



E-MODUL

TRANSFER TECHNOLOGIÍ VE ZKRATCE

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Rešerše relevantní zahraniční literatury týkající se transferu technologií a znalostí ukazuje, že ani v mezinárodním kontextu nepanuje jednoznačná shoda na tom, co se skrývá pod tímto pojmem. Různí autoři vnímají tento proces odlišně a spojují s ním odlišně široké spektrum aktivit.

S tím souvisí také množství výrazů, které jsou s pojmem transfer technologií či transfer znalostí zaměnitelné. V zahraniční literatuře se lze vedle pojmů **technology transfer** a **knowledge transfer** setkat také s pojmem *knowledge exploitation*. Výrazy knowledge transfer či knowledge exploitation se snaží více zdůraznit roli společenských a humanitních věd. V českém prostředí se analogicky můžeme setkat s pojmy jako **transfer znalostí** nebo **přenos poznatků**, stejně jako s obrácenými variantami technologický transfer či znalostní transfer. Někteří autoři také používají pojem **komercializace** či **komercializace**, které lze zjednodušeně vnímat jako formu transferu za peněžní úplatu. Další autoři (například Benneworth a Jongbloed, 2009)¹ používají i pojem **valorisation**, který lze v češtině nejlépe přeložit jako „zhodnocení“ a označuje přidanou hodnotu nad rámec čistě vědeckých výstupů a v širším pojetí zahrnuje jakýkoli společenský přínos, nikoliv výhradně ekonomický.

V mnoha případech jsou pojmy transfer znalostí a komercializace považovány za synonyma. Někdy je komercializace brána jako kategorie transferu znalostí, který je prováděn za peníze. V některých případech je naopak transfer znalostí považován za způsob komercializace. Například materiál *European IPR Helpdesk* z roku 2013² komercializaci definuje jako proces převodu duševního vlastnictví na trh za účelem vytvoření zisku a dalšího růstu. U kategorií komercializace rozlišuje mezi:

- interním vývojem výrobku / služby;
- převodem práv k duševnímu vlastnictví;
- znalostním transferem – licencování, franšízy, společné podniky a spin-off společnosti a dohody o převodu materiálu (MTA).

Velkou pozornost problematice transferu znalostí a technologií věnuje také Evropská komise (2008)³. Zapojení veřejných výzkumných organizací do ochrany duševního vlastnictví a znalostí transferu považuje za zásadní pro generování socio-ekonomických

¹ Benneworth, P., B. W. Jongbloed. (2010). *Who matters to universities? A stakeholder perspective on humanities, arts and social sciences valorisation*. Higher Education, 59 (5), pp. 567–588.

² European IPR Helpdesk. (2013). *Commercialising Intellectual Property: Joint Ventures*. Fact Sheet.

³ European Commission. (2008). *Commission Recommendation on the management of intellectual property in knowledge transfer activities and Code of Practice for universities and other public research organisations*.

benefitů a pro lákání studentů, výzkumníků a dalších finančních prostředků. Jako hlavní pilíře znalostního transferu jsou zmíněny licencování a vznik spin-off společností. Za partnery pro využití znalostí vzniklých ve výzkumných organizacích financovaných z veřejných zdrojů můžeme považovat spin-off společnosti, existující společnosti, ostatní veřejné výzkumné organizace, investory nebo inovační agentury. Transfer znalostí vytváří dodatečné příjmy pro veřejné výzkumné organizace, ale ty by neměly být jeho hlavním cílem.

Pro ilustraci si můžeme uvést některé konkrétní definice transferu znalostí a technologií. Obecnějšímu vymezení odpovídá například definice dle Bremera (1999)⁴, která za transfer označuje „*přenos výsledků výzkumu z univerzitní (výzkumné) do aplikační sféry*“, aniž by předepisovala způsob tohoto přenosu. Wessner (2007)⁵ zmiňuje definici Association of University Technology Managers (AUTM) z roku 1998, která vymezuje technologický transfer jako „*proces, prostřednictvím kterého jsou vynálezy nebo duševní vlastnictví pocházející z výzkumu licencovány či jinak přenášeny do aplikační sféry*“.

Zcela konkrétní z hlediska forem jsou pak Van der Sijde a Rider (1999)⁶, kteří v rámci transferu znalostí a technologií rozlišují dvě hlavní kategorie – **komercializaci prostřednictvím patentů a licencování** a **komercializaci prostřednictvím zakládání spin-off společností**. Obdobně Dahlstrand (2005)⁷ při analýze podnikatelství na akademické půdě rozlišuje dvě hlavní formy komercializace výstupů výzkumné činnosti: **licencování** a **spin-off společnosti**. Současně v souladu s širším pojetím uvádí další možné způsoby společenské uplatnitelnosti výzkumu, jako publikování vědeckých výsledků, vzdělávání studentů v technických a přírodních vědách, výchovu doktorandů, účast v neformálních sítích, společné výzkumné a vývojové projekty, zapojování domácích firem do mezinárodních sítí nebo vývoj nástrojů a technických řešení.

⁴ Bremer, H. W. (1999). *University technology transfer evolution and revolution*. Washington, DC: Council on Governmental Relations.

⁵ Wessner, W. CH. (2007). *The Twenty-First Century University. Innovation & the Commercialization of University Research*. Přednáška na Českém vysokém učení technickém v Praze, březen 2007.

⁶ Sijde, v. der P. C & Rider, A. (1999). *Commercialising (academic) knowledge. An introduction*. In: *Commercialising knowledge: Examples of entrepreneurship at the University of Twente*. Enschede: Twente University Press, pp. 7-16.

⁷ Dahlstrand, Å. L. (2005). *University knowledge transfer and the role of academic spin-offs*. In: *Fostering entrepreneurship: The role of higher education*. Trento: OECD LEED Centre for Local Development, pp. 165-188.

Campbell a kol. (2020)⁸ se snaží vytvořit indikátory transferu znalostí. Technologický transfer považují za maximalizaci dvoucestného toku technologií, duševního vlastnictví a myšlenek. Na jednu stranu to umožňuje soukromým společnostem (existujícím a nově vzniklým), ostatním právnickým osobám a veřejnému sektoru využít inovací pro ekonomické a sociální benefity. Současně mohou výzkumné organizace financované z veřejných prostředků rozvíjet výzkum a výuku. Dle autorů se stal transfer znalostí nedílnou součástí třetí role vysokých škol a je považován za jeden z důležitých způsobů diseminace výsledků výzkumu a vývoje.

Campbell a kol. (str. 16) na základě rešerše existující literatury doporučují širší pojetí transferu znalostí, které by nemělo být zúženo pouze na počet patentů, licenčních smluv, spin-off společností a příjmů ze spolupráce s aplikační sférou. Indikátory by měly zahrnovat tyto oblasti:

- Publikování a prezentace
- Výuka
- Networking / akce
- Konzultace
- Profesní rozvoj
- Kolaborativní výzkum (výzkum ve spolupráci)
- Smluvní výzkum
- Licencování
- Vznik společností

Dále autoři materiálu upozorňují na to, že transfer znalostí je možné posuzovat v rámci čtyř kvadrantů, přičemž dva jsou na úrovni vstupů a dva na úrovni výstupů. U vstupů zohledňujeme vnitřní kontext, tj. velikost a stáří transferové kanceláře, financování, strategii, počet výzkumníků atd. U vnějšího prostředí bereme do úvahy výdaje na výzkum a vývoj, podíl na HDP, veřejné zdroje k financování transferu znalostí, soukromé financování transferu, systém podpory atd. Na úrovni výstupů posuzujeme aktivity (licenční smlouvy, spin-off společnosti, smlouvy o výzkumné spolupráci atd.) a také dopady (počet vytvořených pracovních míst, výrobky a technologie uvedené na trh, sociální a ekonomické dopady atd.).

⁸ Campbell, A. et al. (2020). *Knowledge Transfer Metrics: Towards a European-wide set of harmonised indicators*. Competence Centre of Technology Transfer. Dostupné z: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/04b1fb0b-a1ca-11ea-9d2d-01aa75ed71a1>

Konkrétní definici transferu technologií nabízí dokument Evropské komise v takzvaném Rámci⁹, který stanovuje podmínky hospodářské soutěže v oblasti výzkumu, vývoje a inovací. Ten transferem rozumí „proces, jehož cílem je získávání, shromažďování a sdílení explicitních a implicitních znalostí včetně dovedností a kompetencí v hospodářských i nehospodářských činnostech, jako jsou spolupráce při výzkumu, poradenství, poskytování licencí, zakládání společností typu spin-off, publikace a mobilita výzkumných pracovníků a dalších osob, jež se podílejí na těchto činnostech. Kromě vědeckých a technických poznatků zahrnuje také jiné druhy znalostí, např. znalosti, jež se týkají používání norem a právních předpisů, v nichž jsou tyto normy obsaženy, znalosti podmínek reálného provozního prostředí a způsobů organizačních inovací, jakož i řízení znalostí v souvislosti s určováním, získáváním, zabezpečením, ochranou a využíváním nehmotného majetku.“ Za nehospodářské činnosti pak dokument považuje konkrétně spolupráci při výzkumu, poradenství, poskytování licencí, zakládání společností typu spin-off, publikace a mobilitu. U těchto aktivit tedy nedochází k narušení veřejné soutěže a je možné na ně poskytnout výzkumným organizacím veřejné prostředky až do výše 100 procent.

Z výše uvedených definic je zřetelné, že nezpochybnitelnými aktivitami znalostního transferu jsou minimálně poskytování licencí a zakládání spin-off společností. Dále je jasné, že různí autoři a instituce se v definicích toho, jak přesně je vymezen transfer technologií a znalostí výrazně liší a pod stejnými výrazy mnohdy myslí odlišné věci.

Někteří autoři se zabývají detailnějším členěním aktivit. Arnold a kol. (2012)¹⁰ rozlišuje následujících sedm kategorií znalostního transferu.

- Publikování (odborné texty v časopisech, odborné knihy, ostatní dokumenty, open source publikace, prezentace na konferencích, patentové texty),
- Využití duševního vlastnictví (prodej duševního vlastnictví, licencování duševního vlastnictví pro další komercializaci, založení spin-out společnosti včetně licencování),
- Smluvní výzkum a konzultační služby (včetně testování),

⁹ Evropská komise. (2004). *Sdělení komise Rámec pro státní podporu výzkumu, vývoje a inovací* (2014/C 198/01)

¹⁰ Arnold, E. et al. (2012). *Knowledge Transfer from Public Research Organisations*. Dostupné z: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2012/488798/IPOL-JOIN_ET\(2012\)488798_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2012/488798/IPOL-JOIN_ET(2012)488798_EN.pdf)

- Formální spolupráce a partnerství (kolaborativní výzkum většinou financovaný z veřejných prostředků, společný výzkumný podnik, společné výzkumné skupiny, kompetenční centra atd.),
- Neformální interakce (osobní kontakty, alumni asociace, profesní organizace, účast na konferencích a seminářích atd.),
- Rozvoj výzkumných dovedností (najímání absolventů, financování doktorských projektů, studentské stáže v aplikační sféře, stáže výzkumníků z/v aplikační sféře, osoby na pozicích v aplikační a výzkumné sféře),
- Ostatní mechanismy (vzdělávání, školení, sdílení výzkumných kapacit, výměna výzkumného materiálu, veřejné akce, otevřené dny atd.).

Většina výše analytických a strategických dokumentů se shoduje na tom, že **znalostní transfer z výzkumných organizací** (především těch financovaných z veřejných prostředků) **by měl posilovat konkurenceschopnost podnikatelských subjektů, celých ekonomik** (potažmo ekonomického prostoru Evropské unie versus ostatní hráči) a v neposlední řadě **přispívat k řešení problémů společnosti a všeobecnému rozvoji**. Otázkou v této souvislosti zůstává, jakým skutečným zdrojem a přínosem jsou pro aplikační sféru poznatky z výzkumných organizací.

Blackman a Segal (1992)¹¹ na přelomu tisíciletí uváděli, že poměrně málo výsledků akademického výzkumu skončilo úspěšnou realizací. K hlavním inovacím docházelo při práci se stávajícími produkty a procesy. Zkušenosti ze Spojených států a Velké Británie například ukazovaly, že hlavním motorem inovací jsou podniky – vysoké školy hrály spíše okrajovou roli. V mnoha oborech byl aplikovaný i základní výzkum z vysokých škol vytlačen do velkých nadnárodních korporací – například v chemickém, farmaceutickém, elektrotechnickém či biotechnologickém průmyslu.

O dekádu později Evropská komise (2003)¹² citovala výsledky Community Innovation Survey (CIS) v rámci zemí EU, které ukázaly, že méně než pět procent inovačních společností považovalo informace z veřejných či soukromých výzkumných center nebo vysokých škol za velmi důležité.

¹¹ Blackman, C. & N. Segal (1992). *Industry and Higher Education*. In Clark B. R. & G. Neave (eds), *The Encyclopedia of Higher Education*, Oxford: Pergamon Press. pp. 934-946.

¹² European Commission. (2003). *The role of the universities in the Europe of knowledge. Communication from the Commission*.

Arnold a kol. (2012) uvádí, že pro průmyslové podniky jsou z hlediska důležitosti pro transfer znalostí zdroje v následujícím pořadí:

- tradiční publikační zdroje: odborné články, konferenční příspěvky a sborníky, knihy,
- neformální setkávání v rámci konferencí, seminářů, profesních akcí a dlouhodobě budovaných osobních vztahů,
- hlubší vztahy v rámci výzkumných aktivit – například smluvní výzkum, konzultace, kolaborativní výzkum, spolupráce na disertačních pracích atd.,
- využití duševního vlastnictví výzkumných organizací prostřednictvím licencování či autorských práv.

Autoři studie dále upozorňují na velký rozdíl mezi obory – využití duševního vlastnictví má větší význam například v oblasti farmacie, chemie či elektroniky. Henderson a kol. (1998)¹³ uvádí, že v osmdesátých letech minulého století spadaly patenty amerických univerzit do těchto oblastí: léky a lékařské prostředky (35 %), chemické látky (20–25 %), elektronika (20–25 %) a mechanika (10–15 %).

Podle Arnolda a kol. (2012) zkušenosti ze Spojených států a Evropy za poslední dekády ukazují, že pouze malé množství výzkumných organizací financovaných z veřejných zdrojů je schopno generovat zisk z komercializace svého duševního vlastnictví. Velká většina příjmů je totiž generována několika světově uznávanými výzkumnými organizacemi.

Z výše uvedeného vyplývá, že přínosy výsledků činnosti výzkumných organizací pro inovace v aplikační sféře není radno přeceňovat a mohou se zásadním způsobem lišit s ohledem na obory. Také je zřejmé, že mezi výzkumnými organizacemi existuje několik „velkých“ hráčů, kteří vykazují významný příjem z transferu výsledků své výzkumné činnosti (v Česku například Ústav organické chemie a biochemie AV ČR), zatímco u převážné většiny výzkumných organizací se z hlediska příjmů jedná o nevýznamné částky.

¹³ Henderson, R., Jaffe, A. & Trajtenberg, M. (1998). *Universities as a source of commercial technology: a detailed analysis of university patenting, 1965-1988. Review of Economics and Statistics*, 80, pp. 119-127.

ZNALOSTNÍ A TECHNOLOGICKÝ TRANSFER V EVROPSKÉ UNII

Pohled Evropské komise na problematiku transferu znalostí a technologií z výzkumných organizací směrem k aplikační sféře se postupně vyvíjí, nicméně zůstává poměrně kritický. Například Evropská rada (2018)¹⁴ konstatuje nutnost dostatečného využití vědeckých a technologických znalostí, které Evropa jako celek produkuje. Je zapotřebí efektivnějšího transferu výstupů vědecko-výzkumných projektů směrem k aplikační sféře a společnosti. Současně také podtrhuje význam základního výzkumu soustředěného na zásadní témata a objevy a zásadní roli Evropské výzkumné rady (ERC) a jejích programů – například Marie Skłodowska-Curie Action. Evropská rada také zdůrazňuje, že spolupráce mezi výzkumnými organizacemi a aplikační sférou je zásadní pro přeměnu znalostí v nové služby a výrobky, a proto by měla být na různých úrovních podporována.

Na základě zadání z výše uvedeného dokumentu Evropské rady zveřejnila Evropská komise v roce 2020 dokument s názvem *Valorisation Channels and Tools: Boosting the transformation of knowledge into new sustainable solutions*¹⁵. Komise opakovaně zmiňuje takzvaný evropský paradox: přestože EU jako celek patří k největším producentům vysoce kvalitních vědeckých publikací (více než jedna pětina), nedaří se tyto výstupy využít pro tvorbu inovativních produktů.

Komise identifikuje šest hlavních kanálů/pilířů pro zvýšení „valorizace“ vědeckých výsledků. Kromě posílení vzájemné spolupráce mezi výzkumnými organizacemi a aplikační sférou (především společné výzkumné projekty a mobilita pracovníků) a podpory vzniku spin-off a start-up společností založených na výstupech výzkumu a vývoje je jeden pilíř specificky věnován podpoře organizací a procesů znalostního transferu. Jako hlavní hráči jsou zmíněny kanceláře transferu znalostí, kanceláře transferu technologií, business inkubátory a vědecko-technologické parky.

Komise zdůrazňuje, že od 90. let minulého století jednotlivé státy OECD začaly aplikovat rozličné nástroje na podporu transferu znalostí. V budoucnosti se transferové kanceláře budou muset vyrovnat s dalšími novými faktory – s koncepty otevřené vědy, otevřených inovací či novým pojetím ekosystémů. A také poznamenává, že s působením mnoha hráčů na různých úrovních (institucionální, regionální, národní) začal být celý systém znalostního

¹⁴ Council of the European Union. (2018). *Acceleration Knowledge Circulation in the EU*. 9507/18.

¹⁵ European Commission (2020). *Valorisation Channels and Tools: Boosting the transformation of knowledge into new sustainable solutions*. Dostupné z: <https://op.europa.eu/cs/publication-detail/-/publication/f35fded6-bc0b-11ea-811c-01aa75ed71a1/language-en>

transferu poměrně nepřehledný. Komise dále doporučuje, aby byly vhodně nastaveny regulatorní a finanční nástroje.

NÁSTROJE PODPORY KOMERCIALIZACE

Jak bylo uvedeno výše v textu, proces transferu technologií za peněžní úplatu lze označit také jako **komericializaci výsledků výzkumu a vývoje**. Obvykle se v literatuře zmiňují dva základní nástroje podpory těchto aktivit. Za prvé jsou to prostředky poskytované formou tzv. **proof of concept**, které mají pomoci překonat kritickou fázi od vzniku myšlenky k jejímu komerčnímu uplatnění. Jejich úkolem je ověřit komerční potenciál technologií ve velmi rané fázi vývoje a bývají obvykle poskytovány přímo výzkumníkům nebo výzkumným týmům. Naproti tomu prostředky z takzvaných **pre-seed** a **seed fondů** slouží jako počáteční investice do start-upů vznikajících na základě výzkumu financovaného z veřejných prostředků, kdy je investice pro standardního komerčního partnera obvykle ještě příliš riskantní.

Výzkum z roku 2015 (Munari a kol.)¹⁶ provedený v 21 zemích ukázal, že tyto nástroje jsou již poměrně univerzálně rozšířené, ale jejich nastavení je v jednotlivých zemích odlišné a míra jejich (de)centralizace souvisí s mírou pokročilosti systému transferu technologií v dané zemi. V zemích bez rozvinutého systému transferu technologií (TT) jsou obvykle používány spíše nástroje na národní úrovni, zatímco v zemích, kde mají instituce větší zkušenost s TT, se prosazují spíše decentralizované nástroje na úrovni jednotlivých institucí. Ty, které se lokálně osvědčí, se pak často opět prosazují na centrální úrovni.

¹⁶ Munari, F., Rasmussen, E., Toschi, L., & Villani, E. (2016). *Determinants of the university technology transfer policy-mix: A cross-national analysis of gap-funding instruments*. The Journal of Technology Transfer, 41(6), pp. 1377-1405.

KROKY PROCESU KOMERCIALIZACE

Jednotlivé kroky procesu komercializace, tak jak by měl v modelovém případě probíhat, jsou podrobně vymezeny například ve výsledcích projektu *Efektivní transfer znalostí a poznatků z výzkumu a vývoje do praxe a jejich následné využití (EF-TRANS)*, který byl jedním z Individuálních projektů národních řešených Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy v rámci Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost (OP VK).

Autoři proces dělí na několik navazujících činností. Prvním krokem je identifikace výzkumného poznatku využitelného v praxi. Následuje ověřování skutečného potenciálu poznatku formou analýz a rozborů, které obvykle provádí centrum transferu technologií nebo jiné pracoviště výzkumné organizace, jehož náplní je komercializace. Pakliže se prokáže dostatečný komerční potenciál, stanoví se na úrovni výzkumné organizace nejvhodnější forma komercializace a rozhodne se, zda práva k poznatku bude uplatňovat organizace, nebo tato práva může uplatnit výzkumný pracovník. Dle zvolené formy komercializace je zajištěna ochrana práv k poznatku – například podání přihlášky patentu, užitého vzoru, ochranné známky apod. V dalším kroku jsou zahájeny aktivity, které směřují k využití poznatku v praxi a zajištění příjmů pro všechny zúčastněné strany dle stanovených pravidel (TC AV, 2012)¹⁷.

TRANSFER ZNALOSTÍ A VEŘEJNÁ PODPORA

Transferem znalostí se v souladu s evropskými pravidly v oblasti hospodářské soutěže rozumí proces, jehož cílem je **získávání, shromažďování a sdílení explicitních a implicitních znalostí včetně dovedností a kompetencí** v hospodářských i nehospodářských činnostech, jako jsou spolupráce při výzkumu, poradenství, poskytování licencí, zakládání společností typu spin-off, publikace a mobilita výzkumných pracovníků a dalších osob, jež se podílejí na těchto činnostech. Kromě vědeckých a technických poznatků zahrnuje také jiné druhy znalostí, například znalosti, jež se týkají používání norem a právních předpisů, v nichž jsou tyto normy obsaženy, znalosti podmínek reálného provozního prostředí a způsobů organizačních inovací, jakož i řízení znalostí v souvislosti s určováním, získáváním, zabezpečením, ochranou a využíváním nehmotného majetku.¹⁸

V souvislosti s jakýmkoli nakládáním se znalostmi výzkumné organizace nebo výzkumné infrastruktury je třeba si uvědomit, že byly zpravidla získány (nabyty) za veřejné peníze, ať

¹⁷ Technologické centrum AV ČR (2012). *Metodika I – Systém komercializace*. Praha: MŠMT.

¹⁸ Článek 1.3. bod 25 písm. v Rámce

již z institucionální či účelové podpory. Proto je třeba s nimi nakládat stejně jako s veřejnými penězi – transfer těchto znalostí nebo jejich řízený převod na třetí subjekt musí být činěn za adekvátní protihodnotu. Výzkumná organizace je odpovědná za to, že nabyté znalosti, ať již jsou, či nejsou předmětem ochrany duševního vlastnictví, budou chráněny před únikem, tj. zneužitím třetí stranou bez poskytnutí adekvátní protihodnoty. Dále je odpovědná za to, že tyto znalosti budou v rámci transferových transakcí řádně oceňovány, tj. odborně stanovena jejich tržní hodnota a že budou případně zpřístupněny a využívány třetími stranami za tržních podmínek. Tento princip se uplatní nejen vůči nezávislým třetím osobám, ale i vůči dceřiným společnostem, zejména pokud se na jejich činnosti účastní další osoby (další společníci apod.).

V praxi se setkáváme s možným zvýhodněním podniků v procesu transferu znalostí, tedy s odchylkami od tržních podmínek například vůči spin-off společností založeným společně se zaměstnanci výzkumné organizace, v případě tzv. výzkumu ve spolupráci, prováděnému s dalšími podniky či v rámci tzv. open access (otevřeného přístupu) k výsledkům tvůrčí činnosti výzkumných organizací – například přístup k softwaru nebo databázím jako součást přístupu k tzv. open access infrastruktuře.

Tyto odchylky mohou být záměrné a dotčené zvýhodnění může být zdůvodnitelné výjimkami v oblasti veřejné podpory (například zvýhodnění spin-off společnosti v režimu *de minimis*). Může se ale jednat o nekontrolované a nezamýšlené efekty, které mohou představovat více či méně zásadní problémy z hlediska veřejné podpory s možnými negativními konsekvencemi. A to jak pokud jde o dobré jméno dotčené výzkumné organizace, tak pokud jde o dotčené zdroje financování (vracení dotací, korekce v rámci porušení rozpočtové kázně apod.).

V kontextu pravidel veřejné podpory je důležité zmínit také to, že na straně výzkumné organizace lze aktivity transferu znalostí, včetně výnosů z licencí, evidovat jako tzv. „nehospodářské činnosti“ (non-economic activities). To znamená, že tyto aktivity lze financovat v režimu podpory nehospodářských aktivit nezakládajícím veřejnou podporu. Významné to je také pro výzkumné organizace, které se z různých důvodů „potýkají“ s vysokým objemem tzv. „hospodářských činností“ (economic activities).

Podmínkou evidence činností transferu jako nehospodářských činností je to, že veškerý zisk z těchto činností je reinvestován do primárních činností výzkumné organizace. Dále nutno upozornit na možné rozlišování aktivit transferu v užším slova smyslu, které lze vykazovat jako činnosti nehospodářské, a aktivit transferu v širším slova smyslu, kde to již možné není. Názory na tuto problematiku se v praxi liší.