



Program zajęć

Część I: Pomoc publiczna a współpraca z przedsiębiorstwami/komercjalizacja wyników badań (B+R)

Prowadzący: Marcin Mioduszewski

Adres: Kampus Uniwersytetu Śląskiego Katowice Centrum – ul. Bankowa

Liczba godzin: 16 h

PROGRAM

- Konstruowanie umów licencyjnych (wyłącznych, niewyłącznych, pełnych, ograniczonych, dorozumianych, otwartych), wdrożeniowych, o wspólność prawa do patentu, o powołaniu konsorcjum, o sprzedaż technologii (wynałazku, know how), o zachowaniu poufności, o realizację Badań Zleconych.
- Omówienie właściwych przepisów wynikających z Prawa Własności Intelektualnej, umów o dofinansowanie, stosownych Ustaw. Omówienie zagadnień w zakresie stosowania opłat licencyjnych, odszkodowań, kar umownych, klauzul zabezpieczających, klauzul niedozwolonych, umów warunkowych, umów testowych, strategii negocjowania i renegocjowania postanowień umownych, wariantów modeli biznesowych w transakcjach komercjalizacji.
- Omówienie na minimum trzech przykładach zagadnień związanych ze: sprzedażą własności intelektualnej na zasadach rynkowych, wprowadzeniem badań przemysłowych lub prac rozwojowych do własnej działalności gospodarczej, udostępnieniem wyników projektu członkowi konsorcjum po zakończeniu projektu finansowanego ze środków publicznych, podział praw do własności intelektualnej powstałej w ramach prac B+R (modele i narzędzia identyfikacji wkładu twórczego w powstające rozwiązanie), rola wyceny własności intelektualnej w transakcjach komercjalizacji.
- Konstruowanie umów oraz zapisów związanych z licencjonowaniem oraz skutecznym przenoszeniem praw autorskich.
- Omówienie studiów przypadku wykorzystania w komercjalizacji badań poniższych narzędzi: Quick Look, in Depth, Business Model Canvas, metoda wskaźnika gotowości technologicznej TRL, metoda Analizy Pięciu Sił Portera, Studium Wykonalności, Biznes Plan, wybrane dwa autorskie narzędzia. Omówienie studiów przypadku wykorzystania w komercjalizacji badań: Strategii marketingowej, Strategii komercjalizacji, Strategii zabezpieczenia Własności Intelektualnej, Strategii pozyskania partnera biznesowego, Strategii wprowadzenia zasad dodatkowego wynagradzania z tytułu aktywności w zakresie komercjalizacji.

EFEKTY KSZTAŁCENIA

WIEDZA:

Uczestnicy szkolenia poznają wszelkie działania polegające na wykorzystywaniu i udostępnianiu wyników prac badawczo-rozwojowych w taki sposób, aby umożliwiły osiągnięcie korzyści finansowych na zasadach rynkowych. Zapoznają się również z terminami wdrożenia wyników projektu do gospodarki i z komercjalizacją wyników badań oraz jak dobrać ścieżkę komercjalizacji, aby była kluczowym czynnikiem sukcesu w osiągnięciu korzyści finansowych z prowadzonych prac B+R.

UMIEJĘTNOŚCI:

Uczestnicy będą umieli zastosować zdobytą wiedzę w praktyce oraz udoskonalić umiejętność praktycznej interpretacji przepisów prawa pozwalające na prawidłowe wykonywanie czynności wynikających z kompetencyjnego zakresu ich obowiązków.