

Dochody z praw do patentu lepsze niż zysk z jednorazowej transakcji ich sprzedaży – prof. Karol Grela, IChO PAN

Kiedy naukowiec składa interesujący patent w Polsce, powinien znaleźć partnera biznesowego i podpisać umowę licencyjną. Wówczas to przedsiębiorca bierze na siebie duże koszty światowej ochrony własności przemysłowej, a czasem także komercjalizacji i dodatkowych badań. Jednocześnie autor nie traci zysków z wypracowanej przez siebie własności intelektualnej, również jego instytucja wykorzystuje wynegocjowany procent obrotu. To mniejsze pieniądze niż przy jednorazowym zysku ze sprzedaży patentu, ale otrzymuje się je przez dłuższy czas. Należy też w miarę możliwości unikać pośredników, którzy kupują polskie rozwiązania tanio, a sprzedają znacznie drożej za granicą – takie wnioski z własnych doświadczeń w komercjalizacji prac badawczych wyciągnął prof. dr hab. Karol Grela z Instytutu Chemii Organicznej PAN.

- Nigdy nie uczyłem się komercjalizacji, nie mam w tym zakresie wykształcenia – ani ja, ani żaden z moich współpracowników. Nie mogę się więc wypowiadać jako ekspert, tylko jako praktyk, który wszystkiego nauczył się na własnych błędach. Moje opinie nie dają gwarancji sukcesu, mogą jedynie służyć za wskazówki - zastrzega.

Jak tłumaczy profesor, jest wiele dróg komercjalizacji. Jemu udało się wdrożyć kilka patentów, niektóre rozwiązania zostały zakupione czy są licencjonowane. Pierwszą transakcję zawarł z niemiecką firmą farmaceutyczną, która chciała używać jego katalizatora do produkcji pewnego leku. Prawa do całej aplikacji patentowej zostały sprzedane, co przyniosło jednorazowo sporą sumę pieniędzy, ale instytut stracił całkowicie kontrolę nad tym wynalazkiem.

- Wtedy nie mieliśmy doświadczenia, a ja nie byłem rozpoznawalny na rynku. Teraz tak bym nie postąpił, bo tę formę współpracy z przemysłem uważam za mniej korzystną.

Według Greli, mało którą polską instytucję badawczą stać na pełną (światową) ochronę patentową, choć to może zmienić program "Patent +", wprowadzony przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Znacznie łatwiej jest zdobyć polski patent niż światowy i wiele instytucji na nim poprzestaje. Polskie zgłoszenie patentowe ma jednak małe znaczenie zagranicą, najwyżej służy jako "priority application", której firma potrzebuje, by uzyskać ochronę światową. Na tym etapie dobrze jest znaleźć partnera i podpisać umowę o licencję. Wówczas partner bierze na siebie duże koszty ochrony światowej, a czasem także komercjalizacji i dodatkowych badań, a nie traci się wówczas zysków – instytucja otrzymuje wynegocjowany procent obrotu. To mniejsze pieniądze niż przy jednorazowym zysku, ale przecież – jeśli wynalazek jest wdrożony, otrzymuje się je przez dłuższy czas.

W Polsce podział zysków z ewentualnej komercjalizacji to "wolna amerykanka". Wiele uczelni nie ma tych spraw w ogóle uregulowanych, w innych uchwały te dopiero powstają. Znany Prof. Grela Instytut PAN niedawno uchwalił taki regulamin i tam naukowiec dostaje 20 % zysku ze sprzedaży czy licencjonowania swojego wynalazku. Według doniesień prasowych na Uniwersytecie Jagiellońskim naukowiec dostaje 50 %, a druga połowa jest do podziału między jego grupę a wydział czy uniwersytet.

- To jest uczciwy podział, podobny obowiązuje w Niemczech – obserwuje prof. Grela - w systemie niemieckim, jeśli profesor opracowuje nową technologię lub dokonuje odkrycia, jest ono oceniane przez komórkę wdrożeniową w jego instytucji badawczej. Na tym etapie podejmowana jest decyzja o ewentualnej inwestycji w ochronę patentową. Jeżeli w ciągu określonego czasu uniwersytet nie wykaże zainteresowania i nie wyłoży pieniędzy na ochronę, wówczas własność przemysłowa jest do dyspozycji profesora. Może ją – już prywatnie - sprzedać komu chce lub założyć firmę typu spin-off i komercjalizować na własne konto. W Polsce powinny obowiązywać podobne procedury. Jeśli brakuje pieniędzy na patent światowy, to nie wiadomo, co zrobić z wynalazkiem. Warto rozważyć wzorce zachodnie. W USA często prawie całe prawa do wynalazku są oddawane profesorowi, który na ogół ma swoją własną firmę. Takie przedsiębiorstwo jest mocno związane z uniwersytetem i działa jak

system naczyń połączonych: jeśli firma odniesie bardzo duży sukces, funduje nowy kampus czy bibliotekę. W Europie nie znam takich przykładów.

Wskazane są takie rozwiązania prawne promujące wynalazców, nawet wówczas, gdy swoje wynalazki opracowują w ramach obowiązków służbowych. Profesorowie nie powinni bać się porażki na rynku. Jeżeli firma będzie działała w sposób etyczny, a splajtuje tylko z powodów finansowych, to uczonej - jej założyciel - nie straci twarzy. Zdaniem Greli straciłby ją, gdyby postępował nieetycznie w nauce. Jeżeli ktoś będzie stosował nieetyczne "sztuczki", żeby napędzać swoją karierę, to wieść na ten temat szybko się rozchodzi. Biznes pozostawia miejsce na błędy, daje też duże nadzieje na sukces, jeśli potrafi się wyciągać z nich wnioski.