

WARSZAWSKI  
UNIwersYTET  
MEDYCZNY

## MOŻLIWOŚCI I ZASADY WSPÓŁPRACY Z BIZNESEM

18.10.2022  
CTT WUM





WARSZAWSKI  
UNIwersytet  
MEDYCZNY

**Blok szkoleń prowadzimy w ramach projektu „Inkubator Innowacyjności 4.0” realizowanego w ramach projektu pozakonkursowego pn. „Wsparcie zarządzania badaniami naukowymi i komercjalizacja wyników prac B+R w jednostkach naukowych i przedsiębiorstwach” w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 (Działanie 4.4)**





## BLOK I – WYNIKI BADAŃ NAUKOWYCH – DO KOGO NALEŻĄ I JAK CHRONIĆ?

- Własność wyników badań – różnice między studentami, doktorantami i Pracownikami WUM;
- Możliwe formy ochrony wyników badań;
- Etapy zgłaszania wyników badań przez Twórców w celu ich ochrony w WUM (formularz zgłoszenia wyników badań, umowy przeniesienia praw, umowy wspólności praw do wyników badań, wybór rzecznika patentowego, zgłoszenia patentowe, patenty).



## **BLOK II – UMOWY ZLECENIA OD FIRM A UMOWNA DZIAŁALNOŚĆ NAUKOWO-BADAWCZA WUM**

- Współpraca z biznesem na podstawie umów o świadczenie usług naukowo-badawczych – plusy i minusy, na co zwrócić uwagę w kontaktach z firmą, procedury w WUM.



## Blok III – CZYM JEST KOMERCJALIZACJA WYNIKÓW BADAŃ?

- Przedstawienie procesu komercjalizacji bezpośredniej i pośredniej z uwzględnieniem interesów kluczowych autorów procesu, to jest twórców oraz uczelni;
- Komercjalizacja w świetle ustawy oraz regulaminu własności intelektualnej na Uczelni;
- Komercjalizacja w ramach struktur polskich uczelni: pozycja Twórcy, pozycja Uczelni; przeniesie wyników badań do Spółki
- Wyniki prac badawczych w procesie kreowania spółek spin-off;



## Blok IV – ZAKŁADNIE SPÓŁEK TYPU START-UP

- Przedstawienie rodzajów spółek osobowych i kapitałowych  
Przedstawienie procesu zakładania spółek
- Rola spółek w procesie komercjalizacji i działań R&D
- Potencjalne modele współpracy z inwestorem



**Dobry pomysł na prace badawczo rozwojowe to połowa sukcesu w procesie komercjalizacji wyników tych badań.**

**Aby upewnić się, że na świecie nie ma podobnego rozwiązania warto sprawdzić obecny stan nauki przeszukując bazy patentowe, będące źródłem informacji o innowacyjnych pomysłach. Jeżeli po skonfrontowaniu pomysłu z bazami nadal to innowacyjne rozwiązanie, należy pamiętać o tym, by je odpowiednio zabezpieczyć prawami własności intelektualnej, bo tylko odpowiednio chroniony pomysł ma wartość rynkową.**



## Uregulowania:

### 1. **USTAWA z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz.U. 2018 poz. 1668), Rozdział 6 Komercjalizacja wyników działalności naukowej oraz know-how.**

Centrum transferu technologii tworzy się w celu komercjalizacji bezpośredniej, polegającej na sprzedaży wyników działalności naukowej lub know-how związanego z tymi wynikami albo oddawaniu do używania tych wyników lub know-how, w szczególności na podstawie umowy licencyjnej, najmu oraz dzierżawy.

### 2. **Regulamin zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej oraz zasady komercjalizacji w Warszawskim Uniwersytecie Medycznym (Załącznik nr 2 do Uchwały Nr 392020 Senatu Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego z dnia 25 maja 2020 r.).**

## RWI





## Komercjalizacja pośrednia Spółka Celowa Uczelni

obejmowanie lub nabywanie udziałów lub akcji w spółkach lub obejmowanie warrantów subskrypcyjnych uprawniających do zapisu lub objęcia akcji w spółkach, w celu wdrożenia lub przygotowania do wdrożenia wyników działalności naukowej lub know-how związanego z tymi wynikami. Komercjalizacja pośrednia może polegać również na przekazaniu przez WUM wyników badań lub know-how z nimi związanego w formie aportu do spółki celowej. W celu komercjalizacji pośredniej Uczelnia może utworzyć więcej niż jedną spółkę celową.



## Komercjalizacja bezpośrednia

### CTT WUM

- **sprzedaży wyników** działalności naukowej lub know-how związanego z tymi wynikami
- albo **oddawaniu do używania** tych wyników lub know-how, w szczególności na podstawie **umowy licencyjnej, najmu oraz dzierżawy.**





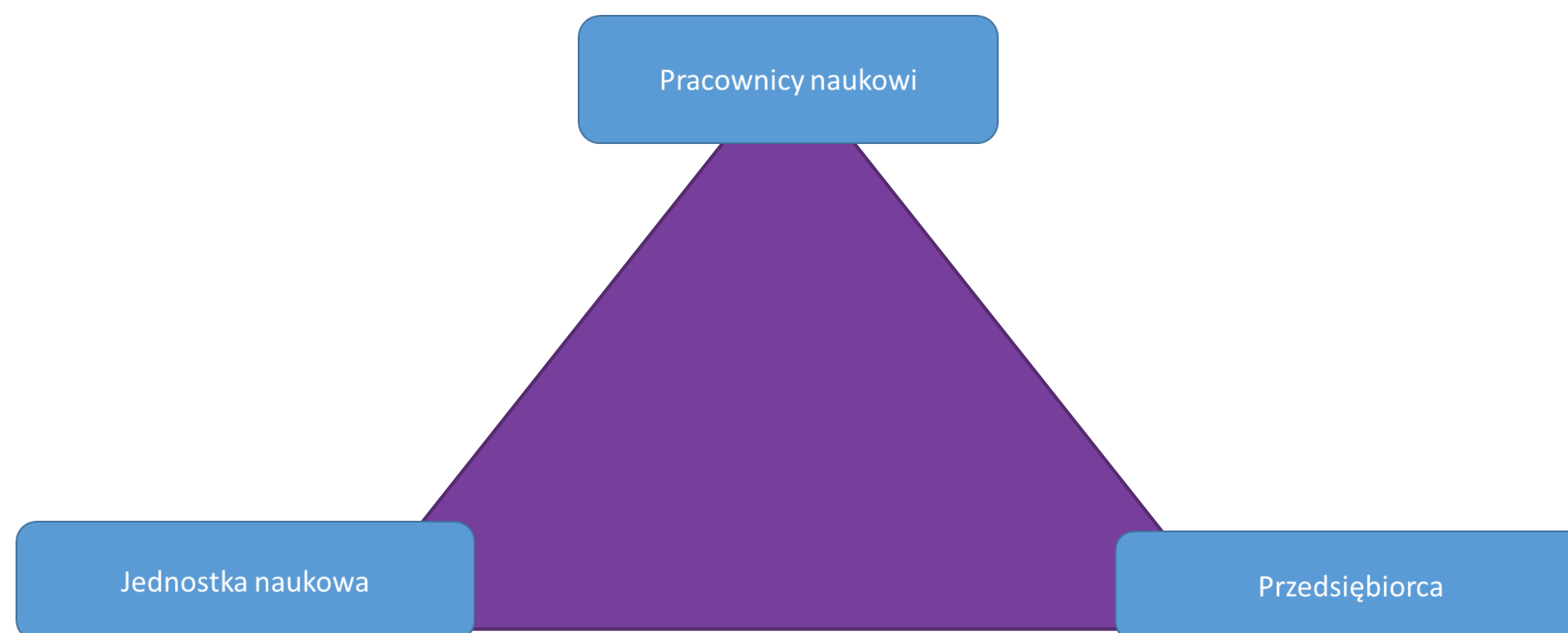
Źródło: Komerccjalizacja B+R dla praktyków 2016, red. M. Barszcz, Warszawa 2016, s 29.



## Komercjalizacja bezpośrednia

**Komercjalizacja bezpośrednia** polega na osobistym zaangażowaniu się Twórcy w proces komercjalizacji wyników badań naukowych.

Uczestnicy:



## Komercjalizacja bezpośrednia

Przedmiotem komercjalizacji są wyniki **badania naukowych i prac rozwojowych**.

Umowa przeniesienia praw/sprzedaży

**Sprzedaż praw do wyników B+R skutkuje ich przeniesieniem na nabywcę.**

Podstawowymi elementami umowy takiej sprzedaży jest wskazanie **przedmiotu sprzedaży (wyniku i przenoszonych praw) oraz ceny**. Treść umowy będzie różniła się w zależności od rodzaju przenoszonych praw.

Występują prawne różnice pomiędzy umowami w zależności od rodzaju przenoszonych praw.





Tabela 1. Rodzaje licencji zwykłych w zależności od zakresu praw przekazanych licencjobiorcy. Źródło Komerccjalizacja B+R dla praktyków 2016, red. M. Barszcz, Warszawa 2016, s. 36.

Rodzaj licencji	Cechy	Prawo/wytwór	Wymagania formalne
Wyłączna	Licencjobiorca będzie jedynym uprawnionym do korzystania z wyników badań (przynajmniej w określony sposób). W zależności od postanowień umowy może nawet wyłączać prawo licencjodawcy do korzystania z jej przedmiotu.	Wszystkie wytwory chronione prawami własności intelektualnej.	Zawsze wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności. Licencja prawno-autorska wymaga wskazania pól eksploatacji, tak jak w przypadku przeniesienia z tych praw.
Niewyłączna	Licencjodawca może udzielić licencji także innym osobom.	Wszystkie wytwory chronione prawami własności intelektualnej	W przypadku praw własności przemysłowej wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności. Licencja prawno-autorska wymaga wskazania pól eksploatacji, choć nie wymaga formy pisemnej.
Pełna	Uprawnienia licencjobiorcy odpowiadają co do zakresu prawom licencjodawcy	Wszystkie wytwory chronione prawami własności intelektualnej.	jw.
Ograniczona	Licencjobiorca uzyskuje tylko część praw, które przysługują licencjodawcy. Strony mogą ograniczyć zarówno zakres terytorialny, jak i zakres czasowy korzystania z prawa. W przypadku licencji prawno-autorskiej mogą wskazać wybrane pola eksploatacji, na których licencjonowane utwory mogą być wykorzystywane. W przypadku licencji na prawa własności przemysłowej mogą ograniczyć sposób zawodowego lub zarobkowego korzystania z praw.	Wszystkie wytwory chronione prawami własności intelektualnej.	jw.



## RWI WUM

### § 15. Podział środków uzyskanych z komercjalizacji.

1. W przypadku komercjalizacji Wyników badań pracownikowi przysługuje od WUM nie mniej niż:
- a) **50% wartości środków uzyskanych przez WUM z komercjalizacji bezpośredniej, obniżonych o nie więcej niż 25% kosztów bezpośrednio związanych z tą komercjalizacją, które zostały poniesione przez WUM lub spółkę lub spółki celowe;**
  - b) 50% wartości środków uzyskanych przez spółkę lub spółki celowe w następstwie danej komercjalizacji pośredniej, obniżonych o nie więcej niż 25% kosztów bezpośrednio związanych z tą komercjalizacją, które zostały poniesione przez WUM lub spółkę lub spółki celowe.

**Rodzaje przychodów : Licencja – Opłaty licencyjne, Sprzedaż praw – Cena sprzedaży praw**



## RWI WUM

### § 15. Podział środków uzyskanych z komercjalizacji.

Przez koszty związane bezpośrednio z komercjalizacją rozumie się koszty zewnętrzne, w szczególności koszty ochrony prawnej, ekspertyz, wyceny wartości przedmiotu komercjalizacji i opłat urzędowych.





**Spółka spin-off** jest powołana wspólnie przez pracownika, będącego jednocześnie założycielem oraz przez uczelnię wyższą, w celu komercjalizacji wyników badań naukowych prowadzonych na uczelni w ramach etatu naukowo-dydaktycznego. Spółka typu spin-off jest więc formalnie i prawnie związana wewnętrznie w ramach umowy jej zawarcia z macierzystą uczelnią wyższą (najczęściej w formie udziałów kapitałowych, które uczelnia wyższa obejmuje w zamian za wniesiony wkład w postaci zasobów finansowych lub niefinansowych). Udziały poprzez Spółkę celową.



**Spółka typu spin-out** może być z kolei założona przez pracownika naukowego jako podmiot wewnętrznie niezależny od uczelni macierzystej. Uwarunkowań wykorzystywania własności intelektualnej i przemysłowej przez zewnętrzne względem uczelni podmioty m.in. właśnie spółki spin-out są na zasadach komercjalizacji bezpośredniej - najczęściej w ramach umowy sprzedaży, umowy licencji, zwieranych na określony czas i przewidujących odp. formę opłat licencyjnych, często jako odsetek z obrotu spółki.





WARSZAWSKI  
UNIwersytet  
MEDYCZNY

## Blok IV – ZAKŁADNIE SPÓŁEK TYPU START-UP

- Przedstawienie rodzajów spółek osobowych i kapitałowych  
Przedstawienie procesu zakładania spółek
- Rola spółek w procesie komercjalizacji i działań R&D
- Potencjalne modele współpracy z inwestorem

