



1. Zakres tematyczny szkolenia:

I. Zarządzanie innowacjami i technologiami oraz ich transferem – Rola

innowacyjności w nowoczesnej gospodarce,

1. Rola technologii w dynamicznie zmieniającej się gospodarce,
2. Przybliżenie zagadnienia innowacyjności – dlaczego warto być innowacyjnym,
3. Czynniki decydujące o sukcesie projektu innowacyjnego,
4. Etapy powstania projektu innowacyjnego: pomysł, finanse, realizacja, komercjalizacja
5. Metody pracy nad projektami innowacyjnymi w tym B+R,
6. Case studies polskich projektów innowacyjnych – przykłady budowy projektów innowacyjnych,
7. Omówienie planu realizacji indywidualnych projektów przez uczestników,

II. Zarządzanie projektami i portfelami B+R

1. Metody tworzenia technologii: Agile, Lean, Kanban – kryteria wyboru.
2. Metodyka hybrydowa Kanban
3. Czym jest agile?
4. Lean – metodologia, strategia czy filozofia?
5. Analiza i porównanie modeli biznesowych,
6. Skalowalność – założenia i zastosowanie,
7. Momentum – kluczowe słowo w procesie komercjalizacji,
8. Budowanie i zarządzanie zespołem wdrożeniowym,

III. Strategie komercjalizacji technologii – modele biznesowe i finansowe, rozliczenia, inwestycje, ulgi, ryzyka.

1. Zdefiniowanie oczekiwań na poziomie biznesowym dotyczących wartości generowanych przez projekt.
2. Poznanie metodyki budowy modeli dla różnego typu inwestycji.
3. Metodyka DCF (Discounted Cash Flow).
4. Obliczenie i interpretacja wskaźników rentowności stosowanych na świecie, między innymi: NPV, IRR, MIRR, PI, DPP, DCVA, i innych.
5. Poznanie metodyki wykonania analizy ryzyka dla projektu.
6. Analiza ryzyka projektów w branży rolno-spożywczej,



7. Sposoby przygotowania analizy finansowej i rentowności projektu.
8. Sposoby przedstawienia wsparcia dla projektów inwestycyjnych w analizie finansowej.

IV. Potencjał komercjalizacyjny projektu – ocena wstępna i szczegółowa.

1. Wprowadzenie do oceny potencjału komercjalizacyjnego projektów i wyników prac B+R: cele oceny potencjału komercjalizacyjnego.
2. Struktura oceny potencjału komercjalizacyjnego innowacyjnych technologii i projektów.
3. Technology Readiness Levels, jako sposób opisu dojrzałości technologii oraz narzędzie służące porównaniu stanu zaawansowania prac nad różnymi technologiami.
4. Status projektu: stan zaawansowania prac nad projektem oraz status ochrony własności intelektualnej, zespół projektowy.
5. Technologia i jej zastosowania: opis technologii i identyfikacja/weryfikacja produktu.
6. Elementy analizy rynku: analiza i ustalenie potencjalnych klientów na technologię/projekt, określenie, określenie priorytetowych (preferowanych, perspektywicznych) sektorów, rynków i klientów.
7. Pozycja na tle konkurencji: rozwiązania/projekty konkurencyjne i ich przewagi.
8. Techniki identyfikacji ryzyk.

V. Własność intelektualna – ochrona, zarządzanie i wycena, patenty, strategie.

1. IP – aspekty podstawowe w ujęciu prawnym, biznesowym i finansowym,
2. IP - kluczowy element procesów innowacyjnych.
3. Patenty i ochrona działalności B+R+I.
4. Zarządzanie IP, procedury patentowe.
5. Budowanie portfolio praw IP oraz kompetencji w zakresie optymalizacji ochrony patentowej.
6. IP, jako element procesów biznesowych – ryzyka i procedury. Podstawowe zasady wyceny IP.
7. Zdolność patentowa oraz czystość patentowa, rola IP w dotacjach na innowacje.
8. Zasady dotyczące korzystania z IP w ocenie ryzyka biznesowego dotyczącego potencjalnego naruszania praw osób trzecich oraz roli IP



w obszarze pomocy publicznej dla innowacji (np. Szybka Ścieżka, Badania Na Rynek, Sieć Otwartych Innowacji, CBR i in.).

VI. Aspekty prawne – komercjalizacja pośrednia i bezpośrednia, praktyki prawne.

1. Kluczowe problemy prawne i mechanizmy występujące w trakcie komercjalizacji pośredniej i bezpośredniej,
2. Struktury prawne i decyzyjne podmiotów niekomercyjnych biorących udział w komercjalizacji (np. uczelni wyższych, instytutów naukowych),
3. Identyfikowanie przedmiotu własności intelektualnej i przemysłowej,
4. Tajemnica przedsiębiorstwa i jej prawne sposoby ochrony,
5. Zabezpieczenie własności intelektualnej w strukturze wewnętrznej – w relacjach z pracownikami, z osobami zatrudnionymi na podstawie umów cywilnych,
6. Zabezpieczenie własności intelektualnej przed konkurencją – w tym w ramach uzyskiwania ochrony (np. patentowej) jak i umów zawieranych z podmiotami zewnętrznymi w trakcie procesu komercjalizacji.
7. Umowy w procesie komercjalizacji, w tym umowy sprzedaży, dzierżawy, licencyjne, ochrony know-how, umów na wykonanie i wdrożenie badań naukowych,
8. Praktyczne znaczenie i konsekwencje klauzul występujących w umowach,

VII. Aspekty podatkowe,

1. Podatkowe aspekty komercjalizacji technologii i innowacji - zagadnienia podatkowe:
 - Pojęcie aportu w ujęciu podatkowym,
 - Zorganizowana część przedsiębiorstwa – pojęcie i praktyka,
2. Spółka kapitałowa a spółka osobowa – podobieństwa i różnice podatkowe
3. Opodatkowanie aportu:
 - Różne zasady opodatkowania aportu,
 - Opodatkowanie aportu na gruncie podatku dochodowego,
 - Kapitał zakładowy a kapitał zapasowy (agio) – różne zasady rozpoznania podatkowego,
 - VAT od aportu,
 - Różne przedmioty aportu a zasady opodatkowania,



4. Ulga na nowe technologie – praktyka, ryzyka i konsekwencje stosowania,
5. Instrumenty wspierania innowacji w Polsce,
6. Ulga w podatkach PIT i CIT/ Innovation Box,
7. Odpis na fundusz innowacyjności,
8. Przykładowe scenariusze transakcji aportowych i możliwości ich optymalnego rozliczenia podatkowego,

VIII. Umowy – kontrakty badawcze, spółki celowe, licencje i inne umowy związane z transferem technologii;

1. Ramy prawne dotyczące transferu technologii,
2. Umowy – kontrakty badawcze,
3. Umowy związane z transferem technologii (w tym umowy licencyjne w prawie autorskim i prawie własności przemysłowej),
4. Analiza zapisów i weryfikacja najważniejszych zapisów umów w transferze technologii,
5. Skutki klauzul umownych występujących w umowach zawieranych w trakcie procesu komercjalizacji.
6. Warsztat praktyczny: formułowanie zapisów umowy,
7. Zakładanie i funkcjonowanie spółek celowych (wnoszenie wartości materialnych i niematerialnych do spółek) – spółki typu spin-off/ spin-out,
8. Spółki typu spin-off/ spin-out jako wehikuły inwestycyjne dla pozyskiwania kapitału od funduszy typu venture capital/ private equity,

IX. Pozyskiwanie finansowania i inwestycje – relacje z inwestorami, partnerami, klientami;

1. Możliwości komercjalizacji pomysłów naukowych,
2. Kryteria wyboru źródła finansowania przez przedsiębiorców, źródła inwestowania,
3. Aniołowie Biznesu a Fundusze Seed/ VC/ rynek New Connect – porównanie.
4. Optymalna strategia doboru źródeł finansowania: piramida wzrostu organizacyjnego, fazy rozwoju vs „Bariery wzrostu”, sposoby pozyskiwania funduszy,
5. Biznes Plan, jako podstawa podejmowania decyzji inwestycyjnej,
6. Narzędzia i procesy przydatne w przygotowaniu projektów do inwestycji: harmonogram, teaser i prezentacja, customer development,
7. Jak rozmawiać z przełożonym, inwestorem, partnerem i klientem?
8. Budowanie efektywnej relacji z inwestorami, partnerami i klientami.



- X. Czynniki sukcesu w zarządzaniu i transferze technologii i innowacji,**
1. Czynniki sukcesu w zarządzaniu i transferze technologii,
 2. Rola portfolio technologicznego,
 3. Zorientowanie rynkowe innowacji i technologii,
 4. Partnerzy strategiczni,
 5. Działania marketingowe,
 6. Narzędzia marketingowe wykorzystywane w transferze technologii,
 7. Kultura innowacji oraz polityka zarządzania innowacjami,
 8. Warsztat z zakresu umiejętności identyfikowania procesów wpływających korzystnie na transfer technologii,