Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Rzeczpospolita Polska

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

FORMALNO-PRAWNE ASPEKTY WSPÓŁPRACY NAUKA-BIZNES

CoWinners
Connecting Science and Business

PROGRAM SZKOLENIA

„Zintegrowany Program Rozwoju Politechniki Gdańskiej”
POWR.03.05.00-00-Z044/17

MODUŁ I

Zarządzanie własnością intelektualną w projektach naukowych i B+R

a) Zarządzanie w relacjach wewnątrz organizacji dla jednostki naukowej i badawczo-rozwojowej,
b) Zarządzanie w relacjach na zewnątrz organizacji dla jednostki naukowej i badawczo-rozwojowej,
c) Funkcje praw własności intelektualnej w komercjalizacji,
d) Rodzaje praw własności intelektualnej a zdolność komercjalizacyjna wyników badań naukowych.

MODUŁ II

Kluczowe elementy procesu komercjalizacji z punktu widzenia prawnego

a) Zagadnienia związane z ochroną poufności wyników badań naukowych,
b) Definicję, funkcję i ochronę know-how,
c) Etap poszukiwania kontrahentów i wstępnych rozmów,
d) Etap negocjacji warunków projektów,
e) Wykonywanie projektu, monitorowanie i dokumentowanie jego przebiegu,
f) Zasady budowania warunków projektów komercjalizacyjnych i B+R zapewniające trwałą efektywność biznesową w długim okresie czasu,
g) Metody projektowania spójnych i prawidłowych umów dotyczących komercjalizacji.

MODUŁ III

Szczegółowe warunki komercjalizacji w stosunku do praw własności intelektualnej

a) Modele komercjalizacji praw własności intelektualnej do wyników badań naukowych,
b) Przeniesienie praw, funkcje gospodarcze i jego skutki,
c) Licencja – rodzaje, funkcje gospodarcze i ich skutki,
d) Warunki stosowania przeniesienia prawa i licencji w procesach komercjalizacji,
e) Budowanie szczegółowych modeli biznesowych komercjalizacji,
f) Podział praw pomiędzy partnerów projektu – dobre i złe praktyki,
g) Umowy konsorcjum w projektach naukowych, B+R oraz komercjalizacyjnych,
h) Przechodzenie od umów dotyczących projektów naukowych do procesów komercjalizacji.

MODUŁ IV

Formalno-prawne narzędzia wspierające pewność i efektywność komercjalizacji

a) Dokumentacja z zakresu wyników podlegających komercjalizacji,
b) Audyt pochodzenia wyników podlegających komercjalizacji i standardy wymagane przy przygotowywaniu wyników do komercjalizacji,
c) Prawidłowe postanowienia umów dotyczące dyspozycji prawami własności intelektualnej do wyników projektów naukowych,

d) Ustalanie podziału praw do wyników projektów komercjalizacyjnych (innowacje stworzone w trakcie komercjalizacji),
e) Modele wynagrodzenia z tytułu komercjalizacji,
f) Pozyskiwanie od partnerów biznesowych informacji na temat przebiegu komercjalizacji,
g) Sposoby zapewnienia trwałości warunków współpracy w ramach komercjalizacji.

MODUŁ V

Spółki celowe i komercjalizacja przez aporty praw własności intelektualnej

a) Spółki celowe i ich funkcje,
b) Sposoby wyposażania spółek w prawa do wyników naukowych oraz w prawa do dalszej komercjalizacji,
c) Pojęcie i funkcja aportu w projektach naukowych,
d) Know-how jako przedmiot aportu,
e) Mechanizmy wspierające kontrolę korzystania przez spółki z aportów dotyczących własności intelektualnej.