruchomości skarbu państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Samorząd terytorialny może być rzeczywiście poważnym partnerem, który pomaga w działaniu uczelni, jej wyposażaniu, także kiedy uczelnie już działają, albo są tworzone z połączenia kilku uczelni – wyposażenie w tych przypadkach może pochodzić z tych samych źródeł. To oznacza, że intencją ustawodawcy jest aby relacje pomiędzy przedstawicielami samorządu terytorialnego a uczelniami były być możliwie bliskie. Zgodnie z regulacjami ustawowymi uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii w celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki.

W tym rozumieniu akademickie inkubatory przedsiębiorczości tworzone są w celu wspierania działalności gospodarczej osób wywodzących się ze środowiska akademickiego, pracowników i studentów uczelni będących przedsiębiorcami, natomiast centra transferu technologii tworzy się w celu sprzedaży lub nieodpłatnego przekazywania wyników badań i prac rozwojowych do gospodarki.

Jednocześnie wskazano sposób formalnoprawnego uregulowania działalności akademickich inkubatorów przedsiębiorczości oraz centrów transferu technologii. W przypadku gdy są one utworzone w formie jednostek ogólnouczelnianych – działają na podstawie regulaminu zatwierdzonego przez senat uczelni, natomiast gdy mają one, także dopuszczane przez ustawę, formy spółek handlowych lub fundacji – działają w oparciu o odpowiednie dokumenty ustrojowe.

W przypadku wybrania formy ogólnouczelnianych jednostek organizacyjnych tworzy się rady nadzorujące, których skład i kompetencje określone są odpowiednio w ich regulaminach. Dyrektora takiej jednostki na mocy ustawy powołuje rektor po zasięgnięciu opinii senatu, spośród kandydatów przedstawionych przez radę nadzorującą daną jednostkę.

Istotne znaczenie mają zapisy ustawowe, które rozszerzają kompetencje senatu o zadania związane z oceną działalności uczelni, a nie – jak dotąd – jedynie działalności rektora na podstawie jego sprawozdania z działalności uczelni. Statut, który zgodnie z ustawą „określa sprawy związane z funkcjonowaniem uczelni nieuregulowane w ustawie”, może określić zasady i tryb dokonywania przez senat oceny działalności poszczególnych jednostek organizacyjnych uczelni prowadzących badania w zakresie nowych technologii, także z punktu widzenia ich osiągnięć w ramach działań na rzecz poprawy innowacyjności oraz transferu i komercjalizacji technologii.

Te wszystkie elementy są formą zwrócenia się przez ustawodawcę nie tylko do samych uczelni, ale także do ich partnerów oraz interesariuszy, w szczególności do przedstawicieli organu samorządu terytorialnego i zawodowego oraz przedsiębiorców. Z tak rozumianych zadań uczelni i z jej umocowania ustawowego wynika celowość ustanowienia forum debaty o sprawach relacji uczelni z jej otoczeniem, w szczególności o sprawach wspólnych działań dla rozwoju przedsiębiorczości i transferu technologii.

Dla rozwoju innowacyjności w naszym kraju byłoby korzystne, gdyby wszystkie przedstawione nowe regulacje ustawowe zostały skonsumowane przez uczelnie.

Uwzględniając dotychczasowe doświadczenia i oceniając rysujące się wyzwania, oraz nowe możliwości, możemy stwierdzić, że rola uczelni w tych działaniach może być następująca:

- konwencjonalna, wypełniana w Polsce, jako partnera merytorycznego, realizatora zamówionych projektów badawczych;
- mniej konwencjonalna ale pożądana, dotąd nie dość rozwijana, jako:
 - organizatora lub współorganizatora inkubatorów przedsiębiorczości i centrów transferu technologii,
 - partnera uwiarygodniającego przedsięwzięcia komercjalizacji technologii,

- partnera wspierającego przedsięwzięcie o tym charakterze organizacyjnie i materialnie,
- partnera w kreowaniu jednostek wspólnych,
- współnika w przedsięwzięciach gospodarczych,
- dostarczyciela własności intelektualnej,
- podmiotu wspierającego organizacyjnie i materialnie spółki typu *spin-off*.

Jeśli uczelnie zechcą wejść na drogę wypełniania tych ról, mamy nadzieję, że opracowywany w ramach naszego Projektu dokument okaże się być im pomocny.

Charakterystyka mechanizmów finansowania nauki przez Ministerstwo Edukacji i Nauki¹

Henryk Górecki

Budowa gospodarki opartej na wiedzy musi mieć wsparcie w dobrej organizacji badań naukowych oraz musi być finansowana na przyzwoitym poziomie. Temu właśnie celowi podporządkowane są założenia „Strategii Lizbońskiej”, która zakłada stworzenie na terytorium Europy najbardziej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy, zdolnej do trwałego rozwoju, tworzącej rosnącą liczbę nowoczesnych miejsc pracy. W dokumencie pt. „Inwestycje w badania – plan działań dla Europy”, który akceptował w 2002 r. nasz kraj – założono osiągnięcie poziomu finansowania nauki na poziomie aż 3% PKB w 2010 r. Założono również uzyskanie równowagi między finansowaniem nauki ze źródeł publicznych i podmiotów gospodarczych. Strategia ta bazuje nie tylko na wzroście nakładów na badania, ale również zakłada stworzenie wspólnych unijnych priorytetów badawczych, stworzenie narodowych strategii wzrostu nakładów na badania oraz wytyczenie narodowych strategii innowacyjnych.

Punkt wyjściowy naszego kraju w realizacji tej strategii jest wyjątkowo trudny biorąc pod uwagę, że aktualny poziom finansowania nauki ze środków publicznych wynosi zaledwie 0.3% PKB. Znacznie niższy i trudny do oszacowania jest rzeczywisty poziom finansowania nauki przez podmioty gospodarcze.

Można stwierdzić, że mimo stałych deklaracji politycznych o potrzebie wzrostu nakładów na naukę, nakłady te uwzględniając inflację realnie obniżają się. W roku 2001 wynosiły 3,302 mld zł, w 2002 r. 2,661 mld zł, w 2003 2,745 mld zł, w 2004 2,892 mld zł, w 2005 2,892 mld. zł. Wariant stagnacyjny-pesymistyczny wydatków budżetowych na naukę prezentowany przez Ministra Nauki w 2004 r. zakładał finansowanie nauki na poziomie 0.34% PKB. Niestety w ustawie budżetowej na 2005 r. uzyskano tylko finansowanie na poziomie 0.3% PKB, a więc o 12% mniej. Mimo stagnacji w finansowaniu nauki zostały zrealizowane zobowiązania zawarte w strategii

¹ Obecnie Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

dotyczące opracowania narodowej polityki innowacyjnej oraz nowych zasad finansowania nauki uwzględniających potrzebę wprowadzania rozwiązań innowacyjnych do gospodarki. Rolę tę powinno spełnić nowe instrumentarium prawne wprowadzone w bieżącym roku, za jakie można uznać ustawę o zasadach finansowania nauki oraz ustawę o innowacyjności.

Zasady finansowania nauki w Polsce: Ustawa z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz. Ustaw Nr 238 poz. 2390, 2004) w sposób kompleksowy reguluje zasady organizacji i finansowania badań naukowych ze środków finansowych ustalanych na ten cel w budżecie państwa (Rozdział Nauka), a także ze środków pochodzących z innych źródeł niż budżet państwa

Ustawa ta w sensie systemowym modyfikuje sposób finansowania nauki obowiązujący przez ostatnie 14 lat. System ten funkcjonował w oparciu o zasady ustalone w ustawie z dnia 12 stycznia 1991 roku o Komitecie Badań Naukowych (Dz.U. Nr 33, poz. 389 oraz z 2003 Nr 39, poz. 335). Należy tu przypomnieć, że cytowana ustawa o KBN zupełnie zmieniła poprzedni system finansowania nauki funkcjonujący w systemie planowania centralnego. System ten korzystając ze środków Centralnego Funduszu Postępu Naukowo-Technicznego, tworzonego z obligatoryjnych odpisów od przychodów przedsiębiorstw państwowych. Środki z tego funduszu były przeznaczone na realizację programów w ramach Centralnych Programów Badawczo-Rozwojowych (KPBR), Centralnych Programów Badań Podstawowych (CPBP), zamówień rządowych i resortowych programów badawczych.

Ustawa o Komitecie Badań Naukowych wprowadziła nowe rozwiązania, które z jednej strony zapewniały finansowanie podstawowej działalności statutowej jednostek naukowych w formie dotacji, ale jednocześnie wprowadziła zasadę konkursu przy ubieganiu się pracowników nauki o indywidualne granty badawcze tzw. projekty własne oraz projekty celowe, będące formą współfinansowania przedsięwzięć naukowo-badawczych przez przemysł oraz budżet.

Wprowadzony system finansowania statutowego uwzględniał wielkość dotacji od oceny parametrycznej jednostki i miejsca w rankingu jednostek naukowych. Dotacje na zakupy aparaturowe oraz inwestycje budowlane, a także pokrywanie wydatków na realizację programów międzynarodowych,

specjalnych programów badawczych i utrzymania unikalnych laboratoriów i urzędzeń również następowało na drodze ocen konkursowych.

Wprowadzenie nowej ustawy o finansowaniu nauki miało na celu udoskonalenie systemu na rzecz rozwoju badań zgodnie z polityką naukową, naukowo-techniczną i innowacyjną państwa, w tym zwłaszcza badań naukowych, prac rozwojowych i innych zadań szczególnie ważnych dla postępu cywilizacyjnego państwa (Art. 3.1.).

Ważnym zapisem ustawy jest pkt 3 Art. 1 stwierdzający, że „Wydatki na naukę finansowane przez Ministra ustala się w ustawie budżetowej w wysokości zapewniającej dojście Polski do poziomu wydatków wynikających ze Strategii Lizbońskiej”. Zapis ten wprowadzicie nie ma charakteru deklaracyjnego, a jedynie charakter indykacyjny, zobowiązuje jednak autorów projektu budżetu państwa do stopniowego zwiększania dotacji budżetowej.

Nowa ustawa uwzględnia również fakt wejścia Polski do Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza potrzebę uwzględnienia warunków udzielenia pomocy publicznej. W Polsce od dnia 1 maja 2004 r aktem prawnym regulującym kryteria i warunki przyznawania pomocy publicznej państwa jest Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. Nr 123, poz. 1291). Ustawa ta jest zgodna z przepisami Traktatu Wspólnot Europejskich, regulując zagadnienia proceduralne związane z udzielaniem pomocy publicznej, w tym również dotacji na realizację pomocy w formie dotowania prac B + R.

Nowa ustawa daje możliwość tzw. „montażu finansowego”, polegającego na współfinansowaniu projektów badawczych z różnych źródeł krajowych i unijnych, ale również finansowania projektów realizowanych przez konsorcja lub sieci naukowe.

Doświadczenia 14 lat obowiązywania ustawy o Komitecie Badań naukowych wskazały potrzebę intensyfikacji działalności badawczo-rozwojowej oraz zwiększenia efektywności wdrożeń osiągnięć naukowo-badawczych finansowanych ze środków budżetowych.

Nowa ustawa wprowadza nowe formy projektów – projekty rozwojowe, które będą ustanawiane również w formie konkursów, ukierunkowanych na osiągnięcie celów praktycznych, stanowiących ofertę rozwojową dla gospodarki. Rozszerzony jest również zakres i forma projektów celowych, których część zadań badawczo-rozwojowych współfinansowana jest przez podmioty gospodarcze.

Nowa ustawa zapisem Art. 10.1 pkt 1 wprowadza możliwość finansowania projektów zamawianych o tematyce ustalonej w Krajowym Programie Ramowym lub programie wieloletnim. Krajowy Program Ramowy, określa priorytetowe kierunki badań naukowych lub prac rozwojowych, ustalony na podstawie propozycji przekazanych przez ministrów, wojewodów, organy

samorządowe województwa, Prezesa PAN, szkoły wyższe, jednostki naukowe lub organizacje samorządu gospodarczego o zasięgu ogólnokrajowym.

Charakterystyka form finansowania badań ukierunkowanych na potrzeby gospodarki

Na podstawie art. 16 ust. 1 ustawy z dnia 8 października 2004 o zasadach finansowania nauki (Dz.U. Nr 238, poz. 2390 i Nr 273, poz. 2703 oraz z 2005 r. Nr 85, poz. 727) Minister Nauki i Informatyzacji wydał Rozporządzenie (z dnia 4 sierpnia 2005 r.) w sprawie kryteriów i trybu przyznawania i rozliczania środków finansowych na naukę.

Rozporządzenie to określa zasady oraz szczegółową procedurę ubiegania się o środki, w tym również określa zasady realizacji badań na styku nauka – gospodarka.

Finansowanie działalności statutowej

Celem finansowania jest zapewnienie warunków do prowadzenia działalności statutowej jednostki w formie badań naukowych i prac rozwojowych ujętych w planie zadaniowym. Dotacje te jednostki badawcze mogą wykorzystać również na organizację infrastruktury badawczej (aparatura, laboratoria, utrzymanie infrastruktury informatycznej), współpracę naukową krajową i zagraniczną niezbędną do prowadzenia badań i prac rozwojowych.

Finansowanie działalności statutowej uwzględnia również badania własne szkół wyższych, ukierunkowane na rozwój kadry naukowej (doktoraty, habilitacje, prace rozpoznawcze).

Nowa ustawa daje możliwość finansowania również badań wspólnych sieci naukowych oraz utrzymania specjalnych urządzeń badawczych w jednostkach naukowych.

Stagnacja w finansowaniu nauki w ostatniej dekadzie spowodowała rosnący udział finansowania działalności statutowej w budżecie nauki. W roku 2005 udział finansowania statutowego stanowi, aż 62,4% budżetu nauki (budżet nauki w 2004 r – 2892,1 mln PLN, 2005 r – 2892,3 mln PLN). Dotacja statutowa w 31% jest udziałem szkół wyższych, 39% jednostek badawczo-rozwojowych i 30% jednostek PAN.

Dotacja statutowa w jednostkach badawczo-rozwojowych oraz wydziałach uczelni technicznych oraz rolniczych jest często wykorzystywana do finansowania perspektywicznych prac badawczych, które potencjalnie mogą stanowić ofertę dla przemysłu jako propozycję innowacyjną. Często wyniki prac statu-

towych są podstawą ustanowienia projektów celowych współfinansowanych przez przemysł, albo zleceń fazy badawczo-rozwojowej ze strony przemysłu.

Właściwy wybór zadania badawczego daje dużą szansę kontynuacji cyklu badawczo-rozwojowego w większej skali. Jednostka naukowa, w której realizowano pracę statutową ma pełne prawa autorskie, może dowolnie dysponować wynikami prac badawczych, może dokonać ochrony patentowej, a także w formie umownej upowszechnić wyniki pracy badawczej. W praktyce zawierane są umowy o wdrożeniu wyników prac badawczo-rozwojowych, umowy *know-how*, ramowe umowy o współpracy.

Ministerstwo Nauki i Informatyzacji przekazujące dotację statutową jednostkom naukowym nie zastrzega sobie praw w zakresie własności intelektualnej.

Dużym problemem we wdrażaniu innowacji, które miały swój początek w badaniach statutowych, są częste próby wymuszania przez podmioty gospodarcze, przekazywania praw do wynalazku na rzecz podmiotu gospodarczego oraz ograniczenie możliwości upowszechniania, a nawet publikowania prac, które powstały przy realizacji zadania statutowego.

Projekty badawcze własne

Projekty badawcze własne obejmują badania podstawowe z określonej dyscypliny naukowej lub projekty interdyscyplinarne. Do finansowania przyjmowane są projekty własne zawierające sposób rozwiązania ściśle określonych celów badawczych. Zakłada się, że projekt powinien stanowić dojrzałą koncepcję bez studiów wstępnych.

Projekty własne mogą być ustanawiane jako forma finansowania badań dla przewodów habilitacyjnych. Znane są przypadki, chociaż nieliczne, wykorzystania wyników projektów własnych do wdrożenia nowych produktów i procesów, a także wykorzystywania ich wyników do realizacji fazy badawczo-rozwojowej w projektach celowych.

W roku 2005 projekty badawcze własne i promotorskie stanowiły 24,9% budżetu nauki. Na realizację projektów badawczych z dziedziny nauk przyrodniczych wydano kwotę 201,3 mln PLN, nauk technicznych 456,3 mln PLN i humanistycznych 63,0 mln PLN.

W ciągu roku ogłaszane są dwa konkursy, w których uczestniczy około 2–5000 wniosków. Średnio około 30% wniosków uzyskuje finansowanie w kwocie od 50–400 tys. PLN. Ministerstwo Nauki i Informatyzacji w zawieranych umowach sposób ochrony własności intelektualnych (wynalazki, wzory użytkowe, odkrycia naukowe, technologie) powstałych w wyniku realizacji projektu pozostawia do decyzji jednostek naukowych i wykonawców projektu.

W podpisywanych umowach (ramowych) w § 11 proponowane są zapisy:

1. Prawo do przychodów ze sprzedaży wyników uzyskanych przy realizacji projektu, przysługuje Jednostce naukowej.
2. Przychody uzyskane przy realizacji projektu jako korzyści uboczne przysługują Jednostce.
3. Publikacje wyników prac powinny być opatrzone zapisem „Prace naukowe finansowane ze środków na naukę jako projekt badawczy.

Ministerstwo zlecające wykonanie projektu zabrania jedynie kierownikowi projektu, wykonawcom oraz pracownikom Jednostki wykonywania usług obcych świadczonych na rzecz projektu przez podmiot zewnętrzny w stosunku do Jednostki.

Przy realizacji projektów badawczych związanych z koniecznością wykonywania doświadczeń na zwierzętach niezbędne jest dołączenie do wniosku projektu zgody właściwej komisji etycznej, co wynika z przepisów o doświadczeniach na zwierzętach. W przypadku projektów badawczych dotyczących badań nad ochroną gatunkową roślin, zwierząt i grzybów objętych ochroną gatunkową lub na obszarach objętych ochroną, niezbędne jest dysponowanie odpowiednią zgodą lub zezwoleniem wynikającym z przepisów o ochronie przyrody.

Projekty promotorskie

Dla wsparcia finansowania badań stanowiących podstawę przygotowania rozpraw doktorskich ustanawiane są w drodze konkursu, w podobny sposób jak projekty badawcze własne – projekty promotorskie. W chwili obecnej projekty te stanowią około 15 – 20% ilości realizowanych projektów badawczych. Czas realizacji projektów promotorskich wynosi średnio 2 lata, a środki na ich realizację są 4 – 5 krotnie niższe niż projektu własnego.

Warunkiem przyznania środków na projekt promotorski jest otwarcie przewodu przez odpowiednią radę prowadzącą przewód i przyjęcie roli kierownika projektu przez promotora, który odpowiada za realizację projektu, chociaż nie może z tego tytułu uzyskać żadnego wynagrodzenia.

Połowa składanych wniosków uzyskuje finansowanie z MNiI. Warunkiem rozliczenia projektu jest złożenie pracy doktorskiej wraz z recenzjami doktorskimi.

Projekty badawcze rozwojowe

Nowa ustawa przewiduje finansowanie projektów rozwojowych mających na celu wykonanie zadania badawczego stanowiącego podstawę do zastoso-

wań praktycznych. To nowe rozwiązanie uzupełnia brakujące ogniwo w kompleksie możliwości realizacji badań w pełnym cyklu badawczym.

W okresie funkcjonowania ustawy o Komitecie Badań Naukowych finansowaniem objęte były projekty badawcze własne i projekty celowe. W dziedzinach nauk stosowanych projekty badawcze własne obejmowały badania podstaw procesów oraz badania nad materiałami, nie obejmowały natomiast badań rozwojowych, ani badań stosowanych w większej skali niż skala laboratoryjna.

Projekty celowe obejmowały fazę B + R, która miała przedsięwzięcie badawcze doprowadzić do zastosowania praktycznego. Umowy o realizację projektów celowych bardzo konkretnie określały cel wdrożeniowy, którego osiągnięcie warunkowało rozliczenie zadania. Taka konstrukcja projektu w zasadzie wykluczała podejmowania się zadań nowatorskich, obarczonych ryzykiem i preferowała zadania o charakterze modernizacyjnym, odtworzeniowym, powielającym często znane już rozwiązania.

Wprowadzenie nowego typu projektów, wprawdzie bez finansowego wsparcia ze strony podmiotów gospodarczych, umożliwiło podejmowanie badań nowatorskich nad nowymi produktami i procesami. Wyniki tych badań powinny być ofertą gospodarczego wykorzystania wyników pracy badawczej.

Zasady ustanawiania realizacji i rozliczania projektu rozwojowego różnią się od kryteriów i procedur związanych z realizacją projektów własnych. Według ustalonych kryteriów, projekt powinien wykazać nowoczesność proponowanych rozwiązań, użyteczność planowanych wyników projektu, możliwość wdrożenia i ewentualnie upowszechnienia. Zakłada się przekazywanie informacji o wynikach projektów rozwojowych oraz udostępnia się raport końcowy wykonania projektu podmiotom gospodarczym zainteresowanym wdrożeniem tego projektu.

Wymogi określone przez ustawę o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej (Dz.U. Nr 123, poz. 1291), zobowiązują podmiot gospodarczy występujący o możliwość wykorzystania wyników pracy badawczej do złożenia w MNiI informacji podobnych do dokumentacji składanej przy ubieganiu się o dofinansowanie projektu celowego.

Przy ustanawianiu projektu, jednym z ważniejszych elementów ma być określenie realności praktycznego zastosowania. Dyskutowana jest obecnie forma przedstawienia udokumentowanego zainteresowania potencjalnych użytkowników wyników projektu. Taką formą mogą być listy intencyjne podmiotów gospodarskich zainteresowanych projektem lub opinie ekspertów z danej branży gospodarczej.

Zakłada się, że w projekcie mogą być wykorzystane wcześniejsze wyniki badań podstawowych do realizacji cyklu badawczo-rozwojowego. Ze względu na większą skalę badań (skala ułamkowo-techniczna) szacuje się, że koszt

projektu może wynieść od 500 do 1000 tys. PLN. Ustanawianie projektu oraz procedurę ustalania list rankingowych przekazano do Komisji Badań na Rzecz Rozwoju Gospodarki Rady Nauki. Zgodnie z Rozporządzeniem MNil (Dz.U. Nr 161, poz. 1359) pierwszy konkurs projektów rozwojowych zostanie ogłoszony w listopadzie 2005 roku.

Niezwykle ważnym problemem, wymagającym ustaleń formalnych jest ochrona własności intelektualnych, w tym określenia praw do opracowanych nowych rozwiązań technologicznych, które mają być przekazywane podmiotom gospodarczym. Konieczne jest również opracowanie procedury przekazywania zainteresowanym podmiotom wyników projektu, co powinno zabezpieczyć interesy placówek badawczych, twórców wynalazków, jednocześnie uwzględniając obowiązujące zasady pomocy publicznej oraz zasady uczciwej konkurencji.

Projekty specjalne

Ustawa przewiduje również finansowanie projektów badawczych określanych jako projekty specjalne, obejmujące badania naukowe lub prace rozwojowe będące częścią programów międzynarodowych. Projekty specjalne ustanawiane są dla programów realizowanych przez krajowe placówki, które nie uzyskują finansowania z zagranicznych środków finansowych, a podejmują skoordynowane badania w ramach programów międzynarodowych.

Przyznanie środków na realizację programów specjalnych uzależniona jest od udokumentowania udziału w programie międzynarodowym, oceny korzyści dla krajowej nauki i gospodarki, znaczenia dla rozwoju międzynarodowej współpracy w zakresie nauki i techniki, a także możliwości praktycznego wykorzystania wyników programu międzynarodowego w krajowej gospodarce.

Projekty badawcze zamawiane

Ustawa o zasadach finansowania nauki za instrument realizacji polityki naukowej państwa oraz rozwoju społecznego, cywilizacyjnego i gospodarczego przyjęła zasadę realizacji ważnych zadań badawczych w formie projektów zamawianych.

Ustawa przewiduje realizację takich programów zgodnie z zapisami ustanowionego przez Ministra i opiniowanego przez Radę Nauki, „Krajowego Programu Ramowego”. Program KPR ma stanowić obok programu wieloletniego, podstawę finansowania badań zamawianych i stanowi instrument ułatwiający potwierdzenie nowoczesnej polityki naukowej, naukowo-tech-

nicznej i innowacyjnej państwa, dostosowanej do standardów międzynarodowej przestrzeni badawczej.

Celem Krajowego Programu Badawczego jest wskazanie priorytetów badawczych i rozwojowych państwa i realizacji polityki naukowej i innowacyjnej.

Podstawą prawną ustanawianego przez Ministra Nauki i Informatyzacji Krajowego Programu Ramowego jest przepis art. 10 ustawy, a także wytyczne szeregu dokumentów rządowych o charakterze strategicznym, takich jak:

- Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006
- Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007–2013
- Sektorowy Program Operacyjny „Nauka, nowoczesne technologie i społeczeństwo informacyjne, 2007–2013”
- Strategia zwiększenia nakładów na działalność B + R w celu osiągnięcia założeń Strategii Lizbońskiej
- Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 roku
- Strategia rozwoju nauki w Polsce do 2013 r wraz z perspektywiczną prognozą do roku 2020
- Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do 2020 roku
- Stanowisko negocjacyjne Polski wobec projektu decyzji Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczącej 7 Programu Ramowego UT oraz 7 Programu Eurotom.

Procedura ustanawiania KPR została określona w art. 10, ust. 2 ustawy o finansowaniu nauki. Pierwszy etap tej procedury zakładał uzyskanie od podmiotów wskazanych w ustawie (samorządy, wojewodowie, izby gospodarcze, placówki naukowe, platformy technologiczne) propozycji priorytetowych kierunków badań naukowych i prac rozwojowych. Efektem tego działania było zgromadzenie aż 1600 propozycji w formie potencjalnie możliwych projektów zamawianych. Przy konstrukcji programu wykorzystano również wyniki pilotażowego programu – Narodowy Program Foresight „Zdrowie i życie”. W programie tym w oparciu o analizy i opinie eksperckie i środowiskowe wskazano wieloletnie kierunki badań naukowych i prac rozwojowych w obszarze – medycyna, farmaceutyki, chemikalia, zdrowa żywność i technologie medyczne.

Wyniki kolejnych planowanych programów Foresight będą stanowić podstawę do dostosowania KPR do zmieniających się warunków społeczno-gospodarczych w kraju.

Ustanowiony Krajowy Program Ramowy ma trójstopniową strukturę obejmującą:

- strategiczne obszary badawcze, określające priorytetowe dziedziny o szczególnie ważnych aspektach życia społecznego i gospodarczego

- priorytetowe kierunki badań – określające interdyscyplinarne, ale jednocześnie selektywne kierunki badań o charakterze średniookresowym
- projekty zamawiane – ustanawiane w obrębie priorytetowych kierunków badań, których celem jest zapewnienie postępu naukowo-technicznego.

Aktualnie KPR obejmuje 9 strategicznych obszarów badawczych oraz 34 priorytetowe kierunki badań naukowych:

- I Zdrowie
- II Środowisko
- III Rolnictwo i żywność
- IV Państwo i społeczeństwo
- V Bezpieczeństwo
- VI Nowe materiały i technologie
- VII Technologie informatyczne
- VIII Energia i jej zasoby
- IX Infrastruktura transportowa

Powołany przez Ministra w drodze Zarządzenia Zespół d/s projektów Zamawianych KPR, w oparciu o zgłoszone wcześniej projekty oraz propozycje Ministra wnioskuje o ustanawianie projektów zamawianych. W chwili obecnej wszczęto postępowanie przy ustanawianiu 5 projektów zamawianych.

Rozporządzenie Ministra uwzględnia również ustanowienie projektów zamawianych ukierunkowanych na zastosowania praktyczne, przyjmując za kryteria przydatność do wdrożenia technologii, które mogą się przyczynić do wzrostu konkurencyjności wyspecjalizowanej gałęzi gospodarki narodowej, lub których rozwój na świecie jest obecnie najszybszy i przynosi największe oszczędności.

Przy ustanawianiu projektu będzie brana pod uwagę realność zastosowania uzyskanych wyników w praktyce gospodarczej i społecznej. Rozporządzenie MNiI (Dz.U. Nr 161, poz. 1359) szczegółowo określa tryb i procedurę ustanawiania projektów zamawianych, chociaż nie określa zasad ochrony własności intelektualnych w przypadku upowszechnienia wyników tych projektów.

Projekty celowe

Na zupełnie odmiennych zasadach są realizowane projekty celowe, których finansowanie określa przepis Art. 11.1. ustawy. Zapis ten ustala, że finansowaniem są objęte:

1. Projekty celowe związane z realizacją sektorowych programów operacyjnych lub programów rozwoju regionalnego, zgłoszone przez właściwych ministrów lub organy samorządowe.

2. Projekty o tematyce określonej przez wnioskodawcę, zgłaszane przez podmioty mające zdolność do bezpośredniego zastosowania wyników projektu w praktyce.

Projekty wymienione w pkt. 2 były realizowane od początku powstania Komitetu Badań Naukowych, w zmieniających się warunkach prawnych, dotyczących konkurencyjności oraz dopuszczalności pomocy publicznej. Projekty wymienione w punkcie 1, są nową propozycją wdrażania innowacji przy wykorzystaniu nowych źródeł dofinansowania.

Istotą projektu celowego jest realizacja przedsięwzięcia technicznego, technologicznego lub organizacyjnego obejmującego badania stosowane, prace rozwojowe, badania przemysłowe lub badania przedkonkurencyjne.

Projekt celowy, ukierunkowany na praktycznym wykorzystaniu osiągnięć naukowych może być dofinansowany ze środków na naukę z budżetu, przy czym dofinansowanie to może pokryć maksymalnie 70% łącznych nakładów na badania. Nie ma natomiast możliwości współfinansowania działalności wdrożeniowej i inwestycyjnej związanej z realizacją projektu celowego. Należy również zaznaczyć, że dofinansowanie z środków finansowych na naukę badań przemysłowych i przedkonkurencyjnych objętych projektem celowym nie może przekraczać maksymalnej intensywności pomocy publicznej określonej w przepisach wydanych na podstawie art. 16, ust. 2 ustawy.

Do momentu wejścia w życie Rozporządzenia Ministra Nauki i Informatyzacji w sprawie warunków i trybu przyznawania pomocy publicznej na badania przemysłowe i badania przedkonkurencyjne, obowiązują zapisy Rozporządzenia Przewodniczącego KBN z dnia 30 listopada 2001 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania i rozliczania środków finansowych ustalonych w budżecie na naukę (Dz.U. Nr 146, poz. 1642 z późn. zm.²).

Dofinansowanie projektów celowych uznane zostało za program pomocowy i wpisane do rozporządzenia do dodatku załącznika IV stanowiącego wykaz istniejących środków pomocowych do Traktatu Akcesyjnego.

Dofinansowanie przez budżet badań przemysłowych i przed-konkurencyjnych traktowane jest jako pomoc publiczna, która może grozić zakłóceniem konkurencyjności przez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorstw, co mogłoby mieć negatywny wpływ na wymianę handlową pomiędzy Państwem – Człowiekiem (art. 87 ust. 1 TWE).

Dotacje na prace badawczo-rozwojowe w Unii Europejskiej traktuje się jako najbardziej efektywne kategorie pomocy o charakterze horyzontalnym. W związku z ustaleniami Strategii Lizbońskiej, które zakładają ograniczenia pomocy sektorowej na rzecz pomocy horyzontalnej promującej inicjatywy wspierających innowacje – pomoc na realizację prac B + R ma szczególne

² Rozporządzenie to zostało uchylone w dniu 9 września 2005 r. (przyj. red.).

znaczenie, ale i również konkretne ograniczenia. Ograniczenia te wynikają z możliwości zniekształcenia konkurencji, w sytuacji gdy pomoc publiczna na badania B + R efektywnie generuje bezpośrednie zastosowania badań w praktyce, co może oddziaływać na rynek i konkurencję.

Analizując ograniczenia w dysponowaniu środkami pomocowymi należy uwzględnić szczegółowe ograniczenia w finansowaniu poszczególnych faz cyklu badawczo-rozwojowego i wdrożeń. Według definicji Commission Communication concerning the prolongation of the Community framework for state aid and research and development (OJC 11, 8 maj 2002) poszczególne fazy badań są definiowane w sposób następujący:

- badania podstawowe – działania skierowane na poszerzenie wiedzy bez powiązań z celami przemysłowymi i komercyjnymi;
- badania przemysłowe – planowane badania są ukierunkowane na przyjęcie nowej wiedzy dla wykorzystania w rozwoju nowych produktów, procesów czy usług lub doskonalenia produktów i procesów istniejących;
- badania przedkonkurencyjne – przekształcenie wyników badań przemysłowych w plany, założenia i projekty nowych, zmodyfikowanych lub udoskonalonych produktów i procesów i usług, obejmując przykładowo budowę prototypu, której nie może być wykorzystywany komercyjnie.

Przepisy Unii Europejskiej określają dopuszczalną intensywność pomocy na poszczególne rodzaje badań. Ograniczenia te odnoszą się do badań przemysłowych, w których intensywność pomocy nie może przekroczyć 50%, a w przypadku badań przedkonkurencyjnych 25%. W szczególnych przypadkach dopuszcza się zwiększenie intensywności pomocy do wysokości maksymalnej (odpowiednio) 75% i 50%.

W klasyfikacji Unii Europejskiej nie ogranicza się pomocy w kategorii badań stosowanych i prac rozwojowych. Wymienione ograniczenia odnoszą się do dotacji wyższych niż tzw. „pomoc de minimis”, zdefiniowana w Rozporządzeniu Komisji (WE-Nr 69/2001 z dnia 12.01.2001 r. w sprawie zastosowań art. 87 i 88) Traktatu UE do działań pomocniczych. Według tej definicji pomoc „de minimis” jest to pomoc udzielana przedsiębiorcy w ciągu trzech kolejnych lat, której wielkość nie przekracza 100 000 euro. Ta kwota według ocen unijnych ma nieznaczny wpływ na wymianę handlową i nie zagraża konkurencji, mimo że jest udzielana ze źródeł publicznych.

Projekty celowe stanowiły ważny element w procesie wdrażania innowacji w ostatniej dekadzie. Mimo, że nakłady na dofinansowanie tej formy prac badawczo-rozwojowych nie przekroczyły 7% nakładów na badania, projekty celowe, były w tym okresie dominującą, zorganizowaną formą wdrażania wyników prac badawczych w przemyśle.

Idea tego rozwiązania polegała na dofinansowaniu przez KBN połowy kosztów prac badawczo-rozwojowych, stanowiących podstawę wdrożenia

nowej technologii, nowego produktu lub modernizacji istniejących instalacji. Według określonych przez KBN zasad, wdrożenie do praktyki przemysłowej osiągnięć naukowych w formie projektów celowych możliwe jest „dofinansowanie ważnych ze względów społeczno-gospodarczych prac badawczo-rozwojowych na zlecenie podmiotów gospodarczych, organów administracji państwowej, rządowej lub organów samorządu terytorialnego”. Tryb przyznawania środków i w mniejszym stopniu kryteria przyznawania uległy ewolucji w wyniku zmian ustawowych, a także uzgodnień z Unią Europejską.

Zgodnie z koncepcją projektów celowych, których zasady zostały wprowadzone ustawą o Komitecie Badań Naukowych z 1991 r. Komitet Badań Naukowych dofinansowywał projekty celowe w części obejmującej badania stosowane i prace rozwojowe prowadzone na zlecenie podmiotu, który zastosuje w praktyce wyniki projektu oraz w razie potrzeby zrealizuje niezbędne do tego celu inwestycje. KBN dofinansował wyłącznie projekty celowe, których planowanym wynikiem było wdrożenie określonego produktu lub technologii, a także inne zastosowania w praktyce gospodarczej lub społecznej. KBN mógł dofinansować nie więcej niż 50% kosztów prac badawczo-rozwojowych, ale z zastrzeżeniem przepisów dotyczących pomocy publicznej udzielonej na wsparcie tego rodzaju prac (Ustawa o warunkach dopuszczalności pomocy publicznej dla przedsiębiorstw Dz.U. Nr 60, poz. 704, 2000³).

Zapisy tej ustawy wprowadziły komplikacje i utrudnienia w ustanawianiu projektów celowych, zwłaszcza wyjątkowo przedłużyły czas procedur formalnych, zniechęcając wiele podmiotów gospodarczych do realizacji takich projektów.

Pojawił się również problem finansowania ważnych i potencjalnie niezwykle efektywnych projektów interdyscyplinarnych. Dużą przeszkodą opóźniającą realizację projektów celowych była skomplikowana procedura przygotowania dokumentacji wniosku. Wymagany był wyjątkowo duży zbiór dokumentów, zaświadczeń, opinii (Krajowy Rejestr Sądowy, Urząd Skarbowy, ZUS, banki), a także niezwykle rozbudowany zakres informacji przedkładanych Urzędowi Ochrony Konkurencji i Konsumentów określone w ustawie jako organ nadzorujący (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 lutego 2001 r. w sprawie określenia zakresu informacji przedkładanej organowi nadzorującemu w celu wydania opinii o udzielenie pomocy Dz.U. Nr 28, poz. 311, 2001⁴).

W roku 2002 uruchomiono nowy system finansowania projektów celowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, upoważniając do ich ustana-

³ Ustawa ta została uchylona w dniu 6 października 2002 r. (przyj. red.).

⁴ Rozporządzenie to zostało uchylone w dniu 23 stycznia 2003 r. (przyj. red.).

wiania specjalnie powołany zespół FSNT-NOT ds. projektów celowych (Rozporządzenie Przewodniczącego KBN z dnia 3 maja 2001 w sprawie realizacji projektów celowych dla małych i średnich przedsiębiorstw). Do organizacji tego przedsięwzięcia przeznaczono w pierwszym roku kwotę 10 mln zł. Wstępne oceny wskazują, że procedura ustanawiania projektów jest uproszczona, ale efekty realizacji tych projektów będzie można ocenić dopiero po wdrożeniu pierwszych zadań.

Projekty celowe są realizowane od wielu lat, dlatego możliwe jest już dokonanie nie tylko podsumowania efektywności tej formy promowania innowacji, ale również wskazanie elementów pozytywnych, jak również przeszkód, które ograniczają jej efektywność. Ewolucja zasad wprowadzania postępu naukowo-technicznego w formie projektów celowych zachodząca w ciągu ostatniej dekady przebiegała w kierunku doskonalenia procedur weryfikacji podmiotów gospodarczych przyjmujących rolę wykonawcy, wnikliwej analizy ich kondycji ekonomicznej oraz określenia parametrów, precyzyjnie definiujących przedmiot wdrożenia. Można mieć jednak wątpliwości, czy system kontroli jest w tym przypadku najbardziej efektywny.

Ważniejszym elementem realizacji przedsięwzięć technologicznych jest aktywne zarządzanie badaniami, umożliwiające zarówno ich kontrolowanie jak i sterowanie. Od procesu innowacyjnego powinno się wymagać możliwie krótkiego okresu realizacji, a także użyteczności uzyskanych rezultatów (wdrożenie przemysłowe). Za najważniejsze kryteria realizacji procesu innowacyjnego przyjmuje się kreatywność, precyzję wykonania badań oraz ich efektywność. Niezbędna jest więc duża swoboda w opracowywaniu koncepcji procesu na potrzeby realizowanego zadania. Niestety, w ramach projektu celowego ta swoboda jest bardzo ograniczona. Można zatem uznać, że brakuje możliwości jego korekty. Zakłada się a priori, że projekt celowy, oparty na wynikach uzyskiwanych wcześniej, powinien stanowić już tylko fazę przygotowania wdrożenia.

Potrzeba przedstawienia formalnego, sztywnego harmonogramu realizacji etapu badawczo-rozwojowego oraz wdrożeniowego bardzo ogranicza szansę doskonalenia koncepcji technologicznej. Gdyby istniała możliwość przygotowania podstaw technologicznych rozwiązania w formie projektu badawczego finansowanego z puli środków budżetowych, a następnie realizacji fazy rozwojowej i wdrożenia w formie projektu celowego, istniałyby korzystniejsze warunki do uzyskania nowości i oryginalności.

Realizacja takiego rozwiązania jest niestety skomplikowana, ponieważ procedura ustanawiania projektu celowego jest długa i napotyka na szereg formalnych przeszkód. W obecnej sytuacji, gdy przedsiębiorstwa poddane są prawom konkurencyjności, niezbędna jest już od początku realizacji projektu, współpraca z obszarem marketingowym, obszarem sprzedaży produktu oraz

ochroną środowiska. To wspólne działanie często wymusza zmianę celów, a także programów badań. Wymaga to swoistej elastyczności w realizacji cyklu badawczego i jednocześnie zaangażowania w realizację projektu różnych instytucji zewnętrznych. Stosowanie przez organ nadzorujący wyłącznie procedur kontrolnych, zamiast sterowania realizacją projektów, nie wpływa na poprawę konkurencyjności rozwiązań wdrażanych w formie projektów celowych.

Wyjątkowo duży nacisk położono na określenie i egzekwowanie sankcji nakładanych na wykonawcę i realizatora prac badawczo-rozwojowych w przypadku braku osiągnięcia zakładanych celów lub odstąpienia od warunków umowy. Jest to wprawdzie w pewnym stopniu uzasadnione, gdyż ma na celu przeciwdziałanie sytuacjom towarzyszącym zakłóceniom w realizacji projektów, a także zdarzeniom, często obiektywnym, uniemożliwiającym osiągnięcie umownych celów, ale powoduje jednak wiele negatywnych skutków.

Zbyt rygorystyczne dyscyplinowanie i formalizowanie procedur sprawia, że coraz częściej pomysłodawcy interesujących, oryginalnych rozwiązań, ale jednocześnie obarczonych nieuniknionym ryzykiem, rezygnują z realizacji zadań albo nie potrafią przekonać podmiotów gospodarczych do ich realizacji w formie projektów celowych. Coraz więcej wniosków o ustanowienie projektów celowych dotyczy zadań odtworzeniowych, bądź też prostych zadań technologicznych, których celem jest modernizacja lub doskonalenie procesu technologicznego o tzw. „end of pipe” w przypadku technologii uciążliwych dla środowiska. Często pojawiają się pomysły realizacji rozwiązań wdrożeniowych, które znajdują się w końcowej fazie cyklu badawczo-rozwojowego i dlatego są naturalnie pozbawione ryzyka zawsze towarzyszącego rozwiązaniom nowym (np. kolejna oczyszczalnia ścieków, utylizacja odpadów).

Wprawdzie w wielu deklaracjach i sugestiach dotyczących podziału środków budżetowych na naukę podkreśla się priorytetową rolę projektów celowych jako efektywnej formy upowszechniania i wdrażania efektów działalności naukowej, to jednak w praktyce środki te stanowią niewielki udział w budżecie nauki, mimo, że wykazano bardzo wysoką efektywność ekonomiczną tej formy finansowania. Analiza efektywności projektów wykazała, że zainwestowana 1 PLN przynosi średnio ponad 12 PLN efektów wdrożeniowych.

Zbyt ni formalizm w ustanawianiu projektów oraz potencjalna możliwość poddawania się kontroli NIK w firmach prywatnych, ze względu na korzystanie z pomocy publicznej, powoduje malejące zainteresowanie podmiotów gospodarczych tą formą wdrażania innowacji. Tendencję tę ilustrują następujące dane dotyczące ilości ustanowionych projektów celowych w ostatnich latach i wielkości dofinansowania w poszczególnych latach:

2001	234 umowy	126,1 mln zł
2002	188 umowy	140,4 mln zł
2003	175 umowy	105,3 mln zł
2004	141 umowy	88,5 mln zł

Projekty celowe dla małych i średnich przedsiębiorstw ustanawiane przy współpracy z FSNT NOT uzyskują średnią roczną dotację na poziomie 16,6 mln zł. Z przedstawionych danych wynika, że dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych w roku 2004 stanowiło zaledwie 3,9% wydatków na naukę (w roku 2002 – 5,7%).

Oprócz przeszkód natury formalnej, dotyczących ograniczeń związanych z dopuszczalnością pomocy publicznej oraz uciążliwościami związanymi z opracowaniem dokumentacji projektów celowych (zaświadczenia, opinie, wypisy z rejestrów sądowych, bankowych) dużo kontrowersji budzą problemy związane z prawami do własności intelektualnej. W wielu umowach między podmiotem gospodarczym pełniącym formalnie funkcję zleceniodawcy, a jednostką naukową, która środki na badania naukowe uzyskiwała głównie z dotacji budżetowej, podmiot gospodarczy stosował niezwykle niekorzystne zapisy odnoszące się do własności wynalazku.

W wielu umowach zapisy dotyczące własności intelektualnej miały następującą treść:

- Autorskie prawa majątkowe do prac będących przedmiotem umowy, wykonanych w postaci opracowania – sprawozdania w zakresie umożliwiającym wykorzystanie tych opracowań zgodnie z celem umowy, przechodzą na Zamawiającego, z momentem przekazania mu przedmiotu umowy.
- Zamawiający zakazuje Wykonawcy upowszechniania i publikowania wyników badań wykonywanych w ramach niniejszej umowy.

W części umów, znajduje się mniej rygorystyczne zapisy takie jak:

- Wykonawca będzie informował na piśmie Zamawiającego o dokonaniu w trakcie realizacji pracy rozwiązań, które w jego ocenie mogą stanowić przedmiot prawa własności intelektualnej.
- Prawo własności wyników pracy oraz przychody uzyskiwane z odpłatnego udostępnienia lub sprzedaży wyników pracy przysługuje wspólnie Wykonawcy i Zamawiającemu, w częściach równych, przy czym gdy realizacji umowy zostanie dokonany wynalazek lub wzór użytkowy, Wykonawca przed dokonaniem zgłoszenia rozwiązania do ochrony w Urzędzie Patentowym RP przedstawi Zamawiającemu projekt umowy o wspólności (prawa do patentu lub prawa ochrony na wzór użytkowy, która ustali prawa i obowiązki stron, z zachowaniem postanowień art. 45 ust. 2 ustawy o wynalazczości (Dz.U. Nr 26/93, poz. 117).
- Zamawiający uznaje prawo Wykonawcy do publikowania wyników pracy i godzi się, aby osoby biorące udział w pracy prezentowały jej wyniki w publikacjach naukowych, artykułach, na sympozjach itp. o ile publikacja nie będzie godziła wymogom ochrony patentowej.
- Rozpowszechnianie informacji przez Zamawiającego o wynikach pracy w trakcie jej realizacji możliwe jest wyłącznie za zgodą Wykonawcy.

- Wykonawca może bez zgody Zamawiającego wykorzystać uzyskane wyniki pracy przy innych opracowaniach, z pominięciem danych mogących ujawnić tajemnicę produkcyjne Zamawiającego.
- Strony uzgodnią i stwierdzą w protokole zdawczo-odbiorczym, które fragmenty wyniku pracy nie mogą być ujawniane i rozpowszechniane z istotnych przyczyn gospodarczych.

Przedstawione przykładowe zapisy regulujące w formie umownej mogłyby być akceptowane bez zastrzeżeń, gdyby Zleceniodawca w całości finansował prace badawczo-rozwojowe prowadzone przez jednostkę naukową, występującą w roli Wykonawcy. W praktyce środki na prace rozwojowe dla jednostki badawczej pochodzą z funduszy budżetowych (dofinansowanie MNiI).

Problem ten w dalszym ciągu należy traktować jako otwarty, wymagający formalnego uregulowania. W nowych ramowych umowach dotyczących własności intelektualnej Ministerstwo Nauki i Informatyzacji oddaje inicjatywę stronom, gdzie w słabszej pozycji jest jednostka naukowa. Zapis projektu § 1 umowy o dofinansowanie wykonania projektu procesowego w pkt. 2 jest następujący:

- wzajemne prawa i obowiązki związane z własnością wyników badań przemysłowych i badań przedkonkurencyjnych uzyskiwania przychodów z ich udostępniania jak również sprawy dotyczące praw autorskich Wnioskodawca i Wykonawca uregulują w odrębnej umowie.

Finansowanie inwestycji służących potrzebom badań naukowych lub prac rozwojowych

- ze środków przeznaczonych na naukę, przewiduje się możliwość realizacji inwestycji
 - budowlanych
 - zakup lub wytworzenie aparatury naukowo-badawczej
 - rozbudowę infrastruktury informatycznej nauk
- ze środków uzyskanych za prywatyzację przedsiębiorstw 2% przeznacza się na Fundusz Nauki i Technologii Polskiej na zakupy aparaturowe i inwestycje służące badaniom wspierającym gospodarkę

Finansowanie współpracy naukowej z zagranicą

Dotyczy:

- pokrywania kosztów uczestnictwa w pracach rozwojowych i badaniach naukowych współfinansowanych z zagranicznych środków finansowych nie podlegających zwrotowi realizowanych w ramach programów Unii Europejskiej

- opłacania składek na rzecz instytucji i organizacji międzynarodowych, wynikających z zawartych umów
- pokrycia kosztów działalności wspomagającej uczestnictwo polskich zespołów w programach międzynarodowych.

Finansowanie działalności wspomagającej badania

Obejmuje:

- ekspertyzy, opinie, oceny naukowe,
- gromadzenie i przetwarzanie danych naukowych,
- działalność wydawniczą,
- utrzymanie baz danych, koszty oprogramowania, nośniki informacji,
- upowszechnianie i popularyzację osiągnięć naukowych,
- konferencje, kongresy,
- prenumeratę czasopism,
- promowanie nauki i osiągnięć innowacyjnych.

Finansowanie programów lub przedsięwzięć określonych przez Ministra

Finansowanie to obejmuje:

- wspomaganie działań restrukturyzacyjnych jednostek badawczo-rozwojowych;
- rozwój jednostek organizacyjnych działających na rzecz gospodarki;
- wspomaganie rozwoju kadry dla potrzeb realizacji międzynarodowych programów;
- wspomaganie finansowe przy zatrudnianiu wybitnych uczonych w celu doskonalenia kadr w wybranych dziedzinach nauki;
- wspomaganie finansowe rozwoju wybitnych młodych naukowców;
- finansowanie rozwoju infrastruktury informacyjnej i informatycznej nauki oraz jej zasobów.

Działania Ministerstwa Nauki i Informatyzacji w zakresie wdrażania Sektorowego Programu Operacyjnego – „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”

W ramach funduszy strukturalnych będących w dyspozycji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji zostało

wskazane jako jedna z instytucji wdrażających. MNI ma w tym programie status jednostki pośredniczącej i wdrażającej w zakresie działania 1.4 i 1.5. Celem działania 1.4 jest wzmocnienie konkurencyjności gospodarki poprzez podnoszenie poziomu innowacyjności. Założeniem tego programu jest zwiększenie transferu nowoczesnych rozwiązań technologicznych, produktowych i organizacyjnych dla przedsiębiorstw i instytucji. W ramach tego programu realizowane jest poddziałanie 1.4.5 „Projekty badawcze zamawiane i celowe” w obszarze monitorowania i prognozowania rozwoju technologii (Foresight). W ramach tego programu finansowane są również zadania w podrozdziale 1.4.1, umożliwiające realizację inwestycji związanych z budową, modernizacją i wyposażeniem specjalistycznych laboratoriów Centrów Zaawansowanych Technologii i Centrów Doskonałości działających w priorytetowych dziedzinach rozwoju polskiej gospodarki. W ramach poddziałania 1.4.2, finansowane są zakupy aparatury dla laboratoriów akredytowanych i specjalistycznych świadczących usługi dla przedsiębiorstw.

Podsumowanie

W przedstawionej charakterystyce zasad finansowania nauki ze środków budżetowych szczegółowo omówiono problemy związane z realizacją badań przeznaczonych do zastosowań praktycznych. Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, a wcześniej Komitet Badań Naukowych dużą wagę i rolę przyznawał projektom ukierunkowanym na zastosowania praktyczne. Tę rolę w systemie finansowania nauki miały spełniać projekty celowe, współfinansowane w fazie badawczo-rozwojowej przez podmioty gospodarcze i budżet. Pomimo preferencji i przychylności, przejawiającej się w wysokim, bo aż 80% wskaźnikiem sukcesu, przy przyznawaniu dofinansowania, ilość realizowanych zadań w tej formie zamiast wykazywać tendencję wzrostową, zmniejszyła się. W chwili obecnej na prace badawczo-rozwojowe, które potencjalnie zostaną zastosowane w praktyce, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji przeznaczają zaledwie 3.9% budżetu nauki. Zaznaczyć tu również należy, że dofinansowanie prac badawczo-rozwojowych w tej formie mimo, że bazuje na tak małej kwocie jest dominującą, zorganizowaną formą finansowania innowacji wprowadzanych do gospodarki. Mimo, że z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika udział finansowania badań z przemysłu na poziomie 0.3% PKB, tę wartość należy uważać za bardzo przeszacowaną, gdyż dane te mogą uwzględniać również wydatki przedsiębiorstw na informatyzację i ochronę środowiska. Przykładowo, w trakcie prowadzenia kategoryzacji jednostek naukowych w obszarze chemii i technologii chemicznej, analizie poddano wielkość zleceń przemysłu na realizację programów perspektywicz-

nych prac badawczo-rozwojowych dla potrzeb tych przedsiębiorstw oraz usług badawczych. Analiza ta wykazała, że wartość zleceń badawczych wynosiła 15 mln zł przy wartości sprzedaży tej branży w wysokości 55 mld zł. Z danych GUS wynikałoby, że wielkość finansowania powinna wynosić 10-krotnie więcej.

W dziedzinie nauk technicznych, rolniczych, przyrodniczych i medycznych istnieje szansa wykorzystania wyników badań w trakcie realizacji zadań statutowych jednostek naukowych, a także projektów badawczych. Możliwości takie istnieją w grupie jednostek badawczo-rozwojowych, ale również wydziałów szkół wyższych. Transfer ten musi jednak przebiegać w warunkach pełnego partnerstwa i poszanowania praw własności intelektualnej. Wymaga to nie tylko ustalenia precyzyjnych uwarunkowań prawnych, ale również zasadniczej zmiany w podejściu przemysłu do wartości (ceny) opracowań naukowych, a także usług naukowo-badawczych. Ten problem generuje wiele patologicznych zachowań i wymaga szczegółowej oceny i dyskusji na forum izb gospodarczych oraz powstałych platform technologicznych, grupujących podmioty gospodarcze i jednostki naukowe.

Nowe mechanizmy i formy finansowania badań wprowadzone w 2005 roku przez MNil z pewnością zwiększą ofertę wdrożeniową polskiej nauki i technologii dla gospodarki. Taką rolę powinny spełnić projekty rozwojowe, które umożliwią realizację zadań perspektywicznych i nowatorskich przeznaczonych dla przemysłu, a także projekty zamawiane w obszarze dziedzin priorytetowych wskazanych w Krajowym Programie Ramowym. W tych nowych projektach niezbędne będzie uwzględnienie *Zasad Dobrej Praktyki i Partnerstwa* na styku nauka-przemysł.

Ocena finansowych mechanizmów korzystania przez podmioty gospodarcze z wyników badawczych jednostek akademickich w Polsce

Mieczysław Bąk, Przemysław Kulawczuk

Wprowadzenie

Przedstawiona ocena finansowych i ekonomicznych mechanizmów korzystania przez podmioty gospodarcze z wyników badawczych jednostek akademickich w Polsce składa się z kilku elementów. Pierwszy obejmuje ocenę spójności ogólnych mechanizmów zarządzania polską nauką akademicką z punktu widzenia realizacji celów praktycznych oczekiwanych przez gospodarkę. To spojrzenie z zewnątrz na polską naukę akademicką jest siłą rzeczy podporządkowane ogólnym zasadom zarządzania i zmierza ku odpowiedzi, czy w obecnym stanie zarządzania nauką można w ogóle liczyć na znaczący strumień projektów do gospodarki. Drugi element opracowania obejmuje ocenę szczegółowych mechanizmów finansowych, które mogą powstać w wyniku wdrożenia ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Trzeci element opracowania to ocena niektórych przepisów ustawy o finansowaniu nauki z punktu widzenia możliwości ich przyczyniania się do lepszej współpracy pomiędzy nauką i biznesem.

Ocena spójności zarządzania polską nauką akademicką z punktu widzenia zaspokajania potrzeb gospodarki na praktyczne rozwiązania naukowe

Dla uzyskania zadowalającego poziomu współpracy pomiędzy nauką a gospodarką niezbędnym jest nastawienie nauki akademickiej w Polsce na uzyskiwanie rezultatów naukowych możliwych do wykorzystania przez gospodarkę. W istocie rzeczy problem posiada wymiar dwoisty. Po pierwsze, aby współpraca w komercjalizacji miała sens ekonomiczny niezbędnym jest aby masa oferowanych przez naukę projektów przekroczyła określoną wielkość krytyczną z punktu widzenia jej wartości. Nie opłaca się bowiem urucha-

miać procedur, narzędzi oraz oprzyrządowania administracyjno-organizacyjnego dla nikłego strumienia projektów. Po drugie, ważnym zagadnieniem jest odpowiedź na pytanie w jakim zakresie sektor nauki akademickiej może generować prace użyteczne dla gospodarki.

Dla przeprowadzenia oceny spójności zarządzania polską nauką akademicką z punktu widzenia możliwości zaspokojenia potrzeb gospodarki na nowe produkty naukowe dokonano analizy celów i wybranych procedur związanych z zarządzaniem nauką trzech ustaw i powiązanych z nimi przepisów:

1. Ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki,
2. Ustawy z dnia 27 lipca 2005 Prawo o szkolnictwie wyższym,
3. Ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie nauki,
4. Rozporządzenia Ministra Nauki i Informatyzacji z dnia 4 sierpnia 2005 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania i rozliczania środków finansowych na naukę,
5. Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej i Sportu z dnia 15 stycznia 2004 w sprawie szczegółowego trybu przeprowadzania czynności w przewodach doktorskim i habilitacyjnym oraz w postępowaniu o nadanie tytułu profesora.

Przy analizie wspomnianych przepisów posłużono się tekstami jednolitymi sporządzonymi przez Kancelarię Sejmu i udostępnionymi w ramach internetowego systemu aktów prawnych, zamieszczonego na stronie <http://www.sejm.gov.pl/>.

Pierwszym kierunkiem podjętej analizy podanych powyżej przepisów było rozpatrzenie na ile cele poszczególnych ustaw są zgodne z nastawieniem nauki na uzyskiwanie celów praktycznych. W szczególności chodziło o analizę priorytetów: 1) pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych, 2) uczelni wyższych jako całości oraz 3) ministra nauki i informatyzacji na tle potrzeb gospodarki w zakresie praktycznego wykorzystania wyników badań naukowych.

Z przedstawionych powyżej ustaw, na konieczność uzyskiwania przez naukę praktycznych rezultatów wskazuje najszerzej ustawa o finansowaniu nauki i związane z nią przepisy podanego w punkcie 4) rozporządzenia. Warte przytoczenia są przepisy artykułu 4 przywołanej ustawy:

„Art. 4

Przy przyznawaniu środków finansowych na naukę uwzględnia się w szczególności:

- 1) *zgodność przewidzianych do realizacji prac lub zadań z celami polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa;*
- 2) *poziom naukowy prac lub zadań przewidzianych do realizacji,*

- 3) *praktyczną użyteczność oczekiwanych wyników prac lub zadań przewidzianych do realizacji,*
- 4) *znaczenie przewidzianych do realizacji prac lub zadań dla rozwoju międzynarodowej współpracy w zakresie nauki i techniki,...*

Ustawa o zasadach finansowania nauki jako pierwsza formułuje zasadę praktyczności wyników badań naukowych i jest to z punktu widzenia celów gospodarki wysoce zasadne. Również duch rozporządzenia w sprawie kryteriów i trybu przyznawania środków na naukę idzie w kierunku wspierania praktycznych rozwiązań, chociaż katalog możliwych przykładowych rezultatów zawarty w punkcie 3) ustępu 3 paragrafu 7 rozporządzenia uwzględnia tylko:

- a) nowe technologie, materiały, wyroby, systemy, usługi i metody,
- b) wdrożenia,
- c) patenty, prawa ochronne oraz wzory użytkowe.

Spis ten można wydatnie poszerzyć o kolejne kategorie zastosowań praktycznych wyników badań naukowych takich jak: wyniki badań stanowiące podstawę decyzji rozwojowych (badania przedplanistyczne), **diagnozy naukowe** zjawisk społeczno-ekonomicznych, **przeglądy najlepszych praktyk** w zakresie zarządzania, rozwoju społeczno-gospodarczego, nauk humanistycznych, opracowane i wdrożone w życie **projekty rozwoju społeczno-gospodarczego** oraz szereg innych możliwych zastosowań praktycznych. Są to niewątpliwie nowe „usługi”, wyszczególnione w rozporządzeniu, ale z punktu widzenia niskiej świadomości istnienia tych praktycznych zastosowań warte są one szerszego przedstawienia w rozporządzeniu.

Rozporządzenie ustala system parametrycznej oceny jednostek naukowych, określając liczbę punktów, które dana jednostka może otrzymać z tytułu rozwoju kadry naukowej, badań naukowych i ich zastosowań praktycznych. W zamian za określoną liczbę punktów każda jednostka uzyskuje odpowiedni poziom dofinansowania badań naukowych. Nie wchodząc w szczegóły tych rozwiązań należy przyznać, że system parametrycznej oceny obiektywizuje przyznawanie środków na naukę według określonych, znanych wszystkim jednostkom nauki akademickiej kryteriów i z punktu widzenia zarządzania jest systemem klarownym.

Drugim kluczowym dla polskiej nauki akademickiej dokumentem to *Prawo o szkolnictwie wyższym*, uchwalone w bieżącym roku w Art. 13.1. zwraca uwagę na obowiązki uczelni, związane z prowadzeniem badań i świadczeniem usług badawczych.

Jednak na wpływ ustawy trzeba będzie poczekać co najmniej rok. Ze względu na rozwiązania starej ustawy z 12 września 1990 r. zagadnienie praktycznej użyteczności polskiej nauki akademickiej (rozwijanie... postępu technicznego) posiadało niski priorytet w działalności uczelni. Ustawa wprowadza również możliwości powoływania akademickich inkubatorów przed-

siębiorczości oraz centrów transferu technologii, które mogą być tworzone jako jednostki ogólnouczelniane albo jako spółki handlowe (art. 86). Nowa ustawa *Prawo o szkolnictwie wyższym* z 27 lipca 2005 roku **wprowadziła również obowiązek prowadzenia prac rozwojowych** przez pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych. O ile jednak przepisy obu cytowanych ustaw w istotnym już zakresie nawiązują do zagadnienia praktycznej użyteczności prac naukowych i prowadzenia badań oraz świadczenia usług badawczych, to ustawa decydująca o ścieżce kariery naukowej w Polsce jest niekonsekwentna. Ustawą tą jest przywołana powyżej ustawa o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki. Ustawa ta określa kryteria przyznawania stopni naukowych oraz tytułu naukowego i posiada charakter decydujący dla rozwoju kariery każdego naukowca. O ile ustawa ta nie stwarza istotnych barier dla uzyskania stopnia doktora to sytuacja znacznie komplikuje się jeżeli chodzi o stopień doktora habilitowanego i tytułu profesora.

Polska jest jednym z nielicznych krajów świata, gdzie dla samodzielnego prowadzenia badań naukowych niezbędne jest uzyskanie stopnia doktora habilitowanego. Niektóre uczelnie ograniczają kierownictwo projektów badawczych tylko dla doktorów habilitowanych i profesorów. Mało precyzyjne są wymagania ustawowe stawiane przed habilitantami i profesorami. Ustawa określa te wymagania w artykułach 16 i 17.

„Art. 16

Do przewodu habilitacyjnego może być dopuszczona osoba, która posiada stopień doktora i uzyskała znaczny dorobek naukowy lub artystyczny, a ponadto przedstawiła rozprawę habilitacyjną.”

„Art. 17, ust 1

Rozprawa habilitacyjna powinna stanowić znaczny wkład autora w rozwój określonej dyscypliny naukowej lub artystycznej.”

Wymagania dla habilitantów określone w ustawie posiadają charakter bardzo ogólny. W praktyce oznacza to pozostawienie pełnej uznaniowości w podejmowaniu decyzji przez rady naukowe jednostek naukowych, recenzentów oraz Centralną Komisję ds. Stopni Naukowych i Tytułu. W szczególności nie określa się szczegółowych kryteriów, podobnych do tych jak na przykład określonych w ustawie o finansowaniu nauki w zakresie parametrycznej oceny jednostek naukowych. W praktyce system wymaga bardzo dużej spolegliwości od kandydata w stosunku do lokalnego środowiska akademickiego, w szczególności do osób, które mogą wpłynąć na podejmowanie negatywnych decyzji wobec kandydata. W efekcie kandydat do habilitacji przez lata zbiera dorobek naukowy, który rozliczany jest najczęściej ilościowo. Brak parametrycznej oceny dorobku naukowej pracowników naukowych

i brak uwzględniania w nim praktycznych wyników prac naukowych (jak czyni to ustawa o finansowaniu nauki i do czego zobowiązuje nowe *Prawo o szkolnictwie wyższym*), stwarza poważny problem jak rzetelnie ocenić kandydatów do stopni i tytułu naukowego.

W praktyce akademickiej wielu uczelni funkcjonuje zjawisko polegające na tym, że do oceny parametrycznej decydującej o przyznaniu środków na badania zgłasza się wszystkie prace, które spełniają kryteria tej oceny, a jednocześnie część prac zgłoszonych do tej oceny jako podstawa dotacji dla jednostki naukowej nie jest uznawana za dorobek naukowy habilitantów lub kandydatów na profesorów, na przykład ze względu na to, że są one pracami rozwojowymi. Istniejąca dwoistość powoduje koncentrację osób zainteresowanych uzyskaniem stopni kariery naukowej na spełnieniu wymogów formalnych zgodnych z ustawą o stopniach naukowych i tytule naukowym, co w praktyce jest sprzeczne z uzyskiwaniem wyników praktycznych prac naukowych. Dlatego też rady naukowe jak i recenzenci kwestionują zamieszczenie w dorobku naukowym rezultatów prac rozwojowych, efektów wdrożeń czy też raportów diagnostycznych lub innych prac użytecznych dla praktyki, wykorzystujących narzędzia naukowe, w tym nawet zupełnie nowe narzędzia naukowe. Podobne uwagi można sformułować w zakresie ubiegania się o tytuł naukowy profesora.

Jeżeli uznać, że omawiana ustawa decyduje o ścieżce kariery naukowej, natomiast ustawa o zasadach finansowania nauki o przyznawaniu środków na naukę to istnieje poważna sprzeczność merytoryczna pomiędzy tymi aktami, ponieważ ustawa o zasadach finansowania nauki preferuje uzyskiwanie rezultatów społecznie użytecznych, natomiast ustawa o stopniach naukowych i tytule naukowym preferuje spełnianie nie dość jasno określonych wymogów, które w nikłym stopniu i to tylko w odniesieniu do profesorów w niewielkim zakresie pozwalają na uwzględnienie w dorobku naukowym znaczących (tylko wybitnych) osiągnięć w zakresie działalności badawczo-rozwojowej.

W efekcie Minister Nauki i Informatyzacji asygnując środki pieniężne czyni to w poważnym stopniu kierując w dużym stopniu względami społecznej użyteczności nauki, natomiast naukowiec aby osiągnąć sukces zawodowy w nauce musi spełnić wymogi związane z osiągnięciem obszernego liczbowo dorobku naukowego, jak najmniej związanego z praktyczną użytecznością nauki. Wyłącza to młodych naukowców z projektów, nastawionych na osiągnięcie rezultatów praktycznych, ponieważ stoi to w sprzeczności z ich ścieżką kariery zawodowej, ukierunkowanej na zdobycie kolejnego stopnia naukowego. Oznacza to, że przepisy wyznaczające cele w nauce nie są spójne i utrudniają uzyskiwanie praktycznych rezultatów prac naukowych. Wnioski te można przedstawić w poniższej tablicy analitycznej.

Tabela 1

Elementy zarządzania na poszczególnych szczeblach nauki w Polsce z punktu widzenia praktycznej użyteczności nauki do 2005 roku

Zagadnienie	Minister Nauki i Informatyzacji	Jednostka nauki akademickiej (uczelnia)	Pracownik naukowy (naukowo-dydaktyczny)
Priorytet dla praktycznych wyników nauki w całokształcie działania szkoły wyższej	Wysoki	Niski	Bardzo niski
Kierunki alokacji środków finansowych z punktu widzenia społecznej użyteczności nauki	Istotne i kluczowe	Mniej istotne ale zauważalne	Koncentracja na efektach dydaktycznych i naukowych teoretycznych a nie praktycznych. Praktyczne efekty przeszkadzają w zdobyciu kolejnego stopnia czy tytułu
Wartość alokacji środków na naukę w zależności od użyteczności badań	Duże znaczenie	Duże uzależnienie w związku z celami polityki naukowej państwa	Alokacja uzależniona od posiadanego stopnia naukowego. Samodzielne badania zastrzeżone dla tzw. samodzielnych pracowników naukowych. Wyłączenie dużej części kadry z kierowania projektami naukowymi
Planowanie działalności	Plany działalności	Plany działalności statutowej	Brak planów indywidualnych
Kryteria oceny	Realizacja budżetu, wykonanie planu działania	Parametryczna ocena jednostek naukowych	Okresowa ocena opisowa nie odnosząca się do planów
Priorytet wykorzystania czasu pracy pracowników naukowych na praktyczne zastosowania nauki	Bardzo duży	Dość duży – zależy od tego wielkość dotacji	Niski – konkurencja z czasem wykorzystywanym na gromadzenie dorobku teoretycznego

Źródło: opracowanie własne

Dane przedstawione w powyższej tabeli pokazują różne perspektywy spojrzenia na uzyskiwanie praktycznych efektów nauki. Generalna obserwacja jest tak, że im niższy szczebel, tym mniejsze zainteresowanie uzyskiwa-

niem praktycznych efektów nauki. O ile istnieje pewien widoczny zakres spójności pomiędzy elementami zarządzania nauką w Ministerstwie Nauki i Informatyzacji oraz w szkołach wyższych, to w praktyce pracownicy naukowcy lub naukowo – dydaktyczni w nikłym stopniu są zainteresowani uzyskiwaniem praktycznych wyników prac naukowych. Do tego typu działań zniechęca ich istniejący model kariery akademickiej, który w nadmiernym stopniu koncentruje uwagę naukowców na zdobywaniu kolejnych szczebli kariery naukowej, to jest stopni i tytułów naukowych. W efekcie duża część czasu pracy w trakcie życia kadry naukowej musi być wykorzystywana na formalne potwierdzanie uzyskiwanej pozycji bez uwzględnienia społecznej użyteczności prac naukowych.

Powyższa analiza wskazuje również, że w systemie parametrycznej oceny jednostek naukowych istnieje poważna luka, którą jest brak planowania indywidualnej działalności naukowej poszczególnych pracowników naukowych oraz wynikający z tego **brak indywidualnego rozliczania realizacji planów pracy naukowej**. Ponadto nie istnieje system **parametrycznej oceny indywidualnego dorobku naukowego**, który mógłby być podstawą do standaryzowanej oceny osiągnięć naukowych, w tym decyzji z zakresu awansu naukowego. System zasilania finansowego nauki musi być spójny z systemem oceny indywidualnej pracy naukowej. W chwili obecnej zasadniczym problemem jest **niska motywacja indywidualna pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych do podejmowania prac posiadających wymiar praktyczny**. Bez likwidacji tych niespójności trudno liczyć na generowanie dużych strumieni społecznie użytecznych projektów. Zasadniczej przebudowy wymagają przepisy z zakresu awansu zawodowego i ścieżki kariery zawodowej.

Ocena szczegółowych mechanizmów finansowych korzystania przez jednostki gospodarcze z wyników prac naukowych

Ocena nowych mechanizmów finansowych

Zasadnicze mechanizmy korzystania przez podmioty gospodarcze z prac naukowych jednostek akademickich w Polsce ulegną znacznym zmianom począwszy od 2006 roku. Większość zmian dotyczy przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o podatku towarów i usług. W szczególności została zmieniona dotychczasowa stawka VAT na prace badawczo – rozwojowe ze zwolnienia z VAT na 22%. Amortyzację nakładów na prace badawczo-rozwojowe skrócono z 3 lat do 12 miesięcy,

a ponadto wprowadzono możliwość dodatkowego odliczania od dochodu objętego opodatkowaniem CIT i PIT (od działalności gospodarczej) wyników prac B+R zakupionych od jednostek naukowych w kwocie 50% tych nakładów w przypadku małych przedsiębiorstw lub 30% w przypadku przedsiębiorstw dużych. Chociaż mechanizmy te nie zaczęły jeszcze działać można zwrócić uwagę na zarysowujące się problemy z nimi związane.

Wprowadzenie VAT-u na prace B+R niewątpliwie może zwiększyć zainteresowanie jednostek biznesowych zakupem rezultatów badań pod warunkiem, że prowadzą one działalność jako jednostki komercyjne. Nowe rozwiązanie pozwala bowiem odliczyć VAT zawarty w wynikach pracy B+R. Sytuacja komplikuje się jeżeli nabywca badań jest jednostką budżetową, np. zakładem budżetowym władz samorządowych lub inną jednostką, która nie prowadzi rozliczenia VAT. Przykładowo, jeżeli zamawiającym jest władza samorządowa to musi się ona liczyć albo ze wzrostem kosztów badań albo nastąpi ograniczenie nakładów na B+R z tytułu konieczności zapłacenia wyższego VAT-u. W takiej sytuacji koszt prac badawczo-rozwojowych rośnie znacząco, przynajmniej o około 15–17%.

Problem zwiększa się jeżeli obrót wynikami prac badawczo-rozwojowych odbywa się pomiędzy jednostkami naukowymi, które nie prowadzą rozliczenia VAT-u. W takim przypadku dołączony VAT zwiększa znacząco koszty. W efekcie na wprowadzonym rozwiązaniu zyskuje około 5% obrót komercyjny, traci natomiast obrót niekomercyjny, czy też obrót wynikami prac badawczo-rozwojowych dla jednostek sektora finansów publicznych, które VAT-u nie rozliczają. Warto obserwować w jakim zakresie wprowadzona zmian w opodatkowaniu VAT prac badawczo-rozwojowych wpłynie na ewentualne pojawienie się przedstawionych problemów.

Projekt wprowadzenia 22% stawki VAT na działalność naukową był poważnie krytykowany na etapie dyskusji i zasadniczą linią krytyki była ocena, że w nakładach na B+R nie dominują poważne koszty rzeczowe, ale nakłady na wynagrodzenia, które nie są obciążone VAT-em. Nie ma więc czego odliczać tam gdzie się tworzy wyniki prac. W efekcie powstał zupełnie nowy mechanizm, który może nieco ułatwić rozliczenia jednostek naukowych z przemysłem, ale utrudnić rozliczenia z jednostkami sektora finansów publicznych nie rozliczających VAT-u. W tym ostatnim przypadku wprowadzenie VAT-u znacząco ograniczy wpływ netto środków do jednostek naukowych, poprzez konieczność zapłacenia VAT-u. Władze samorządowe, np. gminy, radzą sobie z tym problemem powołując spółki gminne, ale to wszystko poważnie komplikuje rozliczenia.

Być może warto powrócić do koncepcji dwóch ścieżek opodatkowania VAT-em, w zależności od możliwości rozliczania VAT-u przez odbiorcę prac badawczo-rozwojowych: dotychczasowe zasady dla jednostek nie rozliczają-

cych VAT-u, wchodzących w skład sektora finansów publicznych oraz 22% dla jednostek komercyjnych rozliczających VAT.

Jednym z zasadniczych postulatów związanych ze zmianą ustaw o podatkach dochodowych było wprowadzenie możliwości wliczania w koszty jednostek gospodarczych poniesionych nakładów na B+R. W ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, w artykule 15, ustęp 4a, określa się:

„Art. 15, ust. 4a

Poniesione koszty prac rozwojowych zalicza się do kosztów uzyskania przychodów w roku podatkowym, w którym zostały zakończone, o ile nie mogą być uznane za wartości niematerialne i prawne w rozumieniu art. 16b ust. 2 pkt 3”

Zmiana ta ma obowiązywać od 1 stycznia 2006 roku, jednak już obecnie jest bardzo dyskusyjna. Dlaczego wolno wliczać w koszty uzyskania przychodów tylko koszty **zakończonych prac rozwojowych, a nie faktycznie koszty poniesione** w trakcie roku podatkowego? Wprowadzone rozwiązanie w sposób naturalny będzie rozwijać szarą strefę krótkoterminowych badań rozwojowych i będzie hamować wdrażanie projektów 2-3-letnich czy też długoterminowych. Z tego też względu istnieje pilna konieczność zastąpienia w przepisie artykułu 15 słowa „zakończony” na słowo „poniesione”. Poza tym nie ma konieczności dalszego korygowania tego przepisu.

Poważne wątpliwości może budzić także nowela wprowadzona łącznie z ustawą o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej z dnia 29 lipca 2005 roku, w zakresie dodatkowego odliczania od podstawy opodatkowania CIT 30% lub 50% nakładów na nowe technologie. Problem dotyczy artykułu 18b. Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

O ile generalne zamierzenie instrumentu wspierającego zakupy nowych technologii jest oczywiste, a tego typu rozwiązania są szeroko stosowane na świecie, to praktyczne opracowanie przepisu określającego ten instrument jest wadliwe.

Po pierwsze, w ustępie pierwszym artykułu 18 a podaje się, że:

*„1. Od podstawy obliczenia podatku (opodatkowania), ustalonej zgodnie za art. 18, odlicza się wydatki poniesione przez podatnika na nabycie nowych technologii, **do wysokości** i na warunkach określonych w rozporządzeniu ministra właściwego do spraw finansów publicznych, uwzględniającym Wytyczne w sprawie krajowej pomocy regionalnej.,,*

Przepis ten pokazuje wadliwą gradację przepisów: najważniejsze są wytyczne UE, później rozporządzenie Ministra Finansów interpretujące te wytyczne, a następnie dopiero przepisy ustawy. W ten sposób Minister Finansów staje się interpretatorem przepisów unijnych. Tymczasem nie ma po-

trzeby takiej interpretacji ponieważ ograniczenia wynikają bezpośrednio z przepisów unijnych. Ponadto rozporządzenie nie powinno mieć mocy wyższej niż ustawa i określać **do jakiej wysokości** można odliczać wydatki. Wysokość tę musi określić ustawa i w istocie określa je ustęp 7 wspomnianego artykułu.

Poważny problem tworzy też definicja nowej technologii, określona w ustępie 2 wspomnianego artykułu:

„2. Za nowe technologie, w rozumieniu ust.1 uważa się **wiedzę techniczną w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań i prac rozwojowych**, nabytą przez podatnika od jednostek naukowych”

W praktyce oznacza to uznanie za nowe technologie **tylko know how** oraz licencji (tylko wartości niematerialne i prawne), a nie uwzględnia się na przykład nowej linii technologicznej, nowego urządzenia lub innych **materiałnych** wytworów prac rozwojowych. Oczywiście nie takie były intencje ustawodawcy i przedsiębiorców.

Po drugie, ogranicza się prawo nabywania wyników prac naukowo-badawczych **tylko do jednostek naukowych**. W praktyce jednostki naukowe to jednostki wyspecyfikowane w ustawie o zasadach finansowania nauki z 8 października 2004 roku, w tym w szczególności spośród możliwych jednostek komercyjnych (przedsiębiorców) tylko te, które posiadają charakter centrum badawczo-rozwojowego.

Kluczem do zrozumienia istoty przepisu jest poznanie istotny statusu centrum badawczo-rozwojowego, który określa ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej w artykule 12. **Ustawa ta w szczególności ogranicza przyznawanie statusu centrum badawczo-rozwojowego do przedsiębiorców o rocznych przychodach co najmniej 800 tys. euro, co w praktyce eliminuje małe spółki profesorskie**. Ustawa wytwarza więc dyskryminację jednostek małych. W efekcie ulga nie przysługuje jeżeli nabycie wyników prac rozwojowych odbywa się od jednostki małej.

Przedstawione trzy przykłady wadliwych rozwiązań nie wyczerpują tematu. Ustawa zawiera znacznie więcej braków, tworzy szereg niepotrzebnych ograniczeń. Można odnieść wrażenie, że dobre i godne wsparcia przepisy sąsiadują z przepisami, których pewnie nieuświadomioną intencją jest przeszkadzanie w działalności innowacyjnej, zwłaszcza jednostek małych.

Nie zmienia to jednak oceny, iż dobrze się stało, że ustawa o wspieraniu niektórych form działalności innowacyjnej została uchwalona jeszcze w poprzedniej kadencji Sejmu. Teraz jest przynajmniej co poprawiać.

Ocena dotychczasowych mechanizmów finansowych wpływających na współpracę jednostek naukowych z biznesem

Wśród obowiązujących od dawna mechanizmów finansowych, które mogą wpływać na współpracę jednostek naukowych z biznesem warto wymienić przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, w tym w szczególności:

1. Możliwość rozliczania straty poniesionej w roku podatkowym tylko w okresie pięciu następujących po sobie latach podatkowych, w sytuacji, w której taka możliwość np. w USA sięga 20 lat. Może to zmniejszać intencję podejmowania długookresowych badań rozwojowych.
2. Brak wyłączenia podmiotowego z podatku dochodowego od osób prawnych jednostek naukowych zorganizowanych w formie spółek nie zorientowanych na zysk (non-profit). Istnieje takie wyłączenie dla jednostek naukowych zorganizowanych w formie fundacji czy stowarzyszenia ale nie ma w ustawie instytucji spółki nie zorientowanej na zysk. Niewykluczone, że konstrukcja spółki non-profit byłaby znacznie lepsza w niż spółki komercyjnej do organizacji transferu technologii.

W ustawie o zasadach finansowania nauki:

1. Wykluczenie od 20.10.2005 (nowelizacją przy okazji ustawy o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej) drobnych przedsiębiorców, nie posiadających statusu centrum badawczo-rozwojowego z finansowania w oparciu o ustawę o zasadach finansowania nauki. Ustawa ogranicza finansowanie nauki tylko jednostek naukowych. Kluczowym jest zatem definicja jednostki naukowej.

„Art. 2. Ust. 9

9) jednostki naukowe – prowadzące w sposób ciągły badania naukowe lub prace rozwojowe [są to:]

...

...

g) inne jednostki organizacyjne [naukowe – przyp. autora], niewymienione w lit. a-f, posiadające osobowość prawną i siedzibę w Rzeczypospolitej Polskiej, w tym przedsiębiorcy posiadający status centrum badawczo-rozwojowego, nadawany na podstawie ustawy z dnia 29 lipca 2005. r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej”

Jest to znaczny regres w stosunku do dotychczasowych rozwiązań, które umożliwiają posiadanie statusu jednostki naukowej wszystkim przedsiębiorcom, którzy mają statutowo przewidziane tego typu zadania. W efek-

- cie jest to wykluczenie małych przedsiębiorstw z finansowania, w tym między innymi proponowanych w projekcie spółek profesorskich.
2. Przyjęcie jako zasady tajemnicy handlowej w zakresie wniosków, recenzji i umów projektów badawczych i projektów celowych (art. 6), co jest sprzeczne z zasadą jawności wydatkowania funduszy publicznych. Nie sprzyja to optymalnej alokacji funduszy.
 3. Brak nowoczesnych formuł finansowania badań rozwojowych w oparciu o otwarte konkursy grantowe i silne elementy konkurencyjności. Zbyt duży zakres finansowania tak zwanych badań własnych jednostek naukowych i celów statutowych.

Rekomendacje

Dokonany przegląd mechanizmów ekonomiczno-finansowych w zakresie możliwości wykorzystywania przez przedsiębiorstwa wyników prac jednostek akademickich wskazuje na konieczność podjęcia następujących działań:

1. Zaproponowania alternatywnych rozwiązań zastępujących wadliwe rozwiązania w zakresie przepisów podatkowych, w tym zwłaszcza w zakresie podatku dochodowego do osób prawnych i częściowo VAT. W szczególności wartym rozważenia jest wprowadzenie możliwości dwutorowego rozliczania VAT-u, szerszego zdefiniowania podmiotów, których prace B+R mogą być przedmiotem ulgi w CIT, szerszego zdefiniowania nowych technologii, które mogą być przedmiotem odliczeń od podstawy opodatkowania oraz wprowadzenie zaliczania w koszty uzyskania przychodu nakładów poniesionych, a nie jak obecnie tylko prac zakończonych.
2. Wypracowania propozycji ustawowej umożliwiającej w większym rozmiarze niż dotychczas uczestniczenie w pracach rozwojowych mikroprzedsiębiorstw tworzonych przez pracowników uczelni i same uczelnie. Przepisy te należy włączyć do ustaw kluczowych dla nauki oraz do ustawy o wspieraniu działalności innowacyjnej.
3. Wypracowanie alternatywnych modeli tworzenia spółek mieszanych obejmujących uczelnie i jej pracowników do prowadzenia badań rozwojowych.
4. Wprowadzenie do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych zwolnienia podatkowego dla spółki nie nastawionej na zysk, w celu prowadzenia komercjalizacji technologii czy działalności badawczo-rozwojowej.
5. Uwzględnienia w bodźcach podatkowych działalności B+R dodatkowo towarzyszącej działalności wytwórczej lub usługowej – obecne rozwiązania sugerują tworzenie nowych spółek wyspecjalizowanych tylko w B+R – brakuje rozwiązań mieszanych.

6. Szersze uwzględnienie jawności i konkurencyjności w rozdziale środków na naukę. Większe wykorzystanie otwartych konkursów o środki na prace rozwojowe. Wspomóżę to budowanie postawy przedsiębiorczej wśród placówek naukowych.
7. Kryteria finansowania nauki ze środków publicznych powinny być powiązane z kryteriami indywidualnej oceny pracowników naukowych. Może to zwiększyć motywację do większego zainteresowania pracowników nauki uzyskiwaniem praktycznych rezultatów prac naukowych. Dopiero silna indywidualna motywacja naukowców może wygenerować istotny strumień nowych prac rozwojowych. Jest to kluczowe zadanie. Warto więc rozważyć wprowadzenie do ustaw kluczowych dla nauki zagadnienia społecznej użyteczności pracy naukowej.
8. Wobec zasadniczego ograniczenia możliwości zakładania centrów badawczo-rozwojowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa (minimum 800 tys. euro przychodu) warto rozważyć stworzenie w ustawie o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, możliwości powoływania komórek badawczo-rozwojowych (KBR) bez ograniczeń przychodowych, które mogłyby korzystać z przywilejów związanych w możliwością wliczania w koszty uzyskania przychodu 150 lub 130% faktycznie poniesionych kosztów na B+R, ale nie miałyby prawa tworzenia funduszu innowacyjności. Rozwiązanie tego typu zachęciłoby do podejmowania działalności B+R na małą skalę (przy ograniczonym ryzyku) a po ewentualnym zwiększeniu skali przychodu – mogłyby one przekształcać się w CBR-y.
9. Wydaje się, że spółki badawczo-rozwojowe typu *spin-off*, z przeważającym udziałem kapitału publicznych uczelni akademickich, mogłyby korzystać z przywilejów CBR-u bez konieczności spełniania wymogów przychodowych.

riach, zarówno jako wynalazek, wzór użytkowy, wzór przemysłowy i znak towarowy⁶.

Zgodnie z ostatnimi opracowaniami Światowej Organizacji Handlu (WTO) oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), w najbliższych latach ponad 50% wartości światowego handlu związane będzie bezpośrednio z własnością intelektualną, w tym przemysłową, podczas gdy na pozostałe 50% przypadają będą usługi i towary, przy czym do wytworzenia przynajmniej części tych towarów, jak i do świadczenia wielu z usług, również konieczne będzie korzystanie z własności intelektualnej, w węższym lub szerszym zakresie. Szczególnie prawa własności przemysłowej mogą stanowić wielką wartość i odgrywać kluczową rolę w działalności wielu przedsiębiorstw⁷, gdyż mają one istotne znaczenie na każdym etapie wdrażania innowacyjnych technologii, produkcji i ich handlowego wykorzystania, poczynając od fazy pomysłu do fazy sprzedaży. Rolę praw własności intelektualnej trafnie określa K. Singh, według którego „każda transakcja dotycząca współpracy w zakresie technologii lub jej transferu jest w istocie rzeczą transakcją dotyczącą tych praw”⁸. W związku z tym ważną kwestią jest ocena wartości przedmiotu praw własności przemysłowej, której prawidłowe oszacowanie ma zasadnicze znaczenie dla negocjacji cenowych pomiędzy dostawcą, a odbiorcą technologii. Wynik tych negocjacji, jak również trafna ocena ryzyka związanego z decyzją o wdrożeniu chronionego rozwiązania przez przedsiębiorcę, decydują o sukcesie rynkowym przedsiębiorstwa inwestującego w innowacyjne rozwiązania.

Spośród praw własności przemysłowej udzielanych na rozwiązania techniczne, mających znaczenie dla rozwoju innowacyjnej gospodarki, kluczową

⁶ Dobrze ilustruje to przykład Coca-Coli: receptura napoju już od końca XIX w. jest chroniona tajemnicą produkcyjną (*know-how*); dodatkowo w różnych kategoriach chronione są m.in.: kształt butelki, zakrętki/kapsła, puszka, itp., a także oznaczenie produktu i firma.

⁷ Jak wynika z corocznego rankingu brytyjskiej firmy doradczej Interbrand obecnie najdroższą marką świata jest Coca-Cola – wyceniana na 67,5 mld dol. Na drugiej pozycji znajduje się Microsoft, wyceniony na 59,9 mld dol. W pierwszej dziesiątce znalazła się tylko jedna firma z Europy – fińska Nokia, której marka została wyceniona na 26,4 mld dol.

Spośród polskich marek – zgodnie z Rankiingiem Najcenniejszych Polskich Marek dokonywanym przez Rzeczpospolitą oraz firmę doradcą Ernst&Young – w pierwszej dziesiątce znajduje się aż 5 marek z branży telekomunikacyjnej (TP SA, ERA, Idea, Plus GSM, POP), a najdroższa marka – TP S.A. wyceniona została na 3,2 mld zł.

⁸ K. Singh, *Technology innovation and evolving regime of intellectual property rights – perspective for developing countries*, Journal of Scientific & Industrial Research, vol. 50, 1991, s. 145 oraz *Negocjacje w Transferze Technologii*, Podręcznik szkoleniowy UNIDO, Tłum. polskie PARP, Warszawa 2004.

pozycję zajmują patenty, udzielane na wynalazki⁹. Przedsiębiorstwa mają wiele możliwości wykorzystywania własnych patentów, czy to w nowych towarach, procesach lub usługach, osiągając tym samym przewagę konkurencyjną na rynku. Niejednokrotnie udostępnienie nowych technologii następuje w wyniku udzielenia licencji, w takim przypadku są one źródłem korzyści pochodzących z opłat licencyjnych. Niekiedy zdarza się, że patenty różnych przedsiębiorstw pokrywają się w obszarze działania, nawzajem blokując swój rozwój, co uniemożliwia odpowiednie pozyskiwanie korzyści z wynalazków. Zastosowanie przez te przedsiębiorstwa licencji wzajemnych nie tylko umożliwia „odblokowanie” rozwoju, ale także zapewnia transfer technologii, korzystny zarówno dla tych przedsiębiorstw, jak i konsumentów. W coraz większym stopniu patenty traktowane są również jako aktywa stanowiące źródło informacji o możliwościach technologicznych przedsiębiorstwa, wzmacniając ich siłę przetargową w rozmaitych negocjacjach, takich jak tworzenie joint ventures, dokonywanie fuzji oraz przejęć, czy też wprowadzanie przedsiębiorstwa na rynki finansowe. Dobrze prosperujące firmy oraz jednostki naukowo-badawcze starają się wykorzystywać te różne formy uzyskiwania korzyści ekonomicznych z posiadanych patentów i praw w konsekwentny i przemyślany sposób¹⁰. Modelową jest praktyka traktowania praw własności przemysłowej w działalności szkół wyższych i jednostek naukowo-badawczych za ważny atut we współpracy z przemysłem, prowadzący do dwukierunkowej wymiany wiedzy technologicznej pomiędzy tymi jednostkami¹¹.

W tym kontekście prawa własności intelektualnej, a zwłaszcza przemysłowej, stały się jednym z filarów globalnych i krajowych rynków oraz gospodarki opartej na wiedzy, wyznaczając warunki i kierunki ich rozwoju. Odpowiednia ochrona wynalazków przesądza o przewadze rynkowej i sukcesie komercyjnym, a jednocześnie przyczynia się do powstawania kolejnych rozwiązań, decydujących o dalszym postępie naukowo-technicznym. Dlatego we współczesnej gospodarce szczególny nacisk położony jest właśnie na wzrost i rozwój innowacyjności, osiągany między innymi poprzez ochronę wyników prac naukowo-badawczych, warunkującą ich efektywne wdrożenie i w konsekwencji uzyskanie wymiernych korzyści ekonomicznych.

⁹ *Study on the economic value of patents*, Ernst & Young, Munich 1997. Raport wykonany na zlecenie Europejskiej Organizacji Patentowej.

¹⁰ *Conference Summary Report: Intellectual Property as an Economic Asset: Key Issues in Valuation and Exploitation*, OECD, Paris 2005, s. 6.

¹¹ *R and D collaboration agreements among enterprises: a legal and contractual analysis*, Report by the UNCTAD Secretariat, Geneva 1993, s. 6.

Dla szacowania kondycji przedsiębiorstwa przez pryzmat posiadanych przez nie patentów oraz innych praw ochronnych, priorytetową jest znajomość technik zarządzania własnością przemysłową, stanowiących klucz do podejmowania strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie chcącym odnieść sukces we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy. Ustalenie wartości ekonomicznej wynalazku, czy też innego przedmiotu własności przemysłowej, w istotny sposób wspomaga proces decyzyjny w przedsiębiorstwie. Należy mieć na uwadze, iż wartość patentu zależy głównie od stopnia nowości wynalazku, a także tego, czy istnieją inne możliwości osiągnięcia tego samego celu bez jego zastosowania. Jest oczywiste, że w rzeczywistości stosunkowo niewielka ilość zgłaszanych wynalazków uzyska znaczącą wartość ekonomiczną, podobnie jak nie każda marka (znak towarowy) jest w stanie osiągnąć sukces na rynku. Tym bardziej więc, dla właściwego wykorzystania potencjału tkwiącego w prawach własności przemysłowej, oraz środków na innowacyjność i wynalazczość, które najczęściej są ograniczone, niezbędna jest wiedza szczególnie na temat własności przemysłowej i praw udzielanych w tym zakresie, jak również lepsze rozumienie potencjału przedmiotu zgłoszenia czy uzyskanego prawa, a także znajomość technik zarządzania, w tym zwłaszcza zarządzania ryzykiem związanym z wdrażaniem nowych rozwiązań¹².

W doktrynie prawa wykształcone zostało pojęcie „dóbr niematerialnych”, zwanych również „dobrami intelektualnymi”¹³, używane dla określenia m.in. wytworów twórczej działalności intelektu ludzkiego, które odnosi się do utworów chronionych prawem autorskim oraz przedmiotów własności przemysłowej. Wartości niematerialne i prawne stały się również kategorią ekonomiczną, z którą nierozdzielnie związane są takie określenia jak generowanie wartości i zarządzanie wartością. Zgodnie z definicją zawartą w ustawie o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz.U. Nr 121, poz. 591 z późniejszymi zmianami), ustawodawca zaliczył wartości niemater-

¹² R.H. Pitkethly, *The Valuation of Patents: A review of patent valuation methods with consideration of option based methods and the potential for further research*, The Judge Institute Working Paper 21/99, The Judge Institute of Management Studies, Cambridge 1999, s. 3.

¹³ Wśród przedmiotów niematerialnych na gruncie kodeksu cywilnego, w odróżnieniu od dóbr o charakterze intelektualnym, występują również dobra osobiste, które wyróżniają się nie tylko niematerialną postacią, ale także swoistym niemajątkowym charakterem. Na podst. art. 23 k.c., wśród dóbr osobistych człowieka wymienia się także twórczość wynalazczą. Patent jest klasycznym przykładem konstrukcji praw na dobrach niematerialnych. Jego przedmiotem, w odróżnieniu od praw rzeczowych, które posiadają charakter materialny i wyodrębniony z przyrody, jest wytwór intelektu nieucieleśniający materii w sensie fizycznym (zob. Z. Radwański, *Prawo cywilne – część ogólna*, C.H. Beck, Warszawa 1994, s. 102–113).

rialne i prawne do elementów majątku trwałego. Obecnie obowiązująca definicja rozszerza to pojęcie, uznając za wartości niematerialne i prawne takie prawa majątkowe nabyte przez jednostkę i przeznaczone do używania na jej potrzeby, których przewidywany okres ekonomicznej użyteczności jest dłuższy niż rok (art. 3 ust. 1 pkt 14 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r., zmieniającej powyższą ustawę. Dz.U. 2000 nr 113, poz. 1186). Prawa te zostały zaliczone do aktywów trwałych, i są to w szczególności:

- a) autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje,
- b) prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
- c) *know-how*, a także nabyta wartość firmy oraz koszty zakończonych prac rozwojowych.

Warunkiem zaliczenia wymienionych praw i kosztów do wartości niematerialnych i prawnych jest możliwość gospodarczego wykorzystania tych praw oraz efektów uzyskanych w wyniku poniesionych kosztów. W przypadku wartości niematerialnych i prawnych oddanych do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, zaliczane są one do aktywów trwałych tylko jednej ze stron umowy. Zgodnie z zasadami sprawozdawczości jednostek gospodarczych, wartości niematerialne i prawne są ewidencjonowane i ujmowane w rocznym bilansie jednostki, co wymaga oszacowania ich wartości.

W polskiej i światowej literaturze znanych jest wiele metod wyceny wartości niematerialnych i prawnych. Do podstawowych metod wyceny należą: metoda kosztowa, metoda rynkowa i metoda dochodowa.

Metoda kosztowa jest najstarsza i najbardziej rozpowszechniona. Stosuje się ją szczególnie do wyceny całych przedsiębiorstw, a także do będących składnikiem majątku przedsiębiorstwa wartości niematerialnych i prawnych, które zostały nabyte lub wytworzone. Jej celem jest ustalenie wartości netto przedmiotu wyceny w transakcji kupno-sprzedaż.

Metoda rynkowa opiera się na założeniu że wartość przedmiotu podlegającego wycenie można zidentyfikować przez porównanie z ceną podobnego lub takiego samego aktywu, która została ustalona na rynku w trakcie transakcji kupno-sprzedaży. Podstawowymi warunkami, które muszą być spełnione, aby wycena metodą rynkową odzwierciedlała rzeczywistą wartość przedmiotu wyceny jest istnienie aktywnego rynku, na którym dochodzi do transakcji kupno-sprzedaży. Ponadto konieczny jest dostęp do informacji odnośnie cen ustalonych podczas negocjacji, które najczęściej mają charakter poufny.

W wycenie wartości niematerialnych i prawnych metodą dochodową ustala się wartość, jaka może być wygenerowana w przyszłości w wyniku wytwor-

rzenia produktu lub obrotu przedmiotem podlegającym ocenie. Wartość tę kształtuje strumień przyszłych korzyści ekonomicznych oraz stopa dyskontowa. Do czynników, które określają wysokość przyszłych zysków zalicza się przede wszystkim: zyskowność, konkurencję, koniunkturę gospodarczą, wymagania kapitałowe, a także długość życia określonej wartości niematerialnej i prawnej.

Dobór metod najczęściej zależy od przedmiotu wyceny, celu dla którego wycena jest przeprowadzana oraz jej zakresu, przy czym nie zawsze możliwe jest uzyskanie precyzyjnego wyniku. Mają one charakter szacunkowy, gdyż nie uwzględniają w pełni wielu czynników, w tym w odniesieniu do wyceny wynalazków szczególnie ryzyka technologicznego. W praktyce najczęściej stosuje się metody mieszane, co pozwala na uzyskanie wyniku oceny o jak największym stopniu obiektywizmu i możliwości jego weryfikacji. Jak dodatkowo podkreślają A. Podrzywałow i D. Pelc: „W wielu przypadkach możemy jedynie wycenić złożone wartości niematerialne i prawne jako grupę, gdyż nie udaje się oddzielić wpływu poszczególnych kategorii wartości niematerialnych i prawnych na wartość firmy”¹⁴.

Pomimo stale zwiększającej się świadomości społecznej odnośnie roli przedmiotów własności intelektualnej w pozycji ekonomicznej przedsiębiorstw, nadal trudne jest dokonanie w pełni obiektywnej oceny wartości tych praw, używając dotychczasowych narzędzi i metod księgowych. Ocena wartości poszczególnych przedmiotów własności przemysłowej oraz patentów może znacząco się różnić w związku z różnymi czynnikami, takimi jak na przykład wielkość przedsiębiorstwa, wielkość posiadanego portfolio patentów, siła przedsiębiorstw konkurencyjnych na danym rynku, itp. Dlatego ich wycenę powinno się przeprowadzać indywidualnie, dobierając metody odpowiednie dla specyficznych warunków przedsiębiorstwa oraz rozwiązania.

W procesie wyceny przyszłych pożytków płynących z własności przemysłowej trudno jest rozdzielić rzeczywisty wpływ na uzyskiwane dochody od kwestii ryzyka. Z kwestią tą przedsiębiorstwa mają do czynienia począwszy od badań, bowiem już na tym etapie istnieje prawdopodobieństwo inwestycji w projekty, które nie zakończą się powodzeniem w postaci możliwości skomercjalizowania ich wyników. Innym rodzajem ryzyka wyróżnianego w kontekście wyceny wartości własności przemysłowej jest ryzyko produkcyjne. Wiąże się ono z osiągnięciem efektywnej gospodarczo powtarzalności technologii produkcji towaru, według rozwiązania chronionego prawami własności

¹⁴ A. Podrzywałow, D. Pelc *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 1999, s. 40.

przemysłowej. W kontekście wyceny przedmiotów własności przemysłowej wyróżnia się także ryzyko marketingowe, konkurencyjne oraz prawne¹⁵. Najbardziej obiektywne metody wyceny muszą brać pod uwagę indywidualnie oceniane czynniki wpływające na przyszłe korzyści wynikające z komercjalizacji rozwiązania, w tym szereg rodzajów ryzyka w szczególności związanego z ewentualnością utraty wartości w wyniku rewolucyjnych zmian technologicznych, jak również ryzyko stopniowej utraty wartości na skutek serii innowacji dokonywanych przez konkurencję. Szybki postęp technologiczny, skracający w efekcie cykl życia wielu towarów i usług tworzy stale nowe przedmioty własności przemysłowej, które zastępują dotychczasowe. Okres obecności tych przedmiotów na rynku jest niezwykle zróżnicowany – niektóre z nich zapewniają wieloletnią przewagę konkurencyjną, inne są źródłem tylko chwilowej przewagi na rynku¹⁶.

Ryzyko związane z rozwojem technologicznym jest stale obecne, a jego konsekwencje mogą mieć różne znaczenie. W pewnych przypadkach ryzyko może być na tyle niewielkie, że można je zniwelować nakładem niewielkich kosztów lub wysiłku. Inne rodzaje zagrożeń mogą być trudniejsze do eliminacji, dając jednak perspektywę godziwego zysku. Trafne oszacowanie ryzyka może okazać się kluczowe dla odniesienia sukcesu przez przedsiębiorstwo, dlatego też jest podstawowym elementem zarządzania, w tym również własnością przemysłową¹⁷.

Wśród znanych i stosowanych na świecie metod oceny ryzyka, a także wartości wynalazków i patentów, jednym z najnowszych osiągnięć jest program komputerowy opracowany w Duńskim Urzędzie Patentowym, o nazwie *IP Score*®. Jego pierwsza wersja została przedstawiona w 2000 r., aktualna nosi oznaczenie 2.0. Przyjazna dla użytkownika obsługa programu, jak również wiele możliwości prezentacji wyników analiz dokonanych na podstawie danych dostarczonych do programu, umożliwia przedsiębiorcy ocenę perspektyw dotyczących działalności badawczo-rozwojowej, oszacowanie ryzyka związanego z wdrożeniem wynalazku, a także wykrycie potencjalnych zagrożeń wynikających z nieefektywnej polityki patentowej firmy, takich jak niespójność patentowa z celami strategicznymi przedsiębiorstwa, trudność w identyfikacji naruszeń chronionych praw, czy istnienie konkurencyjnych patentów. Za pomocą *IP Score*® możliwe jest określenie czy opłacalne jest dokonywanie zgłoszenia opracowanego wynalazku, jak również ocena warto-

¹⁵ R. Razgaitis, *Valuation and Pricing of Technology-Based Intellectual Property*, John Wiley & Sons, Hoboken 2003, s. 31–34.

¹⁶ A. Podrzywałow, D. Pelc, *Ocena...* op. cit., s. 37.

¹⁷ *Negocjacje...*, op. cit., s. 168.

ści już dokonanego zgłoszenia czy też uzyskanego patentu, jak również czy korzystne jest dalsze utrzymywanie ochrony wynalazku.

Wszystkie prognozy oraz szacunki i obliczenia dokonywane przez program bazują na czterdziestu parametrach oceny, odnoszących się do pięciu kategorii: stan prawny, technologia, warunki rynkowe, finanse oraz strategia. W wyniku przeprowadzonej oceny użytkownik otrzymuje określoną ilość diagramów i prognoz finansowych, które pozwalają na dogłębną analizę wartości posiadanych wynalazków i patentów, wspomagając tym samym podjęcie decyzji o potrzebie ochrony wynalazku, jak również o jego wdrożeniu.

Europejski Urząd Patentowy, doceniając walory *IP Score*[®], podjął decyzję o zakupie tego programu¹⁸, aby następnie udostępnić go dla urzędów patentowych państw członkowskich Europejskiej Organizacji Patentowej. To nowe narzędzie powinno być wkrótce dostępne także w Polsce dla wszystkich podmiotów zainteresowanym jego stosowaniem.

Warto podkreślić, że również w naszym kraju realizowany jest projekt, którego rezultatem ma być opracowanie kolejnego narzędzia tego typu. Jednym z jego głównych założeń jest parametryczna ocena poziomu innowacyjności produktu/procesu, z uwzględnieniem wyników badań uzyskiwanych w oparciu o literaturę patentową. Projekt ten realizowany jest w Instytucie Technologii Eksploatacji w Radomiu, przy współudziale Katedry Technologii i Ekologii Wyrobów Akademii Ekonomicznej w Krakowie, a także przy zaangażowaniu ze strony Urzędu Patentowego RP¹⁹.

¹⁸ Program można zakupić również indywidualnie, zamówienie można składać przez Internet pod następującym adresem: <http://www.ipscore.dk/UK/bestil.asp>

¹⁹ Charakter niniejszego opracowania pozwala na zaprezentowanie jedynie wstępnych zagadnień bardzo szerokiej problematyki oceny wartości przedmiotów własności przemysłowej. Zainteresowanym czytelnikom polecamy liczną literaturę, w tym w szczególności pozycje wskazane w przypisach tego rozdziału.

Zasady opodatkowania twórców patentów, znaków towarowych w przypadku wniesienia przez nich tych praw do spółek prawa handlowego

Inarda Bielińska

Uwagi ogólne

Na wstępie, pragniemy zaznaczyć, iż nasze uwagi poniżej odnoszą się do osób fizycznych, które nabyły prawo na własności intelektualnej w ramach działalności wykonywanej osobiście (a nie w ramach działalności gospodarczej). Wynika z tego, iż prawa na własności intelektualnej nie traktowane są jak wartości niematerialne i prawne w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych i nie podlegają amortyzacji. Ponadto, zakładamy, iż objęcie udziałów przez osoby fizyczne nie będzie miało miejsca w ramach ich działalności gospodarczej. Uwagi poniższe dotyczą ponadto wniesienia wkładu niepieniężnego (aportu) do kapitałowej spółki prawa handlowego, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.

Wniesienie wkładu niepieniężnego do kapitałowej spółki prawa handlowego – skutki w podatku dochodowym od osób fizycznych

Zasady ogólne

Wniesienie przez osobę fizyczną nie prowadzącą działalności gospodarczej aportem do kapitałowej spółki prawa handlowego praw na własności intelektualnej, przykładowo znaków towarowych, patentów na wynalazek itp. będzie rodzić obowiązek ustalenia przychodu do opodatkowania u osoby wnoszącej taki aport. Zgodnie bowiem z art. 17 ust. 1 pkt 9 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej „updof”) za przychody z kapitałów pieniężnych uważa się **nominalną wartość udziałów (akcji) w spółce mają-**

cej osobowość prawną albo wkładów w spółdzielni objętych w zamian za wkład niepieniężny.

Przychód z tego tytułu powstaje w dniu (1) zarejestrowania spółki albo (2) wpisu do rejestru podwyższenia kapitału zakładowego spółki, albo (3) wydania dokumentów akcji, jeżeli objęcie akcji jest związane z warunkowym podwyższeniem kapitału zakładowego.

Dochód z tytułu zysków kapitałowych stanowić będzie w tym przypadku różnica między przychodem – zdefiniowanym jako nominalna wartość udziałów (akcji) w spółce objętych w zamian za wkład niepieniężny a sumą faktycznie poniesionych, nie zaliczonych do kosztów uzyskania przychodów, wydatków na nabycie składnika majątkowego wniesionego jako aport. Zasady ustalania kosztów w przypadku objęcia udziałów/akcji w zamian za aport określone są szczegółowo w przepisie art. 22 ust. 1e w związku z przepisem art. 30b ust. 2 pkt 5 updof.

Od dochodów uzyskanych z tytułu objęcia udziałów (akcji) w spółkach mających osobowość prawną w postaci innej niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część, podatek dochodowy wynosi **19% uzyskanego dochodu**. Zgodnie z przepisem art. 30b. ust. 1 updof, podatek dochodowy od dochodów uzyskanych z tytułu objęcia udziałów (akcji) w spółkach mających osobowość prawną albo wkładów w spółdzielniach w zamian za wkład niepieniężny w postaci innej niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część wynosi 19% uzyskanego dochodu.

Dochodów tych nie łączy się z dochodami opodatkowanymi na zasadach ogólnych, jak i z dochodami kapitałowymi opodatkowanymi podatkiem ryczałtowym.

Z zysków kapitałowych podatnik rozlicza się samodzielnie składając do dnia 30 kwietnia następnego roku za rok poprzedni odrębne zeznanie podatkowe. Podstawą obliczenia podatku jest wynik na wszystkich przeprowadzonych w ciągu roku transakcjach. Strata poniesiona w danym roku może być rozliczona z dochodem z tego źródła w ciągu pięciu kolejnych lat, nie więcej niż 50% kwoty straty w jednym roku.

W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością wartość aportu i wartość nominalną udziałów objętych w zamian za aport ustalają wspólnicy samodzielnie. W spółkach akcyjnych, w ramach procedury związanej z utworzeniem spółki, konieczne jest zbadanie przedmiotu aportu przez biegłego rewidenta wyznaczonego przez sąd.

Przy ustalaniu wartości przychodu do opodatkowania w przypadku obejmowania udziałów lub akcji aportowych, przepisy updof nakazują zastosować odpowiednio przepisy nakazujące ustalenie przychodu odpowiadającego **wartości rynkowej zbywanych rzeczy lub praw majątkowych** (w omawianym przypadku praw do własności intelektualnej). W praktyce oznacza to, iż organy kontrolujące mogą kwestionować wartość przychodu jeżeli wysokość

ta **bez uzasadnionej** przyczyny znacznie odbiega od wartości rynkowej tych rzeczy lub praw.

Powstanie *agio* – skutki w podatku dochodowym od osób fizycznych

W przypadku wniesienia do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością wkładu niepieniężnego o wartości wyższej od nominalnej wartości udziałów wydanych w zamian za wkład, różnica pomiędzy tymi wartościami stanowi tzw. *agio* i powiększa ona wartość kapitału zapasowego spółki.

Z powstaniem *agio* wiążą się określone skutki podatkowe, omówione poniżej.

Ponieważ przepisy określające co stanowi przychód osoby fizycznej wnoszącej aport nakazują stosować art. 19 updof (tj. przepisy o wartości rynkowej przedmiotu wkładu niepieniężnego) odpowiednio, poseł Mieczysław Jedoń dnia 20 maja 2003 r. skierował pismo do ministra finansów, w którym zadał następujące pytanie „..... czy przesłanki określenia przychodu przez organ podatkowy w trybie art. 14 ust. 1–4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (przepis analogiczny do art. 19 updof) zachodzą w sytuacji, w której udziały w spółce z o.o. są obejmowane w zamian za wkład niepieniężny o wartości wyższej od wartości nominalnej udziałów, zaś nadwyżka (*agio*) jest przelewana na kapitał zapasowy spółki”.

Udzielona przez Ministra odpowiedź jest niestety niekorzystna dla podatników, tzn. przepisy art. 19 updof stosuje się również do określenia wysokości przychodu uzyskanego z tytułu wniesienia wkładu niepieniężnego.

W świetle powyższego, naszym zdaniem, ocena tego, czy podmiot wnoszący aport istotnie naraża się na ryzyko doszacowania przychodu zależeć będzie od faktycznej sytuacji, a w szczególności od tego jaka jest wartość spółki, do której aport jest wnoszony. Niski kapitał zakładowy w stosunku do majątku spółki i jej wartości rynkowej będzie naszym zdaniem uzasadniał to, iż udziały aportowe będą obejmowane z *agio*. W takim przypadku uzasadnione wydaje się to, iż wysokość nominalna przydzielonych udziałów powinna stanowić przychód podlegający opodatkowaniu (bez potrzeby oszacowania jego wysokości w odniesieniu do wartości rynkowej przedmiotu wkładu niepieniężnego).

Należy również pamiętać, iż konsekwencją objęcia akcji po niskiej wartości nominalnej będzie również to, że w przypadku odpłatnego zbycia udziałów (akcji) w spółce albo wkładów w spółdzielni objętych w zamian za wkład niepieniężny, na dzień zbycia tych udziałów (akcji), wkładów, koszt uzyskania przychodów ustala się **w wysokości nominalnej wartości objętych**

udziałów (akcji), wkładów z dnia ich objęcia – jeżeli te udziały (akcje), wkłady zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część. Oznacza to, iż w takim wypadku, koszty uzyskania przychodów przy zbyciu udziałów/akcji byłyby niskie, co mogłoby mieć wpływ na powstanie wysokiego dochodu podlegającego opodatkowaniu.

Nabycie praw na własności intelektualnej przez spółkę prawa handlowego – scenariusz alternatywny

Opodatkowanie wniesienia aportem praw na własności intelektualnej wydaje się być dużo mniej korzystne niż opodatkowanie odpłatnego zbycia tych praw.

Po pierwsze, twórca zobowiązany jest do zapłaty podatku pomimo, iż nie otrzymuje pieniędzy. Po drugie nie może wykazać kosztów uzyskania przychodów w wysokości 50% przychodów. Zgodnie bowiem z przepisem art. 22 ust. 9 updof, w przypadku odpłatnego zbycia lub udzielenia licencji do wykorzystania patentu, znaku towarowego twórca ma prawo do wykazania jako koszt uzyskania 50% uzyskanego przychodu. Te ogólne zasady dotyczące kosztów uzyskania przychodu nie mają zastosowania do przychodów z tytułu zysków kapitałowych, do których ustawodawca nakazuje zastosowania szczególnych przepisów czyli art. 22 ust. 1e w związku z art. 30b ust. 2 pkt 5 updof.

Zastosowanie takiego scenariusza wymaga jednak zapewnienia spółce środków finansowych na nabycie praw na własności intelektualnej od twórców.

Stan obecny oraz rekomendacje dla rozwoju centrów transferu technologii oraz inkubatorów przedsiębiorczości akademickiej przy uczelniach wyższych w Polsce

Jacek Guliński

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość akademicka, jakkolwiek nie do końca jednoznacznie zdefiniowana, obejmuje wszelkie działania uczelni (i jej społeczności) związane z aktywnością gospodarczą. Uczelnia wyższa może (i powinna) nieodpłatnie i odpłatnie przekazywać do gospodarki rezultaty swoich prac badawczych i/lub potencjał intelektualny swoich pracowników. Sprowadza się to do sprzedaży własności intelektualnej poprzez umowy licencyjne czy licencyjno-wdrożeniowe (oparte o chronione przez Uczelnie patenty lub *know-how*, wynikiły z badań), kontrakty badawcze finansowe przez gospodarke lub instytucje rządowe (samorządowe), projekty rozwojowe i celowe MEiN (na rzecz przedsiębiorstw), świadczenie usług analitycznych, eksperckich, bibliograficznych, prowadzenie szkoleń/studiów podyplomowych dla pracodawców i ich pracowników, sympozja, seminaria czy warsztaty dla przedstawicieli przemysłu. Uczelniane centra transferu technologii są odpowiednim instrumentem Uczelni do wsparcia tego rodzaju jej oddziaływań na środowisko gospodarcze. Z drugiej strony na bazie wyniku badawczego można budować własne, indywidualne przedsięwzięcia gospodarcze – w ten sposób doktoranci, młodzi pracownicy nauki czy samodzielni pracownicy nauki, mogą stawać się innowacyjnymi przedsiębiorcami, najczęściej mikroprzedsiębiorcami. Wymaga to jednak podjęcia ryzyka sprawdzenia się na wymagającym gospodarczym rynku i oderwania od budżetowego „źródła zasilania”. Dodatkowym problemem jest jednoznaczne przeniesienie własności intelektualnej i pokonanie powszechnego w środowisku ostracyzmu w stosunku do tych „przedsiębiorczych”. Inkubatory przedsiębiorczości akademickiej na uczelniach mają za zadanie ten proces ułatwić i promować tego typu postawy w środowisku akademickim.

Niniejsze opracowanie oparte na dostępnych w kraju materiałach źródłowych – wyników badań prowadzonych w przeciągu ostatnich 2 lat przez

Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową z Gdańska (1), Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (2–4) oraz Public Profits Sp. z o.o. z Poznańskim Parkiem Naukowo-Technologicznym Fundacji UAM (5), na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości lub częściowo sponsorowanych przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy. W większości tych przedsięwzięć miałem przyjemność osobiście brać udział.

Uczelniane Centra Transferu Technologii i inkubatory przedsiębiorczości akademickiej – stan obecny

Uwarunkowania legislacyjne (4)

Przedsiębiorczość akademicka jest regulowana prawnie głównie poprzez nowe prawo – ustawę *Prawo o szkolnictwie wyższym*. Już w art. 4 ust. 4 tej ustawy czytamy: „Uczelnie współpracują z otoczeniem gospodarczym, w szczególności przez sprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie wyników badań i prac rozwojowych przedsiębiorcom oraz szerzenie idei przedsiębiorczości w środowisku akademickim, w formie działalności gospodarczej wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo od działalności, o której mowa w art. 13 i 14.”

W ten sposób uzupełniono główną uczelnianą misję – prowadzenie badań i kształcenie studentów o nową – oddziaływanie na otoczenie społeczno-gospodarcze. Taki zapis odpowiada współczesnej misji uniwersytetu osadzonego w realiach życia społeczno-gospodarczego.

W art. 7 czytamy, że:

„Uczelnia może prowadzić działalność gospodarczą wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo od działalności, o której mowa w art. 13 i 14, w zakresie i formach określonych w statucie.”

Ta działalność, o której mowa w art. 13 i 14 to podstawowe zadania uczelni, a więc kształcenie i wychowanie studentów, prowadzenie badań naukowych oraz świadczenie usług badawczych, kształcenie i promowanie kadr naukowych czy też upowszechnianie i pomnażanie osiągnięć nauki, kultury narodowej i techniki, a także prowadzenie domów studenckich i stołówek studenckich. Absolutnym novum w przytoczonej ustawie jest art. 86, który umożliwia tworzenie nowych uczelnianych instrumentów transferu technologii.

1. *W celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki, uczelnie*

mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości oraz centra transferu technologii.

- 2. Akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia działalności gospodarczej środowiska akademickiego lub pracowników uczelni i studentów będących przedsiębiorcami.*
- 3. Akademicki inkubator przedsiębiorczości utworzony:*
 - w formie jednostki ogólnouczelnianej działa na podstawie regulaminu zatwierdzonego przez senat uczelni;*
 - w formie spółki handlowej lub fundacji, działa w oparciu o odpowiednie dokumenty ustrojowe.*
- 4. Centrum transferu technologii tworzy się w celu sprzedaży lub nieodpłatnego przekazywania wyników badań i prac rozwojowych do gospodarki.*
- 5. Centrum transferu technologii utworzone:*
 - w formie jednostki ogólnouczelnianej działa w oparciu o regulamin zatwierdzony przez senat uczelni;*
 - w formie spółki handlowej lub fundacji; działa w oparciu o odpowiednie dokumenty ustrojowe.*
- 6. W akademickim inkubatorze przedsiębiorczości lub centrum transferu technologii, utworzonych w formie ogólnouczelnianych jednostek organizacyjnych tworzy się rady nadzorujące, których skład i kompetencje określone są odpowiednio w ich regulaminach.*
- 7. Dyrektora akademickiego inkubatora przedsiębiorczości lub centrum transferu technologii, działający h w formie ogólnouczelnianych jednostek organizacyjnych powołuje rektor po zasięgu opinii senatu, spośród przedstawionych przez rady nadzorujące tych jednostek.*

Ustawa umożliwia więc utworzenie akademickich inkubatorów przedsiębiorczości i centrów transferu technologii do realizacji celów opisanych odpowiednio w pkt. 2 i pkt. 4. Szczególnie interesująca jest możliwość utworzenia w/w jednostek w formie spółki handlowej lub fundacji. Z zapisów pkt. 2 wynika, że zakłada się istnienie pracowników uczelni i studentów będących przedsiębiorcami, a akademicki inkubator przedsiębiorczości tworzy się w celu wsparcia działalności gospodarczej. Jednocześnie ustawodawca przewidział, że w strumieniu przychodów uczelni publicznej są środki pochodzące spoza budżetu (art. 98);

- 1. Przychodami uczelni publicznej są w szczególności:*
 - 1. Dotacje z budżetu państwa, o których mowa w art. 94 ust. 1 pkt. 1–6 oraz 8, 9 i 11; uzyskane z budżetu państwa środki na naukę, o których mowa w ustawie wymienionej w art. 97.*
 - 2. Odpłatności za świadczone usługi edukacyjne, w szczególności za kształcenie na studiach i studiach doktoranckich, prowadzonych w for-*

mach niestacjonarnych, oraz za świadczone przez uczelnie artystyczne usługi artystyczne.

- 3. Opłaty za postępowanie związane z przyjęciem na studia;*
- 4. Jednorazowe opłaty za wydanie dyplomu, świadectwa oraz innego dokumentu związanego z tokiem studiów.*
- 5. Odpłatności za usługi badawcze i specjalistyczne, specjalistyczne i wysokospecjalistyczne usługi diagnostyczne, rehabilitacyjne lub lecznicze, a także opłaty licencyjne i przychody z działalności kulturalnej.*
- 6. Przychody z działalności gospodarczej.*
- 7. Przychody z udziałów i odsetek.*
- 8. Przychody ze sprzedaży składników własnego mienia oraz z odpłatności za korzystanie z tych składników przez osoby trzecie na podstawie umowy najmu, dzierżawy albo innej umowy.*
- 9. Przychody z tytułu darowizn, dziedziczenia, zapisów oraz ofiarności publicznej.*
- 10. Środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, nie podlegające zwrotowi.*
- 11. Środki, o których mowa w art. 94 ust. 6.*

Jak łatwo zauważyć podpunkty 3, 6, 7, 8, 9 i 10 są wynikiem przedsiębiorczej postawy uczelni publicznej jako podmiotu prawnego. Z drugiej strony uważna analiza art. 124 dowodzi, że prawo dyscyplinuje mianowanego nauczyciela akademickiego w przypadku dodatkowego zatrudnienia lub prowadzenia działalności gospodarczej.

Rektor może rozwiązać za wypowiedzeniem stosunek pracy z mianowanym nauczycielem akademickim w przypadku:

- 1. Czasowej niezdolności do pracy spowodowanej chorobą, jeżeli okres tej niezdolności przekracza okres zasiłkowy, a w przypadku stwierdzenia przez uprawnionego lekarza poprawy stanu zdrowia i możliwości powrotu do pracy, jeżeli okres ten przekracza 2 lata.*
- 2. Wszczęcie postępowania w sprawie likwidacji uczelni.*
- 3. Otrzymania przez nauczyciela akademickiego, w okresie nie krótszym niż rok, dwóch kolejnych ocen negatywnych, o których mowa w art. 132 ust. 1 i 2.*
- 4. Podjęcia dodatkowego zatrudnienia lub prowadzenia działalności gospodarczej, bez uzyskania zgody rektora, o której mowa w art. 129 ust. 1.*
- 5. Nie zawiadomienia rektora o podjęciu dodatkowego zatrudnienia lub prowadzenia działalności gospodarczej, o którym mowa w art. 129 ust. 6.*

Najpełniej opisuje to część art. 129 ustawy:

- 1. Wykonywanie przez nauczyciela akademickiego dodatkowego zatrudnienia w ramach stosunku pracy u więcej niż jednego dodatkowego pracodawcy lub prowadzenie działalności gospodarczej łącznie z jednym dodat-*

kowym zatrudnieniem w ramach stosunku pracy, bez uzyskania wcześniejszej zgody rektora, stanowi podstawę rozwiązania stosunku pracy z wypowiedzeniem w uczelni publicznej stanowiącej podstawowe miejsce pracy.

2. *Podjęcie przez nauczyciela akademickiego, będącego organem jednoosobowym uczelni publicznej lub jego zastępcą, dodatkowego zatrudnienia w ramach stosunku pracy lub rozpoczęcie prowadzenia działalności gospodarczej wymaga wcześniejszego uzyskania zgody właściwego organu kolegialnego uczelni. Wykonywanie przez nauczyciela akademickiego będącego jednoosobowym organem uczelni lub jego zastępcą zatrudnienia w ramach stosunku pracy lub prowadzenia działalności gospodarczej bez zgody właściwego organu kolegialnego, powoduje wygaśnięcie mandatu organu jednoosobowego uczelni publicznej lub jego zastępcy.[...]*
6. *Nauczyciel akademicki zawiadamia rektora o podjętym dodatkowym zatrudnieniu i wymiarze czasu pracy lub prowadzeniu działalności gospodarczej, w terminie siedmiu dni od podjęcia dodatkowego zatrudnienia lub rozpoczęcia działalności gospodarczej.*

Dokładna analiza zapisów pkt. 1 wykazuje, że nauczyciel akademicki może bez zgody rektora być zatrudniony u jednego dodatkowego pracodawcy lub prowadzić działalność gospodarczą, ale zobowiązany jest do zawiadomienia o tym fakcie rektora w określonym terminie. Jeśli nauczyciel akademicki podejmuje dodatkowe zatrudnienie lub działalność gospodarczą ponad powyższy limit wymagana jest na to zgoda rektora. Poza tym ustawodawca, pod warunkiem zawiadomienia rektora, umożliwia kontynuację „ponadnormatywnego” zatrudnienia najpóźniej do roku od dnia wejścia ustawy w życie.

Żaden z przytoczonych powyżej artykułów ustawy nie odnosi się, niestety specyficznie do działalności gospodarczej prowadzonej na/przy uczelni.

Reasumując przedsiębiorczość akademicka w świetle powyższej ustawy może się realizować poprzez działalność akademickich inkubatorów przedsiębiorczości i centrów transferu technologii, jakkolwiek ustawodawca nie definiuje do końca tego typu organizacji i pozostawia dosyć szerokie prerogatywy senatom wyższych uczelni.

Na działalność uczelnianych centrów transferu technologii pośrednio rzutuje także ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej, 2005. Zmiany podatkowe wchodzące w życie od 01.01.2006 roku mają skłonić przedsiębiorstwa do zainteresowania się nowymi technologiami, zakupionymi w instytucjach naukowo-badawczych, w tym Uniwersytetach czy Politechnikach lub w centrach badawczo-rozwojowych (CBR) – prywatnych przedsiębiorstwach badawczych, o którym to statusie mówi szczegółowo wspomniana wyżej ustawa. Wydatek taki przedsiębiorca może

wliczyć w koszty (a nie zawsze było to dotychczas możliwe, szczególnie w kontekście nieosiągnięcia efektu innowacyjnego, opartego na zakupionej/wytworzonej technologii) i równocześnie odliczyć jego część od podstawy opodatkowania – 50% dla firm małych i średnich, 30% dla firm dużych. Jednocześnie w miejsce obecnego zwolnienia usług naukowo-badawczych z VAT-u od stycznia 2006 r. usługi te będą opodatkowane stawką podstawową VAT 22%, co może być korzystne dla instytucji naukowych, które nie zawsze mogą odliczać sobie VAT, płacony przy zakupach.

Infrastruktura prawna przedsiębiorczości akademickiej obejmuje szereg innych istotnych aktów prawnych, które w tym miejscu jedynie sygnalizujemy. Transfer technologii i innowacji – istota przedsiębiorczości akademickiej będzie zawsze związany z tematyką praw własności intelektualnej (prawa autorskie, prawa majątkowe, własność przemysłowa). Uregulowania prawne w tym zakresie są bardzo złożone, mało dostępne i przez to powszechnie niedoceniane przez społeczność akademicką. Z drugiej strony możliwości tworzenia przedsiębiorstw z udziałem uczelni i/lub prywatnymi udziałami profesorów oraz konieczność wyceny technologii wprowadzanej przez uczelnie do obrotu gospodarczego są ograniczone aktualnymi przepisami prawa o finansach publicznych. W kontekście przedsiębiorczości akademickiej istotne są także niektóre zapisy o stopniach i tytułach naukowych. Nowa ustawa o partnerstwie publiczno-prywatnym także nie rozwiązuje powyższych problemów.

Uczelniane centra transferu technologii (1, 4)

Pierwszymi strukturami uczelnianymi, otwartymi na szeroką współpracę z biznesem (głównie MŚP) były powstające przy zachodnich uczelniach w latach siedemdziesiątych centra transferu technologii (CTT) – jednostki doradcze i informacyjne zorientowane na wspieranie i asystowanie przy realizacji transferu technologii i wszystkich towarzyszących temu procesowi zadań. Do podstawowych celów działalności omawianych centrów zalicza się:

1. Waloryzację potencjału naukowo-innowacyjnego w regionie, tworzenie baz danych i rozwijanie sieci kontaktów między światem nauki i gospodarki.
2. Opracowanie studiów przedinwestycyjnych obejmujących rozpoznanie zalet nowych produktów technologii oraz porównanie ich ze znajdującymi się na rynku substytutami, ocenę wielkości potencjalnego rynku, oszacowanie kosztów produkcji i dystrybucji oraz niezbędnych nakładów inwestycyjnych.
3. Identyfikację potrzeb innowacyjnych podmiotów gospodarczych (Audyt technologiczny).
4. Popularyzację, promocje i rozwój przedsiębiorczości technologicznej.

Tego typu centra są naturalnym partnerem inkubatora akademickiego w realizacji jego zadań statutowych. Szereg zadań realizowanych w centrach jest komponentem wsparcia przedsiębiorczości technologicznej podejmowanej w inkubatorze. Wsparcie technologiczne i biznesowe inkubowanych firm może być realizowane przez pracowników centrów transferu technologii.

W końcu 2004 roku działało w Polsce ponad 30 ośrodków oferujących pomoc w transferze technologii i dostępie do informacji o nowych technologiach, programach i możliwościach współpracy. Zważywszy na wielkość i potencjał kraju jak i liczbę uczelni nie jest to liczba duża. Większość tych centrów dysponuje łatwym dostępem do zaplecza szkół wyższych i instytucji badawczo rozwojowych (B+R).

Aktywność uczelnianych centrów transferu technologii wydaje się niższa od oczekiwania. Przy odpowiednim potencjale naukowym i właściwej konstrukcji bodźców finansowych – głównie w odniesieniu do uczelni, ale także naukowców (kwestia przypisania i podziału praw majątkowych z tytułu komercjalizacji opracowanych technologii) – to właśnie uczelnie powinny mieć najlepszą motywację do rozwijania tego typu instytucji.

Niestety uczelniane centra transferu technologii (a także pozostałe!) stoją przed problemem niekorzystnego systemu bodźców instytucjonalnych na uczelniach oddzielającego centra od potencjału uczelni. Podobnie jak w przypadku parków pojawia się tutaj kwestia kapitału społecznego akademii. Pomimo, iż w Polsce materialne prawa własności do osiągnięć naukowych pracowników należą w zasadzie do uczelni, centra transferu technologii nie wydają się specjalnie aktywne w zakresie komercjalizacji wynalazków i technologii. Przyczyny takiego stanu rzeczy mogą być następujące. Po pierwsze, uczelnia nie traktuje potencjalnych wpływów z tytułu komercjalizacji technologii jako poważnej pozycji budżetowej (co nota bene może być związane z jej słabym potencjałem), w związku z czym nie inwestuje i nie rozwija centrum transferu technologii (kwestia zatrudniania profesjonalistów o wysokich kwalifikacjach!). Po drugie, uczelnia może nie przywiązywać wagi do komercjalizacji technologii, ponieważ jej cele i finansowanie publiczne powiązane są głównie z zadaniami dydaktycznymi i sensu stricte naukowymi, a jednocześnie nie jest w stanie zapanować nad transferem, który dokonuje się w szarej strefie. Nie znając skali transferu *know-how* uczelnia może nie mieć dostatecznej motywacji dla rozwijania centrum transferu. Ponadto, z uwagi na relatywnie niskie płace na uczelniach, przypadki „dorabiania na zewnątrz” przez naukowców mogą być tolerowane, z drugiej zaś strony, najlepsi badacze z dużym prawdopodobieństwem mogą już być bezpośrednio zatrudniani w firmach. Kolejnym problemem, może być brak zainteresowania naukowców komercjalizacją badań (kwestia mentalności oraz systemu ocen i wynagradzania) lub brak motywacji do współpracy w tym zakresie z uczelnianym

centrum transferu (kwestia podziału korzyści pomiędzy uczelnią, a naukowcem oraz kwalifikacji i wartości dodanej jaką może wnieść centrum). Warto także zauważyć, że przedsiębiorstwa tworzące popyt na rynku transferu technologii w niewielkim stopniu wykorzystują potencjał badawczo-rozwojowy uczelni, co może być wynikiem: ograniczonych środków na działalność innowacyjną i rozwojową (zwłaszcza w przypadku małych przedsiębiorstw), trudności we współpracy ze środowiskiem naukowym (brak chęci współpracy, zbyt wysokie koszty transakcyjne), lub też braku zapotrzebowania (filie korporacji międzynarodowych posiadających własne centra badawczo-rozwojowe i wykorzystujące technologie opracowane w kraju pochodzenia).

Zmiana powyższego stanu rzeczy wymaga szeregu przemian na uczelni – głównie zmiany systemu bodźców. Zmiana bodźców zewnętrznych nie jest jednak wystarczająca. Potrzebne są także zmiany mentalne na uczelniach, a także w ramach wewnętrznych systemów motywacyjnych. Kluczową kwestią jest odpowiednie wynagrodzenie tych naukowców, którzy w wyniku realizacji badań naukowych i ich komercjalizacji przysparzają uczelni dodatkowych dochodów (w praktyce oznacza to zapewne dopuszczenie większego różnicowania wynagrodzeń).

W ostatnich trzech latach nastąpiło istotne wzmocnienie organizacyjne i merytoryczne działających CTT. Uczelnie i instytuty naukowo-badawcze zaczynają dostrzegać szansę w budowie instrumentów współpracujących z MŚP. Dyskusje o potrzebie poprawy innowacyjności gospodarki i tworzenie regionalnych strategii innowacyjnych we wszystkich regionach kraju kreują szczególne zainteresowanie tą kategorią.

Urządzenie centrum transferu technologii na wyższej uczelni wymaga jednego, dwóch typowych pomieszczeń biurowych. Nie stanowią one szczególnie dużego wydatku w odniesieniu do budżetu uczelni wyższej.

Możliwość dofinansowania działalności centrów transferu technologii z funduszy strukturalnych (ZPORR 2004–2006, działanie 2.6) zdopingowała kilka czołowych uczelni w kraju do zintensyfikowania działań istniejących lub utworzenia nowych uczelnianych centrów transferu technologii (np. Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Politechnika Wrocławska). Dzięki tym środkom wyposażono powyższe centra w sprzęt komputerowy, meble i środki na działalność operacyjną. Wydaje się, że również w następnych latach (2007–2013) nie zabraknie w funduszach strukturalnych UE środków na kontynuację tego typu działań.

Inkubatory przedsiębiorczości akademickiej (3, 4)

Inkubatory przedsiębiorczości definiujemy jako wyodrębnione organizacyjnie i oparte na nieruchomości ośrodki przedsiębiorczości, które wspierają

rozwój małych firm, w tym nowotworzonych, poprzez oferowanie lokalu i niezbędnych usług. Podstawowym zadaniem inkubatora jest asysta w procesie tworzenia oraz pomoc w pierwszym okresie działania małej firmy. Wsparcie obejmuje preferencyjne stawki czynszu rosnące wraz z upływem czasu pobytu, szkolenia oraz usługi doradcze i informacyjne a także dostęp do wspólnej infrastruktury technicznej i serwisowej. Jak wynika z literatury źródłowej na świecie działa ponad 5000 inkubatorów. Inkubatory innowacji i przedsiębiorczości zaczęły powstawać w Polsce po 1990 roku, często we współpracy z uczelnią, między innymi:

- Wielkopolskie Centrum Innowacji i Przedsiębiorczości w Poznaniu – Politechnika Poznańska, Akademia Ekonomiczna;
- Centrum Technologiczne przy Politechnice Gdańskiej;
- Progress and Business Incubator w Krakowie;
- Centrum Przedsiębiorczości przy Politechnice Warszawskiej.

Innowacyjna orientacja na firmy wdrażające nowe produkty i technologie oraz sektor badawczo-rozwojowy wyprzedziła realia świata nauki i gospodarki i większość tych inicjatyw nie wytrzymała próby czasu. W 1992 roku utworzono w Szczecinie i Łodzi pierwsze inkubatory, wspierające szeroko rozumianą przedsiębiorczość i działają one do dzisiaj. W Polsce działa obecnie kilkadziesiąt inkubatorów innowacji i przedsiębiorczości.

Inkubator akademicki to specyficzny typ inkubatora przedsiębiorczości. Jest on traktowany jako przedłużenie procesu dydaktycznego o możliwości przygotowania do utworzenia przedsiębiorstwa i praktycznego działania na rynku oraz weryfikacji wiedzy i umiejętności. Tworzone w otoczeniu szkół wyższych inkubatory wspierają studentów i pracowników naukowych w praktycznych działaniach rynkowych. Oprócz funkcji realizowanych w tradycyjnych inkubatorach można wymienić cały szereg specyficznych działań zorientowanych na edukację przedsiębiorczości oraz komercjalizację nowych produktów i technologii będących efektem prac badawczo-rozwojowych prowadzonych w uczelniach. W inkubatorze akademickim występują szczególne możliwości rozwoju poprzez:

- 1) dostęp do uczelnianych laboratoriów i aparatury badawczej;
- 2) doradztwo technologiczne i patentowe;
- 3) bezpośrednie możliwości wykorzystania wiedzy naukowców i studentów przy świadczeniu usług doradczych i szkoleniowych;
- 4) dostęp do baz danych o badaczach i wynalazcach, pomysłach, patentach i technologiach.

Proces inkubacji przedsiębiorstwa obejmuje następujące studia:

1. Preinkubację, uwzględniającą szkolenie przyszłego przedsiębiorcy i opracowanie modelu rozwoju biznesu.

2. Inkubację, obejmującą planowanie przedsięwzięcia, przygotowanie do inwestowania i poszukiwanie źródeł finansowania, opracowanie strategii sprzedaży, budowanie zespołu, ochronę praw własności.
3. Wzrost firmy, poprzez rozwój zespołu, dostęp do kapitału i wejście na rynki międzynarodowe.

Adaptacja instytucji inkubatora przez szkoły wyższe może przynieść szereg korzyści o charakterze mikroekonomicznym zarówno dla uczelni:

- 1) uatrakcyjnienie oferty edukacyjnej;
- 2) poprawa relacji z otoczeniem i lokalnym biznesem;
- 3) zwiększenie dochodów ze współpracy i transferu technologii do firm absolwenckich;
- 4) zwiększenie zamówień oraz sponsorowanie działalności badawczej;
- 5) poprawa *image* uczelni;
- 6) pozyskiwanie dodatkowych środków z programów wspierania przedsiębiorczości;
- 7) dodatkowe możliwości dochodów studentów, pracowników naukowych i inżynierjno-technicznych, jak i przedsiębiorców;
- 8) obniżka kosztów założycielskich firmy;
- 9) dostęp do doradztwa i informacji;
- 10) efekty demonstracji – to jest rozwiązanie dostępne każdemu;
- 11) koncentracja publicznych form wsparcia dla młodych firm;

Sprawność działania każdego inkubatora – w tym inkubatora akademickiego – zależy od 3 grup ludzi:

- 1) zespołu zarządzającego – działalność operacyjna i administracyjna;
- 2) zespołu doradczego – osoby odpowiadające z usługi szkoleniowe i doradcze;
- 3) rady programowej – ciało doradczo-kierownicze.

W idealnym modelu inkubatora akademickiego można wydzielić 4 grupy usług inkubacyjnych, determinujących efektywność procesu inkubacji:

- 1) pomoc w zakresie oceny przedsięwzięcia i utworzeniu przedsiębiorstwa;
- 2) dostęp do wspólnej infrastruktury (faks, ksero, sekretariat, sala konferencyjna);
- 3) pomoc w zakresie transferu technologii oraz oceny rynku;
- 4) wsparcie biznesowe w pierwszym trudnym okresie rozpoczynania działalności gospodarczej (dostęp do źródeł finansowania, promocja, prawo i podatki).

Pojawiły się również pierwsze próby utworzenia czysto uczelnianych AIP, np. Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego. Ten nowy kierunek daje szansę dla rozwoju inicjatyw silnie powiązanych z procesem dydaktycznym realizowanym w szkołach wyższych. Obecnie rozwój AIP, jak i pozostałych ogniw infrastruktury transferu technologii nastę-

puje zasadniczo na marginesie zadań statutowych szkół wyższych przy małym zaangażowaniu, a często i braku zainteresowania władz uczelni.

Znaczącym przełomem dla inkubatorów akademickich miało być działanie 1.3 SPO WKP (2004–2006) i zapis uwzględniający środki na doradztwo, promocje, studium wykonawcze a przede wszystkim inwestycje w inkubatory akademickie. Niestety, szybko się okazało, że wnioskodawcą nie może być uczelnia wyższa, a jedynie parki naukowo-technologiczne, przemysłowe i technologiczne. Tylko w kilku przypadkach dofinansowanie na budowę inkubatorów technologicznych uzyskały parki naukowo-technologiczne ściśle związane z uczelniami wyższymi – Politechniką Wrocławską, Uniwersytetem im. Adama Mickiewicza w Poznaniu i Uniwersytetem Łódzkim. Mogą na tym skorzystać również inkubatory akademickie w tych środowiskach. W wyniku tego działania w roku 2006 powstaną w kraju pierwsze inkubatory technologiczne. Będzie wtedy można ocenić jak i czy uczelnie skorzystały z możliwości utworzenia Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości w oparciu o infrastrukturę inkubatorów technologicznych, lokowanych na terenie różnego rodzaju parków. Jednocześnie konieczne jest zagwarantowanie środków na tego typu inwestycje w kolejnym okresie programowania (2007-2013).

Przedsiębiorczość akademicka to przede wszystkim aktywność ludzi, stąd kapitał ludzki jest tu czynnikiem decydującym. Brak kultury przedsiębiorczości w naszym społeczeństwie przekłada się na poziom świadomości kadry akademickiej, z którą często bardzo trudno dyskutować o przedsiębiorczości. Stąd konieczność intensyfikacji działań na rzecz wzrostu pro-przedsiębiorczej świadomości wśród studentów, doktorantów, nauczycieli akademickich i innych pracowników uczelni całej jej administracji.

Nie można także pominąć problemu źródła środków finansowych niezbędnych nie tyle do działania operacyjnego inkubatorów na uczelniach co do rozpoczęcia działalności przedsiębiorstw typu *spin-off*. Dostępność funduszy podwyższonego ryzyka (na tym etapie praktycznie *seed capital* – kapitał załączkowy) oraz ewentualnie kapitału pochodzącego od aniołów biznesu jest znacznie ograniczona w przypadku przedsięwzięć pochodzących z obszaru nauki – z uczelni wyższych. Jednocześnie jednak już w chwili obecnej tworzące się firmy w etapie *start-up* mogą korzystać z funduszy publicznych – np. funduszy strukturalnych Działania 2.5 ZPORR oraz 2.3 SPO WKP. W pierwszym działaniu, opartym na dobrze sprawdzonej przez ostatnie lata metodologii prowadzenia konkursów planów biznesowych, uczestnicy mogą otrzymać comiesięczne wsparcie finansowe oraz jednorazowe dekapitalizowanie zarejestrowanego już przedsiębiorstwa sumą 500 Euro. Niektóre uczelniane centra transferu technologii i inkubatory przedsiębiorczości akademickiej prowadzą takie projekty (Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet

Jagielloński, Politechnika Krakowska, Politechnika Wroclawska), wspierając i uzupełniając w ten sposób środkami finansowymi UE realizację swojej misji.

Rekomendacje (1, 3, 5)

Jesteśmy na początkowym etapie kształtowania polskiego modelu rozwoju przedsiębiorczości akademickiej. Sukces działań w tym zakresie zależy w pierwszej kolejności od:

- zmian mentalnościowych w środowiskach naukowo-badawczych i wśród zarządzających instytucjami akademickimi, sankcjonujących fakt prowadzenia działalności gospodarczej przez pracowników i studentów;
- systemowej poprawy warunków tworzenia nowych przedsiębiorstw, obejmującej warunki prawne, procedury i koszty procesu założycielskiego;
- rozwoju infrastruktury wsparcia obejmującej: instytucje i programy, przygotowanie zespołów zarządzających i budowę oferty usług dla nowo tworzonych technologicznych firm;
- wypracowania procedur współpracy z firmami *spin-off*, zapewniających korzyści dla instytucji naukowej, nie ograniczających możliwości rozwoju nowopowstałych technologicznych przedsiębiorstw w pierwszym okresie ich rynkowej egzystencji;
- wypracowania procedur współpracy uczelni i członków społeczności akademickiej z gospodarką.

Fundusze europejskie tworzą nowe możliwości finansowania inicjatyw w ramach i przy uczelniach. Należy podkreślić jednak nadmierną formalizację prowadzącą do przerostów biurokratycznych, w wyniku których giną cel i odbiorca końcowy podejmowanych działań – początkujący przedsiębiorca akademicki i mała technologiczna firma.

Dla powodzenia przedsiębiorczości akademickiej kluczowe znaczenie mają rozwiązania systemowe na poziomie centralnym, zmiany na poziomie regionów i poszczególnych placówek naukowych i badawczych, przedsiębiorstw oraz mentalność zbiorowa i indywidualna.

Rozwiązania systemowe dotyczące zmian uwarunkowań prawnych i instytucjonalnych

1. Konieczne jest zharmonizowanie prawa własności intelektualnej z prawodawstwem Unii Europejskiej i przypisanie praw własności do uczelni, a praw osobistych do wynalazcy. Możliwe jest zwiększenie skuteczności

procesu udostępniania i wdrażania do gospodarki innowacyjnych technologii opracowywanych na uczelniach przez ustanowienie i wdrożenie uczelnianych procedur wewnętrznych przekazywania na zewnątrz własności intelektualnej oraz tworzenia tzw. spółek profesorskich lub studenckich typu *spin-off*.

2. Uczelnie muszą podjąć praktyczną działalność w procesie innowacyjnym poprzez zarządzanie własnością intelektualną, związaną z rezultatami badań; wymaga to jednoznacznej misji, realistycznych celów, odpowiednich źródeł finansowych, profesjonalnej kadry w biurach transferu technologii. W statutach i regulaminach uczelni należy wprowadzić zapisy umożliwiające zmiany w funkcjonowaniu uczelni w obszarze przedsiębiorczości akademickiej, które ustanowią zrozumiałe i przejrzyste zasady regulujące współpracę, wykorzystanie potencjału materialnego i intelektualnego uczelni oraz określą zasady podziału korzyści w relacjach:
 - pracownik/przedsiębiorca – uczelnia
 - przedsiębiorstwo na uczelni – uczelnia
 - uczelnia jako udziałowiec spółki *spin out/spin off*
 - uczelnia-przedsiębiorstwo spoza uczelni
 - Centrum Transferu Technologii i Inkubator Akademicki na uczelni
 - pracownik – uczelnia – student (realizacja kontraktów badawczych z gospodarki).i wielu innych.
3. Konieczne jest tworzenie programów na poziomie krajowym, regionów i powiatów, dysponujących środkami finansowymi i dostępnymi na zasadzie konkursu dla najciekawszych inicjatyw dotyczących rozwoju infrastruktury instytucjonalnej (biura karier, preinkubatory akademickie, akademickie inkubatory, centra transferu technologii, parki technologiczne) oraz systemu usług (tzw. „działania miękkie”) obejmującego doradztwo, szkolenia, promocję, pośrednictwo w kontaktach, asystę w transferze technologii.
4. Potrzebne są działania organizacyjne wspierające utworzenie preinkubatorów na uczelniach. Projekty na zasadzie konkursów powinny być organizowane przez MEiN i ukierunkowane na kompensowanie uczelniom części kosztów związanych z funkcjonowaniem preinkubatorów.
5. Należy rozważyć utworzenie instytucji na szczeblu ogólnokrajowym, która wspierałaby akademicką przedsiębiorczość, inkubatory akademickie, centra transferu technologii itp. i byłaby dla nich partnerem do dyskusji o kierunkach rozwoju tej branży w Polsce. Jednocześnie będą one źródłem kompleksowej informacji o przedsiębiorczości akademickiej w Polsce.
6. Należy wykorzystać istniejące struktury (centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości) i nowopowstające inkubatory i preinkubatory przedsiębiorczości akademickiej dla stworzenia ogólnopolskiej sieci

punktów konsultacyjno-informacyjnych i współfinansowania przez państwo zatrudnienia w nich ekspertów prawnych, księgowych, technologicznych, itp.

7. Konieczne jest wspieranie (informacyjne, finansowe) uczestnictwa instytucji wspierających przedsiębiorczość akademicką w programach europejskich. Programy te stwarzają istotne możliwości korzystania z dobrych rozwiązań europejskich oraz uzyskania wsparcia dla polityki innowacyjnej prowadzonej na poziomie kraju i regionów.
8. Należy rozważyć utworzenie dużego programu rządowego wspierającego przedsiębiorczość akademicką o charakterze ogólnopolskim na wzór niemieckiego EXIST, lub wcześniejszego polskiego TOR#10 w obszarze rynku pracy. Program taki powinien być programem stabilnym w czasie, długofalowym. Cechą wymienionych programów jest:
 - lokalne partnerstwo publiczno-prywatne na rzecz rozwiązywania problemów rozwoju ekonomicznego i społecznego,
 - centralne sterowanie strategicznymi procesami i włączenie tych programów do narodowych planów rozwoju,
 - silne wsparcie finansowe i organizacyjne państwa dla tych programów,
 - grupa wysokiej klasy ekspertów doradzających i szkolących realizatorów programów,
 - monitoring,
 - gromadzenie i upowszechnianie dobrych praktyk w sieci i poza nią.
9. Potrzebny jest rozwój instrumentów finansowania ryzyka związanego z uruchomieniem przedsiębiorstwa *spin off/spin out*; fundusze *seed* i *venture capital*, aniołowie biznesu, itp.
10. Do Narodowego Planu Rozwoju na lata 2007–2013 należy wprowadzić przedsiębiorczość akademicką jako instrument wdrażania innowacyjnego rozwoju gospodarki. Działania wspierające ten instrument powinny się znaleźć w zapisach sektorowych programów operacyjnych na lata 2007–2013.

W obliczu przedstawionych wcześniej uwarunkowań pojawia się pytanie, na ile uzasadnione jest wsparcie uczelnianych centrów transferu technologii pomocą publiczną. W specyficznych polskich warunkach zasadne wydaje się sfinansowanie wykształcenia się pewnej masy krytycznej takich centrów – tak osobowej, jak i kwalifikacji (np. w zakresie zarządzania prawami własności, konstruowania kontraktów na wspólne badania realizowane przez uczelnie i przedsiębiorstwa itp.). Wzmocnione w ten sposób centra transferu technologii mogą przyczyniać się do zmian mentalnych na uczelniach, jakkolwiek bez bardziej systemowych przemian w systemie regulacyjnym i motywacyjnym nie będą w stanie radykalnie zmienić sytuacji.

Innym uzasadnieniem dla wsparcia publicznego dla uczelnianych transferu technologii (ale ograniczonego w czasie) może być określenie części sektora MŚP (firm technologicznych i odpryskowych) jako jednej z pożądanych grup klientów tych instytucji. Z uwagi na małą skalę jednostkowych projektów, rozproszenie i wysokie koszty transakcyjne, uczelnie mogą nie być zainteresowane rozwijaniem współpracy, czy też transferem technologii, do tego sektora.

Zasilanie uczelnianych centrów transferu technologii może także służyć promocji oferty naukowej polskich uczelni za granicą. Takie działania powinny poszerzyć ogólny popyt na generowaną wiedzę i rozwiązania technologiczne i jednocześnie stymulować krajowe zespoły badawcze do podnoszenia kwalifikacji.

W przypadku, kiedy niekorzystna struktura bodźców na polskich uczelniach (i w sferze realnej) ulegnie zmianie (co będzie oczywiście procesem długotrwałym), konieczne będzie postawienie pytania, gdzie jest granica, po przekroczeniu której dalsze wspieranie uczelnianych CTT ze środków publicznych nie będzie już uzasadnione. Obecnie wyzwaniem jest odpowiednie skonstruowanie programów wsparcia, które uwzględniałyby fakt, że centra przyuczelniane nie funkcjonują najczęściej (także za granicą) jako wydzielone podmioty.

Wspieranie transferu technologii do gospodarki

1. Należy rozważyć wprowadzenie instrumentów wymuszających na uczelniach wyższych, a w szczególności na uczelniach kształcących w zakresie zaawansowanych technologii, tworzenie centrów transferu technologii (np. ściśle związanie istnienia i efektywności uczelnianych centrów z kategoriami nadawanymi uczelniom).
2. Należy zastanowić się czy, wzorem niektórych państw skandynawskich, nie powinno się stworzyć mechanizmu zobowiązującego do współpracy z centrami transferu technologii samorządy lokalne (w praktyce niektóre środki z funduszy pomocowych mogłyby być „uruchamialne” jedynie wówczas, gdy w ich absorpcji uczestniczy uczelnia).
3. Niezbędne jest przygotowanie procedur i podnoszenie umiejętności opracowywania i zarządzania programami transferu i komercjalizacji technologii na poziomie szkół wyższych i instytucji wsparcia w Polsce.
4. Należy organizować cykliczne spotkania prorektorów uczelni i kierowników jednostek odpowiedzialnych za współpracę z gospodarką.
5. Szkolenie kadry uczelni, pracowników administracyjnych, studentów i doktorantów w zakresie prawa własności intelektualnej powinno być obowiązkiem uczelni.

6. Niezbędna jest pomoc w przygotowaniu studiów wykonalności i biznesplanów nowych ośrodków innowacji: centrów transferu technologii, akademickich inkubatorów przedsiębiorczości, inkubatorów i parków technologicznych. Do pełnego wykorzystania potencjału polskich instytucji naukowych, niezbędne jest finansowe wsparcie ich działań – ze strony państwa i samorządów. Centra transferu technologii i inkubatory akademickie muszą uzyskać, przynajmniej w początkowym okresie działania, wsparcie na prowadzenie podstawowej działalności dotyczącej komercjalizacji technologii, a także na szkolenie personelu.

Wspieranie przedsiębiorstw zakładanych przez studentów, absolwentów i pracowników naukowych

1. Konieczne jest wyposażenie inkubatorów w kompetencje i możliwości pozwalające im reprezentować i działać w imieniu przedsiębiorców wobec funduszy inwestycyjnych.
2. Konieczne jest większe powiązanie wynagrodzeń dyrektorów inkubatorów przedsiębiorczości z sukcesami ekonomicznymi inkubowanych przedsięwzięć.
3. Należy doprowadzić do ściślejszego powiązania inkubatorów z uczelniami, m.in.:
 - określenie reguł dostępowych do zaplecza sprzętowego uczelni;
 - określenie zasad, na jakich przedsiębiorcy zrzeszeni w inkubatorach mogą korzystać z doradztwa/wsparcia kadry naukowej (np. wprowadzenie odrębnej kategorii płatnych lub wliczanych do pensum dyżurów).
4. Rozwój międzynarodowych kontaktów i współpracy instytucji wsparcia oraz bezpośrednio przedsiębiorców akademickich. Polskie ośrodki powinny korzystać z możliwości udziału w projektach międzynarodowych dotyczących transferu technologii. Dzięki temu mają okazję poznać inne ośrodki, ich sposoby pracy, procedury, podejście do rozwiązywania problemów, porównać standardy pracy do obowiązujących w ośrodkach zachodnioeuropejskich.
5. Celowy jest rozwój współdziałania inkubatorów akademickich i centrów transferu technologii w skali całego kraju. Dobrą płaszczyznę stwarza ku temu Sekcja Przedsiębiorczości Akademickiej oraz Sekcja Transferu Technologii Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce. Dobrowolne stowarzyszanie się może im przynieść wymierne korzyści w postaci tworzenia sieci współpracy i wymiany doświadczeń. Ułatwia to przekazywanie dobrych praktyk i umożliwia prezentowanie opinii środowiska związanego z przedsiębiorczością akademicką na temat tworzonych regulacji prawnych dotyczących innowacyjności

i transferu technologii. Narodowa organizacja zrzeszająca ośrodki wspierania przedsiębiorczości akademickiej powinna organizować szkolenia dla osób pracujących w tych ośrodkach.

6. Zmiana formuły szkoleń adresowanych do studentów i absolwentów oraz pracowników naukowych:
 - więcej szkoleń indywidualnych, wyrastających z indywidualnych potrzeb;
 - więcej szkoleń „stopniowalnych” (poziom podstawowy – średnio zaawansowany – zaawansowany);
 - więcej szkoleń prowadzonych przez praktyków przedsiębiorczości;
 - więcej szkoleń opartych na studium przypadku;
 - więcej szkoleń – warsztatów wychodzących od realnych, rzeczywistych problemów adresatów i beneficjentów szkolenia;
 - więcej szkoleń nakierowanych na problemy praktyczne;
 - wyższy poziom szkoleń, wyłączenie z „uprawnień szkoleniowych” osób kierujących ośrodkami przedsiębiorczości akademickiej.

Bibliografia

1. M. Dzierżanowski, S. Szultka, P. Tamowicz, E. Wojnicka – „Analiza stanu i kierunku rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce”, PARP, Warszawa, 2005.
2. „Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce” – SOOIPP, Raport 2004 (red. K. B. Matusiak), SOOIPP, Łódź/Poznań, 2004.
3. „Inkubator przedsiębiorczości akademickiej – Podręcznik dla organizatorów i pracowników” (red. K. Zasiadły, J. Guliński), SOOIPP, Poznań, 2005.
4. „Innowacyjna przedsiębiorczość akademicka – światowe doświadczenia” (red. J. Guliński, K. Zasiadły), PARP, Warszawa, 2005.
5. „Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności” – Ekspertyza, Public Profits, Fundacja UAM, Poznań, 2005.

Synteza dobrych praktyk zagranicznych na podstawie materiałów źródłowych

Andrzej Kaczmarek, Krystian Gurba, Andrzej Ryś

Wprowadzenie

Niniejszy rozdział ma na celu przedstawienie rozwiązań w dziedzinie komercjalizacji obowiązujących na wybranych uczelniach zagranicznych. Opisywana w nim została polityka przykładowych uniwersytetów anglosaskich (angielskiego, szkockiego, irlandzkiego, kanadyjskiego oraz dwóch amerykańskich), jako posiadających najbogatsze doświadczenie i odnotowujących największe sukcesy w dziedzinie transferu technologii:

- Uniwersytet w Oxfordzie (Anglia)
- Uniwersytet Carnegie Mellon (USA)
- Uniwersytet w Toronto (Kanada)
- University College Cork, Narodowy Uniwersytet Irlandzki, Cork (Irlandia)
- Uniwersytet Harvard (USA)
- Uniwersytet Heriot-Watt w Edynburgu (Szkocja)

Wypracowane przez kilka dziesięcioleci procedury, zawarte w przejrzystych wewnątrz uczelnianych regulacjach prawnych stanowią mogą przykład tzw. dobrych praktyk, warty uwagi i poznania przez polskie uniwersytety szukające wzorów do stworzenia własnych, pionierskich w Polsce unormowań powyższego zagadnienia.

Poniżej została zawarta zwięzła analiza uregulowań pięciu kluczowych kwestii z zakresu komercjalizacji. Są nimi: identyfikacja i ujawnienie wynalazku, prawa własności i ich zabezpieczenie, komercjalizacja własności intelektualnej (licencje, podział korzyści), tworzenie spółek *spin-off* oraz zapobieganie konfliktom interesów. Z racji tego, iż każdy uniwersytet kładzie akcenty w nieco inny sposób i na inne zagadnienia, zwraca szczególnie bacznie uwagę, różny jest stopień szczegółowości unormowań danej sprawy. Jednak zestawienie dokumentów z kilku uczelni pozwoliło otrzymać całościowy obraz każdej z kluczowych kwestii. Łączy je kilka istotnych kwestii: jednoznaczna polityka uczelni w tym obszarze (np. „zanim opublikujesz OPATENTUJ!), regulacje i procedury wewnątrzuczelniane (zarządzenia, prze-

wodniki), publicznie dostępna informacja oraz wyspecjalizowane instytucje i pracownicy zajmujący się tą problematyką. Oddzielnym zagadnieniem jest kształtowanie relacji „z zewnątrz”, w tym z firmami sektora *hightech*, funduszami inwestycyjnymi, parkami technologicznymi oraz władzami regionalnymi i krajowymi.

Ujawnienie innowacji

Pierwszym, wstępnym elementem procesu prowadzącego do komercjalizacji jest zgłoszenie innowacji. Na irlandzkim uniwersytecie w Cork organem, któremu pracownicy uczelni są zobowiązani zgłosić dokonane odkrycie, które może być użyteczne, może być przedmiotem patentu lub innej ochrony, jest odpowiedni Dyrektor Wydziału (Head of Department). Dokument omawiający zasady komercjalizacji podaje również rozwiązanie sytuacji gdy innowatorem jest Dyrektor Wydziału – ma on dokonać zgłoszenia odpowiedniemu Dziekanowi, Dziekan zaś swój wynalazek zgłasza Prorektorowi ds. Rozwoju, a Prorektor bezpośrednio Rektorowi Uniwersytetu. Ujawnienie odbywa się za pomocą Formularza Zgłoszenia Wynalazku (Invention Report Form), przekazywanego pracownikowi Industrial Liaison Office. Formularz ten zawiera pytania dotyczące innowacji, np. czy w badaniach brały udział podmioty trzecie, czy został złożony wniosek patentowy, czy miała miejsce publikacja dotycząca danego odkrycia. W formularzu należy również krótko opisać wynalazek wraz z zaznaczeniem na czym polega jego innowacyjny charakter. Istotną częścią kwestionariusza jest zobowiązanie naukowca do przedsięwzięcia należytych środków ostrożności w celu ochrony poufności danej własności intelektualnej. Uniwersytet ma prawo podjąć czynności służące do uzyskania patentu lub innej ochrony, a także prowadzić działania mające na celu komercjalizację, a naukowiec ma obowiązek współpracy z uczelnią w przebiegu tych czynności.

Regulacja Uniwersytetu w Toronto ujmuje kwestię ujawnienia wynalazku krótko: proces ujawnienia wynalazku (disclosure process) jest przedmiotem wewnętrznych uregulowań Instytutu. O innowacji poinformowany ma zostać Dyrektor Instytutu, a ponadto ma ona być włączona do bazy danych wynalazków Instytutu. Informacje o nowym odkryciu przekazywane są wyznaczonemu pionowi w Biurze Transferu Technologii (Office of the Assistant Vice-President, Technology Transfer), gdzie prowadzone są prace nad ewentualnym uzyskaniem ochrony prawnej wynalazku.

Regulamin Uniwersytetu w Harvardzie zobowiązuje pracownika uczelni do poinformowania o każdym dokonany przez siebie odkrycia lub wynalazku, o którym ma podstawy sądzić, że może być użyteczny, możliwy do opatentowa-

nia lub uzyskania innej ochrony. Tekst wskazuje, że chodzi również o użyteczny materiał biologiczny, device i oprogramowanie, nawet jeśli nie mogą być one przedmiotem patentu. Ujawnienia ma zostać dokonane zgodnie z procedurą ustaloną przez Komitet Patentów i Praw Autorskich.

Zgodnie z przepisami Uniwersytetu Heriot-Watt każdy członek personelu, gość lub konsultant, który stworzy własność intelektualną, która zgodnie z regulacją uniwersytetu jest własnością intelektualną, do której prawo ma uczelnia oraz nadająca się potencjalnie do komercyjnego wykorzystania, ma obowiązek poinformować o tym fakcie Departament Technologii i Pomocy Badawczej Uniwersytetu (TRS) oraz swojego przełożonego. Jeśli informacja przekazana TRS wydaje się interesująca, innowator otrzymuje do wypełnienia Formularz Ujawnienia Innowacji (Innovation Disclosure Form), za pomocą którego ma dokonać pełnego i bezpośredniego ujawnienia wszystkich istotnych informacji dotyczących własności intelektualnej. Naukowiec zobowiązany jest do powstrzymania się od publikacji jakiegokolwiek informacji odnoszącej się do wynalazku, w każdej formie, do czasu decyzji TRS co do opatentowania innowacji. Należy ponadto zaznaczyć, iż regulacja uniwersytetu Heriot-Watt w wyczerpujący sposób omawia także postępowanie pracowników w odniesieniu do informacji poufnych, przewidując między innymi konieczność uzyskania pisemnej zgody na ich ujawnienie osobom trzecim w postaci Porozumienia o Poufności.

Odkrywca zapewnia również niezbędną pomoc w dalszej procedurze odnoszącej się do ujawnionej własności intelektualnej, w szczególności poprzez niezwłoczne dostarczanie wszystkich potrzebnych dokumentów.

Zgodnie z dokumentem Polityka Własności Intelektualnej amerykańskiego Uniwersytetu Carnegie Mellon, wynalazca zobowiązany jest do ujawnienia swojego pomysłu uczelni. Innowacja jest opisana jako nowa metoda lub produkt, który ma unikalne właściwości i dużą użyteczność dla końcowego odbiorcy. Brak informacji na temat specjalnych formularzy do tego przeznaczonych, wiadomo natomiast, iż organem, któremu należy ujawnić innowację jest Centrum Transferu Innowacji (CTI). Udziela ono naukowcowi wskazówek odnośnie możliwości opatentowania oraz pomaga oszacować komercyjną wartość pomysłu. Każdej innowacji przyznawany jest Menadżer Projektu. Dokument zaleca również informowanie CTI o planowanych przez innowatora abstraktach na konferencje i artykułach, gdyż publikacja zbyt wcześnie może zmarnować szansę na opatentowanie wynalazku. CTI pomaga wskazać optymalny moment rozpowszechnienia wyników badań. Podkreślone zostało również to, że w opisie innowacji wymienić należy wszystkie osoby, które brały udział w jej dokonaniu, gdyż tylko wymienione osoby będą mogły partycypować w ewentualnych zyskach ze sprzedaży licencji po uzyskaniu patentu.

Uzyskanie prawa własności

Przepisy Uniwersytetu Heriot-Watt określają jasno, iż jakiegokolwiek prawa do własności intelektualnej wytworzonej przez członka personelu w ramach jego pracy na uczelni, oraz gościa lub konsultanta jako część ich pracy dla Uniwersytetu, pozostają własnością uczelni. Zapisy regulaminu uczelni dotyczące uzyskania prawa własności są oparte na przepisach prawa brytyjskiego (Ustawa o Prawach Autorskich, Projektach i Patentach z 1988 roku). Własność intelektualna wytworzona przez studenta co do zasady pozostaje natomiast własnością studenta, jednak w wymienionych enumeratywnie przypadkach również ona przypada Uniwersytetowi. Jest tak w szczególności, gdy powstaje w ramach pracy wykonanej przez studenta, która jest ufinansowana przez stypendium lub dotację doktorancką, przyznane przez Uniwersytet, w ramach projektu zaliczeniowego lub nadzorowanej pracy badawczej. Takie sformułowanie wyłączenia spod ogólnej zasady zachowywania prawa własności intelektualnej przez studenta, sprawia, że w istocie w większości przypadków, to Uniwersytet uzyskuje prawo. Prawo do wytworzonej własności intelektualnej może być przyznane inaczej niż na podstawie powyższych przepisów, wymaga to jednak odrębnego porozumienia. Zasady uniwersyteckie określają, iż prawo do własności intelektualnej pozostaje własnością Uniwersytetu na zawsze i nie ma na niego wpływu to, czy pracownik, konsultant, gość lub student pozostaje na Uniwersytecie. Warto wspomnieć również o procedurze audytu własności intelektualnej, jaka ma miejsce zawsze gdy jakakolwiek osoba ma zostać zatrudniona przez uczelnię oraz kiedy ma pozostawić pracę na uczelni lub podjąć dodatkowe zatrudnienie. Proces ten przeprowadza TRS – Departament Technologii i Pomocy Badawczej. Decyzja o dalszym postępowaniu z wynalazkiem zapada po otrzymaniu i przeanalizowaniu przez TRS Formularza Ujawnienia Wynalazku. Szacowany jest potencjał komercyjny i wyniki analizy przekazywane są innowatorowi, aby otrzymać jego komentarz. Następnie odbywa się spotkanie Komisji Eksploatacji Innowacji (IEB), która biorąc pod uwagę Formularz oraz analizę TRS podejmuje decyzję co do drogi postępowania z wynalazkiem. Możliwe jest wystąpienie z aplikacją patentową od razu, lub po uzupełnieniu dokumentów. Procedurę przed urzędem patentowym prowadzi menadżer projektu przydzielony przez TRS (tzw. Pośrednik Technologii), a wynalazca na bieżąco informowany jest o jej przebiegu. Aplikacja patentowa powinna zostać sporządzona w okresie od czterech do sześciu tygodni od mianowania Pośrednika Technologii. Jeśli Komisja uzna, że wynalazek nie ma wystarczającego potencjału komercyjnego aby jego opatentowanie było korzystne dla Uniwersytetu, składana jest wynalazcy propozycja opatentowania we własnym imieniu i na własny koszt. W tym wypadku uczelnia zrzeka się praw do

własności intelektualnej. Komisja może uznać też, że najlepszą drogą komercjalizacji jest utworzenie spółki *spin-off*.

Na Uniwersytecie Carnegie Mellon sprawdzenie przydatności innowacji do celów komercjalizacji następuje w ciągu 120 dni od ujawnienia wynalazku. Dokonuje jej Centrum Transferu Innowacji. Ważnym aspektem, na który zwracają uwagę osoby oceniające projekt, jest określenie kto ma prawa do innowacji. W tym celu należy sprawdzić także prawa ewentualnego sponsora. Jeśli innowacja nie należy do Uniwersytetu CTI wystawia dokument zezwalający na niezależną komercjalizację pomysłu lub innowator decyduje się na przekazanie swojego pomysłu Carnegie Mellon. Następnym krokiem jest sprawdzenie innowacji pod względem merytorycznym, czego dokonują eksperci z danej dziedziny. Po wykonaniu powyższych czynności, jeśli uzasadnią one dalsze prowadzenie procedury, ustanawiany jest menedżer projektu, którego pierwszym zadaniem jest przeprowadzenie procesu aplikacji o patent.

Jak już zostało wyżej wspomniane procedura obowiązująca na Uniwersytecie w Harvardzie obliguje naukowca do ujawnienia innowacji. Prawa do innowacji ustalane są na podstawie stopnia zaangażowania uczelni w dany wynalazek. Jednak proces opatentowania może on prowadzić bez udziału Uniwersytetu. Wyjątkiem od tej zasady są wynalazki w pierwszym rzędzie użyteczne w diagnostyce lub terapii oraz użyteczne dla zdrowia publicznego – w ich wypadkach wymagana jest uprzednia zgoda Komitetu Patentów i Praw Autorskich. Jest to organ reprezentujący główne wydziały potencjalnie zainteresowane polityką patentową uczelni, na którego czele stoi reprezentujący Rektora dyrektor administracyjny. W wypadku przeprowadzenia procedury patentowej przez naukowców bez udziału Uniwersytetu, oraz jeśli w wypracowaniu innowacji nie wykorzystano zasobów Uniwersytetu, przysługują im w całości wszelkie przychody z tytułu patentu. Jednak oczekuje się, że wprowadzając go do użytku publicznego uczynią to na takich warunkach, które jak najlepiej służyć będą interesowi publicznemu. W tej sprawie mogą liczyć na radę Komitetu. Jeśli Innowator nie zdecyduje się samodzielnie prowadzić procesu aplikowania o patent, lub nie uda mu się samodzielna komercjalizacja wynalazku, albo Komisja nie zgodzi się na oddanie do samodzielnej procedury wynalazku z dziedziny diagnostyki, terapii lub zdrowia publicznego, może się tego podjąć Uniwersytet. Wtedy prawo własności intelektualnej przechodzi na uczelnię, a naukowiec zobowiązany jest do współpracy i udzielania każdej koniecznej pomocy. Przychody ze skomercjalizowanego w taki sposób wynalazku są dzielone. Umowy co do podziału prawa własności do wynalazku (a także co się z tym łączy zysków z jego komercjalizacji) są zawierane z naukowcem przez odpowiedniego Dziekana lub Dyrektora Administracyjnego.

Przepisy wprowadzone na Uniwersytecie w Cork przewidują zasadę otrzymywania przez Uniwersytet, jako pracodawcę, prawa do wynalazków dokonanych przez jego pracowników. Dzielone są natomiast zyski z komercjalizacji. Spod tej zasady wyłączone są m.in. dzieła artystyczne i materiały edukacyjne, chyba że istnieje odmienne pisemne porozumienie, albo praca została wykonana dla specjalnych potrzeb Uniwersytetu. Ujawniony przez naukowca wynalazek przekazywany jest Grupie Doradczej ds. Własności Intelektualnej (IP Advisory Group). Wydaje ona rekomendację co do przydatności i potencjału innowacji. Uniwersytet ma prawo (ale nie obowiązek) uzyskać dla wynalazku ochronę prawną w postaci patentu i wprowadzić go do publicznego obrotu. Może to uczynić bezpośrednio lub przez instytucje zewnętrzne. Na naukowcu spoczywa obowiązek współpracy z Uniwersytetem podczas prowadzenia tej procedury. Uniwersytet może na każdym etapie procesu patentowania, jednak nie później niż rok po ujawnieniu wynalazku, zrezygnować z udziału i zwrócić naukowcowi prawa do własności intelektualnej. Wtedy jednak dalsze koszty pokrywa innowator.

Przy uniwersytecie oxfordzkim powołana została spółka ISIS Ltd., której zadaniem jest identyfikowanie, ocena i ochrona własności intelektualnej powstałej w wyniku pracy naukowców na uczelni, a także prowadzenie działań marketingowych w celu jej komercjalizacji. Służy ona innowatorom profesjonalnymi poradami, zajmuje się przeprowadzaniem i pokryciem kosztów postępowania patentowego oraz negocjuje umowy licencyjne zapewniając zysk z komercjalizacji naukowcom i Uniwersytetowi. Ochrona własności intelektualnej po zgłoszeniu jej przez wynalazcę poprzez Invention Record Form, rozpoczyna się od dokonywanej przez ISIS analizy co do przydatności komercyjnej innowacji. Jeśli uznane zostanie, że własność intelektualna powinna zostać opatentowana, ISIS (powołany dla danego projektu menedżer) z pomocą rzecznika patentowego składa odpowiednią aplikację. Autorzy przewodnika skierowanego do naukowców zwracają uwagę na konieczność zachowania ostrożności przy publikowaniu wyników badań innowatorów przed złożeniem wniosku patentowego, a także doradzają prowadzenie przez naukowców „dzienników laboratoryjnych”, które są dowodem dokonania odkrycia m.in. w postępowaniu patentowym na gruncie prawa amerykańskiego. Przed rozpoczęciem procesu ochrony własności intelektualnej niezbędne jest również wypełnienie przez innowatora dwóch dokumentów: regulującego podział przychodów z opatentowanego wynalazku oraz określającego zasady *due diligence*, w celu udokumentowania zachowania wszystkich wymogów niezbędnych do uznania, że innowacja może być opatentowana przez uczelnię i danego naukowca. W celu ochrony poufności informacji związanych z wynalazkiem, naukowcy będący ich autorami podpisują również porozumienie o poufności.

Komercjalizacja (licencjonowanie, podział korzyści)

Na Uniwersytecie Heriot-Watt podmiotem odpowiedzialnym za właściwe i efektywne przeprowadzenie procesu komercjalizacji jest Departament Technologii i Pomocy Badawczej (TRS). Po pozytywnej decyzji co do jej przeprowadzania wyrażonej przez Komitet Eksploatacji Innowacji, w ciągu tygodnia mianowany jest menedżer projektu, tzw. Pośrednik Technologii. Formułuje on w ciągu czterech tygodni plan komercjalizacji i rozpoczyna działania mające na celu pozyskanie potencjalnego licencjobiorcy. Podczas całego procesu informuje na bieżąco innowatora o efektach swoich działań poprzez raporty składane co dwa miesiące (w pierwszym roku prowadzenia komercjalizacji) lub kwartalnie (po roku od rozpoczęcia działań). Proces jest uważany za zakończony wraz z podpisaniem umowy licencyjnej, dotyczącej własności intelektualnej lub w momencie powołania spółki *spin-off*, jeśli taka droga wdrożenia innowacji zostanie wybrana. Podział korzyści ze skomercjalizowania wynalazku rozdysponowywany jest w następujący sposób: naukowiec otrzymuje 50% przychodów, Uniwersytet (Szkoła, której pracownikiem jest naukowiec) – 40%, natomiast 10% przekazywane jest TRS. Przed rozdzieleniem korzyści, odliczane są koszty ochrony własności intelektualnej poniesione przez uczelnię.

Komercjalizacja według dokumentów Uniwersytetu w Cork opiera się na generalnej zasadzie mówiącej, iż właścicielem prawa do własności intelektualnej powstałej w wyniku pracy naukowców (a także studentów, oraz osób nie zatrudnionych na uniwersytecie, ale biorących udział w pracach zespołu badawczego) na uczelni, jest Uniwersytet, jako pracodawca. Od powyższej reguły istnieją wyjątki, m.in. dotyczące sytuacji, gdy własność intelektualna powstaje w wyniku badań zleconych (sponsorowanych). Uniwersytet może także zrezygnować z praw do własności intelektualnej, jeśli uzna, że nie ma interesu w zapewnianiu ochrony prawnej. W takim wypadku własność przechodzi na naukowca. Procesem komercjalizacji kieruje Industrial Liaison Office (ILO), przy wsparciu Grupy Doradczej ds. Własności Intelektualnej (IP Advisory Group). To ILO prowadzi negocjacje z potencjalnymi licencjobiorcami i przygotowuje wszelkie niezbędne dokumenty, zapewniając naukowcom należyłą informację o swoich działaniach. Ogólny przepis regulaminu zawiera klauzulę przewidującą podział wszelkich korzyści wynikających z wytworzonej własności intelektualnej pomiędzy innowatora, jego macierzysty instytut oraz Uniwersytecki Fundusz Transferu Technologii. Podstawą do obliczania podziału przychodów jest tabelka wskazująca procentowo wyrażone udziały w przychodzie. Uzależnione są one od wysokości całkowitego przychodu z innowacji. Z pierwszych 15 tysięcy euro naukowiec otrzymuje 50%, instytut w którym jest zatrudniony – 35%, zaś Fundusz –

15%. Wyższe niż 15 tys. Euro dochody dzielone są w stosunku: 35% dla naukowca, 35% dla jego instytutu macierzystego, a 30% dla Uniwersyteckiego Funduszu Transferu Technologii. Istotnym zapisem w regulacji Uniwersytetu w Cork jest przepis dopuszczający przyjmowanie przez uczelnie jako opłaty licencyjnej udziałów w spółce będącej licencjobiorcą. W takim wypadku są one dzielone między innowatora, a uczelnie w taki sposób, że naukowiec otrzymuje 25%, podczas gdy Uniwersytet – 75%. Przyjęcie powyższego rozwiązania płatności wymaga jednak zgody Prorektora ds. Rozwoju (Vice President for Research) i jest stosowane wyjątkowo.

Uniwersytet Carnegie Mellon przewiduje wiodącą rolę w poszukiwaniu potencjalnych licencjobiorców dla menedżera projektu z ramienia Centrum Transferu Innowacji. W prowadzeniu tych działań pomocą służy również Sieć Ekspertów, będąca nieformalną siecią wydziałów, absolwentów, klientów, przedstawicieli środowiska biznesowego i innych specjalistów. W przypadku zainteresowania firmy danym wynalazkiem, menedżer projektu podejmuje negocjacje co do warunków licencji, na bieżąco przedstawiając wszystkie informacje innowatorowi. Dokument uniwersytecki przewiduje możliwość zawierania umów o licencję wyłączną, jak również niewyłączną. Ważną przesłanką wyboru potencjalnego licencjobiorcy jest zgodność z prawem federalnym w postaci Bayh-Dole Act, które zobowiązuje uczelnie do poszukiwania najlepszych komercyjnych licencjobiorców w celu rozwoju własności intelektualnej dla dobra publicznego. Zgodnie z wyżej wymienioną ustawą preferowane są firmy amerykańskie oraz małe przedsiębiorstwa. W przypadku, gdy innowacja znajdzie licencjobiorcę, uczelnia przekazuje twórcy 50% zysków netto z opłaty licencyjnej (po odliczeniu kosztów postępowania patentowego).

Procedura komercjalizacji na uniwersytecie harwardzkim po dokonaniu zgłoszenia patentowego, w wypadku gdy tytuł do własności intelektualnej przysługuje uczelni, opiera się na poszukiwaniu bezpośrednio przez Uniwersytet lub poprzez zewnętrznego pośrednika, podmiotów zainteresowanych wprowadzeniem wynalazku do obrotu i użytku publicznego. W przypadku podpisania umowy licencyjnej, korzyści dzielone są na podstawie odrębnie wynegocjowanej umowy, jednak regulamin uniwersytecki podaje ogólne wytyczne podziału. Zależy on w szczególności od pomocy finansowej, osobowej lub innej udzielonej przez Uniwersytet, a także wykorzystywania przez licencjobiorcę logo i nazwy Uniwersytetu w celach promocyjnych. Decyzję w sprawie podziału korzyści podejmuje po negocjacjach z licencjobiorcą oraz innowatorem oraz uzyskaniu opinii Biura Technologii i Licencji (Office of Technology and Trademark Licensing), odpowiedni Dziekan lub dyrektor administracyjny uczelni. Regulamin Uniwersytetu Harvard w zakresie własności intelektualnej przewiduje jednak również możliwość ustalania przez

poszczególne wydziały innych zasad dzielenia przychodów z komercjalizacji, pod warunkiem, iż są one zgodne z ogólnymi zasadami. Dokument zawiera również zapis o darowiznach na rzecz uczelni, jakie tradycyjnie przekazują innowatorzy, którzy uzyskali znaczny dochód z komercjalizacji ich wynalazku. Jest ona jednak uzależniona wyłącznie od dobrej woli naukowca.

ISIS – spółka uniwersytetu w Oxfordzie, po złożeniu wniosku patentowego rozpoczyna procedurę komercjalizacji przekazując jednostronicowe opracowanie streszczające przedmiot innowacji Oxfordzkiemu Stowarzyszeniu Innowacyjnemu (The Oxford Innovation Society). Jest to grupa wiodących przedsiębiorców oraz potencjalnych inwestorów. Udział w stowarzyszeniu jest odpłaty, ale w zamian za to członkowie (firmy high tech, fundusze venture capital) mają pierwszeństwo w dostępie do odkryć dokonanych na uniwersytecie. Stowarzyszenie analizuje projekt i udziela odpowiedzi w zakresie zainteresowania wsparciem jego rozwoju. W ciągu miesiąca od przekazania dokumentu Stowarzyszeniu, ISIS rozpoczyna działania marketingowe obejmujące kontakt z innymi potencjalnymi licencjobiorcami (m.in. poprzez umieszczenie informacji o projekcie na stronach internetowych, publikację w biuletynie ISIS oraz organizowanie spotkań). W razie znalezienia korzystnych partnerów – potencjalnych licencjobiorców, ISIS rozpoczyna negocjacje umowy. W przewodniku dla naukowców zwrócono szczególną uwagę na trzy zagadnienia szczególnie ważne do ustalenia w umowie licencyjnej: warunki poufności, warunki publikacji dotyczących wynalazku oraz warunki dotyczące praw do własności intelektualnej powstałej w oparciu o własność będącą przedmiotem licencji (przyjęte jest ustalenie prawa pierwokupu dla licencjobiorcy obowiązującego przez okres 2 lat). Podział przychodów osiągniętych w wyniku komercjalizacji opiera się na tabeli ustalonej przez ISIS. Zanim kwota uzyskana z wynalazku jest dzielona, odejmowane są od niej koszty poniesione w procesie patentowania. Tak obliczona kwota netto jest dzielona między naukowca, a uczelnię z tym, że część przysługująca Uniwersytetowi w części przekazywana jest odpowiedniemu instytutowi. 30% przychodów netto, przejmuje ISIS na poczet pokrytych kosztów procedury komercjalizacji danego wynalazku oraz kosztów prowadzenia przyszłych postępowań w innych sprawach. Przewidziane są trzy sposoby podziału zależne od wysokości przychodu. Jeśli przychód netto nie przekracza 72 tysięcy funtów, innowatorowi przysługuje 61%, zaś Uniwersytetowi 9% (instytut w tym wypadku nie otrzymuje wynagrodzenia); Jeśli przychód jest wyższy niż 72 tysiące funtów, innowator otrzymuje 31,5%, a Uniwersytet 38,5% (w tym 17,5% przekazywane odpowiedniemu instytutowi); W wypadku przychody wyższego niż 720 tysięcy funtów, naukowiec otrzymuje 15,75%, natomiast Uniwersytet 54,25% (26,5% dla instytutu).

Spółki *spin-off*

Najbardziej rozbudowaną procedurą z zakresu transferu technologii jest proces tworzenia przez innowatorów spółek z udziałem uniwersytetu – tzw. spółek *spin-off* lub *spin-out*.

Regulamin tworzenia spółek *spin-off* przy Uniwersytecie w Toronto przewiduje, iż jakakolwiek inicjatywa utworzenia spółki *spin-off* powinna być przedstawiana za pośrednictwem Dyrektora Instytutu do Biura Transferu Technologii wraz z biznesplanem (zawierającym oznaczenie wartości rynkowej użytkowanej przez firmę własności intelektualnej lub technologii, specyfikację jasnego celu komercyjnego, budżet i opis kosztów oraz opis struktury menedżerskiej spółki) i zgłoszeniem zapotrzebowania na pomoc uniwersytetu w postaci inkubacji (w formie dostępu do zaplecza technicznego lub menedżerskiego). Następną fazą jest decyzja wydawana przez Dziekana na podstawie rekomendacji ze strony Komitetu przez niego powołanego. Jeśli spółka zostanie zatwierdzona rozpoczyna się proces negocjacji okresu i warunków inkubacji, prowadzony przy udziale Rektora, lub osoby przez niego upoważnionej. Zawarta w ich efekcie umowa powinna zawierać określenie wkładu finansowego uczelni i sposób jego spłaty przez spółkę (bowiem wszystkie koszty bezpośrednie i pośrednie związane z okresem inkubacji muszą być w całości policzone, a następnie zwrócone). Może to następować poprzez opłaty licencyjne, udziały w spółce, procent od przyszłych opłat produktowych lub spłaty finansowe. W umowie muszą zostać również określone zasady obejmowania przez pracowników uczelni lub studentów udziałów w spółce i piastowania w niej funkcji. Kontrola realizacji celów spółki odbywa się poprzez sporządzane co sześć miesięcy raporty. Inkubacja, a więc okres w którym spółka *spin-off* korzysta ze wsparcia Dyrektora Instytutu trwa 36 miesięcy. Po upływie tego okresu przeprowadzana jest krytyczna ocena funkcjonowania spółki. Jeśli ocena wypada korzystnie, spółka przechodzi do samodzielnej działalności w sektorze gospodarczym. Natomiast jeśli nadal potrzebuje wsparcia, może zostać podpisana specjalna umowa przejściowa, wydłużająca czas inkubacji.

Na uniwersytecie Carnegie Mellon do dyspozycji naukowców chcących na bazie swojego wynalazku utworzyć spółkę są pracownicy Centrum Transferu Innowacji (uczelnia nie posiada inkubatora przedsiębiorczości). Ich usługi w tym zakresie obejmują ocenę potencjału firmy, opracowanie niezbędnych dokumentów założycielskich i wypracowanie sposobu zarządzania spółką, doradztwo w zakresie sporządzenia biznesplanu i pomoc w znalezieniu źródeł finansowania oraz przestrzeni do rozwoju firmy. Tą kompleksową obsługę uzupełniają inne charakterystyczne działania o charakterze inkubacyj-

nym: umożliwienie odroczenia opłat patentowych w zamian za udziały w spółce (procedurę patentowania finansuje w takim wypadku Uniwersytet) oraz opcja zwolnienia z opłat licencyjnych na okres do trzech lat. Procedura utworzenia spółki (nazywanej w dokumentach Carnegie Mellon *start-up*'em) ma swój początek w silnej motywacji przedsiębiorczego twórcy do komercjalizacji swojej technologii. CTI przeprowadza analizę warunków ekonomicznych i przemysłowych, mających wykazać, czy innowacja nadaje się do komercjalizacji poprzez spółkę *start-up*. Powstanie spółki nie jest decyzją uzależnioną od władz uczelni, jednak sam transfer technologii odbywa się poprzez umowę licencyjną, określającą własność intelektualną i warunki opłat licencyjnych. Podpisywany jest również Plan Rozwoju Firmy (New Company Time Sheet), określający etapy rozwoju firmy (co jest konieczne w celu zapewnienia właściwego wykorzystania technologii dla dobra publicznego zgodnie z ustawą Bayh-Dole Act). Uniwersytet w zamian za licencjonowanie własności intelektualnej obejmuje udziały w spółce (w przypadku licencji niewyłącznej – 5% udziałów, w przypadku wyłącznej – 6%). Dodatkowo, wysokość udziału uczelni w spółce uzależniona jest od ewentualnego dodatkowego wsparcia udzielanego przez Uniwersytet i negocjowana jest indywidualnie. Poziom udziałów uczelni ma wpływ na kontrolę nadzorczą spółki, gdyż zgodnie z praktyką przejętą od funduszy typu Venture Capital, Uniwersytet, jeśli posiada więcej niż 10% udziałów obejmuje miejsce w Radzie Nadzorczej firmy.

Przystąpienie do wielce zbiurokratyzowanej i rozbudowanej procedury powoływania nowej spółki (*spin-off*) na uniwersytecie Heriot-Watt rozpoczyna się z chwilą podjęcia decyzji przez naukowca o chęci rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej. Uniwersytet wydał osobną, szczegółową regulację opisującą procedurę i warunki powoływania spółek *spin-off* (Regulacja 42). W sposób kategoryczny przepisy regulują poziom udziału uczelni w nowoutworzonej spółce: pracownik musi potwierdzić w formie pisemnej 24% udział Uniwersytetu w spółce. Dokładne rozdysponowanie udziałów określa zawierany przez obie strony załącznik – Equity Allocation Form. Przedmiotem negocjacji jest natomiast poziom inkubacji – pomocy uczelni i możliwości wykorzystania jej zasobów (ludzi, infrastruktury i powierzchni biurowej) na początku działalności spółki. Kolejnym krokiem jest przedstawienie szczegółowego biznesplanu i wniosku o rejestrację spółki Departamentowi Technologii i Pomocy Badawczej (TRS). Wniosek po ocenie TRS przekazywany jest do Komitetu Eksploatacji Innowacji (EIB), który formułuje rekomendację skierowaną do wnioskodawcy i szefa jego jednostki organizacyjnej. Ta rekomendacja trafia do Zespołu ds. Komercjalizacji (Commercialization Policy Group), który jest kolejną instancją i organem oceniającym projekt. W razie pozytywnej rekomendacji Zespołu, wszystkie dotychczasowe

opinie przekazywane są Sekretarzowi Uniwersytetu (Secretary of the University), który dokonuje ostatecznego zatwierdzenia wniosku i zleca Szefowi Działu Prawnego (Legal Services Manager) przygotowanie wszystkich dokumentów założycielskich spółki oraz harmonogramu i trybu prawnego jej powołania. Z powołaną spółką podpisywana jest umowa licencji wyłącznej własności intelektualnej. Uczelni przysługuje zwrot kosztów poniesionych w procesie patentowania, a także opłata licencyjna obliczana w formie % od przychodu spółki. Początek wymagalności opłat licencyjnych, jak również opłat za korzystanie z zasobów (np. aparatury), może być również przedmiotem negocjacji. Może być wspólnie ustalony moment, „kamień milowy” – *milestone*, a opłaty za korzystanie z zasobów mogą zostać odroczone na okres od 12 do 24 miesięcy od momentu gdy zaczęły być należne (to rodzaj inkubacji, bowiem Uniwersytet obciąża spółkę kosztami użytkowania infrastruktury po cenach rynkowych). Ważnym zapisem zawartym w dokumencie regulującym kwestie *spin-off*ów jest prawo pierwokupu nowej własności intelektualnej stworzonej przez naukowca-udziałowca spółki w wyniku jego pracy na Uniwersytecie lub powstała w wyniku programu badawczego albo laboratoryjnego. Prawo to trwa przez dwa lata od powstania spółki. Ważnym przedmiotem ustaleń jest kwestia zatrudnienia naukowca-przedsiębiorcy. Warto tu wspomnieć o możliwości zaproponowania mu urlopu bezpłatnego na okres do dwóch lat, lub zmniejszenia wymiaru jego pracy do części etatu. W skład umów zawieranych przy powstaniu spółki wchodzi też *consultancy agreement* – porozumienie o doradztwo. Określa ono przymus prowadzenia przez naukowca zatrudnionego na uczelni jaki i w spółce jako konsultant, dwóch oddzielnych notesów laboratoryjnych, a także dokładnie definiuje obszary, w których pracuje on jako konsultant. Nowa spółka ma zagwarantowaną wolną od honorarium i dożywotnią licencję na używanie logo Uniwersytetu, pod warunkiem, że użyciu tego logo zawsze towarzyszą słowa: „spółka *spin-off* Uniwersytetu Heriot-Watt”, a każdy produkt wytworzony na bazie licencjonowanej własności intelektualnej oznaczany jest jako „stworzony na bazie prac badawczych Uniwersytetu Heriot-Watt”. W celu zabezpieczenia interesu uczelni, ta nieodpłatna licencja na używanie logo może być anulowana za jednomiesięcznym wypowiedzeniem.

Uniwersytet w Oxfordzie utworzył specjalną spółkę, której jest właścicielem – ISIS Innovation Ltd. Jej zadaniem jest przeprowadzanie w imieniu uczelni procedury tworzenia spółek *spin-off* oraz zapewnianie im rozwoju. W wydany przez ISIS „Przewodniku dla naukowców” w wyczerpujący sposób, przystępnym językiem opisano przebieg powoływania nowych spółek na bazie innowacji. Początkowa decyzja zależy od wynalazcy, który musi sam stwierdzić, czy chce podjąć się działalności gospodarczej. Może mu w tym pomóc kwestionariusz przygotowany przez ISIS. Jeśli naukowiec zechce

podjąć ryzyko, następnym wymaganym krokiem jest uzyskanie zgody Uniwersytetu na objęcie przez innowatora udziałów oraz objęcia funkcji lub podjęcia współpracy jako konsultant w spółce. Regulacja procedury powstawania *spin-offów* przy Uniwersytecie w Oxfordzie zawiera zapis nakładający na naukowca-przyszłego przedsiębiorcę obowiązek uzyskania zgody Dyrektora Wydziału lub Rady Wydziału oraz the General Board's Appointments i Komitetu ds. Konfliktu Interesów. ISIS, prowadzi innowatora poprzez wszystkie wymagane etapy. Aby zapewnić przejrzystość i uchronić przed pokrzywdzeniem interesu uczelni, wymagane są również wyczerpujące informacje na temat zewnętrznych współudziałowców przedsięwzięcia komercjalizacji. Kiedy wydana została zgoda na udział naukowca w przedsięwzięciu gospodarczym, musi zostać opracowany podział udziałów w spółce. Propozycję w tym zakresie menedżer projektu przydzielony przez ISIS przedstawia Dyrektorowi Zarządzającemu Isis (Managing Director of Isis) i Dyrektorowi Finansowemu Uniwersytetu (University Finance Director). Te dwa organy decydują czy propozycję przyjąć. Uczelnia uzasadnia swoje prawo do objęcia części udziałów w spółce zaangażowaniem w projekt swoich zasobów oraz wydaniem zgody na powstanie spółki. Nie ma ściśle określonego poziomu udziału Uniwersytetu, zależy on od takich okoliczności jak: rola naukowców w przedsięwzięciu, wartość własności intelektualnej, wartość potrzebnego kapitału, zaangażowanie i pomoc uniwersytetu przewidywana do rozwinięcia się spółki na tyle, aby samodzielnie funkcjonowała, oraz stopień jej związania z Uniwersytetem. Ważnym punktem na który zwrócono uwagę w regulacji z Oxfordu jest kwestia negocjacji i umowy z inwestorów zewnętrznych. ISIS sugeruje, aby rozmowy na temat ewentualnej sprzedaży im udziałów prowadzone były w możliwie wczesnym stadium procedury powoływania spółki i podkreśla, że trójstronne negocjacje w tej sprawie są nierzadko trudne. Kolejnym elementem procedury powołania spółki *spin-off* jest podpisanie umowy licencyjnej transferującej technologię. Spółka nie może uzyskać praw za darmo, jednak opłaty żądane przez Uniwersytet są na początku funkcjonowania firmy preferencyjne w stosunku do cen rynkowych. Na pełny pakiet dokumentów potrzebnych do uzyskania ostatecznej zgody i utworzenia spółki składają się m.in. statut i umowa spółki (memorandum and articles of association), umowa o udziałach w spółce (shareholders agreement), umowa licencyjna (technology licence agreement), umowa licencyjna o wykorzystanie znaku towarowego Uniwersytetu Oxford (Oxford trademark licence), umowa dotycząca zatrudnienia członków zarządu firmy (managing director's service contact) oraz umowa regulująca pracę naukowca jako konsultanta spółki (consultancy agreement). Powyższe dokumenty są podpisywane przez naukowców – twórców spółki, przedstawiciela Uniwersytetu, przedstawiciela ISIS oraz ewentualnie przedstawiciela inwestorów zewnętrznych. ISIS za-

pewnia ponadto fachowe doradztwo prawne i podatkowe w celu optymalnego opracowania niezbędnych dokumentów.

Konflikt interesów

Uniwersytet Heriot-Watt w celu zabezpieczenia przed konfliktem interesów zaleca członkowi personelu lub kreatorowi opatentowanego wynalazku, powiązanemu finansowo lub w jakikolwiek inny sposób z licencjobiorcą, beneficjentem, użytkownikiem lub potencjalnym właścicielem licencji lub własności intelektualnej do której uniwersytet ma jakiekolwiek prawa, aby nie brał udziału w negocjacjach dotyczących użycia, sprzedaży lub udzielenia licencji wobec tej własności intelektualnej. Wymagane jest ponadto zgłaszanie przez wszystkie osoby pracujące przy zgłaszanej innowacji, Departamentowi Technologii i Pomocy Badawczej Uniwersytetu (TRS), wszelkich okoliczności mogących świadczyć o istnieniu konfliktu interesów. Także przy każdej decyzji o utworzeniu spółki *spin-off* kwestia zabezpieczenia interesów uniwersytetu jest jedną z kluczowych, a pracownik zobowiązany jest do uzyskania zgody władz uczelni na objęcie udziałów i funkcji w spółce (w celu uzyskania autoryzacji zgłasza się do Biura Technologii i Badań (TRS) lub swojego bezpośredniego przełożonego odpowiedzialnego za tego rodzaju sprawy w danej jednostce Uniwersytetu).

Regulacja Uniwersytetu w Toronto zawiera stwierdzenie o wadze zasad mających przeciwdziałać potencjalnym konfliktom interesów, szczególnie przy angażowaniu się pracowników uniwersyteckich w działalność biznesową. Instancją mającą rozwiązywać wszelkie wątpliwości jakie powstają w tym zakresie jest właściwy Dziekan, który dodatkowo może powołać specjalny zespół do rozpatrzenia danego problemu. Istotne są zapisy procedury mówiące o konieczności zachowania przejrzystości i jawności w kwestiach użytkowania zasobów instytutu, mianowania dyrektorów spółki *spin-off* oraz obejmowania przez pracowników uczelni udziałów.

Ogólna zasada uzyskiwania zgody i informowania przełożonych we wszystkich kwestiach związanych z procesem transferu technologii na Uniwersytecie w Cork została już opisana wcześniej. Stanowi ona podstawowe zabezpieczenie przed zaistnieniem konfliktu interesów. Tej sprawie poświęcony jest również cały rozdział procedury. Kiedy znaleziony zostanie już potencjalny partner komercyjny, wyznaczony pracownik Industrial Liaison Office sprawdza dokładnie czy innowator nie ma, lub nie planuje mieć osobistego interesu związanego z podjęciem przez uczelnię współpracy z danym licencjobiorcą. Jeśli tak jest, przekazuje informację o tym Prorektorowi

ds. Rozwoju, który dysponuje szerokimi kompetencjami, aby nałożyć wszelkie konieczne środki mające zlikwidować potencjalny konflikt interesów, w szczególności może wprowadzić do negocjacji z potencjalnym licencjobiorcą zapisy o uregulowaniu prawa do przyszłych technologii opracowanych na podstawie oryginalnie licencjonowanych (jeśli w przyszłości można ich oczekiwać). Przepisy Uniwersytetu w Cork zawierają również ogólne klauzule zakazujące pracownikom wpływać na decyzje uczelni z zakresu transferu technologii, jeśli mają w tym osobisty interes lub jeśli leży to w interesie osób z nimi związanych, a także zakazujące prowadzenia w imieniu uczelni wszelkich negocjacji w sprawach z zakresu transferu technologii, jeśli mają w tym interes.

Przegląd wybranych rozwiązań stosowanych w innych krajach. Analiza materiałów źródłowych

Modelowe zasady współpracy nauki i przemysłu w Wielkiej Brytanii na podstawie Lambert Model Agreements

Dorota Bryndal

1. Wstęp

Niniejszy konspekt został stworzony w celu przybliżenia podstawowych rozwiązań jakie wypracowano w Wielkiej Brytanii w ramach współpracy środowisk naukowych z przedstawicielami biznesu. Konspekt powstał w znacznej mierze w oparciu o Raport Lamberta (*Lambert Review*). Wspomniany Raport został przygotowany pod przewodnictwem Richarda Lamberta, członka Komitetu ds. Polityki Monetarniej (*Monetary Policy Committee*) w Banku Anglii (*the Bank of England*). Poniżej zaprezentowano historię powstania Raportu Lamberta, modelowe typy umów zawieranych pomiędzy uczelnią wyższą a przedsiębiorcą (*Lambert Model Agreements*) oraz podstawowe założenia procesu decyzyjnego poprzedzającego wybór właściwego modelu współpracy. Autorzy Konspektu dokonali również wstępnej oceny możliwości zastosowania wspomnianych umów na gruncie prawa polskiego oraz wskazali podstawowe akty prawne, które znajdują zastosowanie przy organizowaniu kooperacji biznesu i nauki w Polsce.

2. Informacje ogólne

Raport Lamberta (*Lambert Review*) został przygotowany na zamówienie brytyjskiego Ministerstwa Skarbu (*HM Treasury*), Ministerstwa Nauki i Umiejętności (*Department for Education and Skills*) oraz Ministerstwa Handlu i Przemysłu (*Department for Trade and Industry*). Program rozpoczął się w listopadzie 2002 r. i zakończył publikacją raportu w grudniu 2003 r.

Tematem raportu jest problematyka współpracy biznesu i nauki, w tym: identyfikacja skutecznych modeli współpracy nauki i przemysłu oraz propozycje zmian polityki państwa wobec innowacyjności. Główne zalecenia Raportu Lamberta dotyczą:

1. Nadania większej roli regionalnym agencjom rozwoju w procesie transferu technologii.
2. Stworzenia nowych strumieni finansowania dla badań naukowych ukierunkowanych na zastosowania gospodarcze, oraz zwiększenie efektywności działania tzw. „trzeciego strumienia” („*third stream*”) finansującego transfer wiedzy.
3. Stworzenia modelowych umów obejmujących własność intelektualną.
4. Wspierania nowych form formalnych i nieformalnych sieci współpracy przedstawicieli biznesu i świata naukowego, w tym: stworzenie forum biznes – B+R (z wiodącą rolą środowisk gospodarczych).
5. Rozszerzenia programów nauczania uczelni wyższych o problematykę związaną z przedsiębiorczością, biznesem i rynkiem pracy.

W ślad za rekomendacją, dotyczącą zarządzania własnością intelektualną, stworzona została specjalna grupa robocza do realizacji tego zadania (*Lambert Working Group on Intellectual Property*). Grupę stworzyli przedstawiciele: Brytyjskiego Związku Przemysłu (*Confederation of British Industry – CBI*), Stowarzyszenia Ośrodków Współpracy Nauki i Przemysłu (*Association of University Research & Industry Links – AURIL*), agencji rozwoju regionalnego oraz szeregu brytyjskich firm, uniwersytetów i innych organizacji, reprezentujących środowiska naukowe i biznesowe. Praca zespołu była wspierana przez Urząd Patentowy (*Patent Office*).

Efektom pracy grupy roboczej było sformułowanie modelowych umów współpracy nauki i biznesu, a także szeregu dokumentów dodatkowych, wspomagających zrozumienie założeń przyjętych ww. umowach.

3. Przewodnik Decyzyjny

Dokumentem towarzyszącym Lambert Model Agreements jest tzw. Przewodnik Decyzyjny (*Decision Guide*) obejmujący zagadnienia, które mogą powstać w procesie negocjacyjnym podejmowanym przy współpracy podmiotów gospodarczych i instytucji naukowych.

Użycie Przewodnika Decyzyjnego ułatwia podjęcie decyzji dotyczącej właściwego wyboru modelu umowy spośród Lambert Model Agreements, tak aby jak najlepiej korespondował on z określoną sytuacją.

Tworząc Przewodnik Decyzyjny oraz Lambert Model Agreements przyjęto następujące założenia:

1. Uczelnia wyższa i przedsiębiorca (Sponsor) zamierzają wspólnie realizować projekt.
2. Uczelnia wyższa i Sponsor są w stanie precyzyjnie określić zakres i ramy współpracy.
3. Uczelnia wyższa i Sponsor są w stanie ustalić budżet wspólnego projektu, w tym: wkład finansowy Sponsora i udział uczelni wyższej (oraz sposób wniesienia tego udziału).

Wstępna analiza konkretnego projektu dokonana przy użyciu Przewodnika Decyzyjnego pozwala na identyfikację właściwego rodzaju umowy oraz parametrów wyjściowych do tej umowy.

W wyniku wykonania większości projektów badawczych powstają określone wytwory do których przysługuje prawo własności intelektualnej. Sprawa własności intelektualnej jest kluczowym elementem każdej umowy gdyż użycie wyników prac badawczych wymaga przede wszystkim uregulowania tej kwestii.

Licencja może być ograniczona na wiele sposobów, np. do określonego obszaru geograficznego lub sektora przemysłowego. Licencja może mieć charakter wyłączny bądź niewyłączny.

W przypadku gdy wyniki badawcze nie pozwalają na stworzenie produktu rynkowego, prawa własności intelektualnej umożliwiają ochronę przyszłych inwestycji związanych z rozwojem i komercjalizacją projektu badawczego.

Przychody związane ze zbywaniem praw własności intelektualnej lub udzielaniem licencji stanowią istotną część budżetu uczelni wyższych i mogą być przeznaczone na finansowanie dalszych badań naukowych.

W przypadku badań sponsorowanych przyjęto założenie, że Sponsor będzie chciał być uprawnionym do komercyjnego i przemysłowego zastosowania wyników badań i/ oraz do osiągnięcia zysków z tego wynikających.

Ważnym elementem umów, z punktu widzenia uczelni wyższej, jest możliwość publikacji wyników badań w wydawnictwach specjalistycznych. Publikacje takie rzutują na ocenę uczelni jako jednostki badawczej. Zbyt wczesna publikacja może jednak przeszkodzić procesowi uzyskaniu patentu na wynalazek oraz późniejszej komercjalizacji. Lambert Model Agreements przewidują różne opcje dla uczelni wyższej w zakresie publikowania wyników badań oraz ograniczeń związanych z takimi publikacjami.

Odpowiedzi na poszczególne pytania zawarte w Przewodniku Decyzyjnym pozwalają na wybór właściwej umowy spośród Lambert Model Agreements. Może się jednak zdarzyć, że pomoc Przewodnika nie będzie wystarczająca. Tak jest np. w sytuacji gdy partner akademicki i gospodarczy mają prawie równy udział w projekcie. Wtedy może być konieczna bardziej złożona analiza przypadku.

Konkretny projekt może mieć także własne, specyficzne uwarunkowania nie ujęte w scenariuszach przewidywanych przez Przewodnik Decyzyjny.

Podstawowe pytania kontrolne Przewodnika Decyzyjnego

Projekt

1. Jaki jest termin rozpoczęcia i zakończenia projektu?
2. Jeśli prace nad projektem rozpoczęły się przed podpisaniem umowy, to czy umowa będzie wywoływać skutek wsteczny?
3. Jakie zasoby (ludzkie i inne) dostarcza każda ze stron? Czy strony są usatysfakcjonowane wykazem zasobów, które dostarczają partnerzy, zarówno w ich zakresie przedmiotowym jak i czasowym? Czy zostały zrobione uzgodnienia ze wszystkimi badaczami?
4. Czy wkład badawczy uczelni wyższej jest uzależniony jedynie od finansowania Sponsora, czy też jest możliwe sfinansowanie tych badań ze środków publicznych?
5. Kim są osoby kluczowe dla projektu?

Wkład finansowy (Sponsora) oraz zewnętrzne finansowanie

1. Jaki jest wkład finansowy Sponsora?
2. Czy to jest suma z góry zdefiniowana czy też uzależniona od wkładu uczelni wyższej, kosztów zespołu etc.?
3. Jakie wydatki uczelni wyższej będą refinansowane przez Sponsora?
4. Czy Sponsor pokrywa pełne udokumentowane koszty czy też zryczałtowane?
5. Czy Sponsor pokryje ewentualny wzrost funduszu płac, lub wzrost innych kosztów?
6. Jak często będą wystawiane faktury dla Sponsora?
7. Czy projekt jest wspierany przez jakiegokolwiek finansowanie zewnętrzne?
8. Czy warunki finansowania zewnętrznego są akceptowalne przez wszystkich partnerów?
9. Czy warunki finansowania zewnętrznego dotyczą tylko uczelni wyższej czy także Sponsora?

Zaplecze intelektualne

1. Jakie zaplecze intelektualne projektu jest dostarczane przez każdego partnera?
2. Czy inne firmy z grupy biznesowej Sponsora będą miały dostęp do własności intelektualnej uczelni wyższej? Jeśli tak, to czy i jak będzie zachowana poufność?
3. Czy pracownicy uczelni wyższej lub studenci będą mieli prawa do publikacji zawierających informacje dostarczone przez Sponsora?

Rezultaty

1. Kto będzie pierwotnym uprawnionym do praw własności intelektualnej powstałej w wyniku wykonania projektu?
2. Jeśli uczelnia wyższa jest uprawnionym to:
 - zezwoli Sponsorowi (oraz jego grupie firm) na korzystanie z praw własności intelektualne w określonym sektorze i/lub na określonym terytorium?
 - będzie negocjować ze Sponsorem wyłączną licencję lub przeniesienie praw z własności intelektualnej?
3. Jeśli uczelnia wyższa zamierza udzielić Sponsorowi wyłącznej licencji to czy są uzgodnione podstawowe warunki tej licencji: płatność, rodzaje własności intelektualnej, terytorium, sektor przemysłowy, czas trwania, termin wygaśnięcia?
4. Jeśli uczelnia wyższa zamierza przekazać Sponsorowi prawa do własności intelektualnej, to czy są uzgodnione podstawowe warunki tego przekazania: płatność, rodzaje własności intelektualnej, terytorium, czas trwania, możliwość wygaśnięcia?
5. Czy strony uzgodniły „strategię” patentową?
6. Czy Sponsor partycypuje w kosztach uzyskania patentu na wynalazek uczelni wyższej?

Poufność i publikacje akademickie

1. Czy i jakie informacje będą utrzymane w poufności w czasie trwania projektu? Czy także po jego zakończeniu i w jakim okresie?
2. Czy jest dozwolone wykorzystanie akademickie i/lub publikacja rezultatów projektu i/lub własności intelektualnej Sponsora? Co do zasady, chronione w jakim zakresie?

Odpowiedzialność

1. Czy strony dają sobie jakiekolwiek gwarancje; co do jakości swojego wkładu i/lub w zakresie naruszeń prawa stron trzecich?
2. Czy Sponsor pokryje koszty naruszeń praw stron trzecich przez uczelnię wyższą zaistniałe w wyniku realizacji projektu?
3. Czy istnieje i jakie jest finansowe ograniczenie odpowiedzialności?
4. Czy odpowiedzialność stron dotyczy także nie uzyskania oczekiwanego profitu, rozwoju biznesu, efektów kontraktów handlowych?
5. Jeśli uczelnia wyższa przekazuje prawa do własności intelektualnej Sponsorowi to czy oświadcza również, iż te prawa jej przysługują i nie są obciążone na rzecz osób trzecich?

Zakończenie projektu

1. Czy jedna ze stron może żądać zakończenia współpracy, jeżeli kluczowy członek personelu drugiej strony nie kontynuuje pracy przy projekcie, a jego następcą nie satysfakcjonuje tej strony?
2. Jeśli tak, to czy w takiej sytuacji Sponsor nadal pokryje racjonalne koszty zatrudnienia przy projekcie?

4. Własność intelektualna

Polskie ustawodawstwo nie zawiera definicji własności intelektualnej, pomimo iż kilkakrotnie posługuje się tym pojęciem. Wobec powyższego strony zamierzające zawrzeć umowę definiują pojęcie własności intelektualnej na potrzeby danej umowy. Najczęściej jako własność intelektualną rozumie się prawa autorskie, patenty, prawa ochronne na wzory użytkowe, prawa z rejestracji wzorów przemysłowych, znaki towarowe, prawa z rejestracji na oznaczenia geograficzne, prawa z rejestracji topografii układów scalonych, prawa do baz danych, *know-how*, informacje poufne.

5. Modelowe umowy współpracy nauki i przemysłu – Lambert Model Agreements

Modele umów zostały stworzone przede wszystkim w celu uregulowania praw własności intelektualnej do prac stworzonych przez uczelnie wyższe, pochodzących z własnych projektów badawczych, a także badań/projektów zamawianych, lub współfinansowanych przez przedsiębiorców. Prace stworzone przez uczelnie wyższe w toku realizacji danej umowy określane są poniżej jako „Rezultaty”.

Zawierają one w zasadzie analogiczne postanowienia dotyczące świadczeń pieniężnych, publikacji, poufności, odpowiedzialności i jej ograniczenia, siły wyższej, rozwiązania umowy. Poszczególne typy umów zostały zróżnicowane w oparciu o kryterium podmiotu uprawnionego z tytułu własności intelektualnej oraz zakresu przysługujących mu praw.

Umowa typ 1 (*Lambert Model Agreement 1*)

Prawa własności intelektualnej do Rezultatów przysługują uczelni wyższej, która udziela Sponsorowi niewyłącznej licencji na korzystanie z Rezultatów, ze wskazaniem zakresu i czasu jej trwania lub/i terytorium.

Umowa typ 2 (*Lambert Model Agreement 2*)

Prawa własności intelektualnej do Rezultatów przysługują uczelni wyższej, która udziela Sponsorowi niewyłącznej licencji, ze wskazaniem zakresu i czasu jej trwania lub/i terytorium. Strony są zobowiązane, na żądanie Sponsora, do podjęcia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o udzielenie licencji wyłącznej do określonych Rezultatów.

Umowa typ 3 (*Lambert Model Agreement 3*)

Prawa własności intelektualnej przysługują uczelni wyższej, która udziela Sponsorowi niewyłącznej licencji ze wskazaniem zakresu i czasu jej trwania lub/i terytorium. Strony są zobowiązane, na żądanie Sponsora, do podjęcia negocjacji w sprawie zawarcia umowy o przeniesienie autorskich praw majątkowych do określonych Rezultatów.

Umowa typ 4 (*Lambert Model Agreement 4*)

Prawa własności intelektualnej do Rezultatów przysługują Sponsorowi, a uczelnia wyższa jest uprawniona do korzystania z tych Rezultatów do celów naukowych i edukacyjnych (w tym publikacji), przy zachowaniu praw Sponsora oraz przy zachowaniu poufności. Sposób korzystania przez uczelnię wyższą z Rezultatów nie może narazić Sponsora na utratę możliwości objęcia Rezultatów ochroną patentową.

Umowa typ 5 (*Lambert Model Agreement 5*)

Prawa własności intelektualnej do Rezultatów przysługują Sponsorowi, a uczelnia wyższa jest pozbawiona prawa do korzystania z Rezultatów do celów naukowych i edukacyjnych (w tym publikacji). Taka umowa jest zwykle uznawana za umowę na badania zamawiane lub usługę badawczą (a nie za umowę o współpracy badawczej).

Decyzja Sponsora i uczelni wyższej dotycząca wyboru jednego z typów umowy zależy od szeregu czynników takich jak: środki finansowe, zaplecze naukowe, prawa własności intelektualnej do wytworów, które winny zostać zastosowane w celu osiągnięcia Rezultatów, doświadczenie, umiejętności, zasoby ludzkie, zdolność do zastosowania Rezultatów, warunki związane z otrzymaniem zewnętrznych źródeł finansowania.

Uczelnia wyższa biorąca znaczny udział w powstaniu Rezultatów i praw własności intelektualnej do nich będzie dążyć do uzyskania z tego tytułu przychodu. Może on przybrać różne formy np. jednorazowego świadczenia pieniężnego, udziału w zysku, opłat licencyjnych. W Lambert Model Agreements nr 1, 2 i 3 założono, iż wysokość dochodu uczelni wyższej będzie zależała od zakresu praw przyznanych Sponsorowi i tak w przypadku licencji wyłącznej będzie on wyższy. Typy umów nr 2 i 3 zakładają podjęcie przez strony negocjacji w celu przyznania licencji wyłącznej do Rezultatów bądź też przeniesienia praw własności intelektualnej do Rezultatów co będzie

wiązać się z uzyskaniem przez uczelnię wyższą dodatkowego przychodu. Natomiast jeżeli autorskie prawa majątkowe przysługują Sponsorowi (Lambert Model Agreements nr 4 i 5), uczelnia wyższa otrzymuje stosowną zapłatę od Sponsora. Możliwe jest również przyjęcie, iż uczelnia wyższa będzie otrzymywać od Sponsora częściowe wpłaty takie jak udział w zysku. Niewykluczone jest również zamieszczenie w umowie klauzuli dopuszczającej przejście praw do własności intelektualnej na uczelnię wyższą tzn. „powrotu” praw do uczelni wyższej w określonych przypadkach np. nieskorzystania przez Sponsora z praw własności intelektualnej czy też nie osiągnięcia przez Sponsora innych celów.

Przedstawione powyżej rozwiązania nie wyczerpują wszelkich sytuacji, które mogą zaistnieć w praktyce. Uwaga powyższa odnosi się w szczególności do typów umów 2 i 3, które mogą zostać połączone w jednej umowie, zgodnie z którą Sponsorowi będzie przysługiwało prawo do podjęcia negocjacji w sprawie nabycia licencji wyłącznej lub prawa do określonych Rezultatów. W praktyce mogą też wystąpić sytuacje, w których wyższa uczelnia i Sponsor staną się współtwórcami Rezultatów. W takim przypadku wielkość udziałów oraz zasady korzystania z praw własności intelektualnej do Rezultatów winny być opisane w umowie. Różnica pomiędzy typem umowy nr 4 i nr 5 polega na uprawnieniu do korzystania z Rezultatów przez uczelnię wyższą w celach akademickich bądź braku uprawnienia.

6. Akty prawne

Tworząc modele współpracy pomiędzy środowiskiem biznesowym i naukowym w Polsce należy wziąć pod uwagę w szczególności postanowienia następujących aktów prawnych:

1. Ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 2000 nr 80 poz. 904 ze zm.).
2. Ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej (Dz.U. z 2003 nr 119 poz. 1117 ze zm.).
3. Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. nr 16 poz. 93 ze zm.).
4. Ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. z 2005 nr 164 poz. 1365).
5. Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej (Dz.U. z 2005 nr 179 poz. 1484).
6. Ustawy z dnia 8 października 2004 r. o zasadach finansowania nauki (Dz.U. z 2004 nr 238 poz. 2390 ze zm.).

Powyższa lista wskazuje jedynie podstawowe akty prawne. Nie można wykluczyć sytuacji, iż zajdzie konieczność zastosowania postanowień również innych ustaw, rozporządzeń lub innych aktów prawnych.

7. Zastosowanie Lambert Model Agreements w Polsce

Przeprowadzona analiza Lambert Model Agreements pozwala stwierdzić, iż możliwe jest ich zastosowanie do współpracy biznesu i nauki w Polsce. Jedynie niektóre postanowienia będą wymagały odpowiedniego dostosowania. Tytułem przykładu można wskazać:

1. Definicję własności intelektualnej.
2. Zakres udzielanych licencji w przypadku praw autorskich (*zgodnie z art. 40 ust. 2 Ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych – umowa o przeniesienie autorskich praw majątkowych lub licencja obejmuje pola eksploatacji wyraźnie w niej wymienione. Lambert Model Agreements nie wskazują pól eksploatacji*).
3. Postanowienia art. 9.1 uprawniające do wypowiedzenia umowy, jeżeli druga strona stała się niewypłacalna (*zgodnie z art. 83 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, nieważne są postanowienia umowy zastrzegające na wypadek ogłoszenia upadłości zmianę lub rozwiązanie stosunku prawnego, którego stroną jest upadły*).

Podkreślić należy, iż jak sama nazwa wskazuje Lambert Model Agreements mają wyłącznie charakter modelowy i prawdopodobnym jest, iż w określonej sytuacji będzie konieczne odpowiednie dostosowanie postanowień umowy. Nie bez znaczenia pozostaje również kwestia praw przysługujących twórcom i podmiotowi „pierwotnie” uprawnionego.

8. Podsumowanie

Konkludując należy stwierdzić, iż Lambert Model Agreements będą mogły znaleźć zastosowanie do współpracy biznesu i nauki w Polsce, oczywiście po wprowadzeniu do nich odpowiednich zmian. Zasługują one na rekomendację jako rozwiązania sprawdzone w praktyce. Dodatkowo korzystanie z nich jest ułatwione dzięki szczegółowemu Raportowi Lamberta, a w szczególności Przewodnikowi Decyzyjnemu. Jednakże jak wielokrotnie podkreślono, należy mieć na uwadze, iż ze względu na znaczny stopień skomplikowania projektów realizowanych przy współdziałaniu biznesu i nauki może zajść konieczność uzupełnienia umów o dodatkowe postanowienia.

Kodeks praktyk zarządzania własnością intelektualną związaną z badaniami finansowanymi ze środków publicznych w Irlandii; omówienie zakresu i struktury dokumentu

Kodeks Praktyk Zarządzania Własnością Intelektualną z Badań Finansowanych Środkami Publicznymi (*National Code of Practice for Managing Intellectual Property from Publicly Funded Research*) został sformułowany przez Irlandzką Radę ds. Technologii i Innowacji (*Irish Council for Science Technology and Innovation – ICSTI*) i opublikowany w dniu 9 kwietnia 2004 r.

Instytucje/podmioty zaangażowane w projekt: uniwersytety, publiczne jednostki naukowe, agencje rządowe takie jak: Agencja ds. Przedsiębiorstw (*Enterprise Ireland*), Komisja ds. Szkolnictwa Wyższego (*Higher Education Authority*), Rada ds. Badań Zdrowotnych (*Health Research Board*), Agencja ds. Współpracy Zagranicznej (*IDA Ireland*), Irlandzka Rada ds. Badań Naukowych, Inżynierii i Technologii (*Irish Research Council for Science, Engineering and Technology*), Irlandzka Fundacja Nauki (*Science Foundation Ireland*).

Kodeks obejmuje wszystkie aspekty zarządzania i transferu wyników badań pochodzących z uniwersytetów, instytutów naukowych i innych instytucji badawczych finansowanych ze środków publicznych, do zastosowań komercyjnych. W szczególności Kodeks kładzie nacisk na zobowiązanie instytucji badawczych do eksploatacji wyników badań oraz do zapewnienia niezbędnych środków oraz ekspertyzy związanej z procesem komercjalizacji.

Kodeks Praktyk został sformułowany w celu wprowadzenia pewności, klarowności i transparentności procesu komercjalizacji dla wszystkich jego uczestników, tj. badaczy i wynalazców, przedstawicieli przemysłu, jednostek naukowych i uczelni wyższych, sponsorów badań oraz inwestorów.

Przy formułowaniu Kodeksu przyjęto następujące ogólne założenia:

- tekst Kodeksu nie jest wiążący i może być zaadaptowany do lokalnych, własnych potrzeb instytucji badawczej;
- Kodeks jest zbiorem roboczych dokumentów i może być zmieniany (ang: *revised and up-dated*) za zgodą Irlandzkiej Rady ds. Technologii i Innowacji;
- Kodeks nie powinien być interpretowany jako zbiór wiążących regulacji prawnych i każda osoba z niego korzystająca powinna skorzystać z profesjonalnego doradztwa jeśli zachodzi taka konieczność i/lub okoliczność.

Ustanowienie zasad zarządzania własnością intelektualną stwarza odpowiednie środowisko formalnoprawne dla wzrostu potencjału badawczego oraz dla ilości realizowanych projektów badawczych.

Kodeks ustanawia zasady komercjalizacji własności intelektualnej oraz wprowadza modelowe formy prawne wdrożeń gospodarczych. Jest – w efekcie praktyki gospodarczej – zbiorem procedur i umów z instrukcją ich stosowania.

Struktura tematyczna Kodeksu Praktyk

- **Strategia zarządzania własnością intelektualną (*IP Management Strategy*)**; jednostki naukowe i szkoły wyższe powinny mieć sformułowane i opublikowane zasady transferu technologii oraz komercjalizacji wyników badawczych.
- **Zasady działania centrów transferu technologii (*Technology Transfer Offices – TTOs*)**; centrum transferu technologii powinno być integralną częścią jednostki naukowej lub wyższej uczelni, odpowiedzialną za komercjalizację i marketing wyników badawczych.
- **Identyfikacja i ujawnienie wynalazku (*Identification and Disclosure of IP*)**; powinny istnieć formalne i nieformalne zasady związane z (okresowym) wyszukiwaniem i upublicznianiem wyników badawczych o istotnym potencjale rynkowym.
- **Prawa własności i ich zabezpieczenie (*Protection and Ownership of IP*)**; jednostka naukowa i wyższa uczelnia powinna chronić prawa własności intelektualnej wynikające z wyników badań, proces zabezpieczenia tych praw powinien być realizowany w określonej procedurze formalnej i czasowej; Osobne regulacje (wzory umów) dotyczyć powinny badań zamawianych, realizowanych przez konsorcja publiczno-prywatne oraz naukowo-przemysłowe.
- **Komercjalizacja (*Commercialisation*)**; powinny istnieć zasady i ramy prawne współpracy jednostek naukowych oraz wyższych uczelni z inwestorami oraz partnerami biznesowymi.
- **Podział korzyści z własności intelektualnej (*Sharing of benefits*)**; jednostka naukowa i wyższa uczelnia powinna wprowadzić system zachęt dla swoich pracowników, sprzyjający komercjalizacji wyników badawczych, w tym zasady podziału przyszłych profitów wynikających z działalności gospodarczej na bazie ww. wyników badawczych.

National Code of Practice, Principles

Szczegółowe podrozdziały w części pt. Zasady dotyczą:

- Strategia zarządzania własnością intelektualną w centrum transferu technologii
- Metody zarządzania własnością intelektualną i komercjalizacji
- Identyfikacja własności intelektualnej
- Publikacja/ujawnienie (ang.: *disclosure*) własności intelektualnej
- Ewaluacja
- Ochrona własności intelektualnej
- Komercjalizacja własności intelektualnej
- Różne aspekty dotyczące materiałów badawczych
- Własność
- Podział korzyści
- Konflikt interesów
- Monitorowanie

National Code of Practice, Implementation

Szczegółowe podrozdziały w części pt. Wdrożenie dotyczą:

- Wzór dokumentu ujawnienia innowacji (ang.: *sample disclosure form*)
- Lista kontrolna dla ewaluacji projektu innowacyjnego
- Wzór formularza ewaluacji
- Podstawowe informacje na temat patentów oraz innych form ochrony własności intelektualnej
- Procedura patentowa
- Przechowywanie informacji patentowej i innej związanej z ochroną własności intelektualnej
- Lista kontrolna dla ewaluacji komercyjnej
- Ogólne wytyczne związane z marketingiem nowych możliwości komercyjnych, kwestie zachowania poufności w obrocie gospodarczym
- Dodatkowe informacje i wytyczne związane z procesem komercjalizacji
- Własność – zestawienie regulacji prawnych
- Podział korzyści, przykładowe rozwiązania
- Konflikt interesów – propozycje rozwiązań
- Koszty prawne
- Licencjonowanie technologii, współpraca z licencjobiorcą

Zasady procesu komercjalizacji innowacyjnych wyników prac badawczych i rozwojowych w Uniwersytecie Carnegie Mellon

Rola Centrum Transferu Innowacji

W przypadku każdego zgłoszonego pomysłu innowacyjnego uniwersyteckie Centrum Transferu Innowacji (CTI) podejmuje pięć działań:

1. Opis pomysłu. Opis innowacji dostarczony przez pomysłodawcę jest uzupełniany przez CTI. Uzupełniona dokumentacja jest przekazywana do ewaluacji technicznej. Ponadto do każdej innowacji jest przydzielany Menedżer Projektu.
2. Przygotowanie. Menedżer Projektu pracuje nad pomysłem razem z innowatorem aby upewnić się, że zgromadzono wystarczająco dużo informacji dla rozpoczęcia procesu komercjalizacji nowej technologii.
3. Marketing. CTI wyszukuje potencjalnych licencjobiorców. Im większe jest zaangażowanie innowatora na tym etapie, tym większa jest szansa na sukces. Uwaga: jeśli dana technologia ma charakter platformy (czyli może zostać użyta jako podstawa dla wielu różnych produktów lub zostać wykorzystana na wielu rynkach), istnieje możliwość komercjalizacji przez utworzenie firmy tzw. *start-up*.
4. Licencjonowanie. Następnym krokiem po znalezieniu właściwego odbiorcy dla nowej technologii jest opracowanie szczegółów porozumienia pomiędzy uniwersytetem a licencjobiorcą.
5. Ochrona własności intelektualnej. Istnieje kilka sposobów, którymi Centrum Transferu Innowacji może zabezpieczyć własność intelektualną i/lub zapewnić dostęp przemysłu do nowej technologii. Najczęściej wykorzystywanych instrumenty to: porozumienie o zachowaniu poufności, patenty, prawa autorskie i licencje publiczne (ang.: *open source*).

Opis pomysłu

Ujawnienie/publikacja pomysłu w praktyce

Zgodnie z *Polityką Własności Intelektualnej* Carnegie Mellon oraz warunkami wielu umów o wspieraniu badań, wynalazca jest zobowiązany do ujawnienia swojego pomysłu Uniwersytetowi. Centrum Transferu Innowacji udziela wskazówek odnośnie możliwości opatentowania oraz pomaga oszacować komercyjną wartość pomysłu. CTI chroni prawa innowatora oraz Uniwersytetu.

Kontakt z CTI odpowiednio wcześnie, pomaga ochronić pomysły. Prezentując wynalazek na konferencji, publikując w czasopiśmie naukowym lub umieszczając na stronach internetowych, można stracić szansę na jego opatentowanie. CTI wskazuje właściwy moment publikacji. CTI powinno być także poinformowane o przygotowywaniu abstraktów na konferencje lub artykułów do czasopism, jeśli dotyczą one innowacji.

Innowacja

Innowacja jest nową metodą lub produktem, który ma unikalne właściwości i dużą użyteczność dla końcowego odbiorcy. Zdarza się, że „przziemne/zwykłe” pomysły mają doniosłe znaczenie, a „eleganckie i twórcze” rozwiązania w danej dziedzinie nie znajdują komercyjnych zastosowań.

Aby sprawdzić czy pomysł jest możliwy do opatentowania i czy ma potencjał rynkowy, należy skontaktować się z CTI.

Innowator dostaje 50%

W przypadku gdy innowacja znajduje licencjobiorcę, Carnegie Mellon przekazuje twórcy 50% zysków ze sprzedaży licencjonowanej technologii. Pozostałe przychody są wykorzystywane do wspierania podstawowych programów Uniwersytetu. Wydatki bezpośrednio związane z licencjonowaną innowacją są pokrywane w pierwszej kolejności. Jeśli te i inne wydatki zostaną pokryte przez Uniwersytet, dochody z komercjalizacji zostaną najpierw przekazane uczelni na pokrycie kosztów, a dopiero potem trafią do autora innowacji.

Obok korzyści finansowych z pomyślnej komercjalizacji pomysłu, Innowatorowi przysługuje:

- doradztwo prawne,
- pomoc w sformułowaniu modelu biznesu,
- doradztwo rynkowe,
- dostęp do sieci doradców biznesowych Carnegie Mellon.

CTI pomaga twórcy pomysłu wybrać doświadczonych doradców dobrze dopasowanych do danej technologii.

Kogo uważa się za Innowatora?

Podczas wypełniania dokumentu opisującego pomysł należy wymienić wszystkich, którzy mieli udział przy tworzeniu innowacji. Wymienione osoby będą miały udział w zyskach z ewentualnej sprzedaży licencji.

Przygotowanie

Innowacja i rynek

Ocena pomysłu przez CTI następuje w okresie do maksimum 120 dni od otrzymania pisemnej aplikacji, dotyczącej udostępnienia pomysłu.

- Pierwszym krokiem jest kwestia ochrony własności intelektualnej, w tym: określenie prawa do innowacji. Jeśli badanie było sponsorowane, to należy sprawdzić także prawa sponsora do pomysłu.
- Następnie opis pomysłu jest przekazywany do specjalistów z Carnegie Mellon University, wskazanych w aplikacji, celem oceny merytorycznej i komercyjnej wartości innowacji.
- Menedżer Projektu jest nominowany i podejmuje działania, jeśli jest potwierdzone, że prawa własności intelektualnej pomysłu stanowią własność Uniwersytetu. Zadaniem Menedżera Projektu jest jak najlepsze zrozumienie natury pomysłu oraz stworzenie obiecującej ścieżki do jego rozwoju i komercjalizacji.
- Jeśli innowacja nie należy do Uniwersytetu, jest możliwa jedna z dwóch opcji: CTI wystawia dokument zezwalający na niezależną komercjalizację pomysłu lub Innowator decyduje się na przekazanie swojego pomysłu Carnegie Mellon, aby uzyskać pomoc Centrum Transferu Innowacji.

Innowacja i proces komercjalizacji

Istnieje kilka podstawowych czynników decydujących o możliwości komercjalizacji innowacji przez Uniwersytet:

- Czy decyzja dotycząca komercjalizacji należy do Uniwersytetu? Czasem, szczególnie w przypadku badań sponsorowanych przez przemysł, ta swoboda decyzyjna Uniwersytetu w zakresie komercjalizacji jest ograniczona.
- Czy Uniwersytet jest w stanie zabezpieczyć ochronę prawną pomysłu? Dobrze chroniona innowacja jest łatwiejsza do komercjalizacji. Więcej informacji na ten temat jest zawarte w regulacjach dotyczących ochrony własności intelektualnej.
- Jaka jest wartość rynku dla danego pomysłu?
- Jakie główne cele zakładają twórcy pomysłu?

Droga do komercjalizacji nie zawsze jest oczywista. CTI umożliwia akces do swoich serwisów aby pomóc określić potencjał innowacji:

- analiza rynku,
- analiza technologiczna,

- bezpośrednia konsultacja z ekspertami sieci CTI,
- konsultacja z grupą wybranych członków sieci ekspertów (*roundtable discussion*) w celu opracowania strategii komercjalizacji.

Negatywna decyzja Uniwersytetu w zakresie licencjonowania technologii

Są dwa scenariusze w przypadku, jeśli Uniwersytet decyduje się nie licencjonować innowacji.

- Uniwersytet może wydać decyzję o rezygnacji z uczestnictwa w rozwoju innowacji. Oznacza to, że uczelnia nie będzie rościła sobie praw do pomysłu. Uniwersytet może wtedy przekazać prawa własności Innowatorowi. Jeśli Innowator nie jest zainteresowany przejęciem tych praw, dalszy rozwój pomysłu przechodzi w stan wstrzymania. Decyzja o wstrzymaniu rozwoju danego pomysłu nie musi oznaczać, że Uniwersytet nie jest zainteresowany innowacją. Rozwój pomysłu może być ewentualnie brany pod uwagę w przyszłości. Czasem decyzja negatywna Uniwersytetu jest podejmowana z powodu braku wystarczających informacji na temat innowacji, lub z powodu braku możliwości skutecznej ochrony własności intelektualnej.
- Innowacja może zostać „uwolniona” także wtedy, jeśli Uniwersytetowi nie udało się znaleźć właściwego licencjobiorcy. Jeśli badania były finansowane ze środków budżetowych, to możliwość podjęcia komercjalizacji „zwolnionej” innowacji przechodzi na agendy rządowe. Ta możliwość jest rzadko wykorzystywana. Uniwersytet może przekazać prawa własności Innowatorowi, jeśli rząd wyrazi na to zgodę. **Uwaga:** jeśli Uniwersytet poniósł koszty związane z patentami lub innym działaniem związanym z ochroną praw intelektualnych przed zwolnieniem innowacji, w takich przypadkach normalną praktyką jest zwrot tych kosztów przez innowatorów gdy pojawiają się zyski z realizacji pomysłu.

Marketing

Identyfikacja licencjobiorcy

Kiedy Uniwersytet decyduje się na komercjalizację to zadaniem Menedżera Projektu jest znalezienie firmy, która ma największy potencjał dla rozwoju nowej technologii. Z doświadczenia wynika, że im większe jest zaangażowanie Innowatora na tym etapie, tym większa szansa na sukces. Istotna może być każda informacja, dostarczona przez innowatora np. o firmach prowa-

dzących podobne badania lub firmach mających konkurencyjne lub komplementarne produkty itd.

Menedżerowie Projektów zajmują się szukaniem partnerów, nie udostępniając szczegółowych informacji dotyczących chronionej własności intelektualnej. Kiedy firma wykaże znaczące zainteresowanie, musi podpisać porozumienie o zachowaniu tajemnicy aby poznać szczegółowe rozwiązania.

Zazwyczaj, z powodu technicznej natury innowacji, po podpisaniu porozumienia o zachowaniu tajemnicy zainteresowana firma kontaktuje się z twórcą innowacji. Menedżerowie Projektów uczestniczą w takich spotkaniach lub telekonferencjach.

Sieć ekspertów

Pomoc ekspercka dla Uniwersytetu i Innowatora

Siecią Ekspertów nazywana jest nieformalna sieć wydziałów, absolwentów, klientów, przedstawicieli środowiska biznesowego oraz innych specjalistów, których zdolności i doświadczenie pomagają wybierać najlepsze strategie rozwoju dla technologii tworzonych w laboratoriach Carnegie Mellon.

Menedżerowie CTI mają ogromne doświadczenie w biznesie, marketingu i licencjonowaniu, nie mniej zatrudnianie zewnętrznych doradców pozwala często znacznie szybciej przejść do etapu komercjalizacji.

W przypadku niektórych technologii wystarczają indywidualne konsultacje z kilkoma członkami Sieci Ekspertów. Czasem lepiej jest zorganizować panel ekspertów.

Organizacja panelu ekspertów:

- Innowator wraz ze Menedżerem Projektu przygotowuje listę idealnych uczestników panelu. Powinna to być mieszanka ludzi biznesu i specjalistów. Dobrze byłoby, gdyby uczestnicy panelu byli w stanie pomóc w określeniu potencjalnego licencjobiorcy i skontaktowaniu się z nim.
- Innowator przygotowuje 15–20 minutową prezentację, która w skrócie ma wyjaśnić technologię i określić potencjalny rynek.
- Menedżer Projektu przygotowuje dodatkowe materiały, które mogą być pomocne w zrozumieniu pomysłu.
- Po prezentacji uczestnicy panelu dyskutują o technologii i rynku. Jest to także czas na zadawanie pytań.
- Uczestnicy panelu po kilku dniach na dokładne przeanalizowanie pomysłu proszeni są o opinię.
- Mając wyniki dyskusji panelowej Menedżer Projektu może podjąć przemyślaną i szybką decyzję.

Licencjonowanie

Negocjacje

W przypadku potwierdzenia przez firmę zainteresowania danym wynalazkiem, Menedżer Projektu podejmie negocjacje co do warunków licencji. Menedżer na bieżąco informuje Innowatora.

Istnieje wiele form licencji i porozumień. Kilka z nich jest opisanych poniżej. CTI dysponuje i udostępnia przykładowe teksty porozumień.

- **Licencja.** Licencja jest zezwoleniem na robienie czegoś, czego w przeciwnym razie nie można by robić, np. wykorzystywać technologię, nie będąc właścicielem jej patentu.
- **Licencja wyłączna.** Stanowi ona, że strona udzielająca licencji nie przekaze komuś innemu tych samych praw w tych samych obszarach eksploatacji (ale może udzielić podobnych praw w innym obszarze eksploatacji). Na przykład jeden licencjobiorca ma wyłączne prawo do używania określonego polimeru w zderzakach samochodowych, a drugi na stosowanie go w produkcji zabawek.
- **Licencja niewyłączna.** Licencja niewyłączna daje licencjobiorcy prawa w określonym obszarze eksploatacji, ale umożliwia przekazanie tych samych praw w tej samej dziedzinie innemu licencjobiorcy. Na przykład dwie, niezależne strony mogą otrzymać prawo do używania tego samego polimeru w produkcji zderzaków samochodowych.

Pytania dotyczące licencji

1. **Jak znajduje się licencjobiorców dla nowych technologii?** Informacje o potencjalnym licencjobiorcy pochodzą z wielu źródeł. Wynalazcy często są ważnym źródłem takich informacji, gdyż znają firmy ze znaczącą pozycją na rynku i działających w sektorze przemysłowym, który ich interesuje. Mogą również utrzymywać kontakty z pracownikami wyższego szczebla w tych firmach. W niektórych przypadkach to firmy podejmują pierwszy krok i zlecają CTI poszukiwanie możliwości licencjonowania takich wyników badań, które mogłyby wzbogacić ich przyszłe produkty/usługi. CTI stale rozszerza swoją listę potencjalnych licencjobiorców. We współpracy z uniwersyteckimi wynalazcami CTI prowadzi badania rynku oraz utrzymuje stałe kontakty z przemysłem, dzięki czemu znajduje najlepszych partnerów i pomyślnie zawiera umowy licencyjne.
2. **Czego Uniwersytet oczekuje po swoich partnerach?** Uniwersytet, na podstawie *Bayh-Dole Act* zobowiązany jest do poszukiwania najlepszych komercyjnych licencjobiorców w celu rozwoju swojej własności intelektualnej.

alnej dla dobra publicznego. Oznacza to, że partner powinien móc udowodnić swoją zdolność do efektywnej komercjalizacji wynalazku i zapewnić zarówno uniwersytetowi, jak i twórcom, odpowiednie zyski. Jeśli uniwersytet musi wybrać spośród kilku licencjobiorców, rząd federalny wymaga, aby preferowane były firmy USA oraz małe przedsiębiorstwa.

3. **Czy innowatorzy mają wpływ na proces komercjalizacji?** Tak, oczywiście. Z doświadczeń CTI wynika, że proces komercjalizacji prawie zawsze posuwa się szybciej i jest bardziej efektywny, kiedy twórca jest w nim aktywnym partnerem.

Spółki *start-up*

Tworzenie przedsiębiorstw wykorzystujących uniwersytecką technologię

Centrum Transferu Innowacji wspomaga wynalazców w ich działaniach biznesowych. Kiedy spółka *start-up* utworzona przez innowatora-pracownika Uniwersytetu odnosi sukces, korzystają na tym twórcy/założyciele, ale także Uniwersytet oraz region. CTI dostosowało swoje metody pracy do potrzeb wynalazców z Carnegie Mellon, chcących założyć własną działalność gospodarczą, rozwijać i komercjalizować technologie tworzone na Uniwersytecie.

CTI wspomaga wynalazców-założycieli firm *start-up* oferując wiele usług:

- ocena potencjału firmy,
- opracowanie porozumień z akcjonariuszami, zarządzeń i dokumentów założycielskich,
- doradztwo lub pomoc w przygotowaniu biznesplanu,
- znalezienie potencjalnych kandydatów do zarządu firmy,
- znalezienie potencjalnych usługodawców (firmy doradztwa ekonomicznego, prawnicy, księgowy itd.),
- pomoc w znalezieniu źródeł finansowania (granty, *Innovation Works*, *Venture Capital*),
- pomoc w znalezieniu przestrzeni/infrastruktury dla rozwoju firmy,
- umożliwienie odroczenia opłat patentowych w zamian za udziały Uniwersytetu w firmie (*equity*),
- opcja zwolnienia z opłat licencyjnych przez trzy lata pierwsze lata działalności firmy.

W roku rozliczeniowym 2002, Centrum Transferu Innowacji zmieniło wytyczne dotyczące licencjonowania w tworzeniu uniwersyteckich firm typu *spin-off*. Te zmiany były przygotowane przy uwzględnieniu uwag twórców/założycieli, funduszy *Venture Capital* i innych osób. Celem było zwiększenie szans na sukces firm

start-up wywodzących się z Carnegie Mellon, zarówno w uruchomieniu działalności, jak i w okresie późniejszego rozwoju przedsiębiorstwa. Na przykład, wprowadzono regulacje mające za zadanie pomóc w zachowaniu funduszy firmy podczas pierwszych, krytycznych lat działalności. Pozwala to raczkującej firmie skierować swoje zasoby na rozwój produktu i sprzedaż, i tym samym podwyższać swoją długookresową wartość dla akcjonariuszy.

Wartość usług z których korzysta firma, przekładają się na udział Carnegie Mellon w kapitale zakładowym nowej firmy (patrz: *New Company Term Sheet*).

Pytania dotyczące firm *start-up*

1. **Kiedy tworzona jest firma *start-up*?** Szereg czynników wskazuje na sytuację, kiedy utworzenie firmy *start-up* jest bardziej odpowiednie niż komercjalizacja przez istniejącą firmę. Kluczowym czynnikiem dla utworzenia *start-up* jest przedsiębiorczy twórca, którego silna motywacja w komercjalizacji swojej technologii wykracza poza badania laboratoryjne.

Ten warunek nie wystarcza jednak, aby odnieść sukces. Istnieje wiele innych warunków rynkowych i technologicznych, które ważne są w ocenie, czy warto tworzyć firmę typu *start-up*:

- wynalazek ma charakter „platformy technologicznej”, tj. ma szeroki zakres zastosowań i oczywisty potencjał rynkowy;
- doświadczenie wynalazcy i korzystne ekspertyzy dotyczące wykorzystania technologii;
- rynek komercyjny dla danej technologii jest niewystarczająco rozwinięty i brakuje na nim odpowiedniego licencjobiorcy;
- są dostępne usługi wspomagające działalność – marketing, kanały dystrybucji, sieć dostawców itd.;
- wynalazek ma charakter „rewolucyjny” i może całkowicie zmienić sposób działania całej gałęzi przemysłu;
- koszty zmian technologicznych są relatywnie niskie dla potencjalnych klientów przemysłowych;
- okres rozwoju nowej technologii jest na tyle długi, że istniejące firmy nie są zainteresowane wchodzeniem w taki proces.

W skrócie, ocena szansy rynkowej poza technicznymi walorami danego wynalazku wymaga analizy zarówno warunków ekonomicznych, jak i przemysłowych. Rzadko zdarza się, aby powyższe czynniki występowały jednocześnie. Zazwyczaj dwa lub trzy wskazują na możliwość utworzenia firmy *start-up*.

Nawet jeśli wiele z powyższych warunków jest spełnionych i wygląda na to, że wynalazek mógłby zostać dobrze przyjęty przez rynek, są też inne

czynniki, które mogą zadecydować o sukcesie lub porażce przedsięwzięcia. Są to:

- jakość zarządzania,
- jakość technologii,
- gotowość rynkowa (*market timing*),
- szczęście.

Największym wyzwaniem podczas tworzenia nowej firmy jest prowadzenie spraw, nad którymi ma się kontrolę, i przygotowanie do tych działań, nad którymi tej kontroli się nie ma.

- 2. Jak przenosi się licencję do firmy start-up?** Oficjalnym mechanizmem transferu technologii będącej własnością Carnegie Mellon do firmy *start-up* jest umowa licencyjna. Określa ona własność intelektualną, która ma być przeniesiona, warunki opłat licencyjnych (*royalty terms*) i etapy rozwoju firmy (często określające minimalny kapitał i istotne wskaźniki rozwoju, mające zapewnić wykorzystanie technologii dla dobra publicznego zgodnie z *Bayh-Dole Act*). Plan Rozwoju Firmy (*New Company Term Sheet*) jest dokumentem uzgadnianym pomiędzy Uniwersytetem a Innowatorem.
- 3. Czy Carnegie Mellon ma inkubator biznesu?** Nie, ale przestrzeń i infrastruktura dla rozwoju nowej firmy może być dostępna na określonych warunkach.
- 4. Czy CTI pisze lub pomaga w pisaniu biznesplanów?** Z zasady CTI nie przygotowuje biznesplanów. CTI pomaga w tym procesie, jeśli w danej dziedzinie ma odpowiednie doświadczenie. Prowadzone przez CTI firmy *start-up* są kontaktowane z usługodawcami (wewnętrznymi Carnegie Mellon lub zewnętrznymi), którzy specjalizują się w pomaganiu firmom w pisaniu biznesplanów.
- 5. Czy CTI kompletuje zespół zarządzający?** CTI współpracuje z firmami *start-up* przy tworzeniu zespołu zarządzającego, korzystając z pomocy nieformalnej sieci wydziałów, absolwentów, członków społeczności biznesowej i innych profesjonalistów, mających wystarczające doświadczenie i umiejętności, aby pomóc firmie w osiągnięciu sukcesu.
- 6. Czy Carnegie Mellon ma jakiś udział w zarządzaniu firmami spin-off?** Zgodnie z praktyką przejętą od funduszy typu *Venture Capital*, Carnegie Mellon obejmuje miejsce w radzie nadzorczej jeśli ma ponad 10% udziałów w firmie. Jeśli firma *start-up* o to wnioskuje, Carnegie Mellon decyduje się na udział w zarządzaniu.
- 7. Czy Carnegie Mellon ma udział w swoich start-up'ach?** Carnegie Mellon obejmuje udziały jako ekwiwalent płatności wynikających z umowy licencyjnej.

8. **Jaki jest udział Carnegie Mellon w firmie obejmowany za przekazywaną technologię?** W przypadku gdy firma nie otrzymała żadnego wsparcia, Uniwersytet obejmuje 5% udziałów w firmie na licencję niewyłączną oraz 6% za licencję wyłączną. Jest więc premia dla Uniwersytetu za udzielenie wyłączności.
9. **Czy firma *start-up*, w której Uniwersytet ma udział ma dostęp do przyszłych wyników badań Carnegie Mellon związanych z daną technologią na preferencyjnych warunkach?** Nie. Uniwersytet nie może licencjonować „przyszłej” technologii z wielu powodów prawnych i podatkowych.
10. **Czy innowatorzy z Carnegie Mellon mogą obejmować udziały w firmach *start-up*? Ile?** Tak. Nie ma limitu takich udziałów. Należy zwrócić jednak uwagę na potencjalny konflikt interesów, który może wystąpić jeśli ta firma będzie zlecała Uniwersytetowi dalsze badania.
11. **Jakie fundusze *Venture Capital* inwestują w firmy *spin-off* Carnegie Mellon?** Zwykle takie inwestycje są dokonywane przez inwestorów załączkowych (*seed investors*). Tylko niewielka grupa funduszy *Venture Capital* to prawdziwe fundusze załączkowe. Takie fundusze dostarczają wstępny kapitał, ale także pomagają w sformułowaniu planu biznesu, zatrudnieniu kadry zarządzającej oraz znalezieniu kolejnych źródeł finansowania.

Pytania dotyczące przychodów

1. **Jak zarabia się na transferze technologii?** Przychody są generowane przez opłaty licencyjne, kwoty ze sprzedaży technologii oraz kwoty ze sprzedaży udziałów w firmach *start-up*.
2. **Jak przychody są dzielone z Innowatorami?** 50% przychodów netto otrzymanych przez Uniwersytet jest płaconych Innowatorowi (grupie innowatorów). Są to kwoty netto gdyż to Uniwersytet ponosi koszty komercjalizacji.
3. **Jak szybko Innowator dostaje swój udział?** Płatności na rzecz innowatorów są realizowane we wrześniu (za poprzedni rok podatkowy).
4. **Czy zasady podziału przychodów z komercjalizacji są dla innowatorów korzystniejsze na innych uczelniach?** Nie. Według rozeznania Carnegie Mellon inne uniwersytety nie oferują lepszych warunków finansowych.
5. **Jak polityka Uniwersytetu w zakresie podziału profitu wygląda w porównaniu z zasadami stosowanymi w przemyśle?** Wiele korporacji umożliwia Innowatorowi – czasami istotny procentowo – udział w zyskach z komercjalizacji ich własności intelektualnej.

Konflikt interesów w środowisku akademickim. Wytyczne postępowania i regulacje w University College London

Streszczenie

Wyższe uczelnie i ich pracownicy angażują się w różnego rodzaju działalność. Obecnie, oprócz tradycyjnych ról akademickich takich, jak nauczanie i nadzorowanie pracy studentów oraz prowadzenie badań naukowych subsydiowanych w formie grantów, często przystępują również do różnego rodzaju projektów o charakterze gospodarczym. Prowadzą konsultacje, komercyjne prace badawczo-rozwojowe, udzielają licencji na wykorzystywanie własności intelektualnej. Angażują się również w przedsięwzięcia takie, jak spółki wydzielone z uniwersytetów.

University College London (UCL) pozostawia zazwyczaj wypracowanie własnego zrównoważonego „portfela” różnorodnych działalności poszczególnym wydziałom oraz ich pracownikom akademickim. Dotyczy to również działalności prowadzonej we współpracy z podmiotami zewnętrznymi. Bywa jednakże, że zaangażowanie się w tego rodzaju zewnętrzną działalność, stawia pracowników w trudnej sytuacji, w której może dojść, lub może zaistnieć wrażenie, że dochodzi, do konfliktu interesów z obowiązkami sprawowanymi przez nich w UCL. Sytuacja taka może nasuwać podejrzenie, że podejmując pewne decyzje jako pracownicy UCL kierowali się oni prywatnym interesem finansowym, nawet wtedy, kiedy – co ma miejsce niemal zawsze – pracownicy ci postępują z zachowaniem neutralności i pełnej profesjonalnej uczciwości.

W większości przypadków, do uwolnienia pracownika od takich podejrzeń wystarczy, że ujawni on fakt prowadzenia działalności zewnętrznej, która może powodować zaistnienie konfliktu interesów. Czasami, w celu uniknięcia konfliktu interesów, UCL zasugerować może inny sposób prowadzenia takiej działalności. W skrajnych przypadkach konflikt ten może jednak mieć istotne znaczenie i może nie dać się rozwiązać inaczej niż przez ograniczenie tej lub innej działalności pracownika.

Niniejsze *Zasady i wytyczne* mają na celu:

- wskazanie i zilustrowanie sytuacji potencjalnie konfliktowych, których konfliktowość sama w sobie nie musi wydawać się oczywista,
- określenie, które problemy można rozwiązać (i w jaki sposób), a które UCL uznaje za nie możliwe do rozwiązania (i w związku z tym, nie może wyrazić na nie zgody).

Najważniejszym przesłaniem niniejszego dokumentu jest to, że w przypadku wątpliwości, czy przy danej działalności dochodzi, czy nie dochodzi do konfliktu interesów, zawsze należy taką działalność ujawnić. W niniejszych *Zasadach i wytycznych* przedstawiono sposób dokonania takiego ujawnienia w odpowiednim czasie (tj. przed zaangażowaniem się w taką działalność) oraz przez sporządzenie rocznego zeznania podatkowego (*Annual Return*).

Zasady i wytyczne zgodne są z „Siedmioma zasadami życia publicznego” (*Seven Principles of Public Life*) ustanowionymi przez Komisję Nolana. Podobne zasady i wytyczne obowiązują w większości uniwersytetów i innych instytucji finansowanych z funduszy publicznych. To, że UCL przyjął te zasady, w żadnym razie nie poddaje w wątpliwość uczciwości jego pracowników. Fakt ten ma raczej na celu potwierdzenie, że UCL chce dać swym pracownikom dużą swobodę angażowania się w działalność zewnętrzną. Czyniąc to, jednak, UCL musi zadbać o określony mechanizm ochrony swych pracowników, i siebie samego, przed doznaniem uszczerbku dla swej reputacji lub przed byciem pociągniętym do odpowiedzialności.

Autorzy niniejszych *Zasad i wytycznych* przyznają, że niniejszy dokument jest w niektórych miejscach dość szczegółowy i że ma charakter nakazowy. Wyływa to, jednakże, z konieczności udzielenia pracownikom stojącym wobec sytuacji konfliktowych jasnych i jednoznacznych wytycznych, a także z konieczności jasnego określenia stanowiska UCL. Niniejszy dokument stanowi część Przepisów Finansowych UCL (*Financial Regulations*).

Wprowadzenie

Wyższe uczelnie i ich pracownicy angażują się w różnego rodzaju działalność. Obecnie, oprócz tradycyjnych ról akademickich takich, jak nauczanie i nadzorowanie pracy studentów oraz prowadzenie badań naukowych subsydiowanych w formie grantów, często przystępują również do różnego rodzaju projektów o charakterze gospodarczym. Prowadzą konsultacje, komercyjne prace badawczo-rozwojowe, udzielają licencji na wykorzystywanie własności intelektualnej. Angażują się również w przedsięwzięcia takie, jak spółki wydzielone z uniwersytetów.

UCL jest zdania, że angażowanie się w tego rodzaju komercyjną działalność przynosi wiele korzyści. Są nimi: praktyczne zastosowanie nowych technologii, pozyskiwanie dodatkowych źródeł finansowania badań, uzyskanie orientacji w rynkowym i społecznym zapotrzebowaniu na badania, a także uzyskiwanie przez UCL i poszczególne jego wydziały wpływów z honorariów autorskich. W obecnych postawach znajduje wyraz fakt, że rząd wyraził

zamiar stworzenia stałego źródła finansowania wspierającego prowadzenie i zasilającego tzw. „trzeci filar” działalności uniwersytetów (oprócz finansowania nauczania i badań naukowych).

Działalność taka może przynieść korzyści, ale może też odrywać UCL i jego pracowników od prowadzonej przez nich zasadniczej misji edukacyjnej, badawczej, służebnej interesów stosunku do społeczeństwa. Konflikt interesów może powstać w szczególności w sytuacji, w której interes przedsięwzięcia komercyjnego, z którego pracownik UCL czerpie bezpośrednio korzyści, stoi w sprzeczności z interesem i zasadniczymi obowiązkami UCL jako całości, lub gdy przedsięwzięcie komercyjne pochłania niepożądanie dużo uwagi pracownika. UCL uważa, że najistotniejsze jest, aby *pracownicy umieli rozwiązywać konflikty interesów lub ich unikać, i aby byli postrzegani jako osoby, które umieją rozwiązywać takie konflikty lub ich unikać*. Ponadto, wiele organizacji finansujących, zarówno w Wielkiej Brytanii, jak w innych krajach, stara się uzyskać pewność, że dany uniwersytet umie właściwie rozwiązywać konflikty interesów, i traktuje tę sprawę jako jeden z warunków udzielenia grantu.

Niniejszy dokument (*Zasady i wytyczne dotyczące przypadków występowania Konflikty Interesów*) wprowadza zasady UCL i przedstawia pracownikom niektóre praktyczne wskazówki dotyczące rozwiązywania potencjalnego lub istniejącego konfliktu interesów. Niniejsze *Zasady i wytyczne* wchodzi w życie z dniem (). Uzupełniają one i rozszerzają zasady określone w Przepisach Finansowych UCL oraz stanowią część tych Przepisów. W związku z tym, obowiązują one pracowników UCL tak samo, jak warunki zatrudnienia. *Zasady i wytyczne* mają zastosowanie do całego personelu Uniwersytetu.

Pełne wcześniejsze ujawnienie interesów jest oczywiście ważnym, i w wielu przypadkach wystarczającym, mechanizmem rozwiązania problemu konfliktu interesów. Każdego roku w sierpniu pracownicy zobowiązani są wypełnić „Roczne zgłoszenie posiadanych interesów” (*Annual Declaration of Interests*) – Załącznik 3.

Niniejszy dokument przedstawiający wytyczne mające zastosowanie w wielu sytuacjach, w których występuje konflikt interesów nie może, jednak, być traktowany jako wyczerpujący. Odpowiedzialność w tym względzie spoczywa w pierwszym rzędzie na pracowniku, który winien rozpoznać sytuację potencjalnego wystąpienia konfliktu interesów, ujawnić ją i omówić z szefem wydziału. W przypadku wątpliwości na temat tego, jak niniejsze *Zasady i wytyczne* mogą wpływać na prowadzenie działalności, należy skontaktować się z szefem wydziału lub sekretariatem „Komisji do spraw Konfliktów Interesów” (*Committee on Conflicts of Interest*), której dane podane zostały w Załączniku 2.

Jeżeli chodzi o UCL, mogą wystąpić dwa rodzaje konfliktów interesów: prywatny (w przypadku poszczególnych osób) i instytucjonalny (w przypadku UCL jako instytucji).

Niniejszy dokument omawia konflikty osobiste²⁰.

Rodzaje konfliktów

Według roboczej definicji „konflikt interesów” jest to:

„konflikt pomiędzy interesem prywatnym a odpowiedzialnością służbową pracownika piastującego stanowisko wymagające zaufania”.

Szkoda, która powstaje w wyniku takiego konfliktu może być poważna, na przykład, jeżeli prasa rzuci cień wątpliwości co do ważności wyników badań naukowych z powodu ujawnienia, że pracownik akademicki wykonywał je w sytuacji istnienia konfliktu interesów. Może to skutkować poważnym uszczerbkiem dla reputacji tego pracownika oraz UCL.

Powyższy przykład uwypukla jeszcze inne ważne zagadnienie. Przytoczona definicja nie ogranicza się do przypadków, w których dana osoba *faktycznie* zdradza pokładane w niej zaufanie; równie szkodliwy może być *pozór* istnienia konfliktu interesów. Dlatego też wyraźnie sformułowane zasady i wytyczne dotyczące przypadków występowania konfliktu interesów nie mają sugerować braku zaufania lub lojalności kolegów pracowników akademickich. Jest to raczej mechanizm ochrony pracowników UCL przed krytyką lub narażeniem reputacji na szwank przez zadbanie o to, ażeby rozpoznawali oni i ujawniali sytuacje tego rodzaju konfliktu i podejmowali kroki prowadzące do pokierowania nim lub do uniknięcia go.

Niektóre z niniejszych *Zasad i wytycznych* odnoszą się do tego, co lepiej można opisać jako „konflikt służbowy” (*conflicts of duty*) np. tam, gdzie obowiązek osoby jako pracownika UCL wchodzi w kolizję z jego obowiązkami jako dyrektora spółki wydzielonej z uczelni. W niniejszym dokumencie, termin „konflikt interesów” obejmuje konflikt służbowy; praw, obowiązków, udziałów i podobne konflikty pracownika, zarówno jako osoby prywatnej, jak i przedstawiciela UCL.

²⁰ Z wyłączeniem tych, których dotyczy oddzielny dokument zatytułowany „Kodeks postępowania w stosunkach między osobami w pracy”.

Wyróżniamy (i, poniżej, bardziej szczegółowo omawiamy) następujące kategorie konfliktów:

- konflikt związany z pełnieniem misji edukacyjnej (szczególnie w kontekście nadzorowania),
- konflikt dotyczący uczciwości badań (*Research Integrity*),
- konflikt dotyczący zaangażowania i lojalności,
- konflikt dotyczący spraw finansowych.

Zapotrzebowanie na określenie wszechstronnych zasad stało się bardziej palące wraz z narastającą tendencją wydzielenia spółek, jako mechanizmu zbliżania badań naukowych do rynku. Pracownicy często pełnią w tych spółkach więcej niż jedną rolę. Są, na przykład, ich dyrektorami, udziałowcami i konsultantami. Pełnienie takiej różnorodnej roli w spółce może powodować zaistnienie (lub wrażenie zaistnienia) konfliktu dotyczącego zasadniczych obowiązków pracownika i jego lojalności wobec UCL. Niniejsze *Zasady i wytyczne* dotyczą konfliktów występujących w przypadku spółek wydzielonych z uczelni, jak również wielu innych sytuacji konfliktowych. Oto kilka innych ogólnych przykładów:

- a) wykorzystywanie należących do uniwersytetu urządzeń badawczych lub jego wyposażenia administracyjnego do prywatnej działalności w dziedzinie gospodarczej, handlowej lub dla świadczenia usług konsultanta;
- b) wszelkie próby ograniczenia praw rządzących czasem wydania lub treścią publikacji, z wyjątkiem okoliczności, w których uniwersytet wyraża na to zgodę kierując się względami ochrony prywatności, zastrzeżeniem informacji o charakterze handlowo poufnym lub mając na względzie wynalazki warte opatentowania;
- c) uczestniczenie w działalności finansowanej z funduszy zewnętrznych, która może naruszać prawa studenta zaangażowanego w dokończenie prac wykonywanych w celu uzyskania stopnia naukowego związanego z tokiem odbywanych studiów lub swobodnego opublikowania albo ubiegania się o objęcie ochroną patentową jego wyników (z wyjątkiem okoliczności, o których mowa w punkcie b) powyżej);
- d) udział finansowy danej osoby w zewnętrznym przedsiębiorstwie zaangażowanym w działalność blisko związaną z linią badań prowadzonych przez tę osobę na uniwersytecie;
- e) osobiste zaangażowanie się w spółce posiadającej umowę z uniwersyte-tem, lub będącej w trakcie negocjowania takiej umowy;
- f) nadmierna zależność od danej spółki jeżeli chodzi o finansowanie badań – co może spowodować, że spółka taka może oficjalnie lub nieoficjalnie wywierać wpływ na kierunek badań lub rozpowszechnianie ich wyników.

Powyższe kategorie mają służyć jako ilustracja i nie wyczerpują zagadnienia. Podobnie ilustracyjny charakter mają przykłady konfliktu interesów podane poniżej.

Główne rodzaje sytuacji, w których dochodzi do konfliktu interesów

Do konfliktów interesów, jak opisane powyżej, dochodzi zazwyczaj wtedy, kiedy pracownik:

- jest finansowo zainteresowany daną działalnością (np. badaniami, konsultacjami lub dochodami z licencji), a działalność ta zależy od uzyskiwanych wyników badań;
- jest finansowo zaangażowany w instytucję sponsora projektu badawczego lub stypendium (np. jako udziałowiec tej instytucji).

Niniejsze *Zasady i wytyczne* dotyczące konfliktu interesów odnoszą się zarówno do konfliktu interesów finansowych, jak też innych niż finansowe. Niemniej jednak, ryzyko zaistnienia konfliktu, lub ryzyko, że dana sytuacja będzie postrzegana jako konflikt, może zwiększać się w przypadku, gdy pracownik UCL przejawia **Znaczne Zainteresowanie Finansowe** (*Significant Financial Interest*) daną działalnością.

Podobnie dzieje się w przypadku, gdy **Znaczne Zainteresowanie Finansowe** (według definicji sformułowanej poniżej) daną działalnością przejawia bliski członek rodziny pracownika (np. małżonek, partner, rodzic lub rodzeństwo) albo jednostka stowarzyszona taka, jak spółka lub instytucja powiernicza, ustanowiona bądź kontrolowana przez pracownika lub bliskiego członka jego rodziny, lub też jednostka powiernicza, z której każda z tych osób czerpie lub może w przyszłości czerpać korzyści. W niniejszych *Zasadach i wytycznych* odniesienia czynione do pracownika rozumieć należy również, o ile kontekst będzie na to pozwalał, jako odniesienia do członków jego bliskiej rodziny oraz do wspomnianych jednostek stowarzyszonych.

Znaczne Zainteresowanie Finansowe oraz wyjątki

W niniejszych *Zasadach i wytycznych* pojęcie **Znaczne Zainteresowanie Finansowe** dotyczy czerpania przez pracownika następujących korzyści:

- udziały lub akcje, opcje nabycia udziałów lub akcji, prawa poboru, inne papiery wartościowe i udziały (w dalszym ciągu łącznie zwane „Udziałami”) w spółce;
- wynagrodzenie za usługi, np. za konsultacje lub za pełnienie funkcji dyrektora, stypendia i honoraria autorskie oraz płatności realizowane w naturze (w dalszym ciągu łącznie zwane „Wynagrodzeniem za Konsultacje”);
- płatności uzyskiwane z tytułu wykorzystywania własności intelektualnej, w tym opłaty licencyjne, honoraria autorskie oraz udział w zyskach, z wyjątkiem przypadków, w których płatności te dokonywane są w ramach udziału w honorariach autorskich UCL.

Z definicją Znacznego Zainteresowania Finansowego wiąże się ustalenie określonych minimalnych progów:

1. W przypadku, kiedy zainteresowanie finansowe ma postać *Udziałów*, udziały te wyłącza się z definicji Znacznego Zainteresowania Finansowego, o ile spełnione zostają **wszystkie** poniższe warunki:
 - posiadane udziały mają postać akcji w spółce notowanej na uznanej giełdzie papierów wartościowych;
 - bieżąca wartość posiadanych udziałów w żadnym czasie nie przekracza £10 000;
 - między nabyciem udziałów i badaniem naukowym, które ma zostać przeprowadzone dla danej spółki, nie ma wyraźnego lub domyślnego związku.
2. W przypadku, gdy zainteresowanie finansowe ma postać *Wynagrodzenia za Konsultacje*, wynagrodzenie to wyłącza się z definicji Znacznego Zainteresowania Finansowego, o ile spełnione zostają **oba** poniższe warunki:
 - w dowolnym dwunastomiesięcznym okresie Wynagrodzenie za Konsultacje nie przekracza £10 000;
 - można wykazać, że zapłata danego honorarium nie ma związku z nawiązaniem między UCL i spółką danego stosunku (np. zawarciem umowy o przeprowadzenie badań lub sponsorowanie stypendium, o czym będzie mowa poniżej), ani też nie została nim uwarunkowana.

Pełnienie funkcji dyrektorskich i innych funkcji zewnętrznych

Dyrektor (członek zarządu) spółki pełni wobec spółki obowiązki osoby zaufania (np. zobowiązany jest działać w najlepszym interesie spółki), które to obowiązki, z mocy prawa, mogą wykroczać poza zakres obowiązków spełnianych przez zwykłego pracownika lub konsultanta. Konieczność spełniania takich obowiązków może wynikać z faktu obejmowania także innych funkcji, na przykład, funkcji powiernika instytucji dobroczynnej lub innej, albo też członkostwa w niektórych komisjach zewnętrznych. Obowiązki takie mogą także zaistnieć bez podpisywania oficjalnej umowy. Pełnienie innych funkcji, np. funkcji konsultanta, może powodować powstanie zobowiązań w zamian za świadczenia, ujętych jako warunek w umowie o konsultację lub w innej umowie.

Zawsze kiedy pracownik UCL obejmuje stanowisko zewnętrzne lub przystępuje do sprawowania zewnętrznej funkcji, pojawia się możliwość zaistnienia konfliktu interesów. Na przykład, jeżeli pracownik zostaje dyrektorem spółki sponsorującej badania prowadzone w UCL, jego obowiązki jako dyrektora mogą być sprzeczne z jego obowiązkami jako pracownika UCL, niezależnie od tego, czy pracownik otrzymuje zapłatę za pracę, czy nie.

Pełnienie funkcji dyrektorskich i innych funkcji poza UCL w dalszym ciągu niniejszego materiału nazywane będzie „Funkcjami Zewnętrznymi”. Później omówiono niektóre ograniczenia dotyczące obejmowania Funkcji Zewnętrznych, oraz ograniczenia dotyczące pracowników UCL, wykonujących działania w sytuacji sprawowania Funkcji Zewnętrznej.

Inne sytuacje mogące powodować zaistnienie konfliktu interesów

Posiadanie Znacznego Zainteresowania Finansowego lub Funkcji Zewnętrznej to specyficzne przykłady sytuacji zwiększającej ryzyko zaistnienia konfliktu interesów lub postrzegania danej sytuacji jako rodzącej taki konflikt. Jednakże, sformułowanie ogólnej definicji okoliczności, których zaistnienie zawsze powoduje wystąpienie takiego konfliktu nie jest możliwe. W każdych okolicznościach, w których nie można mieć pewności co do właściwości danej umowy/zobowiązania, należy zasięgnąć rady Dyrektora swojego Wydziału²¹. Ten, może zwracać się z prośbą o opinię w tej sprawie do Komisji do spraw Konfliktów Interesów.

Ogólnym probierzem w takich razach będzie zawsze to, czy związanie się z inną jednostką i zezwolenie na wykonywanie danych czynności można skutecznie uzasadnić wobec sceptycznie nastawionej opinii publicznej.

Zasady i wytyczne UCL

UCL wyznaje zasadę, że działalność jego pracowników nie powinna stwarzać sytuacji, w których pracownik staje, lub może być postrzegany jako stojący, wobec przynoszącego szkodę konfliktu interesów. Jednocześnie, UCL uznaje, że zasady mające na celu eliminowanie wszelkich potencjalnych konfliktów, mogą służyć również ochronie wielu innych działań (np. działalności spółek wydzielonych z uniwersytetu), do podejmowania których uniwersytet chce obecnie zachęcać. W związku z tym, niniejsze *Zasady i wytyczne* zamiast zabraniać prowadzenia działalności potencjalnie mogącej

²¹ W kilku miejscach, *Zasady i wytyczne* odwołują się do stawianego pracownikowi UCL wymagania skonsultowania się z dyrektorem swojego wydziału lub uzyskania pozwolenia dyrektora swojego wydziału przed rozpoczęciem wykonywania danej działalności. Jeżeli dany pracownik jest dyrektorem wydziału, odniesienie takie należy rozumieć jako wymaganie zwrócenia się do odpowiedniego dziekana. W przypadku dziekanów, odniesienie to dotyczy zwrócenia się do odpowiedniego prorektora, a w przypadku prorektorów – do rektora, w przypadku zaś rektora – do Przewodniczącego Rady Nauki.

powodować zaistnienie konfliktu interesów, przewidują przyjęcie wobec tego zagadnienia trojakię podejście, tj.:

- zawsze ujawniać,
- zarządzać sytuacjami konfliktowymi zawsze wtedy gdy jest to możliwe,
- zabraniać działalności wtedy gdy jest to konieczne z punktu widzenia zabezpieczenia interesu publicznego lub interesu UCL.

Zasadniczą sprawą jest rozdzielenie czynności podejmowania decyzji dotyczących działalności *biznesowej* i działalności *badawczej/dydaktycznej*, tak aby zarządzanie nimi przebiegało oddzielnie i niezależnie. UCL dba szczególnie o to, żeby działalność prowadzona przez jego pracowników nie powodowała konfliktów w dziedzinach takich jak Misja Edukacyjna UCL (*Educational Mission*) i Uczciwość Badań UCL (*Research Integrity*). Dla UCL jako instytucji utworzonej dla nauczania i prowadzenia badań naukowych te obszary jej działalności mają fundamentalne znaczenie.

Może się zdarzyć, że UCL sam zaangażuje się w działalność, w której jego pracownik znajdzie się w sytuacji konfliktu interesów. Na przykład, UCL może posiadać udziały w wydzielonych z Uniwersytetu spółkach, w których pracownik UCL również może być udziałowcem. W pewnych okolicznościach, fakt posiadania udziałów przez pracowników UCL może powodować konflikt interesów. Pracownicy powinni zdawać sobie sprawę z tego, że fakt, że UCL czerpie korzyści z danej działalności (np. z posiadanych udziałów), w żadnym razie nie zmniejsza odpowiedzialności ani zobowiązań pracownika wynikających z niniejszych *Zasad i wytycznych*.

UCL realizuje swoje zasady wydając niniejsze *Zasady i wytyczne dotyczące przypadków występowania konfliktu interesów* oraz czyniąc praktyczne kroki, które opisano poniżej.

Konflikt związany z pełnieniem misji edukacyjnej

Pracownicy UCL zaangażowani w pracę edukacyjną, szkoleniową, nadzоровanie oraz kierowanie pracą studentów („Edukacja”), zobowiązani są do zapewnienia, żeby prowadzony przez nich proces edukacji studenta był właściwy.

Priorytetowym celem UCL jest edukacja i szkolenie studentów. Szczególną troskę należy wykazać o to, wybór projektu badawczego studenta, i ukie-runkowanie jego badań, nie znalazło się, ani nie sprawiało wrażenia, że znajduje się, w sferze zainteresowania finansowego/biznesowego osoby nadzorującej studenta.

Poniższe zasady dotyczące studentów prowadzących badania, w dużym stopniu stosują się również do młodszego personelu akademickiego i badawczego.

Zasadą jest, że UCL woli nie przyjmować studentów, jeżeli:

- otrzymują oni wsparcie ze strony spółki (są sponsorowani przez spółkę), w której osoba proponowana do sprawowania nad nimi nadzoru akademickiego posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe;
- wyniki uzyskane w trakcie realizacji projektu badawczego, lub własność intelektualna wytworzona w trakcie jego realizacji związane są działalnością badawczą spółki, w której osoba sprawująca nadzór nad studentami posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe.

UCL uważa, że sytuacje takie są niezwykle trudne do monitorowania oraz że zarówno osoby sprawujące nadzór oraz Uniwersytet narażone są wtedy na zarzut, że badania prowadzone przez studentów (a także doradztwo w innych sprawach, np. ochrony Własności Intelektualnej) zostały pokierowane w sposób sprzeczny z najlepszym interesem studenta.

Jednym sposobem rozwiązania tego rodzaju sytuacji konfliktowej jest przeprowadzenie wyboru zastępczego pracownika akademickiego do działania w charakterze osoby nadzorującej studenta, która nie będzie miała Znacznego Zainteresowania Finansowego w danej spółce. Osoba znajdująca się w sytuacji konfliktu interesów nie powinna podejmować się kierowania projektem inaczej niż za pośrednictwem osoby sprawującej nadzór zastępczo.

Niemniej jednak, UCL uważa, że równie korzystne jest dla studenta to, żeby nadzór nad nim sprawował członek personelu akademickiego posiadający największe doświadczenie w danej dziedzinie, oraz żeby, w *bardzo nielicznych przypadkach*, w sytuacji takiej nadzór nad studentem mógł sprawować członek personelu posiadający Znaczne Zainteresowanie Finansowe w organizacji sponsorującej. W takich okolicznościach, Dyrektor Wydziału winien ubiegać się o uzyskanie odpowiedniego zezwolenia Komisji do Spraw Konfliktów Interesów.

Przy udzielaniu takiego zezwolenia, nakłada się pewne warunki:

- przed przystąpieniem do realizacji projektu badawczego, student winien otrzymać od osoby sprawującej nadzór jasny opis: (1) źródła sponsorowania badania, (2) wszelkiego rodzaju interesów finansowych, jakie osoba sprawująca nadzór posiada w jednostce sponsorującej, (3) wszelkich ograniczeń, które mogą zostać nałożone na przekazywanie przez sponsora naukowych danych, i (4) wszelkich praw, które sponsor może posiadać w stosunku do własności intelektualnej wytworzonej w trakcie realizacji projektu;
- Druga Osoba Sprawująca Nadzór nie może mieć związku ze spółką sponsorującą ani posiadać w niej udziału (czy to w formie Udziałów, czy w formie Wynagrodzenia za Konsultacje).

Coraz częściej, w trakcie studiów na uniwersytecie, studenci sami podejmują działalność gospodarczą. Członek personelu, do którego należy ocena

jakości pracy takiego studenta lub jakakolwiek ocena studenta, nie może posiadać Udziału Finansowego ani piastować Oficjalnego Stanowiska w tego rodzaju przedsiębiorstwie prowadzonym, posiadany lub kontrolowany przez studenta znajdującego się na liście UCL. Udział Finansowy oznacza kapitał, opcję lub inną formę udziału w tym przedsiębiorstwie. Oficjalne Stanowisko oznacza stanowisko członka zarządu, płatnego konsultanta, pracownika, lub członka kierownictwa tego przedsiębiorstwa.

Konflikt dotyczący uczciwości badań naukowych

Przy realizacji badań naukowych, pracownicy UCL powinni przestrzegać najwyższych standardów naukowej uczciwości i rzetelności.

Pełne, obiektywne i w odpowiednim czasie dokonane rozpowszechnienie nowych wyników w drodze publikacji jest bardzo ważne z punktu widzenia uczciwości badań naukowych. W powyższym kontekście „publikacja” oznacza wszelkie środki rozpowszechniania wyników badań naukowych, w tym ich opublikowanie w czasopiśmie, informację zamieszczoną w na stronach internetowych, prezentację konferencyjną i wszelkie inne rodzaje naukowego przekazu.

Perspektywa osobistego zarobku nie może narażać na szwank ani sprawić wrażenia, że naraża na szwank uczciwość działań badawczych. Dotyczy to m.in. wyboru badania, zaplanowania przebiegu badania, interpretacji wyników, ani sposobu ich raportowania i publikowania.

Konflikt Interesów może wystąpić w wielu sytuacjach, na przykład:

- badacz posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe w spółce sponsorującej badanie naukowe, przy czym sytuację pogarsza jeszcze to, że wysokość tego Znacznego Zainteresowania Finansowego może zależeć od wyniku przeprowadzanego badania;
- badacz jest wynalazcą patentów, których wartość może zależeć od wyniku przeprowadzanego badania;
- badacz piastuje w przedsiębiorstwie stanowisko (np. dyrektora), które upoważnia go do żądania wprowadzenia ograniczeń w stosunku do wyników badania, które mogą być niepożądane ze względów komercyjnych (lub też pokierowania badaniami w inny sposób).

Zagwarantowanie uczciwości badań musi w dużym stopniu polegać na samoregulacji. Zasadniczym podejściem do właściwego przeprowadzania badań jest promowanie i utrzymywanie klimatu odpowiadającego wysokim standardom etycznym. Podstawowym czynnikiem zapewniającym jakość badań i praktyki przeprowadzania badań winna być uczciwość samego badacza.

Niemniej jednak, jeżeli badacz znajduje się, lub wydaje się znajdować, w sytuacji konfliktu interesów (na przykład, ponieważ posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe w organizacji sponsorującej badania), sama

uczciwość w zaplanowaniu przebiegu, przeprowadzeniu i złożeniu sprawozdania z badania może nie wystarczyć do ochrony badacza i uniwersytetu przed podejrzeniem i, w rezultacie, doprowadzić do naruszenia ich reputacji. W takich przypadkach, aby znaleźć się poza podejrzeniem, badacze muszą poczynić specjalne kroki.

Pierwszym krokiem w kierunku zarządzania sytuacją konfliktową jest zapewnienie jawności. Jeżeli którykolwiek z członków personelu znajdzie się w sytuacji konfliktu interesów, winien on:

- przed przyjęciem projektu badawczego do realizacji (a ściśle mówiąc, przed uzgodnieniem kontraktu), ujawnić konflikt i ubiegać się o odpowiednią pisemną zgodę Dyrektora Wydziału, który w przypadku wątpliwości może zasięgnąć opinii Komisji do spraw Konfliktów Interesów. Ujawnienie, faktu zaistnienia sytuacji konfliktowej winno zostać dokonane w formie pisemnego memorandum, przedstawiającego charakter badań, uczestniczący w nich personel i studentów, którzy mają zostać zaangażowani w przeprowadzenie badań a także opis ewentualnego konfliktu oraz propozycję sposobu zarządzania taką sytuacją;
- wstrzymać się od udziału w negocjowaniu warunków finansowych kontraktu dotyczącego badań naukowych, zarówno w charakterze przedstawiciela UCL, jak i przedstawiciela sponsora;
- w chwili składania publikacji w czasopiśmie, postępować zgodnie z zasadami postępowania dotyczącymi konfliktu interesów obowiązującymi w danym czasopiśmie;
- dokonać ujawnienia sytuacji konfliktowej w przypadku wszystkich innych form publikacji²².

Tego rodzaju sytuacjami konfliktowymi należy kierować lub należy ich unikać na różne sposoby:

- odmawiając skorzystania z propozycji przeprowadzenia badań i, zamiast tego, czyniąc odpowiednie kroki, aby praca ta wykonana została przez niezależnego badacza, czy to w UCL, czy gdzie indziej;
- wyznaczając współbadacza posiadającego kompetencje do kierowania zaplanowaniem przebiegu i dokonaniem analizy badania oraz jego wyników, lub wyznaczając odpowiednią komisję nadzorującą.

²² Obecnie większość czasopism ustaliła swoje *Zasady dotyczące występowania przypadków Konfliktu Interesów*. Na przykład czasopismo „Nature” zachęca swych autorów do ujawniania sprzecznych interesów finansowych. Jeżeli autor odmówi ich ujawnienia, fakt ten zostanie opublikowany. W przypadku, w którym czasopismo przeświadczone jest, że w wyniku działań autora doszło do znacznego podważenia zaufania, ubiegać się będzie o zadośćuczynienie w drodze „połączenia sankcji i zawiadomienia czytelników oraz pracodawców”. Czasopismo „Nature” proponuje następującą roboczą definicję „sprzecznych interesów finansowych”: są to „wszelkie nie zgłoszone interesy finansowe mogące stawiać autora w kłopotliwej sytuacji z chwilą ich publicznego ujawnienia w wyniku opublikowania pracy”.

Badanie kliniczne stanowi przypadek specjalny, wymagający szczególnych regulacji. Podyktowane to jest znacznymi finansowymi konsekwencjami wyników badań a możliwością wyrządzenia szkody członkom społeczeństwa biorącym udział w próbach klinicznych lub objętych leczeniem. W niektórych przypadkach UCL może zabronić swym pracownikom pełnienia roli Głównego Badacza (*Principal Investigator*). Oprócz zasad i wytycznych przedstawionych w niniejszym dokumencie, badacze powinni spełniać wszystkie dodatkowe wymagania określone przez właściwą Komisję Etyki (np. przy *Hospital Trust*).

Konflikt związany z interesami finansowymi

Obowiązkiem pracowników UCL jest poszanowanie i wspieranie interesów finansowych UCL. Personel UCL winien zawsze, gdzie to możliwe, zadbać o to, żeby UCL:

- uzyskać odpowiednie korzyści finansowe należne mu z racji świadczenia usług w postaci prowadzenia badań naukowych, w tym, konsultacji i innych usług wykonywanych za pośrednictwem UCL;
- uzyskać odpowiednie korzyści finansowe należne mu z racji wykorzystywania lub wprowadzenia do obrotu handlowego należącej doń własności intelektualnej;
- uzyskać odpowiednie korzyści finansowe należne mu z racji wykorzystywania innych zasobów i aktywów, w tym, wyposażenia, personelu technicznego, urządzeń;
- odpowiedzialnie wykorzystywał swe źródła finansowe w związku z zakupem towarów, zgodnie z paragrafem 91 Przepisów Finansowych UCL.

Istnienie wzajemnego stosunku pracownika UCL i innego podmiotu, np. jako udziałowca spółki wydzielonej z uniwersytetu, może powodować powstanie odpowiedzialności finansowej wobec tej organizacji, która to odpowiedzialność może pozostawać w sprzeczności z odpowiedzialnością finansową pracownika wobec UCL.

Ewentualny taki konflikt powinien zostać uregulowany. Można tego dokonać na wiele sposobów, między innymi w drodze:

- uzyskania zezwolenia Dyrektora Wydziału, po przedstawieniu mu opisu charakteru stosunku zaplanowanego do ustanowienia; jeżeli Dyrektor Wydziału uzna, że konflikt zaistniały na skutek proponowanego rozwiązania da się uregulować i że wykorzystywanie zasobów UCL nie będzie kolidować z priorytetami akademickimi, może dokonać jego pisemnego zatwierdzenia; jeżeli natomiast ma wątpliwości co do istnienia konfliktu, może skierować sprawę do Komisji do spraw Konfliktów Interesów; jeżeli ustanowienie proponowanego stosunku zostanie zatwierdzone, przez Komisję lub przez Dyrektora Wydziału, wówczas proponowane rozwiązanie przybiera formę oficjalną i umożliwia nałożenie odpowiedniej opłaty za wykorzystywanie danych zasobów;

- zawarcia kontraktów z organizacjami zewnętrznymi, których warunki finansowe negocjuje odpowiedni Dział Administracyjny (np. Biuro Badań Kontraktowych), przy czym pracownik w żadnym charakterze nie bierze udziału w takich negocjacjach;
- ujawnienia (jeżeli to będzie konieczne, z klauzulą poufności) oraz uzyskania zrzeczenia się ze strony UCL *Business* dotyczącego wszystkich wynalazków lub innych form Własności Intelektualnej wytworzonych przez daną osobę w ramach, na przykład, prywatnych konsultacji;
- jeżeli pracownicy UCL świadczą usługi w formie konsultacji, prowadząc je za pośrednictwem UCL, dalsze wytyczne dotyczące tych konsultacji zawarte zostały w wydanych przez UCL przepisach dotyczących Konsultacji Prywatnych (*Private Consultancy Work*);
- jeżeli zachodzi potrzeba nabycia od firmy, w której pracownik posiada Znaczące Zainteresowanie Finansowe jakichkolwiek towarów lub usług, fakt takiego zainteresowania należy zgłosić Dyrektorowi Finansowemu.

Konflikt dotyczący zaangażowania/lojalności

Pracownicy UCL winni są zaangażowanie i lojalność w pierwszym rzędzie UCL. Członkostwo w komisjach, zarządach, grupach doradczych, itp. (Funkcje Zewnętrzne) pociąga za sobą zobowiązanie (a czasem statutowy obowiązek) działania w najlepszym interesie organu zewnętrznego. Zobowiązania takie mogą częściowo pokrywać się ze zobowiązaniami danej osoby jako pracownika UCL. Nawet jeżeli pełnienie Funkcji Zewnętrznej zostało dopuszczone przez UCL na podstawie *Wytycznych dotyczących Konsultacji* lub na innej podstawie, nie zwalnia to jednak pracownika z obowiązku dopilnowania, aby jego zaangażowanie i lojalność skierowane były w pierwszym rzędzie do UCL.

Zasady dotyczące obejmowania funkcji zewnętrznych i prowadzenia prac nie akademickich, określające dopuszczalny zakres czasu poświęcanego na tego rodzaju działalność, zawarte zostały w *Wytycznych dotyczących Konsultacji*.

Harmonogram zajęć prowadzonych w ramach działalności zewnętrznej nie może powodować konieczności wprowadzenia znaczących zmian w rozkładzie wykładów, ćwiczeń, lub innych obowiązków związanych ze sprawowaniem nadzoru lub kierownictwa.

Zaangażowany w utworzenie nowej spółki pracownik UCL, może musieć poświęcać więcej czasu niż czas wymagany w ramach sprawowania obowiązków wobec UCL. Ryzyko takie można zmniejszyć jeżeli, spółka zatrudni odpowiednich ludzi do zarządzania i kierowania zarówno jej działalnością gospodarczą, jak naukową, co ograniczy działania pracownika UCL do konsultacji. Pracownik UCL może także, wziąć bezpłatny urlop na czas nieobecności w UCL w pełnym wymiarze poświęcany spółce.

W wyjątkowych przypadkach, UCL może wyrazić zgodę na udzielenie personelowi akademickiemu pozwolenia na poświęcanie znacznej ilości czasu (większej niż ilość przewidziana w *Wytycznych dotyczących Konsultacji*) na pełnienie funkcji zewnętrznych, na przykład, jeżeli nieobecność taka będzie miała charakter krótkotrwały i nie będzie zakłócała innych obowiązków pracownika a także będzie przynosiła UCL wyraźną korzyść. Przypadki takie należy w odpowiednim czasie przedstawić Dyrektorowi Wydziału. Należy mu podać pełne szczegóły dotyczące charakteru, czasu wykonywania i okresu pełnienia funkcji zewnętrznej. Dyrektor Wydziału kieruje sprawę do Komisji do spraw Konfliktów Interesów wraz ze swą rekomendacją. Komisja podejmuje decyzję, czy udzielić pozwolenia.

We wszystkich przypadkach, pracownik ma obowiązek przedstawienia na piśmie i omówienia wszelkich ewentualnych konfliktów z Dyrektorem Wydziału:

- przed rozpoczęciem okresu zaangażowania,
- jeżeli dana sytuacja ulegnie zmianie w sposób mający wpływ na tego rodzaju konflikt (czy to w wyniku zmiany obowiązków pracownika w ramach UCL, zmiany charakteru stosunku nawiązanego pomiędzy spółką zewnętrzną i UCL, czy też zmiany dotyczącej zaangażowania w organizacji zewnętrznej), może okazać się, że zagadnienie to zacznie mieć istotne znaczenie, gdyż zmiany okoliczności często następują stopniowo i w sposób nie wymagający dużych formalności. A więc dla własnej ochrony pracownika ważne jest, aby Dyrektor Wydziału został wcześniej poinformowany o wszelkich zmianach w istniejących stosunkach.

Aneks 1

A. Przykłady działalności zwykle nie dopuszczanej, lub takiej, która wymaga uprzedniego pisemnego zatwierdzenia (i może wymagać objęcia nadzorem)

- A1. Pracownik UCL²³ działa w charakterze osoby sprawującej nadzór akademicki nad studentem finansowanym przez jednostkę przemysłową, przy czym dany pracownik posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe²⁴ w sponsorującej spółce.

²³ Definicja ta obejmuje niektórych członków rodziny zgodnie z definicją zawartą części III.

²⁴ Zgodnie z definicją zawartą w części III niniejszego dokumentu.

- A2. Pracownik UCL obejmuje udział finansowy lub oficjalną funkcję w spółce prowadzonej lub stanowiącej własność albo kontrolowanej przez studenta wpisanego na listę studentów UCL a pracownik UCL z natury piastowanej funkcji dokonuje ewaluacji jakości pracy tego studenta lub w jakikolwiek inny sposób ocenia studenta.
- A3. Pracownik UCL uczestniczy w negocjacjach kontraktu zawieranego pomiędzy UCL i spółką, oraz pracownik ten posiada w niej Znaczne Zainteresowanie Finansowe.
- A4. Pracownik UCL publikuje lub oficjalnie przedstawia wyniki badań naukowych lub opinie eksperta na temat danego przedmiotu, bez ujawnienia faktu posiadania Znacznego Zainteresowania Finansowego w spółce, która może czerpać korzyści z wyników, których dotyczy jego sprawozdanie lub wyrażana przez niego opinia.

B. Działalność, która może zostać dopuszczona po ujawnieniu, weryfikacji i zatwierdzeniu przez Dyrektora Wydziału²⁵ (który może chcieć skierować sprawę do Komisji do spraw Konfliktów Interesów)

- B1. Pracownik UCL działa w charakterze osoby sprawującej nadzór akademicki nad Studentem, w okolicznościach, w których wyniki badań naukowych dotyczą badań lub działalności komercyjnej spółki, w której Osoba Sprawująca Nadzór posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe.
- B2. Pracownik UCL działa w charakterze Głównego Badacza w projekcie finansowanym przez spółkę na podstawie kontraktu, jeżeli pracownik posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe w tej spółce.
- B3. Pracownik UCL prowadzi badania naukowe, których wynik może mieć wpływ na wartość patentu lub innej formy własności intelektualnej, należącej do danego pracownika (z wyjątkiem sytuacji, w której właścicielem tej własności intelektualnej jest UCL).
- B3. Pracownik UCL pełni funkcję w Spółce (np. jako Dyrektor), w okolicznościach, w których spółka ta może, z przyczyn komercyjnych, chcieć ograniczać niekorzystne wyniki badań uzyskane przez danego pracownika (lub mieć interes wydać inne dotyczące tych badań dyspozycje).
- B4. Pracownik UCL prowadzi poza uniwersytetem badania, które zwykle normalnie prowadziłby UCL.
- B5. Pracownik UCL podejmuje w UCL działania administracyjne, przynoszące korzyść spółce, w której Pracownik ten posiada Znaczne Zainteresowanie Finansowe.

²⁵ Patrz przypis 2.

Polityka dotycząca własności intelektualnej, informacji poufnych oraz komercjalizacji w Uniwersytecie Herriot-Watt, Edynburg

Polityka Uniwersytetu dotycząca Własności Intelektualnej, Informacji Poufnych oraz Komercjalizacji

1. Definicje

„Własność Intelektualna” jest zdefiniowana jako efekt kreatywnego dążenia na literackim, artystycznym, naukowym i inżynierskim polu, które może być chronione zarówno formalnie, jak i nieformalnie, ale ograniczona nie tylko do wszystkich form praw autorskich, praw projektantów zarówno zarejestrowanych i nie zarejestrowanych, praw opatentowanych, materiałów do opatentowania, znaków firmowych, tajemnicy produkcji (*know-how*), tajemnicy zawodowej, praw w bazach danych, informacji, danych, odkryć, formuł matematycznych, dokumentacji, diagramów, ekspertyz, technik, wyników badań, wynalazków, oprogramowania komputerowego i programów, algorytmów, notatników laboratoryjnych, aktualnego i potencjalnego materiału nauczania, w tym nauczania na odległość (*distance learning material*), a także innych materiałów, które są przez Uniwersytet publikowane. Jednak według niniejszej Polityki Własność Intelektualna jest wyraźnie definiowana jako nie obejmująca niektórych rodzajów ochrony praw autorskich będących artykułami w czasopiśmie naukowych, wydanych książkach i referatach naukowych oraz innych materiałach, które Uniwersytet może publikować, a które to materiały mogą być użyte do nauczania lub nauczania na odległość (*distance learning material*).

„Prawa Własności Intelektualnej” są zdefiniowane jako wszystkie prawa, które tworzą własność intelektualną, według każdego obecnego lub przyszłego prawa, dotyczącego ale nie ograniczonego dla wszystkich Statutów Zjednoczonego Królestwa, Europejskich Traktatów, Dyrektyw i Regulacji, Międzynarodowych Traktatów oraz prawa powszechnego.

„Audyt Własności Intelektualnej” jest zdefiniowany jako inwentarz każdej Własności Intelektualnej członka personelu, studenta, gościa Uniwersytetu lub konsultanta, która jest lub może być stworzona przed lub w trakcie pracy na Uniwersytecie. Audyt jest wykonywany aby ocenić stan praw Własności Intelektualnej, aby, ułatwić ochronę i eksploatację z praw należących do Uniwersytetu.

„Informacja Poufna” jest zdefiniowana jako:

- a) dowolna informacja w jakiegokolwiek formie, lecz nie ograniczona do ustnie przekazywanej, informacji elektronicznie przechowywanej lub pisemnej, odnoszącej się do wszelkich Praw Własności Intelektualnej, które posiada lub w przyszłości Uniwersytet może posiadać, której ujawnienie może w jakikolwiek sposób narazić lub zniweczyć możliwości Uniwersytetu w zakresie jej ochrony lub eksploatacji;
- b) dowolna informacja, której rozprzestrzenianie w jakiegokolwiek formie jest rozumiane w opinii każdego twórcy lub centrum transferu technologii (TRS) jako niekorzystne dla interesów komercyjnych Uniwersytetu, zawierająca jakiegokolwiek tajemnice branżowe lub produkcyjne, wytworzone i/lub rozwinięte jako część pracy inventora wewnątrz Uniwersytetu, włącznie z notatkami laboratoryjnymi, także tymi, które są przechowywane w formie elektronicznej;
- c) każda informacja oznaczona jako „Poufna”;
- d) każda informacja pochodząca od osoby lub grupy spoza Uniwersytetu, którą odbiorca uczynił poufną, zarówno na piśmie, jak i ustnie;
- e) każda informacja posiadana przez Uniwersytet, lub którą Uniwersytet dysponuje, wobec której Uniwersytet się zobowiązał, by ją zabezpieczyć poufnie według określonego porozumienia.

„Dochód netto” jest zdefiniowany jako całkowity przychód pochodzący z wykorzystania jakiegokolwiek części Własności Intelektualnej lub Praw Własności Intelektualnej, odnoszący się do jakiegokolwiek formy komercjalizacji, pomniejszony o odpowiednie podatki rządowe, wszelkie spłaty darowizn lub dotacji należnych zgodnie z kontraktem lub umową, oraz kwoty przekazane osobom lub grupie osób na bazie umowy o wspólnym przedsięwzięciu lub licencji, a także pomniejszony o koszty poniesione przez Uniwersytet na prawne i formalne procedury ochrony własności intelektualnej lub komercjalizacji, ale NIE koszty wydziałowe lub związane z użyciem wyposażenia lub infrastruktury.

„Uniwersytet” jest zdefiniowany jako Uniwersytet Heriot Watt, Riccarton, Edynburg, EH14 4AS, organizacja zarejestrowana w rejestrze Royal Charter czwartego marca 1966, i definicja ta dotyczy także każdego miejsca nauki, badań lub prowadzenia działalności należącego, zajętego lub wynajmowanego przez Uniwersytet Heriot Watt, teraz lub kiedykolwiek w przyszłości.

„Student” jest zdefiniowany jako każda osoba podejmująca jakiegokolwiek kurs badawczy lub edukacyjny, w pełnym lub częściowym wymiarze, która się immatrykulowała lub ma prawo się immatrykulować na Uniwersytecie.

„Członek personelu” jest zdefiniowany jako każda osoba zatrudniona częściowo lub pełnoetatowo przez Uniwersytet.

„Konsultant” jest zdefiniowany jako każda osoba dostarczająca płatne lub niodpłatne konsultacje członkowi personelu, studentowi lub jednostce organizacyjnej Uniwersytetu, która nie jest członkiem personelu lub studentem immatrykulowanym lub zatrudnionym przez Uniwersytet.

„Gość” jest zdefiniowany jako każda osoba odwiedzająca Uniwersytet, w celu podjęcia pracy lub studiów badawczych, niezależnie od jej tytułu formalnego lub stopnia.

„TRS” jest zdefiniowane jako Departament Technologii i Pomocy Badawczej Uniwersytetu, oraz każdy jego następcą prawny.

„Szkoła” jest zdefiniowana jako każda osobna szkoła lub instytut wewnątrz Uniwersytetu, i może być w niniejszym dokumencie określona przez Uniwersytet.

„Kreator” jest zdefiniowany jako każdy członek personelu, student, gość lub konsultant, który jest osobą odpowiedzialną za stworzenie Własności Intelektualnej lub Praw Własności Intelektualnej, należącej do Uniwersytetu według zasad niniejszej polityki.

„Nowa spółka” oznacza spółkę założoną przez Kreatora, członka personelu lub studenta z pomocą Uniwersytetu, której najważniejszym celem jest rozwój i eksploatacja technologii lub metodologii należących do Uniwersytetu, użycie tajemnic produkcji (*know-how*) i/lub innych zasobów stworzonych lub zapewnionych przez Uniwersytet.

„Porozumienie ze studentem” („Umowa studencka”) jest zdefiniowane jako dokument Uniwersytetu, według którego Student zgadza się być obiektem polityki Uniwersytetu dotyczącej Własności Intelektualnej, Informacji Poufnej i Komercjalizacji, tak jak członek personelu.

Logo Uniwersytetu jest zarejestrowanym znakiem handlowym.

2. Posiadanie Prawa Własności Intelektualnej

- 2.1. Każda Własność Intelektualna stworzona przez Studenta podczas trwania jego edukacji powinna pozostać w posiadaniu Studenta, z wyjątkiem sytuacji gdzie warunki Klauzuli Trzeciej mają zastosowanie. W szczególności pierwszeństwo do praw autorskich należy do Studenta zgodnie z Ustawą o Prawach Autorskich, Projektach i Patentach z roku 1988, z wyjątkiem sytuacji gdzie warunki Klauzuli Trzeciej niniejszej Polityki mają zastosowanie.
- 2.2. Każda Własność Intelektualna stworzona przez członka personelu w ramach jego zatrudnienia przez Uniwersytet pozostaje własnością Uniwersytetu. Wynika to z Paragrafu 39 Prawa Patentowego z 1988 oraz Paragrafu 11 Ustawy o Prawach Autorskich, Projektach i Patentach z 1988 roku. W szczególności pierwszeństwo posiadania jakichkolwiek stworzonych praw autorskich należy do Uniwersytetu zgodnie z Ustawy o Prawach Autorskich, Projektach i Patentach z roku 1988.

- 2.3. Każda Własność Intelektualna stworzona przez Gościa lub Konsultanta jako część ich pracy dla Uniwersytetu pozostaje własnością Uniwersytetu. W szczególności pierwszeństwo posiadania stworzonych praw autorskich przysługuje Uniwersytetowi zgodnie z Ustawą o Prawach Autorskich, Projektach i Patentach z roku 1988.

3. Wyjątki dotyczące pozbawienia Studenta Prawa do Własności Intelektualnej

Studenci zatrzymają Prawo do Własności Intelektualnej wytworzonej w wyniku swojej pracy zgodnie z Klauzulą Drugą, ustęp pierwszy, z wyjątkiem następujących sytuacji gdzie Klauzule Czwarta, Piąta, Szósta, Ósma i Dziewiąta mają zastosowanie:

- a) praca badawcza podyplomowa, ufundowana przez jakąkolwiek osobę lub grupę osób inną niż sam student;
- b) każda praca wykonana przez Studenta, gdy jest ufundowana przez stypendium przyznane przez Uniwersytet;
- c) każda praca wykonana przez Studenta, gdy jest ufundowana przez dotację doktorancką przyznaną przez Uniwersytet;
- d) projekt zaliczeniowy na koniec roku;
- e) projekt zaliczeniowy wakacyjny;
- f) nadzorowana praca badawcza.

4. Określenie Prawa Własności Intelektualnej

- 4.1. Jakikolwiek prawa do Własności Intelektualnej wytworzonej przez Studenta, który zawiera się w zasadach Klauzuli Trzeciej, są przyznane Uniwersytetowi. Studenci są zobligowani do zawarcia Porozumienia ze studentem przy pierwszej immatrykulacji lub kontakcie z TRS, przy pierwszej okazji dającej możliwość omówienia ich praw i obowiązków.
- 4.2. Jeśli Studenta nie dotyczy Klauzula Trzecia przy pierwszej immatrykulacji, lecz zostaje studentem podczas podejmowania kursu badawczego lub naukowego na Uniwersytecie, to jego obowiązkiem jest zawrzeć Porozumienie ze studentem lub skontaktować się z TRS, przy najwcześniejszej sposobności, by omówić swoje prawa i dalsze obowiązki tak szybko, jak to możliwe, po tym, jak zostanie poinformowany o zmianie swojego statusu, najpóźniej pod koniec pierwszej daty immatrykulacji następującej od razu po zmianie statusu.
- 4.3. Wszystkie prawa we Własności Intelektualnej stworzone przez Gościa lub Konsultanta, gdy pracuje razem z Uniwersytetem są przyznawane Uniwersytetowi.

- 4.4. Aby takie prawa były przyznane innej osobie lub grupie przez Studenta, Członka Personelu, Gościa lub Konsultanta, a tym samym nie przyznane Uniwersytetowi zgodnie z niniejszą polityką, rzeczony Student, Członek Personelu, Gość lub Konsultant, jest zobowiązany poinformować TRS o takiej dyspozycji lub możliwości takiego zobowiązania najwcześniej jak to będzie możliwe. Wszelkie prawa Własności Intelektualnej, wynikające z odrębnego porozumienia, nie objętego niniejszym dokumentem polityki Uniwersytetu są regulowane rzeczonym odrębnym porozumieniem.

5. Prawo Studenta do odmowy

Każdy student, objęty zasadami Klauzuli Trzeciej ma prawo do odmowy do podpisania tego lub jakiegokolwiek innego porozumienia i nie powinna być jemu uniemożliwiona immatrykulacja. Studenci powinni się kierować zapisami „Uniwersyteckiego Przewodnika po Polityce Własności Intelektualnej, Informacji Poufnej i Komercjalizacji” dostępnego w TRS.

6. Czas trwania Praw

Każda Własność Intelektualna, która staje się własnością Uniwersytetu według niniejszej polityki pozostaje własnością Uniwersytetu na zawsze niezależnie od tego czy Kreator pozostaje w Uniwersytecie jako Student, Członek Personelu lub w jakikolwiek innej formie.

7. Zmiany w statusie zatrudnienia

- 7.1. Jeśli Członek personelu rozpoczyna lub pozostawia pracę na Uniwersytecie, Biuro Kadr powinno niezwłocznie poinformować o tym TRS.
- 7.2. Kiedy Członek personelu pozostawia pracę na Uniwersytecie, lub podejmuje dodatkowe zatrudnienie w stosunku do jakiejś firmy, albo obejmuje staż w innej instytucji edukacyjnej lub badawczej TRS przeprowadza Audyt Własności Intelektualnej.
- 7.3. Kiedy jakakolwiek osoba ma zostać zatrudniona przez Uniwersytet, wtedy TRS przeprowadza Audyt Własności Intelektualnej, którą może ta osoba posiadać, która mogła zostać stworzona wcześniej, przed zatrudnieniem przez Uniwersytet.

8. Upoważnienie do korzyści

- 8.1. Uniwersytet ponosi koszty ochrony Własności Intelektualnej, chyba że istnieje umowa, stanowiąca inaczej. Jednak, jeśli Uniwersytet zrezygnuje z prawa do własności, wtedy jakiegokolwiek dalsze koszty ochrony zostaną przeniesione na nowego właściciela (jeśli taki się pojawi) i Uniwersytet już nie będzie odpowiedzialny za jakiegokolwiek koszty związane z uzyskiwaniem lub utrzymaniem ochrony.
- 8.2. Każdy Przychód Netto, pojawiający się bezpośrednio od lub w konsekwencji komercyjnego wykorzystania Własności Intelektualnej lub Praw do Własności Intelektualnej należących lub będących w dyspozycji Uniwersytetu zgodnie z niniejszą Polityką, a także w wyniku sprzedaży udziałów firmy, w której Uniwersytet ma udziały lub którą licencjonuje, będzie rozdysponowany w następujący sposób:

Kreator – 50%

Szkoła – 40%

TRS (centrum transferu technologii) – 10%

Należy pamiętać, gdy jest więcej twórców niż jeden kreator zaangażowany w tworzenie konkretnej części Własności Intelektualnej lub konkretnego Prawa do Własności Intelektualnej, udział należny kreatorowi, zostanie podzielony pomiędzy nimi.

- 8.3. Wszyscy Kreatorzy zachowują prawo do tytułu wynalazcy w jakimkolwiek wniosku patentowym zawierającym Własność Intelektualną, do której uczynili wynalazczy wkład.

9. Zrzeczenie się Praw

Gdy Uniwersytet zdecyduje się zrezygnować z prawa do posiadania Własności Intelektualnej, oferuje prawa do ww. własności Kreatorom. Jeśli Kreatorzy chcą uzyskać to prawo do własności, wtedy może być od nich wymagany zwrot kosztów Uniwersytetu, które zostały poniesione w związku z wytworzeniem Własności Intelektualnej (konieczna jest uzyskanie opinii TRS w tej sprawie).

10. Warunki w odniesieniu do Poufności

- 10.1. Każdy Student, Członek Personelu, Gość lub Konsultant, który wchodzi w kontakt z Poufną Informacją, jest zobowiązany niezależnie od czasu:
 - a) zabezpieczyć jej poufność;
 - b) nie może jej publikować lub w inny sposób ujawniać lub zezwalać na ujawnianie;

- c) nie może używać takiej informacji w jakikolwiek sposób niż jest to dozwolone przez Uniwersytet;
 - d) jest zobowiązany zwrócić wszystkie tego typu informacje (w jakiegokolwiek formie i jakkolwiek przechowywane) Uniwersytetowi niezwłocznie, na każde żądanie Uniwersytetu;
 - e) nie może przetwarzać takiej informacji lub jakiegokolwiek jej części w jakikolwiek sposób lub jakiegokolwiek formie lub robić notatek z niej, innych, niż te, które są dozwolone przez Uniwersytet;
 - f) nie powinien przetrzymywać takiej informacji w komputerze lub w systemie informacji elektronicznej Uniwersytetu lub przekazywać jej w jakiegokolwiek formie poza Uniwersytet z wyłączeniem sytuacji, gdy jest to wymagane w związku z wykonywaniem obowiązków służbowych lub gdy taka informacja staje się częścią wiedzy publicznej w inny sposób niż w wyniku naruszenia zasad niniejszej polityki.
- 10.2. Należy do odpowiedzialności każdego wyższego rangą członka personelu, by zapewnić, że wszyscy Studenci, Goście i Konsultanci są powiadomieni i dotrzymują zobowiązań, w odniesieniu do poufności.
- 10.3. Każda informacja, będąca Poufną Informacją, powinna być przechowywana w bezpieczny sposób i oznaczona jako „Poufna”.

11. Warunki odnoszące się do wymiany Informacji Poufnych

- 11.1. Każdy Student, Członek personelu, Gość lub Konsultant pragnący ujawnić lub udostępnić jakąkolwiek Poufną Informację osobie lub grupie osób spoza Uniwersytetu w jakiegokolwiek formie, pisemnej, ustnej lub w inny sposób, jest zobowiązany upewnić się, że istnieje pisemna zgoda zezwalająca na ujawnienie rzeczony Poufnej Informacji.
- 11.2. Jakiegokolwiek porozumienie odnoszące się do Poufnej Informacji powinno być podpisane w imieniu Uniwersytetu wyłącznie przez upoważnionego sygnatariusza, będącego upoważnionym przez TRS sygnatariuszem lub Sekretarzem Uniwersytetu. Brak uzyskania upoważniającego podpisu unieważnia dokument i powoduje osobistą odpowiedzialność prawną poniesioną przez nieupoważnionego sygnatariusza.

12. Warunki dotyczące ujawnienia

- 12.1. Jeśli Członek personelu, Gość lub Konsultant stworzy Własność Intelektualną lub Prawo Własności Intelektualnej, która jest własnością Uniwersytetu i która nadaje się potencjalnie do komercyjnego wykorzystania, jest zobowiązany poinformować TRS oraz odpowiedniego przełożonego/Szefa Szkoły lub Szefa TRS, tak szybko jak jest to możliwe.

- 12.2. Jeśli Student stworzy jakąkolwiek nadającą się potencjalnie do komercyjnego wykorzystania Własność Intelektualną lub Prawo do Własności Intelektualnej w trakcie swojego kursu naukowego lub badawczego, jest zobowiązany poinformować TRS oraz Szefa Szkoły lub Szefa TRS, tak szybko jak jest to możliwe. Jeśli Członek personelu wchodzi w posiadanie takiej informacji lub zostaje o niej powiadomiony, jest zobowiązany poinformować TRS oraz Szefa Szkoły lub Szefa TRS, tak szybko jak jest to możliwe.
- 12.3. Jeśli Własność Intelektualna może być, w opinii Kreatora, opatentowana, wtedy Formularz Ujawnienia Innowacji powinien zostać wypełniony i przekazany do TRS, tak szybko jak jest to możliwe. Wszyscy Kreatorzy mają obowiązek przekazywać informacje o swoich wynalazkach na bieżąco do TRS. Kreator musi także powstrzymać się od publikacji jakiegokolwiek informacji w każdej formie odnoszącej się do Własności Intelektualnej do czasu, gdy TRS podejmie decyzję czy kontynuować dotację patentową i jeśli jest to uważane w opinii TRS za niezbędne.
- 12.4. Kreatorzy powinni zapewnić swoją pomoc w procedurze ochrony Prawa Własności Intelektualnej, która jest niezbędna w określonych okolicznościach, lecz nie jest ograniczona jedynie do ujawnienia wszystkich faktów i informacji dotyczących takiej Własności Intelektualnej, lecz wymagana, by zabezpieczyć rzeczoną Ochronę Własności Intelektualnej w imieniu Uniwersytetu i gdy jest dodatkowo wymagane w opinii TRS by przygotować wszystkie dokumenty i rzeczy i dostarczyć takie dokumenty, które są potrzebne w związku z przeznaczeniem, rejestracją, koncesjonowaniem lub postępowaniem z jakąkolwiek Własnością Intelektualną lub Prawem Własności Intelektualnej.

13. Warunki odnoszące się do informacji akademickiej

Ktokolwiek podejmujący się badań wewnątrz Uniwersytetu powinien zgodnie z polityką Uniwersytetu rejestrować wyniki badań w specjalnym, trwale zszytym (*hardbound*) notesie laboratoryjnym. Przy braku zapisów w notesie, jest wystarczające, że wyniki badań będą rejestrowane przy użyciu metod elektronicznych, o ile data takiej rejestracji, może być niezależnie zweryfikowana.

14. Warunki dotyczące komercjalizacji Własności Intelektualnej

- 14.1. Jeśli nowowytworzona Własność Intelektualna zainteresuje TRS, wtedy następująca procedura powinna być zastosowana:
- a) służba TRS zapewni właściwy, terminowy i bezpłatny serwis Kreatorowi;

- b) służba TRS zaopatrzy Kreatora w czasie dwudziestu czterech godzin od dowiedzenia się o innowacji w:
 - formularz Ujawnienia Innowacji („IDF”),
 - kopię polityki uniwersyteckiej dotyczącej Własności Intelektualnej, Informacji Poufnej i Komerccjalizacji,
 - numer sprawy danej komercjalizacji;
 - c) kreator powinien w ciągu dwóch tygodni zwrócić uzupełnioną kopię IDF, zawierającą pełne i bezpośrednie ujawnienie wszystkich istotnych informacji dotyczących Własności Intelektualnej;
 - d) po otrzymaniu IDF, w ciągu dwóch tygodni, personel TRS przeprowadzi wstępne oszacowanie potencjału komercyjnego ujawnionej Własności Intelektualnej z uwzględnieniem zbadania stanu techniki i poinformuje o swoich wnioskach Kreatora;
 - e) w ciągu czterech do ośmiu tygodni od otrzymania IDF, personel TRS zwoła zebranie Komitetu Eksploatacji Innowacji („IEB”), gdzie zostanie zaprezentowany projekt komercjalizacji w celu wstępnego oszacowania jego potencjału. Członkowie IEB są powoływani przez TRS i skład Komitetu jest publikowany na stronie internetowej TRS;
 - f) po prezentacji dla IEB wypełnionego IDF i po wstępnym oszacowaniu potencjału komercjalizacji, IEB decyduje czy kontynuować proces komercjalizacji Własności Intelektualnej ujawnionej w IDF. Wszystkie szczegóły decyzji IEB są przekazane Creatorowi w ciągu jednego tygodnia od podjęcia takiej decyzji.
- 14.2. Jeśli komercjalizacja Własności Intelektualnej stworzonej przez Kreatora jest podejmowana przez Uniwersytet, na skutek pozytywnej decyzji IEB w ocenie „projektu”, wtedy następująca procedura jest stosowana:
- a) TRS w ciągu tygodnia mianuje menedżera projektu tzw. Pośrednika Technologii („Pośrednik”, „Broker”) do pracy nad projektem i poinformuje o tym Kreatora. Pośrednik jest wyłącznie odpowiedzialny za komercjalizację;
 - b) pośrednik w ciągu czterech tygodni sformułuje plan komercjalizacji i przekaże go Creatorowi do wiadomości;
 - c) TRS pracuje nad aplikacjami patentowymi Projektu, tak aby przygotować aplikację patentową w ciągu od czterech do sześciu tygodni od mianowania Pośrednika;
 - d) TRS publikuje niepoufny opis Projektu na dedykowanych do tego stronach internetowych TRS oraz innych odpowiednich stronach internetowych, w ciągu czterech tygodni od daty niezbędnego zabezpieczenia własności intelektualnej;
 - e) podczas całego procesu komercjalizacji, personel TRS informuje Kreatora na bieżąco o postępach w Projekcie i przekazuje Creatorowi raporty ze swojej działalności w Projekcie w dwumiesięcznych

odcinkach czasu w pierwszym roku komercjalizacji, a następnie w kwartalnych odstępach czasu, aż do czasu, gdy proces komercjalizacji zostanie zakończony. Taki raport zawiera także wszelkie szczegóły dotyczące kosztów poniesionych na Projekt, przychodów z Projektu oraz wszelkich znanych przychodów lub kosztów Projektu, które nie zostały jeszcze opłacone;

- f) IEB wspiera postęp komercjalizacji Projektu w ciągu sześciu do dziewięciu miesięcy daty aplikacji patentu, wciągnięcia do rejestru lub od wstępnej decyzji IEB, którakolwiek z nich jest późniejsza, wydając rekomendacje istotne z punktu widzenia decyzji o kontynuacji procesu komercjalizacji. IEB informuje Kreatora o swych decyzjach w ciągu jednego tygodnia;
- g) proces komercjalizacji jest uważany za skończony, na skutek decyzji IEB, gdy podpisano umowę licencyjną, dotyczącą Własności Intelektualnej zawartej w Projekcie, lub w momencie powołania zarządu – dyrektora Nowej Spółki, której zadaniem jest kontynuować proces komercjalizacji na Uniwersytecie.

15. Warunki dotyczące Nowych Spółek

- 15.1. Jeśli zostanie podjęta decyzja przez Kreatora oraz IEB, że Nowa Spółka będzie najlepszą metodą, dzięki której można dokonać komercjalizacji konkretnej Własności Intelektualnej, którą stworzyli, i jeśli Nowa Spółka zostanie utworzona przez członka personelu, by eksploatować Własność Intelektualną lub wiedzę zdobytą podczas swojej pracy dla Uniwersytetu, wtedy warunki zawarte w Regulacji 42 (Tworzenie Nowych Spółek) przepisów uniwersyteckich mają zastosowanie.
- 15.2. Uniwersytet tworząc Nową Spółkę obejmuje w niej dwadzieścia cztery procent (24%) udziału. Udziały Uniwersytetu mają te same prawa, jak te objęte przez Kreatora. Udziały nie powinny być obejmowane przez jakiegokolwiek członka personelu, który nie jest zaangażowany w zarządzanie Nową Spółką lub nie był zaangażowany w stworzenie Własności Intelektualnej użytkowanej przez Nową Spółkę.
- 15.3. Uniwersytet przekazuje Nowej Spółce wyłączną licencję na eksploatację rzeczony Własności Intelektualnej, według poniższych zasad:
 - a) zwrot kosztów poniesionych przez Uniwersytet na ochronę Własności Intelektualnej;
 - b) honoraria (*royalties*) – opłaty licencyjne są wypłacane Uniwersytetowi od całego przychodu Nowej Spółki, związanego z Własnością Intelektualną. Jest możliwe ustalenie konkretnego momentu (*milestone*) od którego opłaty są wymagalne. Poziom opłat jest ustalany przy powołaniu Nowej Spółki.

- 15.4. Uniwersytet może określić prawa Nowej Spółki do Własności Intelktualnej na ustalonych warunkach i zasadach. Takie warunki i zasady mogą być związane z rozwojem Nowej Spółki lub mogą odwoływać się do poziomu inwestycji, obrotów lub przychodów Nowej Spółki.
- 15.5. W ciągu dwóch lat od utworzenia Nowej Spółki Uniwersytet może zaoferować Nowej Spółce pierwszeństwo w prawie do objęcia nowej Własności Intelktualnej stworzonej przez Kreatora w wyniku jego pracy na Uniwersytecie lub która powstała w wyniku programu badawczego lub laboratoryjnego wewnątrz Uniwersytetu.
- 15.6. Uniwersytet może zaoferować Kreatorowi, jeśli ten Kreator jest członkiem personelu na urlopie na czas do dwóch lat od momentu utworzenia Nowej Spółki, po zatwierdzenia przez odpowiedniego Szefa Szkoły lub Szefa TRS, następujące warunki:
- a) w końcowym terminie okresu urlopu Uniwersytet może zatrudnić ponownie Kreatora na jego wniosek;
 - b) jeśli urlop jest realizowany według pełnoetatowych zasad, Uniwersytet wstrzymuje wszelkie wynagrodzenie, podatki, renty, ubezpieczenia i inne związane z zatrudnieniem płatności, ponoszone w imieniu Kreatora. Wszystkie takie koszty powinny być ponoszone przez Nową Spółkę od momentu wstrzymania ich płatności przez Uniwersytet;
 - c) jeśli urlop jest realizowany na część etatu, Uniwersytet nie wstrzymuje powyżej wymienionych świadczeń na rzecz Kreatora, lecz Nowa Spółka jest zobligowana do zwrotu takich kosztów Uniwersytetowi, według proporcji czasu, jaki Kreator spędził pracując dla Nowej Spółki, wraz określoną opłatą administracyjną (*overheads*);
 - d) jeśli urlop jest realizowany na część etatu, Kreator powinien prowadzić dwa oddzielne notatniki laboratoryjne, jeden dla pracy wykonanej w imieniu Uniwersytetu i jeden dla pracy wykonanej w imieniu Nowej Spółki, i dzienniki te powinny być cotygodniowo potwierdzane przez niezależną „stronę trzecią”, by odpowiednio kwalifikować prawa do Własności Intelktualnej, która może zostać stworzona w tym okresie. Jest możliwe by wyniki badań były rejestrowane przy użyciu mediów elektronicznych, jeśli data rejestracji i fakt posiadania opisanej własności intelektualnej, może być niezależnie zweryfikowany;
 - e) urlop realizowany według powyższych zasad może być odwołany przez każdą ze stron z trzy miesięcznym wyprzedzeniem.
- 15.7. Uniwersytet obciąża Nową Spółkę kosztami użytkowania swojej infrastruktury oraz innych zasobów po cenach rynkowych. Jednocześnie powinny być dotrzymane przepisy BHP, przepisy bezpieczeństwa

i wszelkie inne zasady uniwersyteckie. Koszty takie powinny zostać zapłacone Uniwersytetowi przez Nową Spółkę w trakcie obustronnie uzgodnionego okresu czasu, od 12 do 24 miesięcy od momentu, gdy zaczęły być należne.

- 15.8. Jakikolwiek bezpośrednie koszty związane z powołaniem Nowej Spółki są ponoszone przez Uniwersytet, a następnie powinny być spłacone przez Nową Spółkę w trakcie obustronnie uzgodnionego okresu czasu, zaczynającego się od daty utworzenia spółki i kończącego się nie później niż 24 miesiące od tej daty.
- 15.9. Każdy Kreator zatrudniony w jakimkolwiek statusie przez Nową Spółkę, lub taki, który otrzymuje zapłatę od Nowej Spółki za pracę jako dyrektor lub konsultant Nowej Spółki, lub mający udziały w Nowej Spółce, nie jest upoważniony do jakichkolwiek zysków z Własności Intelektualnej użytkowanej przez Nową Spółkę, która pojawia się według Klauzuli Ósmej tej polityki pod warunkiem, że taka zapłata lub prawo otrzymane przez Kreatora od Nowej Spółki, jest uważana, w opinii Uniwersytetu, że ma podobną wartość, by podzielić przychód, który Kreator mógłby otrzymać od Uniwersytetu, jeśli by nie został zatrudniony przez Nową Spółkę.
- 15.10. Jeśli takie udziały są materialnie różne, Uniwersytet jest upoważniony, aby uczynić odpowiednie ustalenia w sprawie opłat z tytułu udziałów na rzecz Kreatora, zgodnie z Klauzulą Ósmą.
- 15.11. Jakikolwiek udziały z przychodu, które Kreator mógłby otrzymać od Uniwersytetu według Klauzuli Ósmej, które nie wynikają z transferu prawa, uczynione przez Nową Spółkę na rzecz Kreatora, powinny w zamian za to zostać oddane Szkole, z której pochodzi Kreator.
- 15.12. Członek personelu, który jest zatrudniony przez Nową Spółkę na zasadach doradztwa, powinien prowadzić dwa oddzielne notesy laboratoryjne, jeden dla pracy w imieniu Uniwersytetu i jeden dla pracy wykonanej w imieniu Nowej Spółki. Notesy te powinny być podpisywane przez niezależną osobę trzecią, w odstępach tygodniowych, aby dokładnie udokumentować prawa do Własności Intelektualnej, która może zostać stworzona w ciągu tego okresu. Jako alternatywa jest wystarczające, by wyniki badań były rejestrowane przy użyciu mediów elektronicznych, pod warunkiem, że data takiej rejestracji może zostać niezależnie zweryfikowana. Porozumienie o doradztwo z Nową Spółką, zatrudniającą Członka personelu, powinno dokładnie definiować obszary, w których Członek personelu pracuje jako konsultant.
- 15.13. Nowa Spółka ma zagwarantowaną, wolną od honorarium i dożywotnią licencję na użycie logo Uniwersytetu w zastosowaniu z reklamą, publikacjami, materiałami reklamowymi lub podobnymi, pod warun-

kiem, że użyciu tego logo zawsze towarzyszą słowa: „spółka *spin-off* Uniwersytetu Heriot-Watt”, natomiast w zastosowaniu z jakimkolwiek produktem wytworzonym na bazie Własności Intelektualnej, stworzonej na Uniwersytecie, w połączeniu ze słowami: „stworzony na bazie prac badawczych Uniwersytetu Heriot-Watt”. Uniwersytet zatrzymuje prawo do anulowania tej licencji z terminem jedno miesięcznego pisemnego wypowiedzenia.

16. Warunki odnoszące się do innych porozumień

- 16.1. Członek personelu nie powinien podpisywać porozumień odnoszących się do Własności Intelektualnej powstającej na zewnątrz Uniwersytetu, i dotyczy to zwłaszcza umów o zachowaniu poufności, umów licencyjnych, praw do własności intelektualnej, umów badawczych i dotyczących przedsięwzięć gospodarczych bez wcześniejszego sprawdzania takiego porozumienia przez TRS.
- 16.2. Student, Gość lub Konsultant, który podpisał lub jest zobowiązany do podpisania porozumienia pochodzącego z zewnątrz Uniwersytetu, a odnoszącego się do Własności Intelektualnej lub Informacji Poufnej, jest zobowiązany, w ramach swoich obowiązków wobec Uniwersytetu, by poinformować niezwłocznie TRS o takim porozumieniu.
- 16.3. Każde porozumienie odnoszące się do Własności Intelektualnej lub Informacji Poufnej, podpisane przez Członka personelu powinno jedynie wiązać Członka personelu osobiście i żadna odpowiedzialność, według takiego porozumienia, nie powinna być przenoszona na Uniwersytet. Uniwersytet jest związany przez porozumienia, podpisane przez upoważnionego przedstawiciela Uniwersytetu.

17. Warunki odnoszące się do konfliktu interesów

- 17.1. Członek personelu lub Kreator, który powiązany finansowo lub w inny sposób z licencjobiorcą, beneficjentem, użytkownikiem lub potencjalnym właścicielem licencji, beneficjentem lub użytkownikiem jakiejkolwiek Własności Intelektualnej, co, do której Uniwersytet ma jakiejkolwiek prawa, nie powinien grać żadnej roli w negocjacjach z tym licencjobiorcą, beneficjentem lub użytkownikiem, odnośnie do użycia, sprzedaży, licencji lub innej dyspozycji wobec tej Własności Intelektualnej.
- 17.2. Jakikolwiek aktualny lub potencjalny konflikt interesów, dotyczący każdej osoby zaangażowanej w wynalezienie, ochronę lub eksploatację Własności Intelektualnej, w której Uniwersytet ma interes, musi być zadeklarowany przez taką osobę dla TRS, przed procesem komercjalizacji.

18. Różne

- 18.1. Dokument ten nie jest zamierzony, by oddziaływać na jakiekolwiek prawa, istniejące zgodnie z Paragrafem 40 Ustawy patentowej z 1977 roku, a także nie stanowi „stosownego, wspólnego porozumienia” w rozumieniu artykułu 40(3) Ustawy patentowej z 1977 roku.
- 18.2. Dokument nawiązuje do Kodeksu Praktyk Komercjalizacji, który jest przyjęty jako część niniejszej Polityki.
- 18.3. Jakiegokolwiek nieporozumienie powstałe z interpretacji tej polityki, są rozwiązywane w zgodności z uniwersytecką procedurą dotyczącą rozwiązywania sporów i zażaleń.

Własność Intelektualna na Uniwersytecie Heriot Watt Przewodnik po polityce

Czego dotyczy niniejsza Polityka?

Uniwersytet Heriot-Watt pragnie zachęcić, obok akademickiego rozwoju edukacji, badań, pracy wydawniczej i różnej współpracy, do komercyjnej eksploatacji własności intelektualnej wytworzonej i/lub rozwiniętej przez członków społeczności uniwersyteckiej, dla obopólnego zysku Kreatorów i Uniwersytetu.

Przez społeczność uniwersytecką rozumiany jest personel, studenci, osoby wizytujące i konsultanci pracujący z i wewnątrz Heriot Watt.

Co to jest komercjalizacja?

Komercjalizacja jest podejmowana przez działanie, ochronę i próbę sprzedaży, lub zezwolenie na użycie, w celu uzyskania określonego rodzaju honorarium.

Naszym zamiarem jest zwiększenie zakresu komercjalizacji wewnątrz Heriot-Watt. Instytucje edukacyjne Zjednoczonego Królestwa mają reputację o tworzeniu wielkiej wiedzy. Jednak, inaczej niż USA, nie mają reputacji o zdolności do pomyślnej komercjalizacji.

Mamy świadomość, że wynik pracy badawczej, który jest odpowiednio wykorzystany może mieć wartość komercyjną znacznie powyżej jego wartości jako publikacja.

Historycznie, w kręgach akademickich Zjednoczonego Królestwa, kładziono nacisk na gromadzenie funduszy badawczych, oraz publikowanie wyników badań. Nie chcemy tego zmieniać, nawet do tego zachęcamy. Przecież dzięki takiemu podejściu, osiągnięto duży postęp na wielu polach.

Jednak, zazwyczaj nowe technologie i wynalazki, nie są do końca rozwijane, ponieważ rozwój potrzebuje inwestycji, a inwestycje potrzebują zwrotu, i aby zapewnić ten zwrot, potrzeba czegoś, co można sprzedać, bo sam pomysł zwykle nie może być sprzedany. Dlatego też, w niektórych przypadkach, jest lepiej by nie publikować natychmiast, lecz najpierw zapewnić ochronę i potem publikować. Ochrona daje coś co jest do sprzedania, a coś do sprzedania, może przynieść inwestycje, a inwestycje pozwalają na dalszy rozwój. Zatem dla zachowania postępu wiedzy w danym obszarze, jest ważna wczesna ocena potencjału komercjalizacyjnego danej pracy, a także upewnienie się, że efekt tej pracy jest odpowiednio chroniony, zanim zostanie opublikowany.

Komercjalizacja jest esencją pracy badawczej.

Komercjalizacja nie klóci się z akademickim dążeniem do publikowania oraz prawem do rozwoju wiedzy – w zasadzie te działania łączą się ze sobą. To wymaga innego, nowego podejścia. Ta polityka, dotyczy właśnie tego podejścia.

Jak Uniwersytet Heriot-Watt podchodzi do komercjalizacji?

To podejście ma trzy zasady:

1. By ułatwić komercjalizację, Uniwersytet obejmuje prawa własności do efektów pracy członków społeczności uniwersyteckiej.
2. By ochraniać komercjalizację, Uniwersytet ustanawia określony zasób informacji jako poufny.
3. By zachęcić do komercjalizacji, Uniwersytet ustanawia zasady podziału zysków z komercjalizacji pomiędzy tych, którzy ją stworzyli, oraz tych, którzy ją umożliwili, dostarczając infrastrukturę oraz fundusze, a także tych, którzy komercjalizowali.

Niniejsza polityka jest oparta o zasady profesjonalizmu w tworzeniu, identyfikacji i komercjalizacji własności intelektualnej, a jeden z celów tej polityki to zapewnienie zestawu jasnych zasad, za którymi można podążać, i które określają zasady działania Uniwersytetu oraz jasny i łatwy proces realizowania tych zasad w praktyce.

Co to jest Własność Intelektualna?

Jaki rodzaj prac obejmuje niniejsza Polityka?

Jak wcześniej wspomniano, według niniejszej polityki Uniwersytet obejmuje prawa własności intelektualnej stworzonej przez jego społeczność.

Własność Intelektualna jest produktem Uniwersytetu. Jest to rezultat nauki i badań.

Własność Intelektualna to jest to, co tworzysz, gdy zajmujesz się jakimś problemem i rozwiązujesz go, dzięki nowej metodzie lub innowacji, lub gdy napiszesz o czymś lub zbadasz coś. Obejmuje *know-how*, ekspertyzy, techniki, wyniki badań, wynalazki, nowe metody, oprogramowanie komputerowe, algorytmy, notatki laboratoryjne, książki, artykuły, projekty i materiały do nauki na odległość.

Własność intelektualna jest chroniona przez prawa własności intelektualnej. One zawierają prawo do kopiowania produktu, prawo do odtwarzania wydrukowanej pracy, prawo do opatentowania wynalazku, procesu lub metody, i prawo użycia opatentowanego wynalazku, procesu lub metody.

Udzielając innym ludziom zgody na korzystanie z takich praw, można osiągać zyski – to jest komercjalizacja. Na przykład, opatentowanie produktu lub metody, a następnie zezwalanie innym firmom na użycie w celach biznesowych, lub napisanie tekstu i zezwolenie na kopiowanie publikacji, lub zaprojektowanie nowego produktu, a potem udzielenie zezwolenia na produkcję na bazie swojego projektu.

Czy jest coś, czego niniejsza Polityka nie obejmuje?

Uniwersytet nie ma intencji, by posiadać całą własność intelektualną, stworzoną przez jego społeczność.

Niniejsza Polityka nie dotyczy artykułów publikowanych w magazynach specjalistycznych, gazetach i książkach – Uniwersytet oddaje ich własność pisarzowi.

W szczególności nie dotyczy materiałów do nauki na odległość, lub niczego, co mogło zostać z nich stworzone w oparciu o własność Uniwersytetu.

Polityka nie obejmuje działań wykonywanych poza zatrudnieniem na Uniwersytecie, gdy na przykład naukowiec napisze w domu utwór literacki.

Uwaga: należy zwrócić uwagę na kwestie dotyczące konfliktu interesów przy własnej innej aktywności poza Uniwersytetem, które mogą wystąpić w związku z pracą dla Uniwersytetu, a także na zachowanie tajemnicy służbowej przy publikacjach.

Do czego niniejsza Polityka ma zastosowanie?

Niniejsza Polityka ma zastosowanie do wszystkich członków personelu, jako część ich kontraktu o pracę, oraz wszystkich gości i konsultantów Uniwersytetu, którzy muszą pisemnie potwierdzić zasady Uniwersytetu w zakresie własności intelektualnej oraz zachowania poufności, a także niektórych studentów.

Przez gościa, rozumiemy każdego, kto odwiedza Uniwersytet; absolwentów, studentów PhD, naukowców, profesorów, członków personelu z innych uniwersytetów, a także przedstawicieli różnych organizacji przemysłowych i firm. Nie ma tu żadnych ograniczeń związanych z pozycją akademicką, stanowiskiem lub kompetencjami.

Jeśli jestem studentem, czy niniejsza Polityka dotyczy mnie?

To zależy od rodzaju pracy, jaką wykonujesz. Ta polityka ma zastosowanie do:

- a) badań podyplomowych, gdy są fundowane przez osobę trzecią,
- b) studentów, którzy wykonują pracę, ufundowaną przez stypendium przyznane przez Uniwersytet,
- c) studentów, którzy wykonują pracę, ufundowaną przez dotację na staż doktorski przyznany przez Uniwersytet,
- d) projektów końcowych studentów,
- e) projektów wakacyjnych studentów,
- f) prac badawczych nadzorowanych.

Co oznacza niniejsza Polityka?

Dla personelu

Jeśli jesteś członkiem personelu, wtedy automatycznie oddajesz Uniwersytetowi wypracowaną przez siebie własność intelektualną. To jest jedna z reguł prawa, zarówno tu, jak i w innych miejscach. Są to ustawowe zasady i jedyna możliwość, by je ominąć, jest taka, by poszukać zwolnienia z nich przez Uniwersytet.

Praca fundowana przez kogoś spoza Uniwersytetu – ważne informacje dla personelu

Praca fundowana przez strony z zewnątrz Uniwersytetu stanowi obecnie istotną część pracy wykonanej przez personel na Uniwersytecie.

Fundatorami prac (badań) Uniwersytetu z zewnątrz mogą być takie organizacje jak ESPRC, BBRSC, Leverhulme Trust lub sponsorzy przemysłowi np. Shell lub Quinetiq.

Zasada właścicielska instytucji zatrudniającej nie ma zastosowania, jeśli prawo do własności intelektualnej jest wymagane przez sponsora badań, jako warunek otrzymania funduszu.

Twoje prawo do profitu z własności intelektualnej wypracowanej w wyniku Twojej pracy jest ograniczone przez prawa Uniwersytetu.

Ponadto, poza sytuacjami wyjątkowymi, nie będziesz miał możliwości kontynuowania pracy badawczej, gdy fundusz na badania zostanie wstrzymany.

Czasami porozumienia dotyczące realizacji badań mogą nawet zawierać klauzulę oddającą tzw. podstawową własność intelektualną (*background intellectual property*) sponsorowi badań. To znaczy, prawa z każdej pracy wykonanej w danym obszarze, i to nie tylko tej pracy, która była fundowana, mogą być oddane sponsorowi, ale także wyniki badań w danym obszarze uzyskane wcześniej, i to bez rozgraniczania własności wypracowanej w ufundowanym projekcie. Lekceważenie własności intelektualnej na początku projektu, może mieć poważne konsekwencje w przyszłości.

Dla przykładu: dostajesz fundusze od firmy na badania i podpisałeś już umowę o przyznaniu funduszy, zawierającą uwarunkowania dla własności intelektualnej. Wymyślasz coś fantastycznego, nadającego się do komercjalizacji, i okazuje się, że własność intelektualna jest teraz własnością firmy sponsorującej (bo została stworzona w konsekwencji sponsoringu). Ale pewna część tej własności powinna należeć do Uniwersytetu, jako że użyto określonych wyników badań zrealizowanych zanim dostałeś fundusze od firmy. Teraz Ty, spółka i Uniwersytet, chcecie wszyscy zarobić pieniądze, ale nie jesteście w stanie dojść do porozumienia, dotyczącego tego, co komu się należy. Rozchodzicie się, bo nie dochodzicie do porozumienia, i w konsekwencji wynalazek nie zostaje skomercjalizowany i rozwinięty, a więc wszystko, czego dokonaliście, ulega zniszczeniu.

Jeśli przedkładasz propozycję funduszu badawczego do TRS, powinieneś przedtem rozważyć kwestię posiadania własności intelektualnej.

Jeśli podpisujesz porozumienie o przyjęciu funduszu badawczego, skontaktuj się z TRS, zawsze wtedy jeśli stwierdzisz, że kwestia praw do posiadania własności intelektualnej nie została w nim uregulowana, lub jeśli wygląda na to, że to fundujący będzie ją w pełni posiadał.

TRS może jedynie pomóc w kwestii uregulowania praw do własności intelektualnej w kontrakcie funduszu badawczego, jeśli zostanie poinformowany, zanim zostanie on sfinalizowany.

Zadanie TRS to:

1. Wyjaśnienie, kto posiada wytworzoną własność intelektualną.
2. Zagwarantowanie aby własność intelektualna, jeśli jest to możliwe, pozostała własnością Uniwersytetu.
3. Jeśli nie jest to możliwe, zapewnienie, aby Uniwersytet miał jak najwięcej zysku z jej eksploatacji, na przykład licencjonowane prawa badawcze.

Ta kwestia nie pochłonie Ci bardzo dużo czasu sprawa, i nie spowolni procesu badawczego, ale jeśli odniesiesz sukces w Swojej pracy badawczej, to wtedy taka wyprzedzająca pomoc TRS okaże się nieoceniona.

Goście i konsultanci – ważne informacje dla personelu

Goście, konsultanci i ktokolwiek inny, kto nie jest zatrudniony przez Uniwersytet, nie jest automatycznie obiektem niniejszej polityki.

Z tego powodu przypomina się personelowi, gdy zapraszają na uniwersytet kogoś w celach naukowych lub badawczych, że muszą respektować prawo własności intelektualnej należne Uniwersytetowi oraz chronić tajemnice Uniwersytetu, posługując się wzorami umów do zawierania gości, gdyż w innym przypadku Uniwersytet nie będzie posiadał praw do jakiegokolwiek stworzonej przez nich wspólnie z gośćmi własności intelektualnej.

Goście i konsultanci nie pozostaną bez profitu, jeśli cokolwiek co pomogą stworzyć zostanie pomyślnie skomercjalizowane. Będą traktowani przy podziale zysków tak jak członkowie personelu.

Jeśli własność intelektualna nie będzie miała przypisanych praw, to będą problemy w kwestii tego, kto ma prawo ją eksploatować i wtedy wysiłek badawczy może zostać zmarnowany, z powodu braku jasności, co do tego, kto posiada prawa do efektów badań.

Dlatego, gdy zapraszasz gości, postaraj się by zgodzili się podpisać odpowiednie porozumienia dotyczące praw własności oraz poufności.

Zgoda na przypisanie praw własności oraz respektowanie poufności może być uregulowana szybko i łatwo, przy użyciu typowego porozumienia z gośćmi dostępnego w TRS. TRS może doradzić, co jest odpowiednie w do sytuacji.

Studenci – ważne informacje dla personelu

Członkowie personelu często pełnią rolę nadzorczą wobec studentów, i należy to do ich obowiązków, by zapewnić prawa do własności intelektualnej z ich pracy, szczególnie przy pracy w projektach badawczych lub współpracy z członkami personelu, lub gdy są to badania fundowane przez podmioty z zewnątrz.

To jest zazwyczaj realizowane poprzez uregulowanie prawa studenta do własności, tak jak jest to opisane w następnym fragmencie.

Studenci

Jeśli jesteś jednym ze studentów, do którego niniejsza polityka jest adresowana, wtedy radzimy, byś przekazał Swoją własność intelektualną Uniwersytetowi, podpisując tzw. Umowę studencką (Porozumienie ze studentem).

Umowa studencka jest dostępna w procesie immatrykulacji oraz w TRS. Powinieneś podpisać dwie kopie, zatrzymać jedną dla siebie, a drugą oddać TRS.

Proszę pamiętać, że masz prawo zatrzymania własności intelektualnej i nie musisz przekazywać tego prawa Uniwersytetowi. Jednak, radzimy byś

tak uczynił, gdyż doradcy technologiczni Uniwersytetu pomogą Ci w komercjalizacji, a jeśli nie przekażesz nam Swej własności intelektualnej, wtedy nie będziemy mogli Ci pomóc. Zapewnimy Ci Twój udział w zyskach z eksploatacji tak jakbyś był członkiem personelu.

Jeśli masz jakiegokolwiek pytania dotyczące tego, nie wahaj się skontaktować się z TRS.

Studenci, których praca jest fundowana przez dotacje stażu doktorskiego lub stypendium Heriot Watt

Jest warunkiem dotacji stażu doktorskiego lub stypendium Heriot Watt, że własność intelektualna, musi być przekazana Uniwersytetowi. Zostaniesz o tym poinformowany w momencie immatrykulacji, gdzie także otrzymasz odpowiednią umowę to należy ją podpisać i zwrócić do TRS.

Jeśli wynik pracy badawczej, którą wykonałeś jest komercjalizowany, wtedy będziesz traktowany jako członek personelu przy podziale zysku z jej eksploatacji.

Jeśli masz jakiegokolwiek pytania nie wahaj się skontaktować z TRS.

Podyplomowe badania studentów fundowane przez organizacje z zewnątrz

Jeśli jesteś studentem ze stypendium fundowanym przez organizację z zewnątrz, taką jak spółka lub inny podmiot, wtedy może być to warunkiem dotacji badawczej przekazanie praw do własności intelektualnej Uniwersytetowi. Na przykład jeśli jesteś fundowany przez EPSRC to wymagane abyś przekazał prawa do własności intelektualnej do Uniwersytetu.

Może także być wymaganiem funduszu badawczego przekazanie praw do własności intelektualnej innej stronie, szczególnie w przypadku pracy fundowanej przez podmiot przemysłowy, gdyż w większości przypadków, spółka fundująca będzie chciała posiadać własność intelektualną z wyników pracy, którą funduje.

Jeśli jesteś studentem i musisz podpisać jakiś dokument, jako warunek otrzymania funduszy, wtedy radzimy podpisać Umowę Studencką, ale także zapytać o radę TRS, przez telefon, e-mail lub osobiście, aby wyjaśnić sytuację.

Jeśli masz jakies pytania nie wahaj się skontaktować się z TRS.

Studenci, personel, goście i konsultanci – informacje poufne

Personel jest automatycznie przedmiotem regulacji niniejszej Polityki w zakresie poufnej informacji Uniwersytetu, w momencie gdy zostaje zatrudniony.

Jednak, studenci, goście i konsultanci nie podlegają niniejszej Polityce nawet gdy wchodzi w kontakt z własnością intelektualną jeśli nie podpisali odpowiedniej umowy. Wtedy nie muszą przestrzegać zasad poufności.

Jeśli student, gość lub konsultant podpisuje umowę o prawach do własności intelektualnej, to odpowiednie klauzule o poufności będą w niej zawarte.

Jeśli umowa o prawach nie została podpisana wtedy muszą podpisać odrębne porozumienie o poufnej informacji, aby zapewnić ochronę interesów Uniwersytetu. Odpowiednie dokumenty są dostępne w TRS.

Personel jest zobowiązany upewnić się, że interesy uniwersytetu są chronione, i jeśli wiedzą o jakiegokolwiek sytuacji, gdzie poufna informacja jest pokazywana jakiegokolwiek studentowi, gościowi lub konsultantowi, lub jakiegokolwiek osobie lub organizacji z zewnątrz uniwersytetu, muszą upewnić się, że porozumienie o poufności jest podpisane.

Co to jest informacja poufna?

Informacja poufna to jest, w skrócie, cokolwiek, co przekazesz innej osobie o tym, co może zagrozić interesom komercyjnym Uniwersytetu.

Takie informacje odnoszą się zwykle do własności intelektualnej, która nadaje się do ochrony, ale nie jest jeszcze chroniona, i która, jeśli zostanie przekazana na zewnątrz nie będzie mogła być chroniona. Dotyczy to zwłaszcza *know-how* oraz patentowalnych metod produkcji. Kwestia ta obejmuje także wszystkie notatniki laboratoryjne, włącznie z tymi prowadzonymi elektronicznie.

Trzeba być bardzo ostrożny z takimi informacjami.

Nic nie może być opatentowane, jeśli wcześniej taka informacja zostanie upowszechniona.

Informacja staje się poufna jeśli gdy wchodzisz w kontakt z nią, to jest powiedziane Ci, że jest poufna.

Jeśli nie utrzymasz jej poufności, wtedy możesz zniweczyć prawa i szanse innych ludzi. W przypadku złamania poufności jest możliwe, że Uniwersytet pozwie Ciebie, i możesz być zobowiązany zapłacić odszkodowanie.

Jednak, jest możliwe podzielenie się taką informacją, jeśli taka potrzeba się pojawi, wtedy istotne jest by respektować interesy wszystkich osób, oraz upewnić się, że zasada poufności będzie zachowywana przez wszystkich, którym informację przekazesz.

Z zasady, jeśli chcesz ujawnić jakąkolwiek Poufną Informację, musisz posiadać podpisane Porozumienie o Poufności.

Gdy publikujesz informacje, na przykład na plakacie pokazowym w Uniwersytecie lub jako tezy artykułu w jakimś periodyku, to musisz uważać, co publikujesz.

Trzeba uważać, by nie narażać jakichkolwiek praw istniejących, lub takich, które mogą być objęte przez Uniwersytet, na przykład przy pisaniu

artykułu, dotyczącego czegoś, co może być opatentowane, lub ujawniając informacje na konferencji. Wskazane jest otrzymanie pozwolenia od TRS.

Więc, jeśli nie możesz wytrzymać, by powiedzieć komuś o czymś nowym, co właśnie wynalazłeś, pomyśl minutę i zastanów się czy nie byłoby bardziej sensowne, by poczekać, i skontaktować się z TRS by rozpocząć proces ochrony.

Jakie mam korzyści z tego, że Uniwersytet ma prawa do własności intelektualnej z mojej pracy?

Uczestniczysz w podziale zysku z komercjalizacji pracy, stworzonej dzięki Twojej wiedzy i infrastruktury oraz zasobów Uniwersytetu.

Ponieważ zasoby zapewnione przez Uniwersytet, pomagają Tobie wykonywać pracę badawczą a serwis doradczy ds. komercjalizacji (TRS) pomaga zarabiać pieniądze, uważamy za oczywiste, że Uniwersytet otrzyma część zysków, jeśli takie zyski się pojawiają.

Jednak „lwia” część udziałów przypada Tobie, gdyż to Ty zapewniasz unikalną wiedzę, aby to wszystko miało rację bytu.

Ponadto:

Po pierwsze, jeśli pojawi się przychód, wtedy wszystkie należne podatki będą musiały być zapłacone. Wszystko powinno być realizowane zgodnie z prawem.

Po drugie, jeśli wykonywałeś swoją pracę dzięki dotacji lub innemu finansowaniu, wtedy ktokolwiek dał pieniądze, może oczekiwać części lub całości zysków. Także Twój współpracownik może oczekiwać udziału w zyskach według postanowień umowy realizacji przedsięwzięcia.

Po trzecie, jeśli Uniwersytet wydał pieniądze, by ochraniać własność intelektualną oraz na proces komercjalizacji, takie koszty powinny być spłacone z pieniędzy, które wpływają z tytułu eksploatacji tej własności. To mogą być opłaty patentowe lub analizy rynkowe. Myślimy, że to jest sprawiedliwe, gdyż jeśli te koszty nie zostałyby poniesione, wtedy nie byłoby niczego, co można sprzedać, i nie byłoby żadnego przychodu.

Gdy wszystkie te czynniki zostały już uwzględnione, to reszta jest rozdzielona w następujący sposób:

- ty dostajesz 50%,
- twoja Szkoła dostaje 40% (m.in. na to by rozwijać i uzupełniać zasoby Uniwersytetu; na kupowanie sprzętu badawczego, utrzymanie budynków i laboratoriów etc.),
- Budżet patentowy TRS dostaje 10% (po to, by pomóc finansować przyszłą protekcję własności intelektualnej oraz na dalszy rozwój innowacji na Heriot-Watt).

Czy Uniwersytet ochrania własność intelektualną w jak najszerszym zakresie?

Utrzymywanie ochrony własności intelektualnej może być długim i drogim procesem, i bez pomocy Uniwersytetu trudno to sobie wyobrazić. Jednak to wymaga od Uniwersytetu, oceny czy warto chronić daną własność kierując się względami komercyjnymi. Często, jeśli własność intelektualna nie ma wartości komercyjnej, jest mało prawdopodobne, że zostanie ukradziona, dlatego w takich przypadkach uznaje się, że nie potrzebuje ochrony. Także jest nierozsądne by wydawać więcej pieniędzy niż można kiedykolwiek mieć nadzieję uzyskać z powrotem.

Co się dzieje, jeśli Uniwersytet nie chce już tego, co jest chronione?

Jeśli Uniwersytet ma intencję się zrzec praw do własności intelektualnej, którą posiada, lub nie ma możliwości kontynuowania jej ochrony, to w każdym możliwym przypadku, przekaże twórcy pierwszeństwo do tego prawa. Jeśli już Uniwersytet poniósł koszty na taki wynalazek, wtedy może poprosić twórcę o częściowy udział w tych kosztach, na zasadach „fair”.

Co się dzieje, jeśli odchodzę z Uniwersytetu by pracować lub studiować gdzie indziej?

Jakakolwiek własność intelektualna należąca do Uniwersytetu zostanie zatrzymana przez Uniwersytet.

Jakakolwiek poufna informacja musi zostać utrzymana jako poufna, nawet po Twoim odejściu.

Kiedy odchodzisz, Uniwersytet przeprowadzi Audyt Własności Intelektualnej. Robi się to, by oszacować, co zrobiłeś będąc na Uniwersytecie, głównie po to, by się upewnić, czy jest to dobrze chronione. By chronić własność intelektualną z Twojej pracy Uniwersytet potrzebuje odpowiednich informacji od Ciebie, a jeśli już nie na nim nie pracujesz to trudno jest ten proces przeprowadzić.

Jakiegokolwiek wpływy finansowe powstałe w wyniku wykonanej przez Ciebie pracy na Uniwersytecie, będą Tobie przydzielone nawet jeśli nie jesteś dalej na Uniwersytecie. Nie przejmuj się – przez odejście, nie tracisz profitu ze Swoich wynalazków.

Jakie jest praktyczne podejście Uniwersytetu do procesu komercjalizacji?

Jako część swojej polityki Uniwersytet gwarantuje poziom obsługi każdemu, kto stworzy własność intelektualną wewnątrz swojej społeczności. W zamian za to oczekuje od tych, którzy tworzą własność intelektualną otwar-

tości pełnej współpracy. Tylko taka kombinacja to gwarancja by proces komercjalizacji przebiegał sensownie i gładko.

W skrócie proces komercjalizacji jest następujący:

Wynalazca informuje TRS i odpowiedniego Szefa Szkoły o wynalazku.

TRS zaopatruje wynalazcę w Formularz Ujawnienia Wynalazku (IDF), egzemplarz polityki oraz nadaje numer procesu komercjalizacji, w ciągu 24 godzin.

Wynalazca wypełnia IDF i zwraca go dla TRS w ciągu dwóch tygodni. W momencie, gdy TRS otrzymuje formularz, wtedy:

- TRS wstępnie szacuje potencjał komercyjny wynalazku i podejmuje podstawową analizę stanu techniki – wyniki tej analizy są przekazywane wynalazcy, by otrzymać jego komentarz w ciągu dwóch tygodni.
- Odbywa się spotkanie Komisji Eksploatacji Innowacji (IEB) by przedyskutować sprawy związane z wynalazkiem, w ciągu sześciu do ośmiu tygodni. IEB składa się z zespołu powołanego spośród personelu uniwersyteckiego. IEB omawia dokument IDF oraz analizę TRS w kwestii oszacowania potencjału komercyjnego wynalazku i w zakresie stanu techniki. IEB wskazuje najlepszą drogę postępowania z wynalazkiem i przekazuje swoją decyzję wynalazcy w ciągu tygodnia od swojego posiedzenia.

IEB może rekomendować następujące poczynania:

- Aplikacja patentowa powinna zostać złożona a komercjalizacja rozpoczęta.
- Jest konieczne wykonanie określonych prac zanim aplikacja patentowa zostanie złożona a komercjalizacja rozpoczęta.
- Wynalazek ma niewystarczający potencjał komercyjny i aplikacja patentowa nie powinna być w takim razie składana przez Uniwersytet (w takich przypadkach Uniwersytet proponuje, by wynalazca patentował w swoim własnym imieniu).
- Spółka *spin-off* powinna być stworzona, aby zająć się tym wynalazkiem.

Jeśli IEB zdecyduje, że aplikacja patentowa powinna zostać złożona a komercjalizacja rozpoczęta, wtedy:

- Menedżer (broker) projektu jest przydzielany. To daje wynalazcy ciągłą możliwość kontaktu z TRS. Broker proponuje plan komercjalizacji w ciągu czterech tygodni, i przekazuje wynalazcy do komentarza.
- W ciągu sześciu tygodni w TRS przygotowywane są zaplanowane aplikacje patentowe, by osiągnąć status gotowości patentowej.
- W ciągu czterech tygodni, krótki i nie zawierający informacji poufnych opis wynalazku jest dodany do stron internetowych TRS.

Gdy to zostanie wykonane, TRS zaczyna komercjalizować wynalazek i składa wnioski patentowe.

TRS na bieżąco informuje wynalazcę w sprawie postępu swoich działań, wydając dwumiesięczne raporty w pierwszym roku a potem kwartalne raporty aż proces komercjalizacji zostanie zakończony. Raporty te informują wynalazcę także o tym, ile przychodów zostało osiągniętych dzięki projektowi i ile zostało wydane na projekt dotychczas (ważne jest, by te koszty zostały policzone, zanim jakkolwiek przychód będzie dystrybuowany). Także, co sześć do dziewięciu miesięcy, IEB rewiduje projekt, by się upewnić, czy jest warty tego, by go kontynuować. Jeśli jednak Uniwersytet nie zamierza kontynuować projektu, wynalazca może tak zrobić w swoim imieniu, i wtedy Uniwersytet wystąpi o zwrot kosztów, które zostały poniesione zanim przekazał projekt wynalazcy.

Celem jest zawsze pomyślna komercjalizacja wynalazku. Zakończy się ona, gdy transakcja licencji zostanie podpisana, lub wynalazek zostanie sprzedany spółce, a więc w momencie, gdy wynalazek wygeneruje istotny przychód.

A co z nowymi spółkami?

Jedną z możliwości komercjalizacji przez Uniwersytet to poprzez tworzenie tak zwanej spółki *spin-out*. Jest to wtedy, gdy wynalazca tworzy spółkę razem z Uniwersytetem, i wynalazca oraz inni związani z nim ludzie otrzymują prawo do objęcia udziałów. To jest czasem najlepsza droga, dzięki której można dokonać komercjalizacji wynalazku, gdyż może ułatwić pozyskanie funduszy poprzez *venture capital* i wzmocnić proces zarządzania projektem.

Uniwersytet jest otwarty na propozycje od wynalazców, którzy chcą stworzyć spółki *spin-out*, może także zalecać ten sposób działania w konkretnej sytuacji, bez wstępnego wniosku wynalazcy. Wszystko odbywa się za pośrednictwem IEB.

Proces rozpoczyna kontakt wynalazcy z TRS, które zaproponuje procedurę (tzw. pakiet *spin-out*).

Wynalazca powinien wtedy złożyć aplikację do TRS.

IEB rozważy propozycję, a wynalazca będzie poinformowany o ich decyzji w ciągu określonych ram czasowych.

Jeśli pozytywna decyzja jest podjęta, wtedy Uniwersytet stworzy spółkę, kierując się następującymi zasadami:

- Uniwersyteckie początkowe udziały wyniosą 24%. Udziały to otrzymają te same prawa, jak prawa udziałów, które obejmie wynalazca. Jeśli jest więcej niż jeden wynalazca związany z projektem, wtedy Uniwersytet rekomenduje by podział udziałów był równy. Uniwersytet radzi, by perso-

nel i studenci nie inwestowali własnych pieniędzy w spółkę *spin-out*, gdyż to może być bardzo ryzykowne. Jeśli to zrobią to muszą być przygotowani, że stracą swoje inwestycje. Uniwersytet również radzi, by część udziałów w kapitale początkowym (*equity*) – idealnie około 10 do 15% – była zachowana jako nie objęta (*unallocated*), gdyż to może pomóc, przy próbie przyciągnięcia do spółki menedżerów z zewnątrz Uniwersytetu z istotnymi umiejętnościami biznesowymi dla nowej spółki.

- Zarządzanie nową spółką jest trudne i wymaga znacznych umiejętności biznesowych. We wszystkich przypadkach, gdy członek personelu pragnie być częścią grupy zarządzającej, ale nie ma wcześniejszych doświadczeń w pomyślnym zarządzaniu nową spółką, jest rekomendowane poszukanie kogoś z zewnątrz, kto ma potrzebne doświadczenie i objęcie w spółce przez członka personelu roli Szefa ds. Technologii lub Szefa ds. Nauki (*Chief Technology Officer, Chief Scientist*).
- Członek personelu uniwersyteckiego może zamiast zostać częścią zespołu zarządzającego, objąć funkcję konsultanta nowej spółki. W tych okolicznościach uniwersytet może podpisać zwykle porozumienie o świadczeniu usług konsultingowych.
- Żadne udziały nie powinny być posiadane przez jakichkolwiek członków personelu, którzy nie byli zaangażowani w wynalazek lub, którzy nie są zaangażowani w zarządzanie spółką.
- Uniwersytet wyda licencję wynalazku spółce, w momencie gdy zostaną zwrócone koszty, które zostały poniesione przez Uniwersytet, a związane z ochroną prawną wynalazku. Stawka honorarium (*royalty rate*) zostanie ustalona w stosunku do licencji, ale nie będzie całkowicie wypłacona, do czasu, gdy spółka nie dotrze do pewnego punktu swojego rozwoju (na przykład ustalony poziom osiągniętego obrotu handlowego lub ustalona data). Uniwersytet wymaga także by spółka zapłaciła wszelkie koszty inkorporacji, odnoszące się do spółki. Można w tym zakresie ustalić korzystny dla spółki terminarz spłat, jeśli to jest wymagane. W wyjątkowych okolicznościach Uniwersytet może postanowić, by przekazać spółce prawa do posiadanej własności intelektualnej za jednorazową opłatą (*price*). W tym przypadku własność intelektualna zostanie wyceniona, a cena będzie zależna od takich parametrów jak: rynek, możliwości rozwoju i biznesplan spółki. Spółka i jej udziałowcy, z wyłączeniem Uniwersytetu, będzie odpowiedzialna za jakąkolwiek opłatę podatkową, która powstanie w wyniku przekazania własności intelektualnej.
- Spółka *spin-out* dostanie jako pierwsza propozycję nabycia praw do kolejnych wynalazków, które wychodzą z laboratorium wynalazcy, z którego wyszła własność intelektualna używana przez spółkę, w okresie dwóch lat od utworzenia spółki.

- Uniwersytet pozwoli wynalazcy odejść (być urlopowanym) na czas do dwóch lat do pracy w spółce, o ile zezwoli na to odpowiedni Szef Szkoły, i postara się (*will do its best*) zatrudnić go ponownie na koniec tego okresu. W czasie tego okresu, jeśli odejście jest na stałe, cała pensja i jej pochodne, zostają anulowane. Jednak, jeśli pracownik jest zatrudniony przez spółkę w częściowym wymiarze czasu pracy, wtedy płatności Uniwersytetu na jego rzecz zostaną utrzymane, ale Uniwersytet będzie fakturował spółkę za oddelegowanie swojego pracownika (w relacji do czasu przepracowanego w spółce) z doliczeniem kosztów administracyjnych (*administrative overhead*). Jakikolwiek tego typu urlop może być anulowany z wyprzedzeniem trzech miesięcy. Przypomina się personelowi, że należy zacerpnąć rady w sprawie implikacji dotyczących świadczeń emerytalnych, zanim wyrażą zgodę się na zatrudnienie w spółce *spin-out*.
- Jeśli wynalazca jest urlopowany tylko w częściowym wymiarze czasu pracy lub jeśli członek personelu uniwersyteckiego pracuje jako konsultant spółki, to są proszeni o to, by trzymać dwa oddzielne notatniki laboratoryjne, głównie po to by wykazać, jaka ich praca została wykonana w czasie uniwersyteckim i jaka w czasie pracy w spółce. Notatki te powinny być niezależnie podpisywane i weryfikowane raz na tydzień. Notatniki elektroniczne mogą być używane jeśli ich zawartość może być niezależnie weryfikowana.
- Członkowie personelu zaangażowani w spółki *spin-out*, włącznie z innymi osobami (zatrudnionymi w spółce ale nie będącymi członkami personelu), pracujący na terenach i w laboratoriach Uniwersytetu, powinni przestrzegać normalnych standardów etycznych, by zapewnić, że poufna informacja lub własność posiadana przez spółkę lub Uniwersytet nie jest ujawniana na zewnątrz. Standardy są wskazane w Kodeksie Praktyk dla Badań (*Code of Practice for Research*).
- Uniwersytet będzie się starał udostępniać spółce swoją infrastrukturę, tak długo, jak odpowiedni Szef Szkoły wyrazi na to zgodę. Odbywać się to będzie na zasadach rynkowych, ale możliwe są specjalne, korzystne warunki płatności, takie jakie nie są normalnie dostępne dla spółek spoza Uniwersytetu.
- Jest kwestią etyki, iż jeśli wynalazca otrzymuje przychody ze spółki, to należy się po nim spodziewać, by zrzekł się części swojego honorarium, który jest dystrybuowany przez Uniwersytet wewnętrznie. Przeciwdziała to sytuacji gdy wynalazca jest opłacany dwa razy za tę samą pracę – raz przez spółkę, i drugi raz z części honorarium, które spółka płaci Uniwersytetowi. Jego część uniwersytecka przejdzie do Szkoły.
- Spółka będzie mogła także używać imienia i logo Heriot Watt jako symbolu pochodzenia w związku ze spółką oraz do produktów reklamowych, ale jedynie w odpowiednim kontekście słów. Ten dobór słów jest zawarty w polityce.

Czy jest coś jeszcze, o czym powinienem wiedzieć?

Prosimy kogokolwiek podejmującego badania wewnątrz Uniwersytetu, aby rejestrował wyniki swoich badań zgodnie z polityką Uniwersytetu. To pomaga ustalić wkład pracy wynalazcy wykonanej na Uniwersytecie, i zapewnić odpowiednie wynagrodzenie w przypadku wynalazku i jego późniejszej komercjalizacji. Rejestracja wyników badań sposobem elektronicznym jest dozwolona, ale musi być wykonana w taki sposób, by zapewnić, że zawartość i ich data zapisu może być niezależnie zweryfikowana.

Prosimy także, że jeśli jesteś członkiem personelu i jesteś proszony, by zostać konsultantem zewnętrznej spółki, to zawsze wtedy jeśli zgadzasz się by zostać konsultantem ustal warunki współpracy na piśmie, dokładnie definiując swój obszar zaangażowania w spółkę. Znow, to pomaga zdefiniować, do kogo należy to, co wynalazłeś. Nikt nie chce wynaleźć nowego produktu lub metody, a potem klócić się z trzecią stroną o to kto posiada do niego prawa własności. Nawet jeśli w końcu zostanie to ustalone, to zwykle wiele czasu, wysiłku i pieniędzy będzie na to przeznaczone i zmarnowane. Znając te ograniczenia, załatw poprawnie sprawy formalne jak najwcześniej, by uchronić się od tego wszystkiego.

W końcu, jeśli sądzisz, że może wystąpić konflikt interesów w wyniku twojej pracy, wtedy poinformuj TRS tak szybko, jak możesz. Zazwyczaj nie ma problemu, ale jest ważne by to sprawdzić, aby potem nie było żadnego konfliktu. Konflikty interesu pojawiają się, gdy działasz dla dwóch lub więcej przedsięwzięć lub projektów, które mogą ze sobą wchodzić w związek, na przykład, gdy negocjujesz ze spółką w imieniu Uniwersytetu, ale także masz stać się dyrektorem lub konsultantem spółki.

Więc, w skrócie, kiedy muszę współdziałać z TRS?

- Jeśli jesteś studentem, którego praca jest objęta niniejszą polityką – podpisz dwie kopie Porozumienia studenckiego, zwracając jedną dla TRS i zatrzymując drugą dla siebie.
- Jeśli jesteś jednym z tych studentów, którzy chcą zatrzymać wytworzoną przez siebie własność intelektualną – poinformuj o tym TRS.
- Jeśli jesteś studentem lub członkiem personelu i pracujesz z lub jesteś finansowany przez kogoś spoza Uniwersytetu – poinformuj o tym TRS.
- Jeśli jesteś studentem lub członkiem personelu i podpisałeś lub zostałeś poproszony o podpisanie jakiegokolwiek porozumienia dotyczącego własności intelektualnej lub poufności spoza Uniwersytetu, włączając w to umowy przyznające granty w wyniku postępowań konkursowych.
- Jeśli jesteś studentem, członkiem personelu, gościem lub konsultantem i wydaje Ci się, że tworzysz coś, co może być komercyjnie eksploatowane – poinformuj o tym TRS.

- Jeśli jesteś członkiem personelu i student, z którym pracujesz tworzy coś, co może być komercyjnie eksploatowane – poinformuj o tym TRS.
- Jeśli jesteś studentem, członkiem personelu, gościem lub konsultantem i tworzysz coś, co chcesz by było komercyjnie eksploatowane – poinformuj o tym TRS.
- Jeśli pragniesz opublikować lub ogłosić jakąkolwiek informację dotyczącą jakiegokolwiek pracy, która może być opatentowana lub jakiegokolwiek informacji, która może być poufna – skontaktuj się najpierw z TRS.

Dla uzyskania dalszych informacji dotyczących tej polityki, prosimy – skontaktuj się z TRS.

Tworzenie nowych firm (*spin-out*). Regulacja 42 Uniwersytetu Herriot-Watt, Edynburg

1. Wstęp

Uniwersytet aktywnie wspiera profesjonalne zarządzanie swoją własnością intelektualną, zarówno w obszarze realizacji swojej misji na rzecz transferu technologii, dla zapewnienia wartości dodanej z wyników badań dla społeczeństwa, jak i w celu generowania przychodów z komercyjnego wykorzystania własności intelektualnej traktowanej jako aktywa gospodarcze. Jedną z metod do osiągnięcia tych celów jest zakładanie nowych firm do rozwijania zastosowań komercyjnych osiągnięć badawczych Uniwersytetu. Uniwersytet wspiera powstawanie takich firm jeśli istnieją przesłanki wskazujące na fakt że jest to właściwa droga do rozwoju projektu.

2. Definicje

2.1. Następujące definicje są użyte w niniejszej regulacji:

- a) pojęcie technologia zawiera wiedzę, *know-how* i każde inne prawa własności intelektualnej,
- b) pojęcie firma *spin-out* oznacza firmę której głównym celem jest rozwijanie i komercjalizacja technologii będącej własnością Uniwersytetu,
- c) pojęcie firma serwisowa (*service company*) to firma, której głównym celem jest użycie technologii lub zasobów stworzonych lub dostarczonych przez Uniwersytet.

3. Autoryzacja/zezwoenia

3.1. Pracownik Uniwersytetu lub podmiotu, który jest w całości zależny od Uniwersytetu ma obowiązek uzyskania zezwolenia przed założeniem spółki *spin-out* lub serwisowej, a także przed objęciem funkcji w organach zarządzających takiej firmy. Aby uzyskać odpowiednią autoryzację pracownik Uniwersytetu powinien poinformować Biuro Technologii i Badań (TRS – *Technology and Research Services*) lub swojego bezpośredniego przełożonego, który jest odpowiedzialny w danej jednostce Uniwersytetu za tego rodzaju sprawy.

- 3.2. W celu podjęcia decyzji związanej z udzieleniem zezwolenia na utworzenie spółki *spin-out* są rozpatrywane poniższe sprawy:
- a) interes Uniwersytetu,
 - b) interes pracownika Uniwersytetu występującego o zezwolenie,
 - c) interes firmy *spin-out* lub serwisowej,
 - d) wpływ na aktualne i przyszłe zaangażowanie czasowe pracowników Uniwersytetu,
 - e) użycie technologii będącej własnością Uniwersytetu lub jednostki zależnej od Uniwersytetu,
 - f) użycie zasobów Uniwersytetu, takich jak: powierzchnia lub wyposażenie,
 - g) wszelkie kwestie prawne.

4. Warunki generalne

- 4.1. Uniwersytet obejmuje 24% udziałów (*dilutable stake*) w każdej spółce *spin-out* lub serwisowej.
- 4.2. Uniwersytet oferuje udział w spółce pracownikowi Uniwersytetu, biorąc pod uwagę jego wkład w procesie wytworzenia technologii. Uniwersytet, w wyniku konsultacji ze wszystkimi zainteresowanymi stronami, może odmówić udziałów w spółce pracownikowi Uniwersytetu, który miał wkład w proces wytworzenia technologii.
- 4.3. Uniwersytet może zachować dla siebie prawo do nominowania Dyrektora (*Director*) lub mieć prawo posiadania Obserwatora na spotkaniach Zarządu (*Board Meetings*) spółki *spin-out* lub serwisowej. Ponadto na prośbę spółki Uniwersytet może nominować Dyrektora lub Sekretarza Firmy (*Company Secretary*), którego wynagrodzenie i koszty będą pokrywane przez firmę.
- 4.4. Pełnoetatowy pracownik Uniwersytetu nie może być zatrudniony przez spółkę *spin-out* lub serwisową. Jednakże Uniwersytet może zezwolić pełnoetatowemu pracownikowi aby zmniejszył wymiar swojego etatu i został na część etatu zatrudniony przez spółkę *spin-out* lub serwisową.
- 4.5. Uniwersytet jest upoważniony do odzyskania od spółki *spin-out* lub serwisowej wszelkich kosztów powstałych w procesie powołania spółki (koszty prawne, koszty specjalistycznego doradztwa) oraz kosztów związanych z wytworzeniem własności intelektualnej technologii.

5. Pracownicy

- 5.1. W zgodności z regulacjami Uniwersytetu (Regulacje Finansowe i Polityka Konfliktu Interesów) oraz po uzyskaniu zgody ze strony Uniwersytetu, pracownik Uniwersytetu może:

- a) posiadać udziały lub opcje udziałów w spółce *spin-out* lub serwisowej,
 - b) być dyrektorem w spółce *spin-out* lub serwisowej,
 - c) być płatnym konsultantem w spółce *spin-out* lub serwisowej.
- 5.2. Konflikt interesów, który może się pojawić w związku z powstaniem spółki *spin-out* lub serwisowej powinien być zgłoszony i uregulowany w zgodności z Polityką Konfliktu Interesów Uniwersytetu.
- 5.3. Żaden pracownik Uniwersytetu nie może jednoosobowo podjąć decyzji o powołaniu spółki *spin-out* lub serwisowej.
- 5.4. Żaden pracownik Uniwersytetu, któremu odmówiono zgody na powołanie spółki *spin-out* lub serwisowej, nie może utworzyć firmy mającej podobne cele na zewnątrz Uniwersytetu.

6. Procedura utworzenia firmy

- 6.1. Procedura utworzenia firmy *spin-out* lub serwisowej jest przedmiotem Załącznika 1 do niniejszej regulacji, który stanowi jej integralną część.

Załącznik 1

REGULACJA 42 Tworzenie nowych firm Uniwersytet Heriot Watt, Edynburg

Procedura utworzenia firmy *spin-out* lub serwisowej

Celem niniejszego Załącznika jest ustanowienie klarownej ścieżki dla utworzenia na Uniwersytecie firmy *spin-out* lub serwisowej.

Założenia

- Sformułowanie przejrzystej ścieżki decyzyjnej oraz informacyjnej związanej z utworzeniem na Uniwersytecie firmy *spin-out* lub serwisowej.
- Dostarczenie wytycznych pracownikom.
- Sformułowanie odpowiednich wytycznych dla audytu ze strony TRS.
- Sformułowanie standardowych metod powoływania i rejestracji firm *spin-out* lub serwisowych.

Opis procedury

- Pracownik Uniwersytetu lub podmiotu, który jest w całości zależny od Uniwersytetu, który ma pomysł na firmę powinien skontaktować się z TRS i umówić się na nieformalne konsultacje z przedstawicielem zespołu ds. komercjalizacji.
- Jeśli utworzenie nowej spółki nie zostanie uznane za najwłaściwszą ścieżkę komercjalizacji wtedy TRS zaproponuje inne możliwości.
- Jeśli utworzenie nowej spółki zostanie uznane za najwłaściwszą ścieżkę komercjalizacji wtedy TRS rozpocznie proces pogłębionej analizy proponowanej spółki *spin-out*, przy uwzględnieniu najważniejszych problemów, które mogą się w tym procesie pojawić.
- Pracownik Uniwersytetu jest zobowiązany potwierdzić w formie pisemnej 24% udziału Uniwersytetu w kapitale (*equity*) firmy *spin-out* (Załącznik 2, Rozdysponowanie Udziałów – *Equity Allocation Form*).
- Pracownik Uniwersytetu negocjuje z kierownikiem odpowiedniej komórki organizacyjnej uczelni możliwość wykorzystania zasobów Uniwersytetu. Zostaje podpisana umowa o wykorzystaniu zasobów Uniwersytetu tj. ludzi, wyposażenia, infrastruktury biurowej (Załącznik 3, Użycie Zasobów Uniwersytetu – *Consent to Use School Resources Form*).
- Pracownik Uniwersytetu jest zachęcany do skorzystania z doświadczeń i pomocy innych pracowników Uniwersytetu, którzy zakładali już spółki *spin-out*.
- Pracownik Uniwersytetu wypełnia wniosek o rejestrację spółki (Załącznik 4, Wniosek o Rejestrację Spółki – *Incorporate Form*) oraz dostarcza biznesplan według określonego formatu (Załącznik 5, Wzór biznesplanu – *Business Plan Form*). Wzorce dokumentów są dostępne w TRS.
- Kompletny wniosek dostarczony do TRS powinien zawierać:
 - a) biznesplan napisany według wzoru, opisujący proponowany zakres działania firmy,
 - b) podpisaną umowę o wykorzystaniu zasobów Uniwersytetu tj. ludzi, wyposażenia, infrastruktury biurowej (*Consent to use School Resources Form*) oraz pismo szefa odpowiedniej komórki organizacyjnej uczelni wyrażające zgodę na zaangażowanie pracownika i infrastruktury w projekt. Pismo to powinno zawierać oszacowanie nakładu pracy zespołu (czas i koszt) oraz informację na temat istniejącego (lub nie) konfliktu interesów związanego z powołaniem spółki.
- TRS dokonuje ewaluacji wniosku, uzupełnia go o opinię menedżera ds. transferu technologii i przekazuje go do Komisji ds. Wykorzystania Innowacji (IEB – *Innovation Exploitation Board*).

- IEB ocenia wnioski i formułuje rekomendacje na temat utworzenia (lub nie) nowej spółki. Rekomendacja IEB jest przekazywana wnioskodawcy i szefowi jego jednostki organizacyjnej.
- Jeśli rekomendacja IEB jest negatywna to wnioskodawca i szef jego jednostki organizacyjnej otrzymuje odpowiednie uzasadnienie i ewentualną informację na temat możliwości ponownego złożenia poprawionego wniosku.
- Jeśli rekomendacja IEB jest pozytywna, wtedy wniosek jest kierowany do Zespołu ds. Komercjalizacji (CPG – *Commercialization Policy Group*), który może odrzucić lub zatwierdzić aplikację.
- CPG – *Commercialization Policy Group* może poprosić pracownika o zrobienie krótkiej prezentacji projektu, aby ułatwić proces podejmowania decyzji.
- Jeśli decyzja CPG jest negatywna to wnioskodawca i szef jego jednostki organizacyjnej otrzymuje odpowiednie uzasadnienie i ewentualną informację na temat możliwości ponownego złożenia poprawionego wniosku.
- Jeśli decyzja CPG w sprawie rejestracji nowej spółki jest pozytywna, wtedy rozpatrywane są także dodatkowe rekomendacje IEB, związane ze sposobem powołania dyrektorów spółki.
- Następnie wniosek i rekomendacje CPG są przekazywane do Sekretarza Uniwersytetu (*Secretary of the University*) celem ostatecznego zatwierdzenia.
- Jeśli Sekretarz Uniwersytetu dokona zatwierdzenia wniosku to wydawane są także odpowiednie instrukcje do Szefa Działu Prawnego (*Legal Services Manager*), dotyczące przygotowania dokumentów założycielskich spółki oraz harmonogramu i trybu prawnego jej powołania.

Załącznik 2

REGULACJA 42 Tworzenie nowych firm Uniwersytet Heriot Watt, Edynburg

Rozdysponowanie Udziałów

Niniejszy wypełniony Załącznik stanowi nieodłączną część wniosku do Komisji ds. Wykorzystania Innowacji (IEB – *Innovation Exploitation Board*) składanego w związku z utworzeniem na Uniwersytecie firmy *spin-out*.

Wnioskodawca zamierzający utworzyć spółkę *spin-out* przeznaczają 24% udziałów w tej spółce Uniwersytetowi. Udziały te mogą ulec zmianom („rozmyciu”) w wyniku przyszłych transakcji związanych z podwyższeniem kapitału spółki.

Podpisane przez:

Data:

W obecności świadków:

.....
.....

Załącznik 3

REGULACJA 42
Tworzenie nowych firm
Uniwersytet Heriot Watt, Edynburg

Użycie Zasobów Uniwersytetu

Niniejszy wypełniony Załącznik stanowi nieodłączną część wniosku do Komisji ds. Wykorzystania Innowacji (IEB – *Innovation Exploitation Board*) składanego w związku z utworzeniem na Uniwersytecie firmy *spin-out*. Po utworzeniu spółki zostanie podpisana odrębna umowa pomiędzy spółką a Uniwersytetem regulująca wykorzystanie zasobów uczelni.

Wydział/jednostka organizacyjna Uniwersytetu:

.....

Kierownik jednostki organizacyjnej Uniwersytetu:

.....

Wnioskodawca:

.....

Użycie poniżej wymienionych zasobów uczelni zostało uzgodnione:

TYP	OPIS	KOSZT
1. Powierzchnia
2. Wyposażenie
3. Personel

Na okres. lat

Data:

Podpisy:

Kierownik jednostki organizacyjnej Uniwersytetu:

Wnioskodawca:

Załącznik 4

REGULACJA 42
Tworzenie nowych firm
Uniwersytet Heriot Watt, Edynburg

Wniosek o Rejestrację Spółki

Proszę wypełnić i przekazać do TRS razem ze wszelkimi dokumentami wymaganymi przy składaniu niniejszego wniosku.

Proponowana nazwa firmy:

Nazwisko pracownika (ów) Uniwersytetu zaangażowanych w projekt:

.
.
.

Proponowany sektor gospodarczy:

.

Potencjalny konflikt interesów z Uniwersytetem:

TAK/NIE

Proponowane ramy czasowe:

.

Załączniki:

Biznesplan (według wzoru)

Umowa o Użycie Zasobów Uniwersytetu

Oświadczenie o udziałach Uniwersytetu

REGULACJA 42
Tworzenie nowych firm
Uniwersytet Heriot Watt, Edynburg

Wzór Biznesplanu

Do użycia w procesie przygotowania wniosku do Komisji ds. Wykorzystania Innowacji (IEB – *Innovation Exploitation Board*) składanego w związku z utworzeniem na Uniwersytecie firmy *spin-out*.

Procedura transfer technologii przez utworzenie spółki *spin-off*. Uniwersytet w Toronto, Kanada

1. Wstęp

Transfer własności intelektualnej (IP) jest ważnym mandatem Uniwersytetu oraz Instytutu Nauk Stosowanych i Inżynierii (*Faculty of Applied Science and Engineering*). Istnieje określone oczekiwanie związane z wykorzystaniem IP dla podniesienia zamożności społeczeństwa oraz tworzenia nowych miejsc pracy także ze względu na fakt, że do wytworzenia tej wiedzy użyto środki publiczne.

Istnieje wiele możliwości wykorzystania własności intelektualnej, niektóre z nich wskazano poniżej:

1. Opatentowanie i ewentualna komercjalizacja z partnerem przemysłowym przez innowatora samodzielnie lub z pomocą centrum innowacji (*Innovations Foundation or Centres of Excellence*).
2. Opatentowanie specjalnie w celu udzielenia licencji partnerowi przemysłowemu.
3. Komercjalizacja bez ujawnienia, na bazie *know-how*. Możliwość utworzenia spółki *spin-off*.
4. Opatentowanie wynalazku, utworzenie spółki *spin-off* dla rozwijania innowacji w konfrontacji z rynkiem.

Transfer technologii i tworzenie firm *spin-off* to pożądaną cele działalności Instytutu (*Faculty*). Takie nowe firmy przyczyniają się do wzrostu zamożności społeczeństwa i przynoszą konkretne efekty dla Instytutu oraz Uniwersytetu przez wzmacnianie więzi z przemysłem. Tworzą nowe możliwości badawcze oraz zawodowe dla pracowników i studentów Uniwersytetu.

Z powyższych powodów istotne jest ustanowienie procedur Instytutu, których zadaniem jest zachęcenie i pomoc w tworzeniu spółek *spin-off*.

Tworzenie spółek *spin-off* obejmuje szeroką problematykę: konflikt interesów, pomoc finansowa Uniwersytetu, wykorzystanie zasobów infrastruktury i kadr Uniwersytetu (w tym studentów).

Intencją niniejszego dokumentu jest pomoc wszystkim badaczom, w tym: kadrze akademickiej, studentom i absolwentom, kadrze badawczej, pomocniczej kadrze badawczej i inżynierskiej Instytutu w lepszym zrozumieniu procesu kreowania wartości związanej z wykorzystaniem wiedzy wytworzonej w Instytucie. Jest bardzo ważne, aby zagadnienia te były rozumiane i otwarcie dyskutowane przez wszystkich pracowników Instytutu.

Intencją Procedury jest zabezpieczenie interesów Instytutu i jego pracowników, ułatwienie procesu tworzenia i umocnienia spółki *spin-off* oraz minimalizacja efektu konfliktu interesów.

Zbyt często się zdarza, że jest marnowana szansa przetestowania rynkowej lub przemysłowej szansy dla danego odkrycia tylko z powodu jego przedwczesnego upublicznienia. Instytut powinien używać swoją własność intelektualną w sposób bardziej efektywny niż tylko odłożenie informacji o nim na półce biblioteki.

Procedury tworzą zatem możliwość kontynuowania inkubacji własnego wynalazku aż do momentu, w którym dojrzeje on do momentu założenia spółki *spin-off* i przeżycia poza środowiskiem Uniwersytetu.

Po drugie Procedury zawierają wytyczne na temat zasad, na jakich spółka *spin-off* powinna być zakładana i może działać w obrębie lub na zewnątrz Uniwersytetu.

Używanie zasobów instytutu, mianowanie dyrektorów, obejmowanie udziałów w spółkach wydzielanych, podział korzyści z przychodów powinno być realizowane w sposób przejrzysty i jawny.

Partnerzy przedsięwzięcia biznesowego pochodzący z Uniwersytetu są związani zasadami wewnętrznymi Uniwersytetu, w tym wynikającymi z umowy o pracę i możliwego konfliktu interesów.

2. Kategorie działalności

Przy inicjatywach związanych z komercjalizacją ważne jest zrozumienie faktu, że działalność badawcza może być prowadzona w oparciu o różne zasady:

- 1) grant badawczy instytucji rządowych lub pozarządowych,
- 2) badania zamawiane przez przemysł,
- 3) konsulting indywidualny lub grupowy,
- 4) inicjatywy badawcze zewnętrzne lecz wymagające wsparcia wewnętrznego.

Każda z tych działalności może potencjalnie prowadzić do stworzenia pomysłu nadającego się do komercjalizacji; produktu, procesu, algorytmu, oprogramowania etc. Każdy taki pomysł w momencie jego zidentyfikowania jest na konkretnym etapie swojego rozwoju w procesie możliwej komercjalizacji. Ważne jest zatem zdefiniowanie różnych faz procesu, przez które może przejść projekt tworzenia spółki *spin-off* w Instytucie.

Faza I

Badacz dysponuje pomysłem, który ma potencjał do utworzenia spółki *spin-off*. W zależności od pochodzenia budżetu badawczego istnieją zobowią-

zania i uwarunkowania, które muszą być respektowane przy tworzeniu takiej spółki. Sprawa ta powinna być wyjaśniona na początku procesu komercjalizacji. W momencie gdy pomysł się rozwija i „dojrzewa” jego wartość intelektualna może być ewentualnie zabezpieczona i/lub opatentowana. Sprawami tymi zajmuje się wyznaczony pion w Biurze Transferu Technologii (*Office of the Assistant Vice-President, Technology Transfer*). Proces ujawnienia wynalazku (*disclosure process*) podlega regulacjom Instytutu. Tworzona jest także baza danych wynalazków Instytutu. Dyrektor Instytutu jest powiadamiany o każdym nowym ujawnieniu wynalazku.

Dalsza praca nad pomysłem może doprowadzić do decyzji o utworzeniu nowej firmy. Liderzy projektu (kadra akademicka, kadra badawcza, studenci) powinni poinformować na piśmie z wyprzedzeniem Dyrektora Instytutu o rejestracji spółki. Jeśli jest przewidywane, że nowa spółka będzie wymagała inkubacji ze strony Instytutu informacja na ten temat powinna zostać przekazana także do biura Dziekana (*Vice-Dean*).

Firma *spin-off* jest uznawana za istniejącą dopiero po formalnej rejestracji zgodnej z wymaganiami prawa federalnego lub prowincjonalnego.

Faza II

Spółka *spin-off* może być inkubowana w Instytucie i otrzymywać w tym czasie wsparcie Dyrektora Instytutu. Okres inkubacji w Instytucie wynosi 36 miesięcy i po tym czasie jest poddawana krytycznej ocenie. Pozwolenie na inkubację jest to prerogatywa Dziekana (*Dean of the Faculty*). Specjalne warunki funkcjonowania spółki wewnątrz Instytutu, w tym generujące dodatkowe koszty powinny być uzgodnione przez Instytut z Uniwersytetem, przy założeniu, że interesem Uniwersytetu i Instytutu jest doprowadzenie do rozwoju spółki. Konkretny warunki funkcjonowania spółki wewnątrz Instytutu wymagają negocjacji. Istnieją jednak ogólne wytyczne mówiące, że:

- fundusze publiczne nie mogą być używane do subsydiowania rozwoju prywatnej spółki,
- wszystkie koszty bezpośrednie i pośrednie związane z okresem inkubacji muszą być w całości policzone a następnie zwrócone udziałami w spółce, lub przyszłymi opłatami licencyjnymi oraz/lub w formie innego ekwiwalentu.

Faza III

Kolejna faza rozpoczyna proces przeniesienia spółki z Instytutu do samodzielnej działalności w sektorze gospodarczym. Zakłada się, że zwykle odbywa się to po okresie 36-miesięcznej inkubacji. Zdarza się jednak, że firma *spin-off* będąca po tej fazie nadal potrzebuje wsparcia (pożądany dostęp do zaplecza technicznego lub menedżerskiego). Z tego powodu podpisuje się

czasami specjalną umowę przejściową pomiędzy Instytutem a firmą. Zwykle taka umowa jest podpisywana na dwa lata, i może być przedłużona w specjalnych okolicznościach.

Faza IV

Jest to faza pełnej dojrzałości firmy, gdy działa ona niezależnie od Uniwersytetu.

3. Proces zatwierdzenia

Aktualna polityka Uniwersytetu w stosunku do inwentorów polega na rejestracji wszystkich pomysłów (*disclosures*) przez biuro Transferu Technologii. Jakakolwiek inicjatywa utworzenia spółki *spin-off* powinna być kierowana tą drogą, wymagane jest także przygotowanie planu biznesu. Plan ten powinien być złożony za pośrednictwem odpowiedniego dyrektora zespołu w ramach Instytutu. Plan powinien zawierać w szczególności następujące informacje:

- jaka wartość intelektualna będzie użytkowana,
- wartość rynkowa technologii,
- specyfikacja jasnego celu komercyjnego,
- opis struktury menedżerskiej firmy.

Dodatkowo, jeśli będzie to wymagane, plan powinien zawierać specyfikację związaną z potrzebą inkubacji wewnątrz Instytutu, jej długość, przewidywane cele okresowe do osiągnięcia w czasie inkubacji i po jej zakończeniu.

Plan powinien zawierać budżet, plan przychodów finansowych w okresie inkubacji, oraz szczegółowy opis kosztów bezpośrednich i pośrednich Instytutu związanych z inkubacją.

Komitet powołany przez Dziekana ocenia plan biznesu i rekomenduje Dziekanowi zaproszenie spółki *spin-off* do inkubacji w Instytucie. Jeśli spółka zostanie zatwierdzona rozpoczyna się proces negocjacji warunków inkubacji prowadzony przy udziale Rektora lub jego zastępcy, szefa odpowiedniego zespołu Instytutu oraz biuro Transferu Technologii. Umowy dotyczą okresu inkubacji i oceny jej efektów po okresie 3 lat. Umowa musi zawierać estymację finansową całego wkładu Instytutu. Sposób spłacenia udziału Instytutu przez spółkę powinien być częścią umowy. Mogą to być opłaty licencyjne, udziały w firmie, procent od przyszłych opłat produkcyjnych, spłaty finansowe etc.

Zakłada się że pracownik akademicki może być zaangażowany w proces inkubacji tylko jednej spółki w danym czasie.

4. Źródła finansowania

4.1. *Venture Capital*

Po zatwierdzeniu planu biznesowego należy dołożyć wszelkich starań aby pozyskać finansowanie typu *venture capital* dla prawidłowego rozwoju projektu.

4.2. Środki Uniwersytetu

Zasoby Uniwersyteckie podlegają całkowitej późniejszej spłacie po naliczeniu kosztów zakładowych (*overhead*). Częścią umowy inwestycyjnej z Instytutem jest negocjowana zasada minimalizacji kosztów wynikających z infrastruktury (powierzchnia, dostęp do mediów i serwisu). Umowa z Instytutem podlega zwykle corocznemu przeglądowi (i ewentualnym zmianom) przez komitet powołany przez Dziekana.

5. Procedury księgowe i kontrolne

Istotne jest przestrzeganie procedur księgowych i kontrolnych. Firma *spin-off* przygotowuje raport co 6 miesięcy, odnosząc się do realizacji zakładanych celów cząstkowych. Raporty te podlegają przeglądowi komitetu przygotowującego opinię dla biura Dziekana, w tym rekomendacje dotyczące kontynuowania lub przerwania projektu.

6. Udział pracowników

Podstawowe zobowiązania każdego pracownika akademickiego dotyczą procesu edukacyjnego i badawczego. Kreatywność, w tym na rzecz właściwego gospodarczego wykorzystania własności intelektualnej stanowi ważne uzupełnienie ww. obowiązków służbowych. Biorąc to pod uwagę wynagrodzenie związane z inwencyjnością jest ważnym elementem wspomagającym komercjalizację wyników badawczych i tworzenie spółek *spin-off*. Pracownik może zatem oczekiwać uznania w formie finansowej swoich wysiłków na rzecz przedsiębiorczości. Jednakże pracownik nie może spodziewać się dodatkowego wynagrodzenia w okresie inkubacji i usamodzielnienia się firmy *spin-off*.

We wszystkich przypadkach i w każdym czasie brane są pod uwagę zasady przestrzegania konfliktu interesów, przy określaniu zarówno czasu jak i przychodów związanych z działalnością akademicką oraz na rzecz inkubowanej spółki.

7. Udział studentów

Ważne są jasne zasady uczestnictwa studentów (także podyplomowych) w przedsięwzięciach związanych ze spółkami *spin-off*. Należy przede wszystkim przestrzegać zasad konfliktu interesów. Udział studentów w praktycznym projekcie wdrożeniowym jest istotnym elementem procesu nauczania. Udział studentów może być zatem często uznany jako bezkosztowy dla spółki *spin-off*. Należy być jednak ostrożnym aby zachować odpowiednie proporcje pomiędzy celami spółki a wymaganiami projektu badawczego studenta, który powinien zakończyć się konkretnym efektem procesu nauczania.

Student zaangażowany w projekt *spin-off* powinien podpisać dokument potwierdzający, że ma świadomość zaangażowania w przedsięwzięcie komercyjne. Specjalne porozumienie ze studentem powinno regulować kwestie praw wynikających z własności intelektualnej, jeśli istnieje sytuacja, w której student może oczekiwać udziału z tego tytułu. Taką umowę należy zatwierdzić z biurem Dziekana.

Dla zabezpieczenia interesów studentów Komitet Doradczy ds. Stopni Naukowych (*Ph.D. Advisory Committee*) monitoruje zaangażowanie studentów w projekty badawcze oraz gospodarcze. Przeglądy takie odbywają się co sześć miesięcy.

Wytyczne dotyczące udziału studentów są zawarte w Załączniku II.

8. Rozstrzyganie sporów

W przypadku sporu pomiędzy partnerami przedsięwzięcia, dotyczącymi jakiegokolwiek sprawy związanej ze spółką *spin-off*, pierwszą instancją rozstrzygającą jest Dziekan, który może powołać specjalny zespół do rozpatrzenia danego problemu.

9. Lista kontrolna

Lista kontrolna zawiera główne zagadnienia związane z powołaniem firmy *spin-off*.

0. Rozwój pomysłu/innowacji lub idei.
1. Ujawnienie własności intelektualnej w biurze Transferu Technologii (*Office of the Assistant Vice-President, Technology Transfer*).
2. Podjęcie przez biuro Transferu Technologii niezbędnych działań w celu zabezpieczenia własności intelektualnej.
3. Decyzja badacza w sprawie formy uczestnictwa w inicjatywie powołania spółki *spin-off* w celu rozwoju rynkowego pomysłu.
4. Pisemna deklaracja intencji powołania spółki *spin-off* skierowana do właściwego dyrektora zespołu oraz Dziekana.
5. Jeśli firma *spin-off* zamierza ubiegać się o okres inkubacji w Instytucie przedłożenie planu biznesowego do biura Pro-Dziekana (*Vice-Dean*), z zachowaniem sześciomiesięcznego wyprzedzenia czasowego.
6. Przegląd planu biznesowego przez komitet powołany przez Dziekana.
7. Po zatwierdzeniu planu biznesowego negocjacje warunków umowy inkubacji przez Dziekana, Pro-Dziekana oraz szefa biura Transferu Technologii.
8. W przypadku udziału studentów:
 - tezy badawcze zatwierdzone przez właściwego szefa zespołu Instytutu,
 - oświadczenie studenta,
 - umowa ze studentem o podziale praw wynikających z wytworzonej własności intelektualnej.

Załącznik I

9. Uniwersytet powinien wspomagać tworzenie spółek w oparciu o technologie powstałe w jego laboratoriach.
10. Wszystkie ustalenia z firmami *spin-off* powinny być sporządzone w formie pisemnej i zatwierdzone na odpowiednim szczeblu.
11. Uniwersytet oczekuje odpowiedniej kompensacji za infrastrukturę i serwisy przekazane firmom *spin-off*.
12. Uniwersytet może obejmować udziały w spółkach *spin-off*.
13. Student nie może być nadzorowany przez pracownika Instytutu, który zatrudnia studenta, jeśli nie została na to wyrażona zgoda przełożonego ww. pracownika instytutu.

Załącznik II

14. Studenci, dyplomanci oraz studenci studiów podyplomowych mają prawo pracować w firmach *spin-off* działających w ramach Uniwersytetu, i jest to traktowane jako wartościowe uzupełnienie procesu edukacyjnego.
15. Zasady tej pracy powinny być określone każdorazowo pisemną umową.

16. Umowa taka powinna zawierać zakres pracy w relacji do zadań wynikających z programu akademickiego. Powinny być określone zasady podziału profitu z wykorzystania własności intelektualnej wytworzonej całkowicie lub częściowo przez danego studenta.
17. Student pozostaje w jurysdykcji komitetu doradczego złożonego z członka zespołu badawczego (który może być zaangażowany w spółkę *spin-off*) oraz dwóch pracowników Instytutu nie związanych ze spółką. Komitet ten jest odpowiedzialny za podpisanie odpowiednich umów przez studenta oraz monitorowanie postępów prac badawczych studenta. Dla studentów podyplomowych funkcja ta jest realizowana przez odpowiedni komitet Instytutu (*Departmental Graduate Committee*).

Zatwierdzone przez Radę Instytutu w dniu 28 maja 1997

Zasady dotyczące tworzenia spółek wydzielonych z uniwersytetu. Uniwersytet w Warwick, Wielka Brytania

- ZAKRES REGULACJI** – Niniejsze Rozporządzenie Finansowe (*Financial Regulation*) określa zasady postępowania w przypadku przedstawienia przez pracowników uniwersytetu propozycji utworzenia spółki w drodze wydzielenia jej z uniwersytetu (tj. utworzenia przez pracowników uniwersytetu spółki, która wykorzystywać będzie należącą do uniwersytetu własność intelektualną). Należy zauważyć, że w przypadku przedstawienia propozycji rozwiązań dotyczących wykorzystania własności intelektualnej innych niż ustalenia regulowane na niniejszej podstawie, rozwiązania takie reguluje się na innych podstawach, w tym w szczególności:
 - wykorzystywanie własności intelektualnej w drodze licencjonowania lub przeniesienia praw na stronę trzecią podlega regulacji na podstawie Rozporządzenia Uniwersytetu nr 30 i Rozporządzenia Finansowego nr 24;
 - prowadzenie prywatnych konsultacji podlega regulacji na podstawie Rozporządzenia Finansowego nr 15;
 - prowadzenie akademickiej działalności gospodarczej (*Academic Trading Activities*) w ramach uniwersytetu podlega regulacji na podstawie Rozporządzenia Finansowego nr 16.
- ORGAN ZARZĄDZAJĄCY** – Komisja do spraw Finansowych i Ogólnych (*Finance and General Purposes Committee*), 6 lipca 2001 i 6 listopada 2001.
- UDZIELANIE INFORMACJI** – Zapytania dotyczące niniejszego Rozporządzenia kierować należy do Dyrekcji *Warwick Ventures*. W niektórych sprawach Dyrekcja *Warwick Ventures* może konsultować się z Dziekanatem (*the Registrar*) lub Działem Finansowym (*the Finance Officer*).
- TRYB POSTĘPOWANIA** – Mając koncepcję, której realizacja jest możliwa w drodze wydzielenia z uniwersytetu spółki, pracownik uniwersytetu powinien w pierwszym rzędzie w Dyrekcji *Warwick Ventures* zasięgnąć informacji dotyczących wymaganych w tym względzie procedur. Dyrekcja *Warwick Ventures* może także służyć radą na temat istniejących możliwości utworzenia, finansowania i rozwoju proponowanej spółki.
- Jeżeli pracownik uniwersytetu zdecyduje się realizować propozycję wydzielenia spółki kierując się radą udzieloną w tym względzie przez Dyrekcję *Warwick Ventures*, wymagane będzie przygotowanie dla proponowanej spółki biznesplanu, który zostanie następnie rozpatrzony przez uniwersytet. Dyrekcja *Warwick Ventures* może udzielić pracownikowi konsultacji na temat tego, gdzie można uzyskać pomoc w sporządzeniu biznesplanu. W pewnym zakresie pomocą taką może służyć zespół *Warwick Ventures*.

6. Dla celów początkowego biznesplanu, zwyczajowa procedura polega na tym, że uniwersytet dokonuje przeniesienia danej własności intelektualnej bez pobierania honorarium lub opłat licencyjnych na rzecz wydzielonej z niego spółki. Wycena własności intelektualnej jest jednak dokonywana i uzgadniania (dokonanie takiej wyceny może wymagać porady specjalistycznej). Jednocześnie, uniwersytet ubiegać się będzie o objęcie udziału w wydzielonej spółce, równego wartości 66,66% przyjętej wartości własności intelektualnej. Pozostałe 33,33% wartości własności intelektualnej stanowić będzie własność spółki. Zazwyczaj, połowę swojego udziału (tj. 33,33% całości) uniwersytet przydziela wydziałom, które stanowią miejsce pracy danych pracowników i które ponoszą koszty ich wynagrodzenia. Komisja do spraw Finansowych i Ogólnych jednakże ma prawo zmiany tego rodzaju ustaleń oraz może narzucić określone warunki do spełnienia, związane z wykorzystaniem przez wydział przysługującego mu udziału w spółce.

Inne zwyczajowe czynności związane z planowaniem działalności biznesowej są następujące:

- uniwersytet może żądać skorzystania z doradztwa podatkowego dotyczącego najefektywniejszego sposobu traktowania własności intelektualnej, oraz poczynienia innych dotyczących spółki i uniwersytetu ustaleń finansowych;
- wkłady wniesione na kapitał spółki w innej formie niż własność intelektualna, potwierdzane będą udziałami o wartości proporcjonalnej do wysokości wniesionego wkładu, z uwzględnieniem wartości wniesionej własności intelektualnej;
- uniwersytet zwyczajowo wymagać będzie, aby spółka, najszybciej jak to będzie możliwe, dokonała na jego rzecz spłaty wszystkich wcześniej poniesionych i przyszłych kosztów związanych z wypracowaniem własności intelektualnej i objęciem jej ochroną;
- udziały w planowanej spółce zwyczajowo przydziela się pracownikom (kierując się wskazaniem udzielonymi przez profesjonalnych doradców uniwersytetu);
- uniwersytet zwyczajowo wymagać będzie przyznania mu prawa do mianowania dyrektora zarządu planowanej spółki;
- uniwersytet zwyczajowo wymagać będzie, aby spółka zawarła porozumienie wspólników, regulujące takie sprawy jak: zbycie przez spółkę własności intelektualnej, tworzenie lub umarzanie udziałów, charakter umowy spółki, umowy o pracę lub innego rodzaju umowy zawierane przez spółkę z dyrektorami lub z osobami związanymi z zarządem (zawierające również postanowienia dotyczące utraty stanowiska), zaciąganie pożyczek, wypłata dywidend itp.

7. Jeżeli początkowy biznesplan będzie rokować rentowność spółki, Dyrekcja *Warwick Ventures* zwraca się do Dziekanatu z wnioskiem o udzielenie zezwolenia na ustanowienie spółki tzw. *shell company*, która służyć będzie do przekształcenia późniejszym terminie w spółkę *spin-out*. Dziekanat zasięga w tym względzie opinii członka Rady mianowanego przez Komisję do spraw Finansowych i Ogólnych, Prrektora do spraw Badań oraz opinii Działu Finansowego. Po zatwierdzeniu biznesplanu przez pozostałe strony, z chwilą osiągnięcia gotowości do podjęcia działalności, należy złożyć do zatwierdzenia Komisji do spraw Finansowych i Ogólnych szczegółową propozycję rozwiązań, będących do zastosowania z punktu widzenia uniwersytetu. Komisja do spraw Finansowych i Ogólnych może skierować zadanie podjęcia tego rodzaju decyzji do mniejszego zespołu.
8. Ważne jest, aby zasięgnięcie przez pracownika opinii Kierownika Katedry/Wydziału nastąpiło jak najszybciej w okresie planowania wydzielenia spółki. Umożliwi to jak najszybsze przeanalizowanie i uzgodnienie powstałych zagadnień dotyczących zadań edukacyjnych i badawczych personelu, oraz użytkowania urządzeń należących do wydziału (w przypadku gdy osobą wnioskującą jest Kierownik Katedry/Wydziału, tego rodzaju uzgodnienia należy przeprowadzić z Rektorem). Oczekiwać się będzie, że Kierownik Katedry udzieli pracownikowi zgody na zaangażowanie się w działania związane z wydzielaną spółką, jeżeli będzie to możliwe w granicach czasowych zwyczajowo przyjętych jako czas wolny na osobiste konsultacje i na innego rodzaju prace poza uniwersytetem (na podstawie Rozporządzenia Finansowego nr 15). Jeżeli zaistnieje prawdopodobieństwo, że zaangażowanie pracownika w spółce przekroczy takie czasowe granice, pracownik winien złożyć do Rektora wnioski o pozwolenie na dodatkowe zaangażowanie, przy czym przed wydaniem pozwolenia, Rektor winien zasięgnąć opinii Kierownika Katedry/Wydziału, Dziekanatu i Dyrektora do spraw Personelu. Należy też poczynić odpowiednie ustalenia dotyczące zmian przy obliczaniu kosztów wynagrodzenia i emerytury.
9. Działalność prowadzona przed rozpoczęciem działania spółki (*pre start-up activity*) traktowana jest jako akademicka działalność gospodarcza. Wynagrodzenia z tego tytułu ze strony wydzielanej spółki przed jej ostatecznym ustanowieniem reguluje Rozporządzenie Finansowe nr 16.
10. Uniwersytet oczekiwac będzie, że wydzielone spółki uniezależnią się od niego najszybciej, jak to będzie możliwe, szczególnie, jeżeli chodzi o finansowanie, zatrudnienie pracowników, korzystanie z profesjonalnych doradców, wykorzystanie powierzchni i wyposażenia. Niemniej jednak, można przewidywać, że przez pewien okres przed ustanowieniem wy-

dzielonej spółki oraz przez pewien krótki okres po jej ustanowieniu, spółka zmuszona będzie fizycznie pozostawać na terenie uniwersytetu. Do czasu ustanowienia, działalność na rzecz spółki traktowana będzie jako akademicka działalność gospodarczą, podlegającą regulacji na podstawie Rozporządzenia Finansowego nr 16.

11. Po ustanowieniu spółki, należy zawrzeć z uniwersytetem formalne umowy dotyczące użytkowania powierzchni (jej wielkości, sposobu użytkowania, wysokości należnego za jej użytkowanie czynszu i okresu obowiązywania umowy), płatności za wykorzystywanie wszelkiego rodzaju urządzeń (w tym, w szczególności, wyposażenia, materiałów zaopatrzeniowych, opłaty za czas pracy personelu pomocniczego), a także umowy dotyczące przestrzegania uniwersyteckich przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy. Dyrekcja *Warwick Ventures* może udzielić rady na temat charakteru takich umów. Zależnie od umiejscowienia wykorzystywanej przez spółkę powierzchni, dany wydział może liczyć na udział w czynszu (zazwyczaj 50%), co zostanie uzgodnione z Działem Finansowym.
12. Przy ustalaniu nazwy wydzielonej spółki, jeżeli w nazwie tej występować będzie wyraz „Warwick” lub „uniwersytet”, lub też rdzeń wyrazu „uniwersytet”, wymagane jest uzyskanie stosownego pozwolenia ze strony Uniwersytetu. Pozwolenie takie uzyskuje się w Dziekanacie.

Inne zagadnienia

1. Uniwersytet życzyć sobie będzie, aby działalność badawcza spółki była prowadzona w imieniu Uniwersytetu. Tam, gdzie zaistnieje potrzeba przeniesienia prac badawczych do spółki *spin-out*, należy liczyć się z koniecznością uiszczenia na rzecz Uniwersytetu specjalnej zapłaty, mającej na celu zapewnienie Uniwersytetowi w maksymalnym stopniu możliwości dalszego odnoszenia korzyści przysługujących mu z prac badawczych.
2. Uniwersytet i wydzielona spółka dokonywać będą transakcji na warunkach rynkowych. Do transakcji tych stosować się będą przepisy dotyczące konfliktu interesów, zawarte w Rozporządzeniu Finansowym nr 17. Sprawa ta wymagać będzie od pracowników zaangażowanych w wydzielonych spółkach szczególnej uwagi.
3. Pracownicy zaangażowani w wydzielonych spółkach zobowiązani będą do złożenia oświadczeń dotyczących tego zaangażowania według wymagań rejestru pracy i konsultacji pozauniwersyteckiej, prowadzonego przez wydział zgodnie z Rozporządzeniem Finansowym nr 15.

4. W swojej działalności wydzielone spółki oraz pracownicy zaangażowani w tych spółkach, w żadnym razie nie mogą sugerować, że działają w imieniu Uniwersytetu. Spółki *spin-out* nie mogą posługiwać się w korespondencji papierem firmowym Uniwersytetu.
5. Pracownicy zaangażowani w spółkach *spin-out* winni korzystać z własnego doradztwa profesjonalnego oraz samodzielnie realizować zobowiązania z tytułu ubezpieczenia oraz opodatkowania, związanego z ich działalnością w tych spółkach. Z chwilą ustanowienia spółki *spin-out* oraz rozpoczęcia jej działalności, Uniwersytet nie ponosi odpowiedzialności za działania spółki.
6. Wpływy ze sprzedaży udziałów Uniwersytetu w spółce *spin-out*, jeżeli sprzedaż taka będzie miała miejsce, stanowiąc będą przedmiot rozważań Komisji do spraw Finansowych i Ogólnych, która uwzględni wsparcie udzielone takiej spółce.

Źródło:

Warwick Ventures, University of Warwick
Barclays Venture Centre
Sir William Lyons Road
Coventry CV4 7EZ, UK

Contact person and coordinates
Angus Ferguson
Tel: 44(0)24 7632 3313
FAX: 44(0)24 763 3314
Angus.ferguson@warwick.ac.uk

Uwagi końcowe

W ramach dalszych prac (etap II) partnerzy projektu przewidują przygotowanie i opublikowanie zbioru dokumentów (jako części przyszłego Kodeksu Partnerstwa Nauki i Gospodarki) – poświęconego procedurom tworzenia spółek profesorskich i akademickich.

Procedury te będą obejmować m.in.:

- Wytyczne do polityki wewnętrznej uczelni w zakresie udostępniania własności IP w celach komercjalizacji oraz zasad obejmowania udziałów w podmiotach gospodarczych (w tym: zdefiniowany stosunek udziałów netto uczelni i innowatora w spółkach typu *spin-off*).
- Wewnętrzny proces decyzyjny uczelni w procesie udostępniania IP na zewnątrz oraz przy tworzeniu spółek *spin-off*.
- Wymagania i formuła współpracy uczelni z nowymi spółkami, oraz relacje uczelni z profesorami – udziałowcami nowych spółek.
- Zasady udostępniania infrastruktury i *know-how* uczelni nowym spółkom, w tym: wyposażenie laboratoryjne, dorobek naukowy i zasoby biblioteczne, praca kadry naukowo-badawczej, praca studentów, własność intelektualna powstała po utworzeniu spółki, pomieszczenia i media uczelni.
- Wewnętrzne regulacje uczelni dotyczące możliwych konfliktów interesów pracowników posiadających udziały w spółkach zewnętrznych uczelni, lub świadczących na rzecz tych spółek usługi.
- Wzorcowe umowy przeniesienia własności, umów inwestycyjnych, inne umowy niezbędne do utworzenia spółki *spin-off*.
- Wymagania i postulaty inwestorów kapitałowych wobec projektów *spin-off*.
- Inne rekomendacje.

W etapie III przewidywane są następujące działania:

- promocja i pomoc doradcza we wdrożeniach procedur tworzenia spółek profesorskich,
- szkolenia oraz działalność informacyjna wśród kadry naukowo-badawczej i studentów, poświęcona możliwościom wynikającym z wykorzystania proponowanych procedur.