

DROGI DO TRANSFERU TECHNOLOGII

(opracowano na bazie materiałów ze szkolenia: „How to succeed in FP7: Writing competitive proposals” Szczecin, 29 październik 2006

	Droga	Opis	Zalety	Wady
	Finansowane działania badawcze			
DALSZY ROZWÓJ	Badania sponsorowane:	Firma bezpośrednio sponsoruje badania uniwersyteckie	* zapewnia fundusze do przeprowadzenia większej ilości badań ale są one ograniczone do interesów sponsora	* kwestie własności intelektualnej muszą zostać ustalone
	Badania dotowane:	Badania są dotowane poprzez fundusze pomocowe: rządowe, unijne, banków światowych itp.	* fundusze do przeprowadzania badań co do których wyników nie ma pewności	* nie podporządkowanie się wytycznym biurokratycznym może spowodować zwrot pieniędzy na badania (UE)
	Konsultacje:	Zapewnienie pomocy eksperckiej przy rozwoju zastosowań w zamian za opłatę	* może zostać zbudowana silna więź	*wzrasta odpowiedzialność, szczególnie w sektorze publicz.
	Pozostałe kwestie:	Transfer materialny, danych poufnych itp.	* kontrola badań uniwersyteckich, * wyniki niekoniecznie są własnością intelektualną	* wymagane są specjalistyczne umiejętności
	Zarządzanie własnością intelektualną			
	Opcja:	Mechanizm w którym właściciel praw własności intelektualnej (PWI) sprzedaje prawa do późniejszego zakupu/licencjonowania PWI na odpowiednich warunkach.	* może zapewnić środki by umożliwić dalszy rozwój	* może zmniejszyć konkurencyjność
	Licencjonowanie:	Mechanizm w którym właściciel PWI daje zgodę podmiotowi trzeciemu do podjęcia działania które może naruszać jego PWI	* musi zostać rozważona najbardziej efektywna finansowo forma transferu technologii * elastyczny mechanizm	* może nie oddać potencjalnej wartości WPI * niedojrzałe technologie może być trudno sprzedać

	Sprzedaż:	przeważnie w zamian za opłatę Umowa posiadania PWI w zamian za pieniądze	* ochrona WPI nie jest już dłużej odpowiedzialnością instytucji ją generującej * niskie koszty komercjalizacji	* może nie oddać potencjalnej wartości * brak jakiegokolwiek późniejszego wpływu na WI
	Działania komercjalizacji wewnętrznej			
	Wewnętrzna komercjalizacja:	Zasoby są dostępne dla biznesu wewnątrz jednostki która generuje PWI celem rozwoju technicznych i komercyjnych aspektów PWI.	* PWI mogą zostać przyznane gdy ich wartość jest bliska maksimum * kontrola nad rozwojem PWI	* wymaga funduszy * relatywnie wysokie ryzyko dla sektora publicznego
	Działania komercjalizacji zewnętrznej			
	Spin-out	Stworzenie małej firmy wokół głównych elementów większej firmy	* potencjalne uzyskanie większej wartości PWI * stwarza widzialną demonstrację sukcesu	* wymaga funduszy * wysoka droga ryzyka * brak wiedzy o rynku i wiarygodności kredytowej
	Start-up	Firma nie posiadająca (w porównaniu ze spin-outem) głównych elementów i w związku z tym wymaga zarządzania, środków i personelu do stworzenia jej strategii.	* takie jak w spin-out	* takie jak w spin-out * problemem może być pozyskanie pracowników i infrastruktury
	Joint Venture	Kontraktowa umowa biznesowa między dwoma lub więcej stronami które partycypują w niej, dzielą się kontrolą i własnością z innymi podmiotami	* pomaga ustawiać priorytety celów * można wypracować odpowiednią strategię * można realizować projekty o większej wartości	* 50% firm joint-venture nie osiąga porozumienia przy ustalaniu celów * drogi i skomplikowany mechanizm