

Prawa autorskie i scenariusze współpracy

**Raport D4.3 w ramach
Projektu ICT Wielkopolska**

Spis treści

Spis treści.....	2
1. Założenia badania skłonności do współpracy	3
2. Modele współpracy	4
3. Analiza wyników badań.....	6
4. Warunki i scenariusze współpracy	15

1. Założenia badania skłonności do współpracy

Raport opracowano na podstawie badania skłonności do współpracy firm skupionych wokół Wielkopolskiego Klastra Teleinformatycznego oraz percepcji modeli współpracy, zarówno współpracy typowo biznesowej bez udziału jednostek badawczych, jak i współpracy pomiędzy sektorem naukowym i biznesem.

Z punktu widzenia organizacji współpracy klastrowej dla firm i sektorów na zaawansowanych rynkach oraz opracowania ścieżek komercjalizacji istotnym elementem było również zbadanie skłonności do kooperacji w ramach grupy. Miało to szczególne znaczenie w zaakcentowaniu odniesienia badania do praktycznych zastosowań, a nie jedynie do modelowego ujęcia współpracy nauki i biznesu.

Większe zaufanie firm komercyjnych budzi zawsze możliwość uczestnictwa w biznesowym łańcuchu dostaw lub/i konsorcjach zogniskowanych na realizację dużych zamówień. Nacisk na tę formę wzajemnej współpracy biznesowej w obszarach neutralnych dla firm z punktu widzenia core biznesu lub uzupełniających główną działalność. Ze względu na to założenie zbadano takie elementy jak:

- skłonność do *re-brandingu*,
- gotowość do powierzenia partnerowi części uprawnień decyzyjnych,
- skłonność do udostępnienia praw autorskich (na zasadach rynkowych),
- gotowość do wzięcia odpowiedzialności za przygotowanie i realizację danego zamówienia – bycia liderem danego partnerstwa,
- formułę współpracy z jednostkami naukowymi.

Klaster ICT Wielkopolska jest z założenia klastrem, którego głównym motorem napędowym są badania i prace badawczo-rozwojowe (Research Driven Cluster). Podstawowym założeniem normatywnym jest odpowiednia komunikacja możliwości współpracy w ramach lokalnych i regionalnych grup przedsiębiorców nastawionych na rozwiązywanie konkretnych problemów. Istotą tego założenia jest przeniesienie punktu ciężkości inicjowania współpracy z ośrodków badawczych bezpośrednio na zainteresowane przedsiębiorstwa, które zechcą komercjalizować wiedzę naukową dla własnych potrzeb i interesów.

Ze względu na te założenia zbadano stosunek ankietowanych firm do współpracy ze środowiskiem naukowych (niezbędne do określenia ścieżek komercjalizacji) z nastawieniem na:

- wskazanie gamy możliwości współpracy z jednostką badawczą - powszechna percepcja współpracy ze środowiskiem naukowym postrzegana jest jako bardzo droga i nieefektywna rynkowo, stąd konieczne było wykazanie różnych, alternatywnych form współpracy,
- zbadanie preferowanych scenariuszy współpracy bilateralnej i podziału praw autorskich (skłonność do akceptacji większych praw strony bardziej zaangażowanej w projekt) - bardzo istotne jest również zapewnienie przyspieszonej ścieżki komercjalizacji wiedzy laboratoryjnej z praktyką rynkową.
- skłonność do prowadzenia części prac badawczo-rozwojowych i wzięcia na siebie ciężaru realizacji części lub całości projektu badawczo-rozwojowego,
- przygotowanie do współpracy w środowisku międzynarodowym,
- zbadanie percepcji zaangażowania władz samorządowych, jak gwaranta transparentności i obiektywizmu.

2. Modele współpracy

Istotą pakietu roboczego nr 4 jest określenie ścieżek komercjalizacji i możliwych scenariuszy podziału zysków wynikających z wytworzenia praw autorskich do danego rozwiązania. Zgodnie z założeniami projektu jako punkt odniesienia wybrano modele wypracowane przez zespół Lamberta w Wielkiej Brytanii.

Promowanie tego typu podejścia – standardowych modeli współpracy w zależności od włożonej pracy i praw autorskich związane było z nikłym zainteresowaniem przedsiębiorców bezpośrednią współpracą z jednostkami naukowymi. Bardzo niewielu przedsiębiorców zdawała sobie sprawę, że współpraca ze środowiskiem naukowym nie sprowadza się jedynie do badań zamawianych na uczelni, ale może mieć bardzo różnorodny charakter – zarówno współpracy bezpośredniej na linii przedsiębiorca-uczelnia (jednostka badawcza) jak i współpracy wielostronnej w ramach grupy instytucji (konsorcjum).

Oparcie modeli współpracy na prawach autorskich dodatkowo wzmacnia fakt wynikający bezpośrednio z badania mapy kompetencji: większość wielkopolskich firm to producenci oprogramowania szczególnie istotną kwestią jest problem praw autorskich i ich ochrony (oprogramowanie nie może być opatentowane w Europie).

W przypadku bezpośredniej współpracy pomiędzy firmą komercyjną a jednostką naukową można wyróżnić 5 głównych modeli (opracowanie własne na podstawie *Lambert Agreements Toolkit*):

- Model 1: Prawa autorskie posiada jednostka naukowa, firma współpracująca może eksploatować prawa autorskie tylko na określonych polach bez możliwości dalszego udostępniania tych praw,
- Model 2: Prawa autorskie posiada jednostka naukowa, firma współpracująca może eksploatować prawa autorskie tylko na określonych polach, ale może uzyskać licencję do szerszego ich wykorzystania,
- Model 3: Prawa autorskie posiada jednostka naukowa, firma współpracująca może uzyskać część praw należących do jednostki naukowej,
- Model 4: Prawa autorskie posiada firma komercyjna, jednostka naukowa może wykorzystywać efekty badań do celów niekomercyjnych,
- Model 5: Prawa autorskie posiada firma komercyjna, jednostka naukowa nie może publikować wyników badań bez zgody właściciela praw.

Warto podkreślić, że przy współpracy bilateralnej posiadanie praw autorskich ma charakter alternatywny. W każdym z tych modeli jest strona dominująca, która jest jednocześnie inicjatorem i koordynatorem prac. Im większe zaangażowanie w proces tworzenia praw autorskich, tym większe możliwości ich eksploatacji.

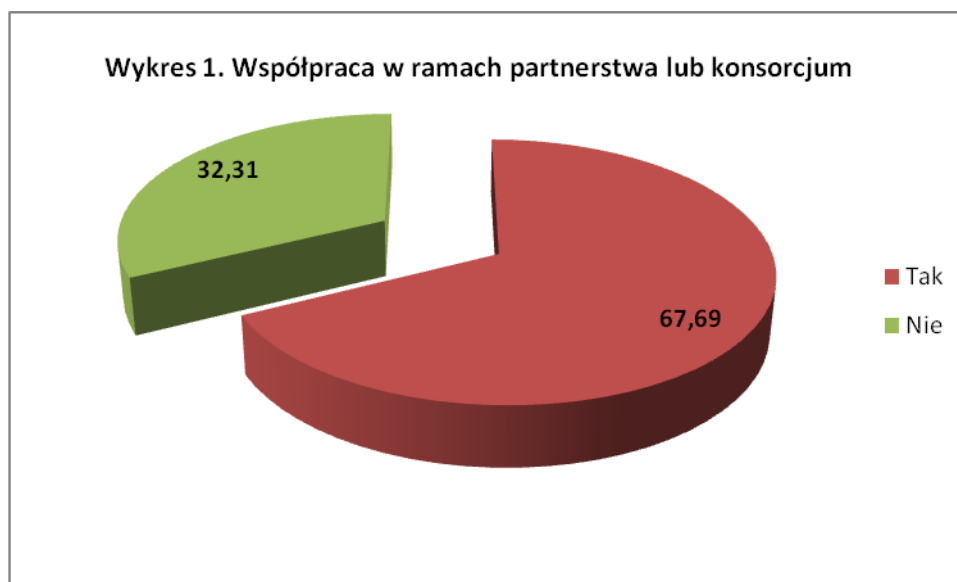
Wobec coraz bardziej popularnych partnerstw związanych z wykorzystaniem środków z funduszy strukturalnych w Polsce oraz coraz większym udziałem w międzynarodowych grupach badawczych coraz bardziej popularnym modelem współpracy jest podejmowanie wspólnych projektów w ramach większych konsorcjów, które finansowane są ze źródeł zewnętrznych. Wypracowywane prawa autorskie w takich przedsięwzięciach wymagają jednak odmiennego podejścia niż w przypadku porozumień bilateralnych – w zależności od wybranej metody komercjalizacji można wyróżnić (opracowanie własne na podstawie *Lambert Agreements Toolkit*):

- Model A: Każdy z członków konsorcjum posiada prawa autorskie do wytworzonych przez siebie efektów i udziela wszystkim pozostałym członkom niewyłącznej licencji na używanie w ramach projektu i pozostałe cele,
- Model B: Wszystkie strony konsorcjum przekazują prawa autorskie jednej jednostce, zajmującej się eksploatacją wyników w projekcie lub udzielają jej wyłącznej licencji na eksploatację tych praw,
- Model C: Każda ze stron zobowiązuje się do wykorzystania wyłącznie rezultatów związanych z własną działalnością
- Model D: Każdy z członków konsorcjum posiada prawa autorskie do rezultatów, które wytworzył i udziela niewyłącznej licencji pozostałym członkom konsorcjum wyłącznie na cele projektu. Każde inne wykorzystanie praw wymaga odrębnych ustaleń i negocjacji.

Modele współpracy wielostronnej wydają się być najbardziej odpowiednią formą współpracy firm w ramach klastra i budowania efektywnych relacji pomiędzy środowiskiem naukowym a biznesem. Wyraźnie widać pewną stopniowalność praw: od pełnej otwartości w stosunku do eksploatacji rezultatów do całkowitego ograniczenia wykorzystania praw innych partnerów konsorcjum.

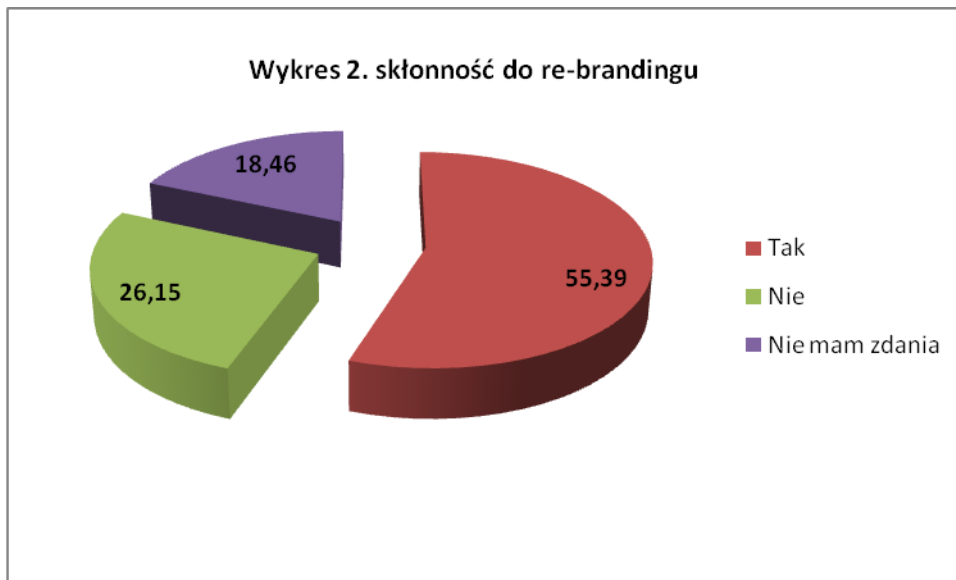
3. Analiza wyników badań.

Badanie przeprowadzono na próbie 304 przedsiębiorstw (poprawnie wypełnione ankiety na poziomie 22%). Są to wszystko jednostki, które są mogą być potencjalnie zainteresowane współpracą w ramach Wielkopolskiego Klastra Teleinformatycznego. Sprawne działanie nawet konkurujących podmiotów wymaga otwartości na współpracę z podmiotem zewnętrznym w relacjach bilateralnych lub konsorcjum. Jedną z hipotez przed badaniem była hipoteza o nieufności i braku otwartości przedsiębiorców na wspólną pracę w ramach grupy. W toku badań ta hipoteza okazała się nieprawdziwa – ponad 2/3 ankietowanych wyraziło gotowość współpracy przy realizacji konkretnego projektu, niespełna 1/3 była przeciwna (wykres 1).

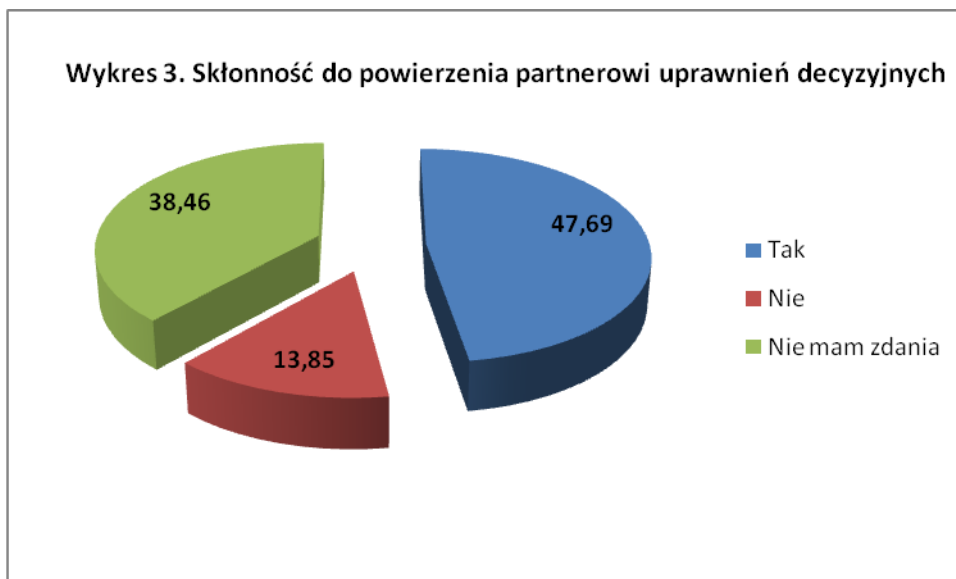


U sporej grupy przedsiębiorców otwartość na współpracę była na tyle duża, że gotowi byli nawet na występowanie ze swoim produktem/usługą pod inną marką (tzw. re-branding) – aż 55,39% badanych. Liczba zdecydowanych przeciwników tej opcji była znacznie mniejsza niż w przypadku współpracy (26,15%) – podwykonawstwo pod cudzą marką jest częstą praktyką biznesową dający

znacznie bardziej wymierny efekt niż współpraca w ramach projektu. Odnosić należy również spory odsetek (18,46%) odpowiedzi niezdecydowanych.

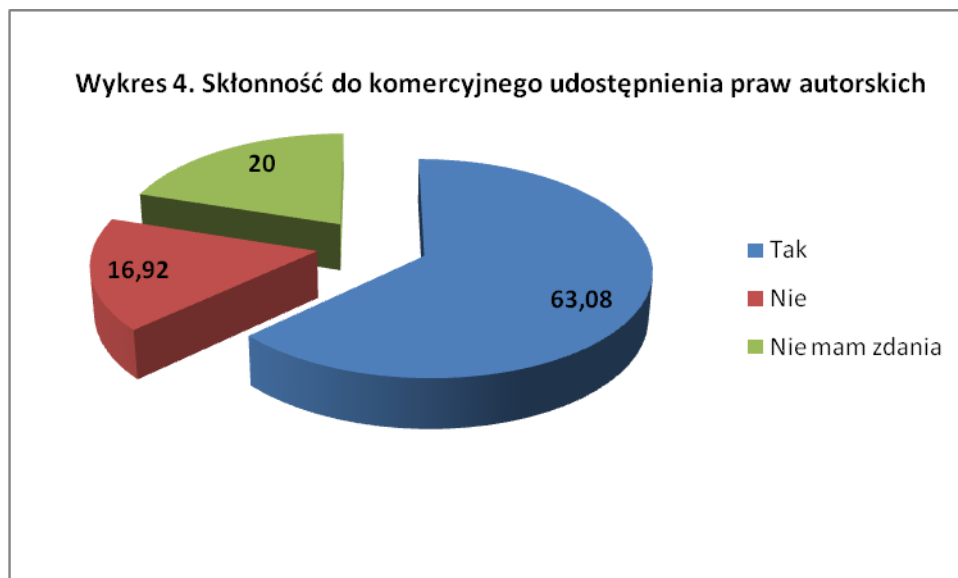


Ankietowani byli również zapytani o skłonność do powierzenia uprawnień decyzyjnych. Ankietowanym zadano w tym kontekście pytanie otwarte o obszary, w których takie uprawnienia byłoby skłonni powierzyć. Najczęściej ankietowani wskazywali na kompetencje związane z zarządzaniem konsorcjum, marketing, sprzedaż, szkolenia – generalnie wszystkie te kompetencje, które wynikają z umowy konsorcjum i np. obowiązków jego lidera.

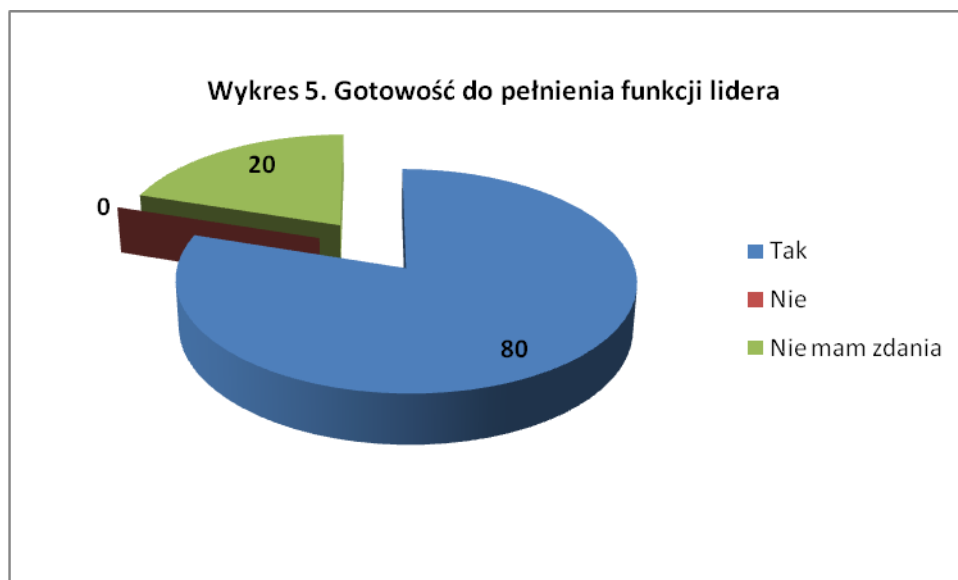


Analizując wyniki przedstawione na wykresie 3 podkreślić należy spory odsetek osób niezdecydowanych, świadczący o pewnej ostrożności w deklaracjach – wiele osób w odpowiedziach jakościowych zaznaczało, że tego typu ustalenia są z reguły przedmiotem dość żmudnych analiz i negocjacji.

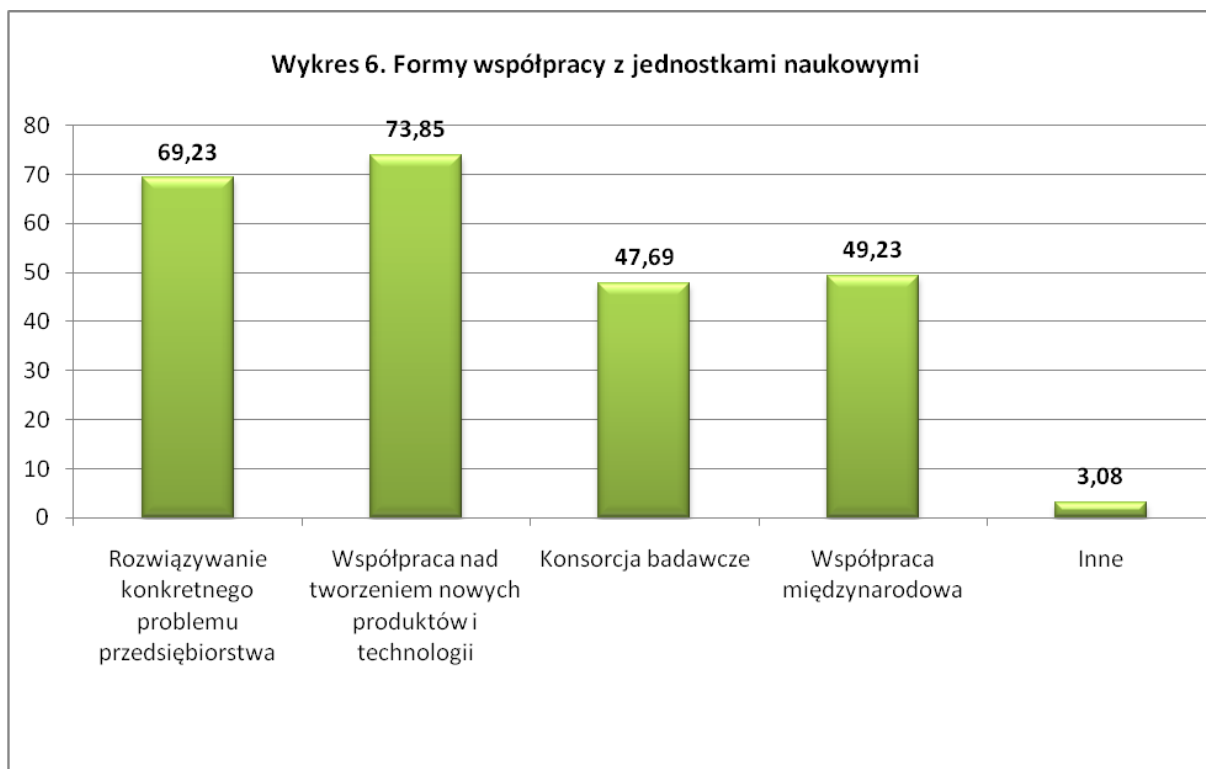
Skłonność do współpracy firm bazujących na wiedzy i w dużej większości produkujących oprogramowanie związana jest z stosowaniem w praktyce praw autorskich. Świadomość posiadania tych praw, możliwości udzielania na nie licencji jest bardzo dużą w tym środowisku. Coraz więcej firm zdaje sobie sprawę z faktu, iż te prawa również mogą stanowić źródło przychodu - aż 63,08% jest gotowych udostępnić odpłatnie takie prawa. Jedynie 16,92% jest temu zdecydowanie przeciwna, a 20% respondentów nie ma zdania w tej sprawie (wykres 4).



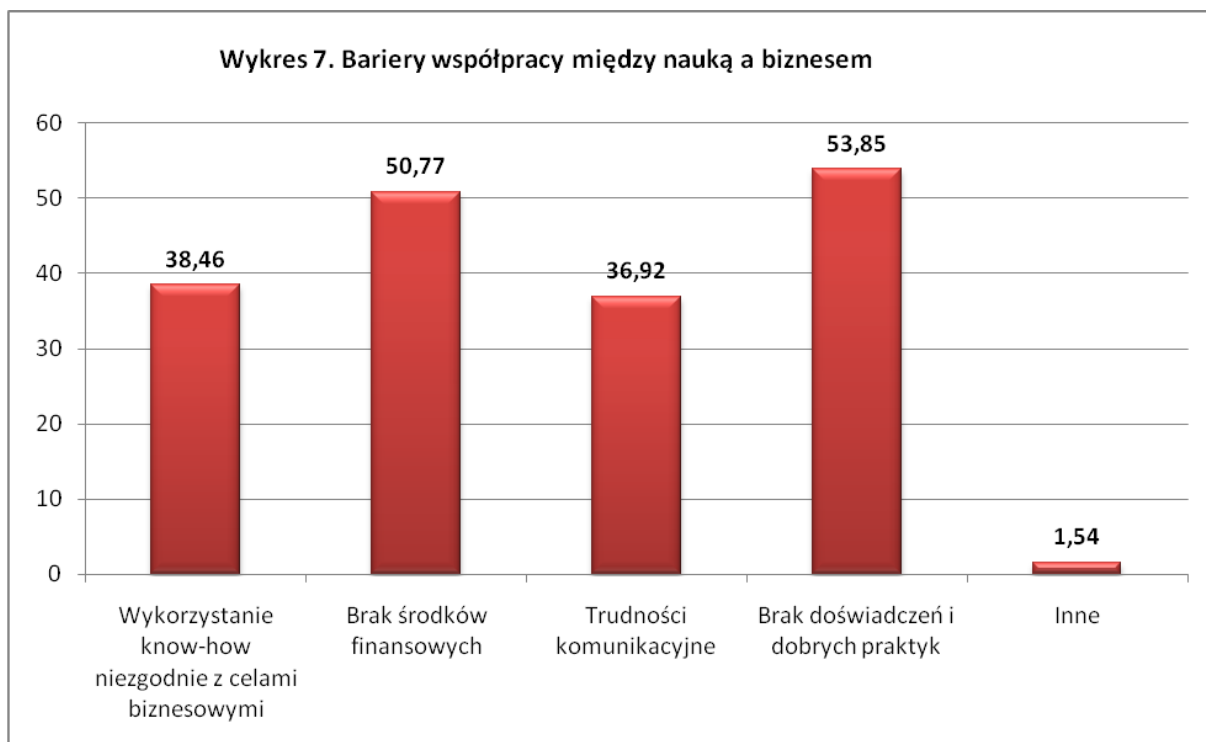
W kontekście współpracy w partnerstwach i konsorcjach ankietowani zostali zapytani również o gotowość pełnienia funkcji lidera wspólnego przedsięwzięcia. Zdecydowana większość (80%) była gotowa podjąć się tego zadania. Warto odnotować brak odpowiedzi odmownych – jedynie 20% badanych zaznaczyło odpowiedź „nie mam zdania” (wykres 5).



Ankietowani zapytani zostali również o akceptowalną formułę współpracy z jednostkami naukowymi. Aż 73,85% przedsiębiorców jest gotowych współpracować z jednostką badawczą nad tworzenie nowych produktów i technologii. Niewiele mniej, bo 69,23% postrzega tę współpracę przez pryzmat własnych korzyści i rozwiązywania konkretnych problemów firmy. Co ciekawe spora część badanych (ok. 50%) widzi również swój udział w konsorcjach badawczych oraz w ramach współpracy międzynarodowej (wykres 6).



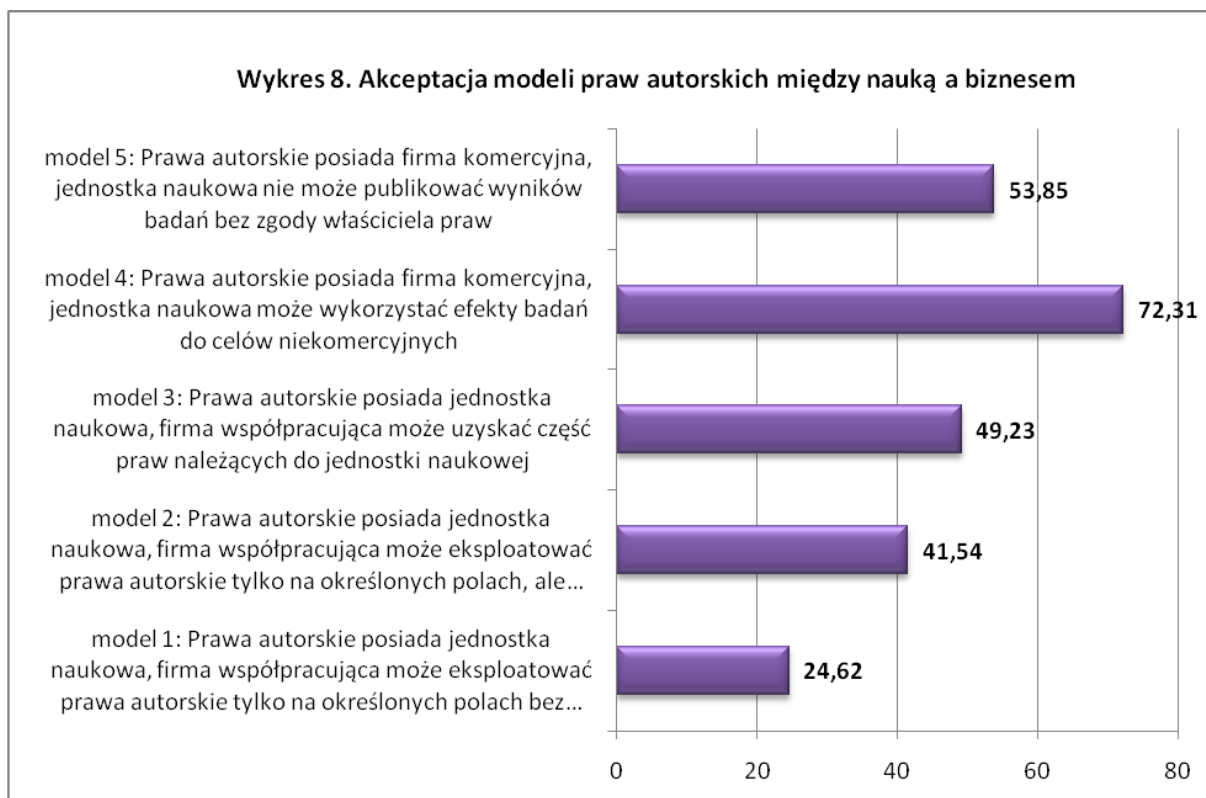
Analiza możliwości współpracy pomiędzy sferą nauki i biznesu dotyczyła również ograniczeń tej współpracy. Jest to oczywiście analiza percepcji przedsiębiorców. Jak pokazuje wykres 7 zdecydowana większość (53,85%) wskazuje na brak doświadczeń i dobrych praktyk. Niewiele jest udanych wspólnych przedsięwzięć, w których zgodnie współpracują jednostki naukowe i firmy koemercyjne, a te które bronią się na rynku w różnych względów nie są nagłaśniane. Podobna liczba osób (50,77%) wskazała na brak odpowiednich środków na przeprowadzenie zaawansowanych badań. Wśród bariery ankietowani wskazali również na obawy przed wykorzystaniem know-how przedsiębiorstwa niezgodnie z celami biznesowymi (38,46%) oraz na trudności komunikacyjne (36,92%), głównie wynikające z różnych celów nauki i biznesu.



Opisane wcześniej modele współpracy pomiędzy nauką i biznesem zaprezentowano również ankietowanym. Miało to dwa cele – po pierwsze wskazanie pewnych dobrych praktyk opartych na modelu brytyjskim, bo drugie próbę określenia jaki model jest optymalny z punktu widzenia przedsiębiorców. Jak widać na wykresie 8 zdecydowana większość przedsiębiorców wskazuje na jasny podział kompetencji pomiędzy przedsiębiorstwem i firmą komercyjną: w modelu 4 prawa do zastosowań komercyjnych posiada firma komercyjna, natomiast jednostka naukowa może korzystać z efektów badań do celów niekomercyjnych.

Przedsiębiorcy jednakże dostrzegają również mechanizm zarządzania prawami autorskimi wynikającymi z liderowania danemu przedsięwzięciu: kiedy liderem jest przedsiębiorstwo (model 5) i badania dotyczą konkretnego mechanizmu – wówczas publikacja wyników (zwłaszcza niezwiązanych bezpośrednio z badaniem) wymaga zgody przedsiębiorstwa oraz kiedy liderem jest jednostka naukowa (model 3), a firma współpracująca może uzyskać część praw należących do jednostki naukowej. Te scenariusze akceptuje ok. połowy ankietowanych. Mniejszą akceptacją cieszy się ograniczanie praw przedsiębiorstwa do określonych pól eksploatacji (41,54% badanych) – choć przedsiębiorcy są gotowi zaakceptować taką sytuację, jeżeli technologia czy rozwijany produkt mają znaczenie kluczowe dla przedsiębiorstwa. Najmniejszą akceptacją cieszy się model 1, w którym przedsiębiorstwo ma bardzo ograniczone prawo eksploatacji wyników badań, co przy takim badaniu wydaje się naturalne.

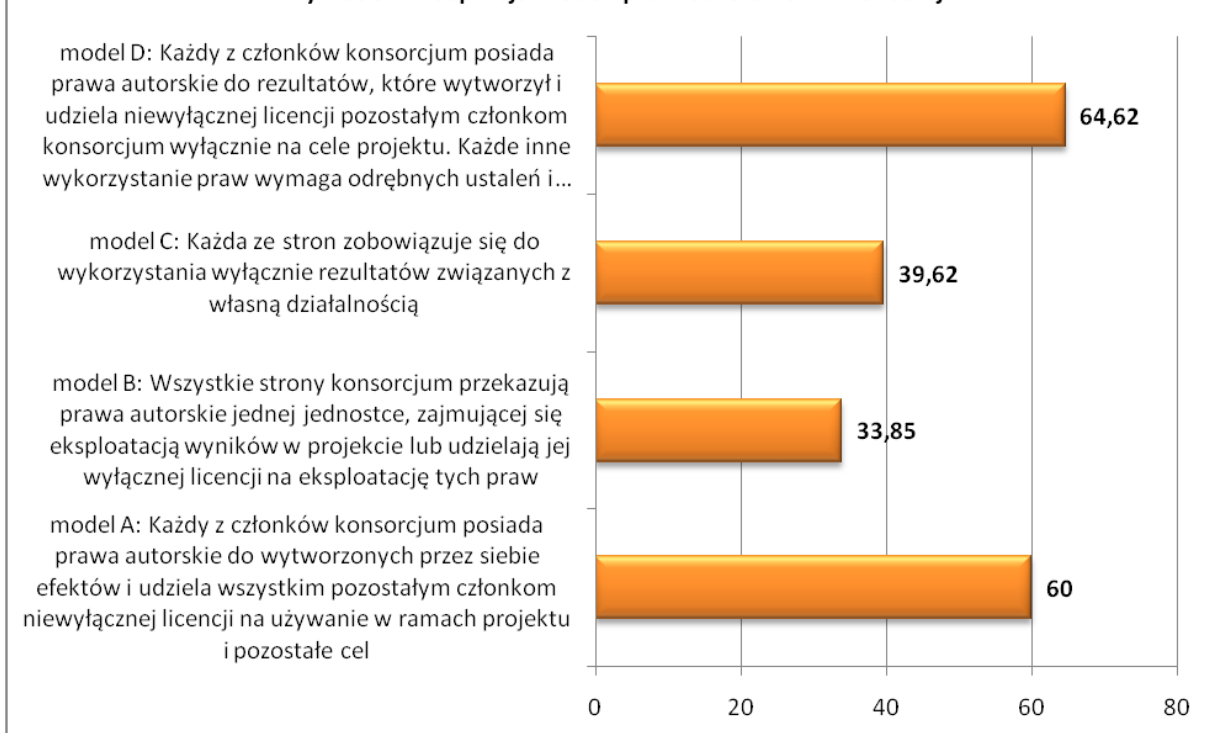
Wykres 8. Akceptacja modeli praw autorskich między nauką a biznesem



Nieco inaczej wygląda zarządzanie prawami autorskimi w ramach konsorcjum kilku jednostek – zarówno naukowych, jak i przedsiębiorców (wykres 9). Największą akceptacją przedsiębiorców cieszyły się modele D i A. Model D jest modelem całkowicie otwartym – każdy z członków konsorcjum posiada prawa autorskie do rezultatów, które wytworzył i udziela niewyłącznej licencji pozostałym członkom konsorcjum wyłącznie na cele projektu (64,62% ankietowanych akceptuje ten model). Model A natomiast tym różni się od modelu D, że udzielona licencja dotyczy również celów pozaprojektowych. Warto zauważyć, że w takich modelach trudno jest wypracować technologie, które mają kluczowe znaczenie z punktu widzenia interesów danej firmy.

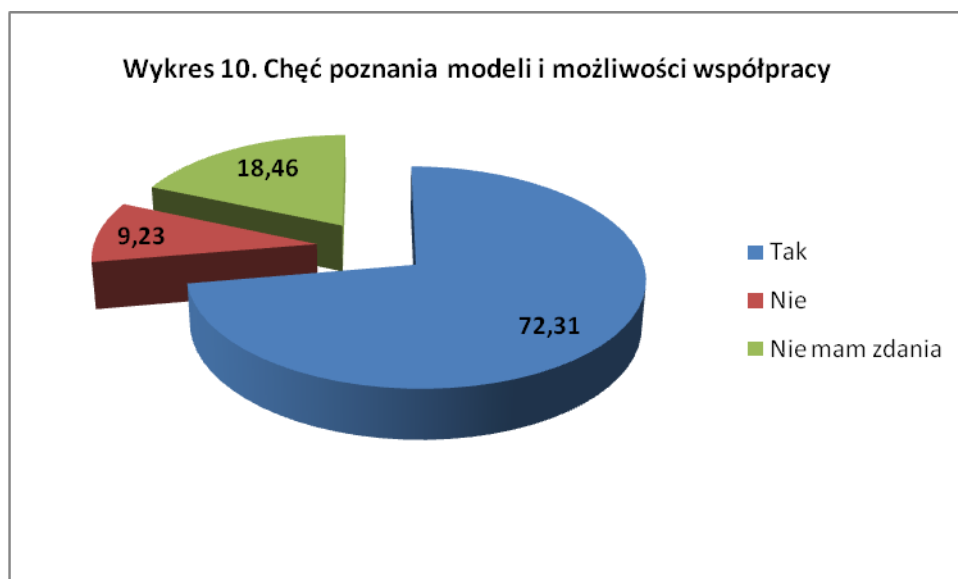
Badani przedsiębiorcy znacznie mniej interesowali się podziałem praw autorskich związanych wyłącznie z działalnością danego przedsiębiorstwa (39,62%) oraz możliwością powierzenia praw autorskich wyłącznie jednej jednostce, zajmującej się eksploatacją wyników (33,85%). Wydaje się jednak, że nie jest to związane z negowaniem tych modeli, ale bardziej z ostrożnością w składaniu bardziej zobowiązujących deklaracji (każdy kwestionariusz był powiązany z konkretną firmą).

Wykres 9. Akceptacja modeli praw autorskich w konsorcjum

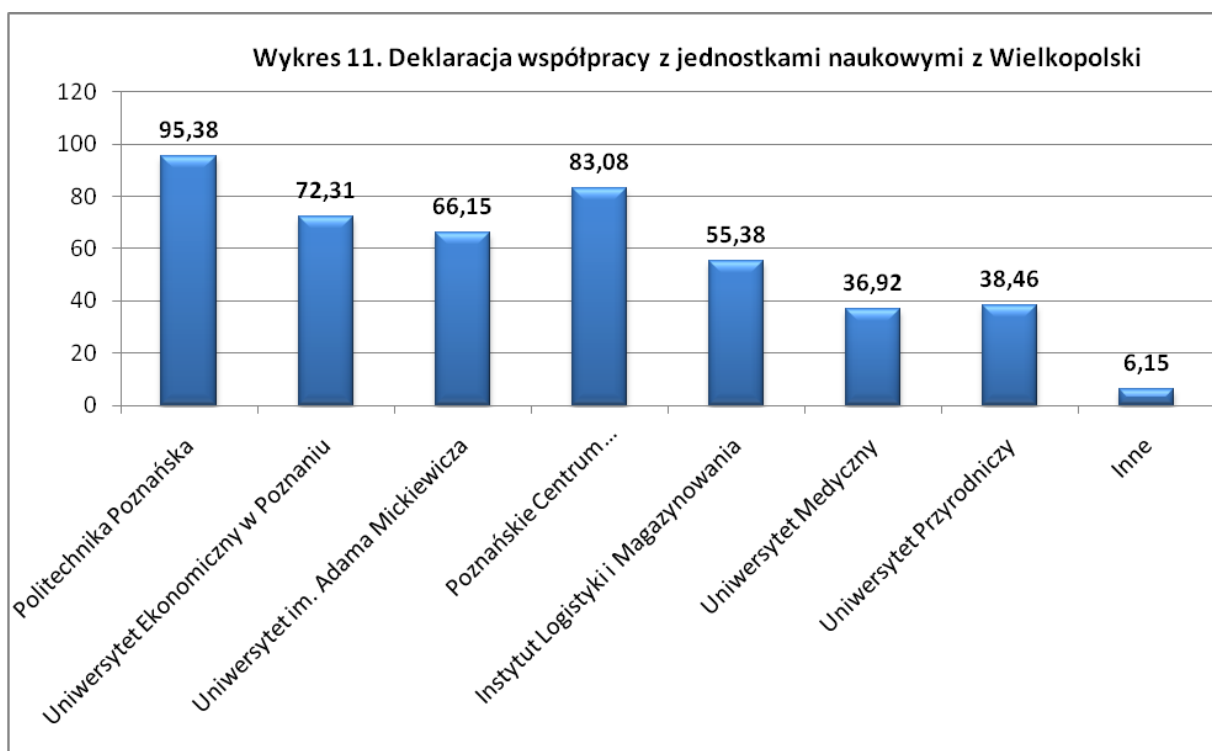


Prezentowane modele współpracy wzbudziły duże zainteresowanie (wykres 10). Świadczy o tym duże zainteresowanie poznaniem szczegółów każdego modelu współpracy (72,31% badanych). Jedynie 9,23% ankieterowanych nie było zainteresowanych bliższymi szczegółami. Niewielki też procent osób niezdecydowanych.

Wykres 10. Chęć poznania modeli i możliwości współpracy



Ankietowani określili również swoje preferencje dotyczące współpracy z konkretnymi jednostkami z Wielkopolski (wykres 11). W branży ICT najbardziej pożądanym partnerem w badaniach jest Politechnika Poznańska, na którą wskazało aż 95,38% ankietowanych, na drugim miejscu jest Poznańskie Centrum Superkomputerowo-Sieciowe, na które wskazało 83,08% ankietowanych, na trzecim miejscu jest Uniwersytet Ekonomiczny (72,31% ankietowanych), a kolejne miejsca w tym swoistym rankingu zajmują Uniwersytet im. Adama Mickiewicza (66,15% ankietowanych) oraz Instytut Logistyki i Magazynowania (55,38% ankietowanych). Nieco mniejszym zainteresowaniem jako potencjalni partnerzy cieszą się Uniwersytet Medyczny (36,92% ankietowanych) oraz Uniwersytet Przyrodniczy (38,46% ankietowanych).



Podsumowując badanie należy wyraźnie powiedzieć, że przedsiębiorcy z branży ICT w Wielkopolsce są zainteresowani współpracą poziomą w ramach partnerstw i konsorcjów. Często brakuje im dostatecznej wiedzy i punktów odniesienia (dobrych wzorców), ale mają swoje preferencje, zdecydowana większość z nich wykazuje niezbędną elastyczność związaną z eksploatacją praw autorskich ze wspólnie wypracowanych rozwiązań.

4. Warunki i scenariusze współpracy

Konstrukcja warunków współpracy w danym modelu zależy od szeregu zmiennych. W każdej umowie bilateralnej należy uwzględnić m.in.:

1. Przede wszystkim trzeba bardzo precyzyjnie określić obszar współpracy – tj. badań i dokładnie zdefiniować, czy dane badania mają charakter badań przemysłowych (stosowanych) czy jedynie charakter prac badawczo-rozwojowych. Im lepiej zdefiniowane badanie i oczekiwane rezultaty, tym lepiej można zdefiniować efekty rynkowe (możliwości wdrożenia i spodziewane korzyści).
2. Osoby odpowiedzialne za badania – ze względu na bardzo specjalistyczny charakter badań konieczne jest wpisanie do umowy osób, które będą bezpośrednio prowadzić lub nadzorować prowadzone prace. Dotyczy to obu stron, tj. zarówno przedsiębiorstwa jak i jednostki naukowej.
3. Zasoby niezbędne do realizacji projektu - obszar badań powinien również zawierać harmonogram wraz z określeniem niezbędnych zasobów, głównie ludzkich i ich kompetencji. Najpowszechniejsze zastosowanie mają tutaj diagramy Gantta i PERT. Warto również określić jakie zasoby dostarcza dana strona. Zarówno zasoby jak i szczegółowy opis projektu może znaleźć się w załączniku do umowy.

W wielu przypadkach trzeba określić co każda ze stron wnosi do projektu i co jest jej bezpośrednią własnością (również w kontekście praw autorskich), a co jest własnością jednostki naukowej. W tym kontekście ważne są również zobowiązania – posiadane prawa autorskie mogą wiązać się z określonymi zobowiązaniami (szerzej punkt 5)

4. Finansowanie – z reguły większość finansowania jest po stronie przedsiębiorstwa, ale jednostka naukowa również może partycypować w pokryciu jakiś kosztów. Warto określić, czy kwota przeznaczona na badania jest kwotą stałą, obejmującą wszystkie zadania, czy związana jest np. z zakupem czasu jakiś specjalistycznych konsultacji. Można również określić kategorie kosztów, które jednostka może ponieść i sposób ich rozliczenia: np. faktura wraz z dołączonym sprawozdaniem z przeprowadzonych prac. Wynagrodzenie może obejmować wypłaty bazowe i wypłaty związane z wdrożeniem wyników – np. prowizje od sprzedaży.

Na pewno warto określić kwestie techniczne (termin płatności, częstotliwość faktur, powiązanie transz z etapami prac itp.). W wielu przypadkach pretekstem do takiej współpracy staje się wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania tj. fundusze UE, wówczas należy odnieść się do warunków odpowiedniego programu wsparcia.

5. Prawa autorskie i licencje – esencja współpracy przedsiębiorstwa z jednostką naukową. Punktem wyjścia jest określenie kto jest właścicielem praw autorskich do prowadzonych badań lub kto opracował ich koncepcję. Strona, która opracowała koncepcję jest z reguły stroną, która dyktuje warunki tej współpracy. Strony powinny z góry określić sposób eksploatacji wyników, tzn. pola eksploatacji.

W Polsce oprogramowanie jest traktowane jak utwór i z mocy prawa podlega ochronie na podstawie Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 4 lutego 1994 roku z późniejszymi zmianami. Ochrona przysługuje niezależnie od spełnienia formalności, ale wspomniane modele dość precyzyjnie definiują zakres wykorzystania praw autorskich, np. na następujących polach:

- a) utrwalanie i zwielokrotnianie utworu – wytwarzanie określoną techniką egzemplarzy utworu, w tym technika drukarska, graficzna, zapisu magnetycznego oraz technika cyfrowa,
- b) obrót oryginałem albo egzemplarzami, na których utwór utrwalono- wprowadzanie do obrotu, użyczenie lub najem oryginału albo egzemplarzy,
- c) rozpowszechnianie utworu w sposób inny niż określony w podpunkcie b – publiczne wystawienie, wyświetlenie, odtworzenie oraz nadawanie i reemitowanie , a także publiczne udostępnianie utworu w taki sposób, aby każdy mógł mieć do niego dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym,
- d) wprowadzanie do pamięci komputera,
- e) wykorzystywanie w sieci Internet lub innych sieciach komputerowych lub teleinformatycznych,
- f) używania we wszystkich formach reklamy,
- g) umieszczanie na towarach lub opakowaniach,
- h) zarejestrowania jako znaku towarowego w kraju i za granicą,
- i) swobodnego używania i korzystania w zakresie promocji i reklamy tak przez Zamawiającego jak i przez podmioty pozostające z nim w związkach kapitałowych, personalnych i gospodarczych.

Obok ograniczenia związanego z polem eksploatacji może również występować ograniczenie dotyczące terytorium, czasu trwania oraz wyłączności dla beneficjenta.

Właściciel praw autorskich (z perspektywy przedsiębiorstwa dotyczy to bardziej jednostki naukowej niż przedsiębiorstwa) udziela przedsiębiorstwu licencji na wykorzystanie praw autorskich. Kilka podstawowych rodzajów licencji to np.:

Licencja pełna – jest to zezwolenie do korzystania z prawa przez licencjobiorcę w tym samym zakresie co właściciel (lub twórca).

Licencja wyłączna - zezwolenie uprawnionego do wyłącznego korzystania z prawa na określonym terytorium lub polu eksploatacji (przykładowe pola wymieniono wcześniej).

Licencja niewyłączna - licencja która nie ogranicza grona licencjobiorców, dopuszczając konkurencję licencjobiorców.

6. Poufność i prawo do publikacji

Poufność informacji ma często kolosalne znaczenie i utrata jakichkolwiek danych może spowodować olbrzymie straty dla przedsiębiorcy. W związku z tym obok zwykłego zobowiązania do zachowania poufności strony mogą być dodatkowo zobowiązane do kar umownych lub pokrycia strat wynikających z udostępnienia poufnych informacji. Strony mogą wymagać podobnych zobowiązań od personelu bezpośrednio zaangażowanego w projekt.

Jednostka naukowa jednakże może mieć również prawo do publikacji określonych wyników badań. Jeżeli przedsiębiorca oczekuje całkowitej poufności powinien również to prawo zastrzec – zastrzeżenie może być ograniczone i dotyczyć np. poufności dotyczącej know-how przedsiębiorstwa.

7. Odpowiedzialność i rozwiązanie umowy

Na etapie podpisywania umowy warto przedyskutować sankcje związane z niedopełnieniem przez strony uregulowania wszystkich praw autorskich związanych z osobami zatrudnionymi przy projekcie, o sankcjach związanych z naruszeniem poufności i wadami prawnymi praw wnoszonych do projektu już wspominaliśmy wcześniej. Doprecyzowania wymaga również kwestie związane z zastąpieniem kluczowych wykonawców w przypadku ich wycofania się – jeżeli to jest bardzo specjalistyczna wiedza, wówczas przedsiębiorca może domagać się również odszkodowania.

Jeżeli chodzi o umowy konsorcyjne obok oczywiście bardzo precyzyjnego opisu projektu i jego harmonogramu należy precyzyjnie określić:

1. Liczba stron jest większa niż 2 – wszystkie strony powinny być wymienione w nagłówku umowy – niektóre instytucje finansujące badania żądają również określenia jednostek powiązanych kapitałowo.
2. Zarządzanie projektem – standardowo w skład komitetu sterującego wchodzi wszyscy członkowie konsorcjum, a decyzje podejmowane są większością głosów, decyzje operacyjne podejmuje koordynator lub biuro projektu. Nad prawidłową realizacją projektu czuwa dodatkowo rada doradców lub mentorów projektu. Często oddziela się funkcje administracyjne (biuro projektu) od funkcji technologicznych (rada techniczna).

Należy określić kompetencje każdego organu i częstotliwość spotkań. Niekiedy instytucje finansujące wymagają również procedu audytu wewnętrznego. Umowa konsorcyjna wymagać może również określenia wykonawców z imienia i nazwiska.

3. Wkład finansowy, finansowanie zewnętrzne – główny motywator do uczestniczenia w takiej strukturze. Umowa konsorcjum (najczęściej w załączniku) zawiera precyzyjny podział budżetu oraz harmonogram płatności, w międzynarodowych konsorcjach

konieczne może być odniesienie się do innych systemów prawnych (np. kwestii związanych z podatkiem VAT), warto przedyskutować dokumenty księgowe niezbędne do rozliczeń – w programach unijnych z reguły są to sprawozdania opatrzone określonymi wskaźnikami i/lub wydrukami księgowymi czy potwierdzonymi kopiami dokumentów finansowych.

4. Regulacje dotyczące praw autorskich muszą respektować te zasady, o których już była mowa w przypadku umów dwustronnych przy czym dokładniejszej definicji wymagać będą prawa wnoszone do projektu oraz wykorzystanie wiedzy wytworzonej w ramach projektu. Każda ze stron udziela pozostałym określonej licencji (wyłącznej bądź niewyłącznej) na prawa wnoszone do projektu i prawa wytworzone w ramach projektu. Reguły mogą w takim samym stopniu dotyczyć wszystkich członków bądź stanowić przedmiot negocjacji i być w konsekwencji ograniczone do określonych pól.
5. Pozostałe elementy dotyczące pofunności i prawa do publikacji muszą uwzględniać strukturę konsorcjum – jeżeli jest to bardziej konsorcjum naukowe, złożone z jednostek naukowych wówczas pewnie prawa do publikacji wyników będzie jednym z kluczowych elementów. Jeżeli przedsiębiorca dysponuje jakąś kluczową dla niego wiedzą wówczas w zależności od decyzji Komitetu Sterującego może ją również zastrzec (tu trzeba mieć świadomość, że często decyzyjność jednostki w takiej grupie jest ograniczona).