



# WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

BIULETYN O TRANSFERZE WIEDZY I TECHNOLOGII

NR 2(6)/2014

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY



**Pośrednik, inicjator, tłumacz:**  
zadaniem brokerów innowacji jest pokonanie barier, które utrudniają lub wręcz uniemożliwiają naukowcom i przedsiębiorcom wspólne działania

## XII edycja konkursu na plakat

Urząd Patentowy RP ogłosił XII edycję konkursu na plakat o tematyce związanej z ochroną własności intelektualnej. Główną ideą konkursu jest popularyzacja wiedzy dotyczącej ochrony własności intelektualnej, w tym ochrony wynalazków, wzorów użytkowych, wzorów przemysłowych, znaków towarowych i usługowych, oznaczeń geograficznych i topografii układów scalonych. Termin nadsyłania projektów upływa 17 października, natomiast rozstrzygnięcie konkursu nastąpi 28 listopada. Szczegółowe informacje dostępne są na stronie [www.uprp.pl](http://www.uprp.pl). Zachęcamy do udziału!

Źródło: [www.uprp.pl](http://www.uprp.pl)

## Konkurs ofert technologicznych

W ramach projektu „Przedsiębiorczy naukowiec – kreator jutra” Fundacja ProRegio ogłosiła konkurs na najlepszą ofertę technologiczną. Swoje inicjatywy zgłaszać mogą pracownicy nauki z województw: kujawsko-pomorskiego, lubuskiego, podkarpackiego, podlaskiego i warmińsko-mazurskiego. Główną nagrodą jest umożliwienie dostępu do usługi i wyszukanie potencjalnych licencjobiorców. Ponadto zwycięzca zostanie przedstawiony w niniejszym biuletynie, na stronie internetowej Fundacji ProRegio oraz innych stronach branżowych. Więcej informacji ukaże się niebawem na stronie: [www.proregio.org.pl](http://www.proregio.org.pl).



FOT. WOJCIECH KARDAS

## Polskie wynalazki na medal

Udział polskich wynalazców na 113 Międzynarodowych Targach Wynalazczości „Concours Lépine” we Francji i na XXV Międzynarodowej Wystawie Inwencji, Innowacji i Technologii ITEX 2014 w Malezji zaowocowały zdobyciem przez nich aż 49 medali. Podczas pierwszego wydarzenia Polacy pokazali 33 wynalazki i zdobyli 33 medale (10 złotych, 11 srebrnych, 11 brązowych oraz 1 medal Stowarzyszenia Francuskich Wynalazców i Producentów). Natomiast w Kuala Lumpur polskie wynalazki otrzymały 16 medali (8 złotych i 8 srebrnych). Innowacje prezentowane na obu tych wydarzeniach obejmowały zagadnienia z takich dziedzin, jak: ekologia, medycyna, bezpieczeństwo, metalurgia, włókiennictwo, maszyny i urządzenia, chemia, budownictwo, mechanika, inżynieria, elektronika, energetyka, informatyka i inne. Polskim wynalazcom gratulujemy i życzymy, aby medale udało się przekuć w zysk!

Źródło: [www.pi.gov.pl](http://www.pi.gov.pl), [www.naukawpolsce.pap.pl](http://www.naukawpolsce.pap.pl)

## Google Campus w Polsce!

Eric Schmidt, dyrektor wykonawczy Google, podczas pobytu w Polsce ogłosił, że na lokalizację nowego ośrodka dla start-upów wybrano Warszawę. Dwa pozostałe Google Campusy działają w Londynie i Tel Awiwie. Stawia to więc nasz kraj w bardzo pozytywnym świetle. Eric Schmidt ma nadzieję, że warszawski Campus pomoże w rozwoju technologicznych przedsiębiorstw, wzmocni ekosystem start-upów i zachęci do rozwoju innowacyjności w Polsce. Google Campus to bowiem miejsce, w którym przedsiębiorcy mogą spotykać się z mentorami, uczestniczyć w różnego rodzaju szkoleniach i konferencjach, by poszerzyć swą wiedzę dotyczącą prowadzenia biznesu.

Źródło: [www.polska.newsweek.pl](http://www.polska.newsweek.pl)

### Wydawca:

Fundacja ProRegio  
ul. 23 Lutego 7, 61-741 Poznań  
tel. 61 855 05 28, tel./fax 61 855 05 29  
e-mail: [biuro@proregio.org.pl](mailto:biuro@proregio.org.pl)  
[www.proregio.org.pl](http://www.proregio.org.pl)

### Realizacja:

Smartlink Sp. z o.o.  
ul. Zjazd 2/4, 60-653 Poznań  
tel. 61 849 90 40  
e-mail: [biuro@smartlink.pl](mailto:biuro@smartlink.pl)  
[www.smartlink.pl](http://www.smartlink.pl)

### Koordinacja:

Iwona Gutowska  
**Redaktor naczelny:** Anna Tomtas-Anders  
**Projekt logotypu:** Wojciech Janicki  
**Projekt graficzny i skład:** Nina Dereszewicz-Nowacka  
**Fot. na okładce:** © istockphoto.com / alphaspirt





FOT. EWA BIEŁAŃCZYK-OBST, SŁAWOMIR OBST

## Szanowni Innowacyjni Naukowcy,

Tematem przewodnim drugiego w tym roku numeru biuletynu „Własność Intelektualna” są brokerzy innowacji i animatorzy współpracy. Szczególna rola, jaką odgrywają oni w integracji środowiska naukowego z otoczeniem gospodarczym, była przyczyną przeprowadzenia głębszej analizy tego rodzaju inicjatyw.

W tekstach, które dotyczą obu przypadków, wytyczamy obszary zagadnień znajdujących się w centrum ich zainteresowań. Ponadto wyjaśniamy znaczenie brokerów innowacji i animatorów współpracy w procesie komercjalizacji wyników badań naukowych, a także staramy się zdefiniować ich rolę dla inicjowania i podtrzymywania kontaktów pomiędzy sektorami nauki i biznesu.

W szczególności polecamy Państwu wywiad z animatorem współpracy, który zdradza, co jest kluczem do sukcesu w pracy na styku nauki i biznesu. Brokerzy innowacji mają z kolei stać się brakującym ogniwem w systemie wspierania innowacyjnej działalności w Polsce. Więcej na ten temat w materiale z cyklu „Dobre praktyki”. Szczególnej uwadze polecamy także tekst „Regulaminy zarządzania na uczelniach”, który analizuje przedmiotową kwestię będącą elementem usprawnienia procesu transferu wyników twórczości do gospodarki.

Życzę przyjemnej lektury!

Anna Tomtas-Anders  
Prezes Zarządu  
Fundacji ProRegio



- 4 A – jak animator, B – jak broker, C – jak cooperation**  
– rozmowa z Waldemarem Wiśniewskim, animatorem współpracy
- 6 Ministerialne wsparcie**  
– MNiSW inicjuje działania mające pobudzić współpracę nauki z gospodarką
- 7 Nie tylko „ministerialni” brokerzy**  
– urzędy marszałkowskie realizują ciekawe programy skierowane do przedsiębiorców
- 8 Pośrednik, inicjator, tłumacz**  
– broker innowacji ma ułatwiać kontakty między uczelniami i przedsiębiorstwami
- 10 Regulaminy zarządzania na uczelniach**  
– efektywność komercyjnego korzystania z praw własności intelektualnej wymaga wypracowania właściwej strategii zarządzania
- 12 Moda na crowdfunding**  
– finansowanie społecznościowe odnosi się do inicjatyw społecznych, jak i biznesowych
- 14 Pierwszy krok**  
– nowelizacja ustawy PZP to spore uproszczenia formalne w zamówieniach publicznych
- 15 Na ścieżce innowacyjnego rozwoju**  
– celem dwuletniego projektu UMB było m.in. stworzenie podstaw do komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych



# A – jak animator, B – jak broker, C – jak cooperation

rozmawiał Waldemar Wierzyński

Zrozumienie tego, że współpraca to konieczność, która może przynieść wiele korzyści każdej ze stron, jest podstawowym warunkiem, by do niej doszło – mówi Waldemar Wiśniewski, animator współpracy w ramach projektu INKOR (Innowacja Kooperacja Region), koordynowanego przez Toruńską Agencję Rozwoju Regionalnego, do którego testowania zaproszono przedstawicieli Regionalnego Centrum Innowacyjności przy Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszcy.



FOT. WOJCIECH KARDAS

Waldemar Wiśniewski – animator współpracy

- Innowacje zawsze rodzą się na styku nauki i gospodarki. Jak Pan ocenia współpracę między tymi sektorami w Polsce?

Nauka i gospodarka nadal funkcjonują w oderwaniu od siebie. Projekty naukowe wynikają zwykle z osobistych pasji i zainteresowań naukowców albo są prowadzone, ponieważ dają

możliwość publikowania, co pomaga w osiągnięciu kolejnych stopni naukowych. Oczywiście, taka postawa i motywacje nie są złe. Chodzi jednak o to, by naukowcy, przynajmniej w niektórych swoich badaniach, brali pod uwagę także inne elementy, np. czy ich wyniki dadzą się wdrożyć, czy przydadzą się do rozwiązania realnych problemów w gospodarce. A to oznacza, że muszą te problemy poznać. Bazując na moich doświadczeniach z przedsiębiorcami, mogę z kolei powiedzieć, że bardzo wielu z nich jest usatysfakcjonowanych tym, co osiągnęli i chętnie zachowaliby status quo. I znów, nie ma w tym nic negatywnego, ale trzeba pamiętać, że żadna firma nie utrzyma dobrej pozycji na rynku, jeśli nie będzie inwestować i wprowadzać innowacyjnych produktów. Aby to zrobić, przedsiębiorcy muszą mieć kontakt z sektorem naukowym. Zrozumienie tego, że współpraca to konieczność, która może przynieść wiele korzyści każdej ze stron, jest podstawowym warunkiem, by do niej doszło. Sądzę, że w ciągu najbliższych kilku lat przybędzie wspólnie podejmowanych działań. Nowa perspektywa finansowa przynosi bowiem istotną zmianę – premiovane będą inwestycje polegające na współpracy firm i jednostek naukowych.

- Bliskie, partnerskie relacje są warunkiem udanej współpracy, ale jak je zbudować? Wiadomo przecież, że nauka i biznes do twa różne światy.

Pierwsze kontakty między pracownikami naukowymi a przedsiębiorcami rzeczywiście bywają trudne. Nauka i biznes to odmiennie struktury, kultury organizacyjne, obie strony mają też inne cele i priorytety. Jeśli naukowiec do tej pory pracował „zamknięty” w przysłowiowym laboratorium, to nie ma żadnej wiedzy, jak funkcjonuje biznes. Z drugiej strony, przedsiębior-

ca, który nie miał styku z nauką, przychodząc na uczelnię myśli, że ma do czynienia z dużą firmą. I właśnie ten brak wiedzy o tym, kto znajduje się po drugiej stronie, rodzi napięcia i problemy. Żeby pokonać te trudności, potrzebna jest, po pierwsze chęć i gotowość do współpracy, a po drugie – konsekwencja i wytrwałość.

W ostatnich latach obserwuję spory postęp w zbliżeniu się tych dwóch światów. Z pewnością duża w tym zasługa środków z funduszy europejskich. Jedną z ciekawszych i coraz bardziej popularnych form współpracy sektora nauki z sektorem gospodarki są klastry. Struktury te stanowią dobry sposób na to, by potencjał naukowy uczelni był wykorzystywany w praktyce. Dzięki unijnemu dofinansowaniu powstało i ciągle powstaje wiele klastrów. Chociaż nie zawsze ilość przechodzi w jakość, to jednak zainteresowanie obu stron tymi strukturami pokazuje, że potrzeba współpracy jest silna.

- **Współpraca wymaga z pewnością komunikacji i wzajemnego zrozumienia. Pomóc może w tym animator współpracy lub broker innowacji. Jakie są najważniejsze zadania takiego pośrednika?**

Animator jest łącznikiem pomiędzy światem nauki i biznesu. Zna strukturę uczelni i uczelniane procedury, wie czym zajmują się poszczególne wydziały i w czym specjalizują się pracownicy. Głównym jego zadaniem jest dotarcie do przedsiębiorców i pokazanie im możliwości i korzyści ze współpracy z naukowcami. W pracy animatora bardzo ważne jest pierwsze spotkanie, które służy do ustalenia kluczowych potrzeb firmy, jej planów rozwojowych i problemów, jakie trzeba rozwiązać. Zwykle chodzi o wygenerowanie nowego produktu lub technologii. Animator przygotowuje plan rekomendacji i szuka takiego partnera naukowego, który najlepiej pasuje do profilu przedsiębiorstwa.

Jednak kontaktowanie przedsiębiorcy z właściwym zespołem naukowców nie zawsze jest takie proste. Ostatnio poszukiwaniem partnera naukowego dla firmy działającej w branży automatyki i sterowania. Oczywiście tropem było skierowanie jej do zakładu automatyki i sterowania na naszej uczelni. Po pierwszym spotkaniu okazało się, że firma zajmuje się wąską specjalizacją, jaką jest kolejnictwo. Zespół naukowy nie miał do tej pory doświadczeń w tym zakresie. Mimo to obie strony znalazły obszary wspólnych zainteresowań i planują podjęcie współpracy.

Brokerzy innowacji, podobnie jak animatorzy współpracy, przeważnie pochodzą ze środowiska naukowego, jednak ich role różnią się nieco od siebie. Broker również kontaktuje ze sobą uczelnie i przedsiębiorstwa, jednak jego głównym zadaniem jest inicjowanie procesów komercjalizacji wiedzy i transferu technologii. Wiele uczelni ma gotowe rozwiązania technologiczne w postaci patentów. Broker szuka firm, które są zainteresowane wdrożeniem takiego patentu na zasadzie licencji, spółki akademickiej czy innej formuły współpracy.

- **Jak Pan zachęca, przekonuje naukowców i przedsiębiorców do współpracy? Czy wymaga to jakichś szczególnych zabiegów i umiejętności?**

Najlepiej nauczyć się tego w praktyce. Oczywiście odbyłem szereg kursów i szkoleń obejmujących kwestie związane z innowacyjnością, prawnymi aspektami współpracy uczelni i przedsiębiorstw, a także komunikacji w wymiarze instytucjonalnym, jak i interpersonalnym. Takie przygotowanie do pracy,

w której komunikacja stanowi klucz do sukcesu, jest niezbędne i znacząco pomaga. Przedsiębiorcy to ludzie bardzo zajęci, dla których liczy się każda minuta, dlatego do rozmowy z nimi trzeba być przygotowanym, posługiwać się konkretnymi. Swoje oczekiwania mają również naukowcy. Animator musi sprawić, by obie strony nabrały do siebie zaufania. Dlatego w tej pracy liczą się zdolności negocjacyjne, po części także dyplomatyczne, a czasami trzeba być psychologiem. Już podczas pierwszych kontaktów z przedsiębiorcą, staram się poinformować go, jakie są uczelniane realia i jak funkcjonują naukowcy. Jeżeli przedsiębiorca mówi, że chce mieć wyniki „od ręki”, to znaczy że nie rozumie uwarunkowań uczelnianych. Z kolei naukowcy

## Współpraca musi opierać się od początku na realnych podstawach. Odrzucenie stereotypów i uprzedzeń nie jest łatwe, ale przebrnięcie przez ten etap pozwala obu stronom inaczej na siebie spojrzeć

często nie dostrzegają, że przedsiębiorca płacąc za badania ma prawo monitorować postępy, dopytywać. Musi być po prostu wzajemne zrozumienie i coś, o czym często się zapomina – szacunek.

Jako animator staram się pokazywać ograniczenia i możliwości partnera. Nie chodzi o zniechęcanie, ale współpraca musi opierać się od początku na realnych podstawach. Odrzucenie stereotypów i uprzedzeń nie jest łatwe, ale przebrnięcie przez ten etap pozwala obu stronom inaczej na siebie spojrzeć.

Gdy już dochodzi do rozmowy, animator staje się bardziej obserwatorem i czasami moderatorem. Staram się pilnować głównych tematów, aby spotkanie było wartościowe, przyniosło konkretne ustalenia, pozwoliło wymienić się istotnymi informacjami. Potem monitoruję jego efekty, podpowiadam, jak sformalizować współpracę, gdzie można pozyskać dla niej finansowanie.

- **Skoro już Pan wspominał o finansowaniu, proszę powiedzieć, kto przy współpracy wystawia rachunek, a kto płaci?**

Dzięki funduszom europejskim i programom krajowym jest wiele możliwości sfinansowania takiej współpracy. W województwie kujawsko-pomorskim sporym zainteresowaniem cieszył się program „Vocher badawczy”, realizowany przez Kujawsko-Pomorski Związek Pracodawców i Przedsiębiorców. Finansował on współpracę jednostek naukowych i przedsiębiorstw na kilku poziomach. Na zainicjowanie współpracy można było otrzymać 40 tys. zł, a na jej kontynuację nawet 80 tys. zł. Z kolei inicjatywy kooperacyjne, polegające na współpracy przynajmniej trzech przedsiębiorców z jednostką naukową, mogły liczyć na wsparcie rządu 400 tys. zł. Podobnych programów, finansujących wspólne działania nauki i biznesu, w całym kraju jest wiele. Warto jednak pamiętać, że pieniądze nie są najważniejsze. Tutaj sprawdza się stara maksyma, że pieniądze idą za pomysłami. Jak będzie gotowość do współpracy i dobry na nią pomysł, finansowanie na pewno się znajdzie. ▀



# Ministerialne wsparcie

autor Justyna Kuświk



**Nakłady na badania i rozwój w Polsce stale rosną. Pod koniec 2012 r. wydano na ten cel 0,9% PKB. Do 2020 r. planuje się osiągnąć poziom 2%, czyli dzisiejszą średnią Unii. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (MNiSW) wspiera działania mające pobudzić współpracę nauki z gospodarką. Czy przyniosą one oczekiwane rezultaty?**

MNiSW przyjmuje coraz aktywniejszą rolę we wspieraniu współpracy naukowców z przedsiębiorcami. Uruchomiono m.in. program „Brokerzy Innowacji”, dzięki któremu powstała sieć osób pełniących rolę pośrednika, doradcy lub negocjatora pomiędzy tymi dwoma środowiskami. Kolejną inicjatywą to Top 500 Innovators, dzięki której do wiodących ośrodków w USA na staże wyjechało 500 osób. W ten sposób ministerstwo chce stworzyć kadre, która w przyszłości będzie koordynować proces transferu technologii w rodzimych jednostkach naukowych.

## MINISTERSTWO KNOW HOW?

Starania ministerstwa, by stymulować rozwój polskiej nauki w kierunku jej urynkowienia, nie ograniczają się tylko do inwestowania w ludzi. Jedną z ciekawszych inicjatyw było ogłoszenie programu wspierania najlepszych jednostek naukowych w Polsce – KNOW (pełne zestawienie w tabeli). Ośrodki, które otrzymały tytuł KNOW mogą liczyć na dofinansowanie w wysokości nawet 50 mln zł. Wśród tych będą przekazywane przez 5 lat i mogą być przeznaczone m.in. na wzmocnienie potencjału naukowo-badawczego, rozwój kadry naukowej, budowanie silnej i rozpoznawalnej marki, wyższe wynagrodzenia naukowców lub zatrudnienie w Polsce zagranicznych uczonych. Ma to przyczynić się do zmiany postrzegania polskiej nauki, kojarzonej do tej pory z biurokracją oraz nastawieniem tylko i wyłącznie na prowadzenie badań podstawowych.

„Inkubator Innowacyjności” to kolejna godna polecenia inicjatywa ministerstwa. W drodze konkursu wyłoniono 12 inkubatorów, które mogą liczyć na uzyskanie dofinansowania do 1,5 mln zł na działania związane z komercjalizacją wyników badań naukowych oraz inicjowaniem

współpracy naukowców z biznesem. Wśród nich znalazły się: Politechnika Śląska, Politechnika Wroclawska, Uniwersytet Jagielloński, Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie, Fundacja UAM, Politechnika Lubelska, Politechnika Gdańska, UTP w Bydgoszczy, SGGW w Warszawie, Politechnika Krakowska, ZUT w Szczecinie oraz Politechnika Rzeszowska. Ministerstwo planuje też działania, które będą polegać na wspieraniu ośrodków aktywnie współpracujących z gospodarką. Skończą się więc tak powszechnie do-

stępne środki na infrastrukturę i aparaturę badawczą. W planach rządu jest zwiększenie udziału kapitału prywatnego i odejście od ciągłego zwiększania środków ze źródeł publicznych. Dlatego tak ważne jest zainteresowanie przedsiębiorców inwestowaniem w polskie rozwiązania dla gospodarki. To bowiem dzięki aktywnej postawie firm w dużej mierze ma być możliwe osiągnięcie tak optymistycznych wskaźników, jak 2% PKB przekazywanych na działalność badawczo-rozwojową. ▶

## Krajowe Naukowe Ośrodki Wiodące (KNOW)

Nazwa jednostki	Dziedzina
Warszawskie Centrum Nauk Matematycznych	nauki matematyczne
Krakowskie Konsorcjum Naukowe im. Mariana Smoluchowskiego „Materia – Energia – Przyszłość”	nauki fizyczne
Warszawskie Akademickie Konsorcjum Chemiczne	nauki chemiczne
Konsorcjum Naukowe Collegium Medicum UJ i Instytut Farmakologii PAN	nauki medyczne
Wydział Farmaceutyczny z Oddziałem Medycyny Laboratoryjnej Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego	nauki farmaceutyczne
Centrum Badań Innowacyjnych w Białymstoku	nauki o zdrowiu
Jagiellońskie Konsorcjum Naukowo-Biznesowe dla Badań Biomolekularnych i Komórkowych (Cell – Mol – Tech)	nauki biologiczne
Poznańskie Konsorcjum RNA	nauki biologiczne
Centrum Studiów Polarnych	nauki o Ziemi
Wrocławskie Centrum Biotechnologii	nauki rolnicze

Źródło: MNiSW



# Nie tylko „ministerialni” brokerzy

autor Jakub Anders



Alternatywą dla projektów realizowanych w ministerialnym programie „Brokerzy Innowacji” są inicjatywy urzędów marszałkowskich. Przykładem może być konkurs „Vouchery dla przedsiębiorstw” organizowany przez Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego.

Ta ciekawa inicjatywa, finansowana ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, skierowana jest do przedsiębiorców zainteresowanych rozwojem innowacji w swojej firmie. Dotacje w kwocie 30 tys. zł przyznawane są na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, prowadzących do wypracowania innowacyjnych rozwiązań. Umożliwia to wprowadzenie usprawnień związanych z bieżącą działalnością, co daje wymierne korzyści w postaci obniżenia kosztów produkcji czy wzrostu konkurencyjności na rynku. Dodatkowo przewidziano

projektów z zakresu logistyki, designu czy matematyki stosowanej. Biorąc pod uwagę regionalny charakter konkursu i kwotę dofinansowania grupa zwycięzców ograniczyła się do średniej wielkości firm, posiadających ugruntowaną pozycję w swojej branży i mających spore doświadczenie w realizacji podobnych inicjatyw w przeszłości. Dawało to możliwość dofinansowania przedsięwzięć dających duże szanse powodzenia. Przedsiębiorcy posiadali doskonałą orientację wśród potencjalnych realizatorów usług i często deklarowali przeprowadzenie wstępnych rozmów

**Wartością dodaną konkursu jest łączenie środowisk przedsiębiorców i przedstawicieli sektora nauki. Tym bardziej, że niejednokrotnie inicjatywa udziału w konkursie pochodzi od naukowców dysponujących wiedzą dającą się wykorzystać w biznesie**

wsparcie przedsiębiorcy przez brokera pełniącego funkcję pośrednika i opiekuna. Do jego zadań należy m.in. pomoc w znalezieniu odpowiedniego wykonawcy usługi badawczej, a następnie wspieranie poprawnych i efektywnych relacji podczas trwania projektu badawczego.

## VOUCHER ROZWIĄŻE PROBLEM

W 2014 r. dotacje otrzymało 30 przedsiębiorców. Zwycięzcy konkursu reprezentowali szeroki wachlarz branż. Tematyka wyłonionych projektów w większości dotyczyła innowacji procesowych związanych z poprawą efektywności pracy linii produkcyjnych lub produktowych, wdrażanych później w firmach produkcyjnych. Pojawiło się również kilka nietypowych

z konkretnym wykonawcą. Z drugiej jednak strony narzucone w regulaminie terminy oraz wspomniana niewielka wartość dotacji utrudniała nawiązanie współpracy z ośrodkami badawczymi z innych regionów kraju. Przygotowanie oferty wymagało też niejednokrotnie rozmów uściślających przedmiot planowanych badań i ich zakres, co zazwyczaj prowadziło do wyboru wykonawcy z Poznania, będącego w stanie w terminie przygotować ofertę i podpisać umowę. Jak wiadomo przedsiębiorców charakteryzuje ciągły brak czasu. W tym przypadku przejawiał się on w niechęci do dopełniania wszystkich wymogów formalnych, wynikających z założeń konkursu. Praca brokera obejmowała więc szereg dodatkowych czynności, takich jak:



FOT. EWA BIELAŃCZYK-OBST, SŁAWOMIR OBST

Jakub Anders – broker innowacji w programie „Vouchery dla przedsiębiorstw”

pośredniczenie w przekazywaniu dokumentów, wyjaśnianie zawiłości konkursu i pilnowanie wymaganych terminów.

Niewątpliwą wartością dodaną konkursu jest łączenie środowisk przedsiębiorców i przedstawicieli sektora nauki. Tym bardziej, że niejednokrotnie inicjatywa udziału w konkursie pochodzi od naukowców dysponujących wiedzą dającą się wykorzystać w biznesie. Na koniec warto zaznaczyć, iż podobne inicjatywy realizowane są również w innych województwach. Za ich obsługę odpowiadają zazwyczaj urzędy marszałkowskie lub konsorcja, w skład których wchodzi np. parki technologiczne dysponujące obecnie coraz większym doświadczeniem w realizacji projektów z zakresu komercjalizacji wiedzy naukowej. ▀



# Pośrednik, inicjator, tłumacz

autor Waldemar Wierzyński

Gdy dwie osoby mówią w nieznanym dla siebie językach, sporym ułatwieniem może okazać się pomoc tłumacza. Takim tłumaczem w kontaktach między naukowcami a przedsiębiorcami jest właśnie broker innowacji. W Polsce to nowość, w krajach wysokorozwiniętych sprawdzony sposób na skuteczną realizację projektów naukowych o potencjale rynkowym.



FOT. © ISTOCKPHOTO.COM / RAMCREATIV

dla każdej z nich. Podstawowym warunkiem skutecznej i efektywnej współpracy jest związek oparty na obopólnych korzyściach, relacji partnerskiej, wzajemnym szacunku i zrozumieniu. Tymczasem – chociaż przedstawicielom świata nauki i biznesu dobrych chęci nie można odmówić – ich wzajemne kontakty są bardziej incydentalne niż regularne, a wspólnie realizowane przedsięwzięcia – wyjątkowe a nie standardowe. Tym, co utrudnia budowanie trwałych relacji, jest brak dopracowanych procedur postępowania, opieranie się na osobistych kontaktach kosztem systemowych rozwiązań i wreszcie – niezrozumienie specyfiki działalności naukowej przez przedsiębiorców i działalności biznesowej przez pracowników naukowych. W ten sposób powstaje luka komunikacyjna, którą można przedstawić w formie swoistego protokołu rozbieżności.

Pod wieloma istotnymi względami uczelnie i przedsiębiorstwa różnią się od siebie – mają odmienne kultury organizacyjne, perspektywy czasowe i przestrzenne, różnie definiują pojęcie zysku ze współpracy (zob. tablica). Nie ulega więc wątpliwości, że uczelnie i przedsiębiorstwa to odrębne światy: przedsiębiorcy walczą o zyski, zaś naukowców pociągają idee. I tak jak w układzie słonecznym między Marsem a Wenus znajduje się Ziemia, tak w układzie między sektorem gospodarki a nauki warto umieścić dodatkowy element – brokerów innowacji. Wtedy szansa na „kosmiczne” innowacje niepomierne wzrośnie.

## BROKER – BRAKUJĄCE OGNIWO WSPÓŁPRACY

Ministerstwo zadania stymulowania współpracy jednostek badawczych z przedsiębiorstwami powierzyło na razie 30 osobom

Innowacyjność gospodarki to wypadkowa wielu czynników. Niektóre z nich są dobrze rozpoznane i opisane, inne – chociaż nie mniej ważne – wydają się być pomijane lub co najmniej niedoceniane w publicznej debacie dotyczącej tego, co i jak należy robić, by rozwój Polski wynikał z generowania i wdrażania własnych, oryginalnych pomysłów, a nie tylko z imitacji zachodnich rozwiązań. W kontekście innowacji prawie zawsze pada pytanie o źródła finansowania. W kraju, w którym tylko 3 na 10 firm inwestuje w innowacyjne rozwiązania, a publiczne wsparcie

dla sektora B+R nie przekracza 1% PKB, problem luki kapitałowej należy traktować poważnie. Kłopot jednak w tym, że – parafrazując znane porzekadło – pieniądze innowacji nie dają.

## PROTOKÓŁ ROZBIEŻNOŚCI

Innowacje rodzą się na styku nauki i gospodarki. Wiedza, która jest podstawą nowych rozwiązań, powstaje w wyniku badań naukowych, a przedsiębiorcy muszą dla niej znaleźć praktyczne zastosowania. Obie strony są więc na siebie niejako skazane. Nie jest to jednak wyrok, lecz szansa



z różnych uczelni w całym kraju (pełna lista nazwisk dostępna na stronie: [www.nauka.gov.pl/brokerzy-innowacji/](http://www.nauka.gov.pl/brokerzy-innowacji/)). Brokerzy innowacji to grupa zróżnicowana pod wieloma względami – są w niej reprezentanci zarówno uczelni czysto technicznych, jak i medycznych oraz uniwersytetów. Niektórzy prowadzili własną działalność gospodarczą, inni mieli styczność z biznesem poprzez akademickie inkubatory przedsiębiorczości lub centra transferu technologii. Większość to stosunkowo młodzi ludzie, ale są też i bardziej doświadczeni. Jednym z kluczowych problemów jest powołanie do działania administracji uczelnianych. Dlatego zadaniem brokerów jak na razie jest praca u podstaw – pokonanie barier, które utrudniają lub wręcz uniemożliwiają naukowcom i przedsiębiorcom wspólne działania. – Każde nowe, niestandardowe działanie jest przedmiotem dociekań, wątpliwości i przesyłania pomiędzy biurkami. Zbieranie odpowiednich podpisów staje się loterią – wyjaśnia Henryk Tomaszewski, broker związany z Uniwersytetem Mikołaja Kopernika. Brokerzy innowacji mają stać się brakującym ogniwem w systemie wspierania innowacyjnej działalności w Polsce, ułatwiając lub inicjując kontakty między uczelniami a przedsiębiorstwami. Dla tych pierwszych mają tworzyć sieci powiązań z otoczeniem gospodarczym, dla drugich

## Brokerzy, dbając o praktyczną stronę wspólnych uczelniano-biznesowych przedsięwzięć, porządkując kwestie formalno-administracyjne, biorąc na siebie ciężar organizacji spotkań i poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania, mogą znacząco ułatwić współpracę naukowców z przedsiębiorcami

stać się partnerami, pomocnymi w poruszaniu się po uczelnianych labiryntach – strukturach, procedurach i zespołach naukowych. Spośród wielu realizowanych na uczelniach projektów mają wybierać te, których potencjał komercyjny i możliwości wdrożenia do gospodarki są największe. – Swoje zadania brokerzy innowacji wykonują poprzez nawiązywanie kontaktów i organizację spotkań z przedstawicielami środowiska naukowego i gospodarczego, przygotowanie (portfolio) wykazów projektów badawczych posiadających, w ocenie brokera, wysoki potencjał komercyjny wraz z analizą przesłanek uzasadniających taką decyzję oraz inicjowanie procesu zakładania spółek typu spin off

Współpraca nauki i biznesu – protokół rozbieżności

Kryterium porównania	Uczelnia / nauka	Przedsiębiorstwo / biznes
Kultura organizacyjna	kultura wiedzy	kultura przedsiębiorczości
Perspektywa czasowa	kilka lat	kilka miesięcy
Perspektywa przestrzenna	kraj / świat	rynek
Sposób rozumienia zysku	prestiż / publikacje / punkty / stopnie naukowe	wzrost wartości sprzedaży / pozyskanie nowych rynków zbytu

Źródło: „Poprawa współpracy nauki z biznesem”, wyd. pokonferencyjne, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 2010

lub doprowadzenia do zawarcia umów licencyjnych – dodaje Andrzej Kurkiewicz, zastępca dyrektora w Departamencie Innowacji i Rozwoju w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Broker innowacji jest więc kimś pomiędzy naukowcem a przedsiębiorcą. Na szczycie jego osobistych kompetencji powinny znajdować się takie umiejętności i predyspozycje, jak: biznesowa intuicja, otwartość na nowe wyzwania, interdyscyplinarna wiedza połączona z zawodowym doświadczeniem, empatia, której źródłem

cy naukowej. – Z uwagi na zobowiązania dydaktyczne, zobowiązania naukowe, inne zobowiązania osobiste, w tym wyjazdy na staże, konferencje naukowe, recenzje prac, wykonanie usługi badawczej dla przedsiębiorcy jest w tej kolejce na ostatnim miejscu – tłumaczy Henryk Tomaszewski.

### BROKERZY W AKCJI

Ministerialny program „Broker Innowacji” działa zaledwie od kilku miesięcy. Choć na jego efekty trzeba jeszcze poczekać, to już dziś można znaleźć przykłady pokazujące, że brokerzy innowacji mogą usprawnić procesy komercjalizacji wiedzy i transferu technologii, a inicjowany przez nich dialog przynosi coś więcej niż tylko kolejne deklaracje i obietnice. Do tej pory brokerzy doprowadzili do podpisania sześciu umów licencyjnych (po dwie na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy i Politechnice Łódzkiej, jednej na Politechnice Śląskiej i Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu). Na Politechnice Śląskiej dzięki aktywnemu pośrednictwu brokerów innowacji udało się nawet założyć spółkę typu spin-off – REHATRONICS SA.

Brokerzy innowacji nie rozwiążą wszystkich problemów, ale przynajmniej z jednym mogą sobie poradzić – dzięki nim luka komunikacyjna między światem nauki a biznesu powinna się zmniejszyć, a w dłuższej perspektywie zniknąć zupełnie. To wystarczy, by podnieść poziom innowacyjności naszej gospodarki. Bo współpraca naukowców z przedsiębiorcami zaczyna się od rozmowy. Warto, żeby brał w niej udział ktoś, kto zna i rozumie każdą ze stron. ▀



# Regulaminy zarządzania na uczelniach

autor Adam Piotr Wiśniewski



**Efektywność komercyjnego korzystania z praw własności intelektualnej wymaga wypracowania właściwej dla danej organizacji strategii zarządzania tą problematyką. Jednym z narzędzi jej realizacji jest regulamin zarządzania prawami wyłącznymi.**

Ochrona własności intelektualnej ma na celu m.in. umożliwienie twórcy uzyskania wynagrodzenia, swoistej rekompensaty za dokonanie nowego wynalazku, stworzenie utworu czy innego dobra intelektualnego, a przez to zachęcenie autora do podejmowania dalszego wysiłku twórczego. Własność intelektualna dotyczy dóbr o charakterze niematerialnym, których powstanie często związane jest z wysokimi nakładami pracy i kosztami, np. prace badawcze prowadzące do powstania wynalazku, realizacja utworu audiowizualnego. Do specyfiki dóbr niematerialnych należy także możliwość korzystania z nich w tym samym czasie przez niemal nieograniczony krąg osób – utwór muzyczny może być wykonywany w wielu miejscach, a wynalazek stosowany w kilkudziesięciu fabrykach. Wyłączność prawna lub faktyczna (zachowanie w tajemnicy i ochrona na zasadach *know how*) ma więc podstawowe znaczenie dla efektywności komercyjnego korzystania z dóbr intelektualnych. Istotna jest przy tym skuteczność uzyskiwania ochrony, a więc także identyfikacji wyników twórczości i prawidłowe ustalenie podmiotu posiadającego do nich prawa. Nie mniej ważne jest monitorowanie rynku w celu wykrycia naruszeń posiadanych praw oraz ewentualne ich egzekwowanie. Są to elementy strategii zarządzania prawami własności intelektualnej, bez której trudno wyobrazić sobie bezpieczne prowadzenie działalności gospodarczej.

## ZARZĄDZANIE WŁASNOŚCIĄ INTELEKTUALNĄ NA UCZELNIACH

Zasadne wydaje się pytanie, czy w placówkach naukowych konieczne jest zarządzanie prawami własności intelektualnej. Twierdząca odpowiedź wynika z po-

wszechnego występowania przedmiotów własności intelektualnej, będących wynikiem prowadzonych prac badawczych, a także podejmowanie przez uczelnie współpracy z innymi podmiotami: przedsiębiorcami, jednostkami naukowymi, osobami fizycznymi niebędącymi ich pracownikami.

## Obowiązująca obecnie ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym przyznaje kompetencję do uchwalania regulaminu senatowi uczelni, zaś w przypadku niepublicznych szkół wyższych – właściwemu organowi wskazanemu w statucie

Narzędziem realizacji strategii zarządzania prawami własności intelektualnej może być regulamin. Pierwsze uczelniane regulaminy były przyjmowane – bez wyraźnego upoważnienia ustawowego – w niektórych polskich szkołach wyższych już od połowy lat dziewięćdziesiątych. Zachęcał do tego program Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego „Patent Plus – wsparcie patentowania wynalazków powstających w jednostkach naukowych”, w ramach którego jedno z kryteriów oceny merytorycznej wniosków o dofinansowanie odnosiło się do obowiązku posiadania regulaminu. Nowelizacja ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z 18 marca 2011 r. (Dz. U. Nr 84, poz. 455) zobowiązała uczelnie do uchwalania regulaminów zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej (art. 86c). Obecnie w Sejmie trwają prace nad rządowym projektem kolejnej nowelizacji tej ustawy, w której m.in. zobligowano uczelnie do uchwalenia regulaminu zgod-

nego z nowelizowaną ustawą w terminie 3 miesięcy od dnia jej wejścia w życie. Obowiązujący obecnie artykuł 86c ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym przyznaje kompetencję do uchwalania regulaminu senatowi uczelni, zaś w przypadku niepublicznych szkół wyższych – właściwemu organowi wskazanemu w statucie.

W regulaminie powinny zostać określone następujące kwestie:

- prawa i obowiązki uczelni, pracowników, studentów oraz doktorantów w zakresie ochrony i korzystania z praw autorskich, praw pokrewnych, praw własności przemysłowej
- zasady wynagradzania twórców
- zasady i procedury komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych
- zasady korzystania z majątku uczelni wykorzystywanego do komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenia usług naukowo-badawczych.

Warto przy tym zauważyć, że wymieniona wyżej materia, która ma znaleźć się w regulaminie, jest również uregulowana postanowieniami umów międzynarodowych, aktów prawa unijnego, ustaw, czy chociażby statutu uczelni, zarówno w zakresie problematyki ochrony własności intelektualnej, jak i zasad funkcjonowania



szkoły wyższej. Postanowienia regulaminu muszą być więc zgodne z nadrzędnymi aktami prawnymi. Nieuzasadniona z punktu widzenia prawnego jest praktyka *de facto* cytowania w regulaminach przepisów ustawowych, np. zawierających definicje przedmiotów ochrony, czy przesłanki zdolności ochronnej, co zapewne podyktowane jest względami edukacyjnymi. Tworząc regulamin, warto zachować poszanowanie dla zasad techniki legislacyjnej, co z pewnością ułatwi jego interpretację, a więc i stosowanie. Dbając zaś o upowszechnienie obowiązujących na uczelni zasad dotyczących własno-

Chcąc wejść w posiadanie praw do wyników działalności twórczej studentów czy doktorantów, uczelnia powinna zawrzeć z nimi stosowną umowę (w stosunku do twórczości studentów ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych przyznaje uczelni jedynie prawo pierwszeństwa publikacji pracy dyplomowej – art. 15a).

### O TYM WARTO PAMIĘTAĆ

W regulaminie może znaleźć się katalog działań, które pracodawca uważa za realizację obowiązków pracowniczych i w związku z tym posiada prawa do wyników twórczości w ich zakresie. Przykła-

pracodawcy dóbr intelektualnych powstałych w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy. W szczególności zaś określać termin takiego zgłoszenia oraz precyzować, kto w imieniu uczelni jest właściwy do jego przyjęcia. Ze względu na cechę nowości ważny jest także obowiązek dochowania poufności co do powstałego dobra intelektualnego. Ma to szczególne znaczenie dla możliwości uzyskania ochrony wynalazków, wzorów użytkowych czy *know how*.

Biorąc pod uwagę konieczność dopełnienia określonych w prawie formalności związanych z uzyskiwaniem ochrony własności przemysłowej, niezwykle ważne wydają się postanowienia dotyczące określenia strategii ochrony i komercjalizacji dóbr niematerialnych. Chodzi m.in. o wskazanie organów uczelni uprawnionych do podejmowania decyzji istotnych dla uzyskania ochrony i możliwości komercjalizacji, terminów w jakich powinny zapadać te postanowienia, stosowanych formularzy, zasad współpracy pracowników-twórców z reprezentantami pracodawcy. Ważnym aspektem jest też podjęcie efektywnej współpracy w celu analizy możliwości, kosztów i ryzyka związanych z ochroną oraz komercjalizacją przez różne wyspecjalizowane jednostki uczelniane: zespół rzeczowników patentowych, centrum transferu technologii, dział obsługi prawnej czy służby rachunkowo-księgowo. Procedura powinna być oczywiście dostosowana do specyfiki powstających na uczelni wyników twórczości i złożoności jej struktury organizacyjnej.

Określenie w regulaminie zasad przyznawania i wysokość dodatkowego wynagrodzenia twórcy, w związku z uzyskaniem przez uczelnię dochodu z komercjalizacji praw własności intelektualnej, będzie dodatkową zachętą do efektywnego tworzenia i współpracy z pracodawcą. W regulaminie warto również uwzględnić: zasady postępowania przy zawieraniu umów dotyczących transferu technologii, ochrony i używania oznaczeń lub symboli uczelni, takich jak nazwa i logotyp.

Regulamin zarządzania własnością intelektualną może przyczynić się do usprawnienia procesu transferu wyników badań do gospodarki, nie tylko systematyzując i porządkując te skomplikowane kwestie, ale również podnosząc poziom wiedzy środowiska akademickiego w zakresie ochrony własności intelektualnej. ▀

## Wyłączność prawna lub faktyczna (zachowanie w tajemnicy i ochrona na zasadach *know how*) ma podstawowe znaczenie dla efektywności komercyjnego korzystania z dóbr intelektualnych

ści intelektualnej, należy raczej stworzyć przystępny dla środowiska akademickiego – zwłaszcza dla osób nieposiadających wykształcenia prawniczego – komentarz do regulaminu zawierający podstawową wiedzę z zakresu ochrony własności intelektualnej.

Obowiązujące na uczelniach regulaminy muszą też uwzględniać przepisy ustawowe dotyczące podmiotu praw do wyników twórczości. Prawa te, co do zasady, powstają na rzecz twórcy lub współtwórców. Szczególnym przypadkiem jest sytuacja tzw. twórczości pracowniczej, w której dobro niematerialne powstaje podczas wykonywania przez pracownika obowiązków wynikających ze stosunku pracy. Wtedy prawa do nich powstają na rzecz pracodawcy – chyba, że umowa z pracownikiem stanowi inaczej (w szczególności chodzi o przepisy artykułów 12, 14 i 74 ust. 3 ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych oraz art. 11 ust. 3 ustawy Prawo własności przemysłowej). W regulaminie nie można więc zmienić zasad uregulowanych w powyższych przepisach, chyba że w ustawie przewidziano taką możliwość. Chcąc zapewnić skuteczność zawartych w regulaminie modyfikacji zasad ustawowych, trzeba postanowieniami umowy zobowiązać każdego pracownika do przestrzegania postanowień regulaminu. Warto też pamiętać, iż wyjątek dotyczący twórczości pracowniczej odnosi się wyłącznie do pracowników, nie zaś studentów lub doktorantów niezatrudnionych na uczelni. Regulamin nie może więc pozbawiać ich jakiegokolwiek praw przysługujących twórcom.

dem jest przepis jednej z uczelni technicznych, w którym stwierdza się, że „dobro intelektualne jest wynikiem wykonywania przez twórcę obowiązków ze stosunku pracy w szczególności wtedy, gdy:

- jest rezultatem pracy nad doktoratem, habilitacją lub innej pracy wykonywanej na uczelni w ramach zawodowej działalności naukowej
- powstało w wyniku udziału twórcy w pracach objętych planem naukowo-badawczym jednostki organizacyjnej, w której twórca świadczy pracę na rzecz uczelni, zwłaszcza w ramach badań własnych lub statutowych
- jest rezultatem realizacji umowy o pracę naukowo-badawczą lub naukowo-badawczą o charakterze usługowym, zawartej przez uczelnię z innymi podmiotami, jeżeli umowa przyznaje uczelni prawa do powstałego dobra intelektualnego
- twórca otrzymał polecenie realizacji zadania, której rezultatem jest dobro intelektualne a polecenie mieści się w granicach jego obowiązków pracowniczych”.

Ciekawym rozwiązaniem jest utworzenie w niektórych szkołach wyższych arbitrażowego trybu rozstrzygania sporów dotyczących m.in. tego, czy dane dobro intelektualne zostało przez pracownika stworzone w ramach stosunku pracy. W regulaminie można uwzględnić postępowania odwoławcze do władz rektorskich albo powołać specjalną komisję złożoną z przedstawicieli różnych jednostek uczelnianych. Regulamin powinien też zobowiązywać pracownika do zgłaszania



# Moda na crowdfunding

autor Paweł Siedlecki

Internet zrewolucjonizował nasze życie. Umożliwił dostęp do wiedzy, produktów i rozwiązań, które dotychczas były niedostępne. Komunikacja i współpraca międzynarodowa jeszcze nigdy nie wydawała się tak prosta i oczywista. Czy rewolucja odnosi się również do możliwości pozyskiwania kapitału? Idea crowdfundingu zdaje się to potwierdzać. Pojawia się jednak pytanie: czy crowdfunding na stałe zaistnieje w naszej codzienności, czy jest to raczej kolejna e-moda?



FOT. EWA BIELAŃCZYK-OBST, SŁAWOMIR OBST

trzeb gospodarki. Jednak bez względu na rodzaj rozwiązania, umiejętności, wiedzę i kontakty brokera/animatora, każdy projekt prędzej czy później natrafi na przeszkodę, związaną z pozyskaniem środków na dalszy rozwój. Czy spośród bardzo szerokiej gamy możliwych źródeł finansowania crowdfunding (finansowanie społecznościowe) ma szansę odnieść w Polsce sukces?

## MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA

Wybór odpowiedniego źródła finansowania w dużej mierze zależy od specyfiki pomysłu, grupy docelowej, konkurencji oraz wielkości rynku. Zwykle zaczyna się od pozyskania dodatkowych środków od najbliższych – rodziny i przyjaciół – a gdy pomysł się powiedzie, można skorzystać z bardziej instytucjonalnych form wspar-

istnieje możliwość zadebiutowania na NewConnect, w tzw. „przedszkolu GPW”, na którym obecnie znajduje się 440 spółek (stan na 10 czerwca br.).

## CROWDFUNDING W PIGUŁCE

Crowdfunding rozwinął się podobnie, jak większość tego typu inicjatyw w Stanach Zjednoczonych. To rodzaj gromadzenia, zbierania środków na określone przedsięwzięcie. Rozwój internetu umożliwił dotarcie do bardzo szerokiej i zróżnicowanej grupy docelowej, jaką stanowią zwykle użytkownicy określonych portali internetowych. Po raz pierwszy skuteczną akcją crowdfundingową przeprowadzono w 1997 r. Dzięki internetowi udało się zebrać 60 tys. dolarów na sfinansowanie trasy koncertowej brytyjskiego zespołu rockowego.

## Crowdfunding to rodzaj gromadzenia, zbierania środków na określone przedsięwzięcie

cia. Wśród nich wyróżniamy środki przekazywane w ramach dotacji, inwestycji kapitałowych (np. fundusze załączkowe typu seed capital, anioły biznesu, venture capital) lub pożyczek (kredyty bankowe, fundusze poręczeniowe i pożyczkowe). Z funduszy europejskich na tego typu inicjatywy można będzie w nowym okresie programowania uzyskać dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój oraz Programu Operacyjnego Wiedza, Edukacja, Rozwój. Dodatkowo od 2007 r. dla firm, które nie spełniają kryteriów wejścia na podstawowy rynek Giełdy Papierów Wartościowych,

Przedsięwzięcie crowdfundingowe może mieć różny charakter – odnosić się zarówno do inicjatyw społecznych (wspieranie osób potrzebujących np. leczenia, rehabilitacji, opieki), jak i biznesowych. Może być zatem także wykorzystywany do wspierania projektów bazujących na innowacjach, będących na wczesnym etapie rozwoju. Tym, co odróżnia finansowanie społecznościowe od zbiórek publicznych, są świadczenia zwrotne. W dużej mierze to właśnie one skłaniają do zainwestowania w dany projekt i zwykle proponowane są udziały w przyszłych zyskach lub współwłasność w projekcie.

Paweł Siedlecki – Fundacja ProRegio

Działalność brokerów innowacji i animatorów współpracy polega na aktywizowaniu kontaktów pomiędzy naukowcami i przedsiębiorcami. W konsekwencji doprowadzić ma to do skutecznego wdrożenia wynalazków na rynek. Podstawą całego procesu są oczywiście pomysły, ich opracowanie i dostosowanie do po-

**CROWDFUNDING W PRAKTYCE**

Crowdfunding to wciąż „świeża” i rozwijająca się idea, która wymaga również zmian w prawie. Ustawa z 14 marca 2014 r. o zasadach prowadzenia zbiórek publicznych, ułatwia prowadzenie ich także za pośrednictwem internetu. Dzięki takim regulacjom prowadzenie kampanii crowdfundingowych staje się coraz powszechniejsze, o czym świadczy liczba portali (patrz tabela). Przekrój inicjatyw umieszczanych na polskich stronach crowdfundingowych jest ogromny. Wśród nich są m.in. wspieranie podróży, wydanie książki, płyty lub kolejnej edycji kultowej gry komputerowej, czy też kampanie na rzecz opracowania nowego prototypu znanego produktu. Sposób nagradzania również przybiera najróżniejszą formę. Może to być otrzymanie gotowego produktu, umożliwienie inwestorom wystąpienie w teledysku, którym objęta jest kampania, albo wymienienie nazwisk w napisach końcowych filmu lub gry. Wiele

osób decyduje się na umieszczenie swojej oferty jednocześnie na rodzimych i zagranicznych portalach, zwiększając w ten sposób szanse na uzyskanie wsparcia.

Świetnym przykładem takiego spektakularnego sukcesu było uzyskanie środków na pomysł stworzenia nowego rodzaju odtwarzacza muzycznego. Sygnowany

**Do zainwestowania w dany projekt w dużej mierze skłaniają świadczenia zwrotne. Zwykle proponowane są udziały w przyszłych zyskach lub współwłasność w projekcie**

przez gitarzystę rockowego Neila Younga odtwarzacz Pono (w języku hawajskim oznacza to cnotę, poprawność, sprawiedliwość), dzięki bardzo wysokiej jakości dźwięku, ma oferować jakość równą z odtwarzaczem płyt winylowych. Co ważne, nowy format plików pozwoli uzyskać

dużo wyższą jakość, aniżeli format MP3. Rozpoczęcie dystrybucji zaplanowano na październik 2014 r. Na portalu www.kickstarter.com zebrano od ponad 18 tys. inwestorów przeszło 6 mln dolarów, co dało trzeci najlepszy wynik w historii tej strony. W zależności od wysokości dotacji (od 5 do 5 tys. dol.) proponowano tytuł

honorowego darczyńcy, plakat, kubek, koszulkę, odtwarzacz, a także kolację z twórcą odtwarzacza lub opłacenie hotelu w Chicago. Jak widać, form „odwdzięczenia” się za dotacje jest tyle, co pomysłów, na które szukane jest finansowanie.

**WZNOŚĄCY TREND**

Z roku na rok zainteresowanie finansowaniem społecznościowym rośnie. Badania wskazują, iż w 2012 r. udało się sfinalizować ponad milion projektów na łączną kwotę 2,7 mld dolarów (w 2011 r. kwota ta wynosiła 1,5 mld dolarów). Znaczenie crowdfundingu jeszcze bardziej uświadamiają ubiegłoroczne zebrane kwoty – ponad 5,1 mld dolarów. Uśredniając, na jedną udaną kampanię przypadło 17,5 tys. dolarów przy średnio 100 fundatorów. Polskie kampanie gromadzą zwykle od kilku do kilkunastu tysięcy złotych, więc do światowych wyników sporo nam jeszcze brakuje. Chociaż zdarzają się wyjątki, np. na organizację festiwalu dotyczącego cohabitatu udało się zebrać prawie 100 tys. zł.

Poprzez praktycznie nieograniczony zasięg crowdfunding dysponuje ogromnym potencjałem. Spektakularne sukcesy drukarek 3D, słuchawek z wbudowanym wyświetlaczem, umożliwiającym oglądanie filmów, czy długopis piszący w 3D to tylko nieliczne przykłady inicjatyw, które zostały zrealizowane dzięki dofinansowaniu społecznościowemu. Warto zatem pomyśleć o crowdfundingu jako nowym sposobie finansowania działalności innowacyjnej. Należy mieć już tylko nadzieję, że inicjatywy będą na tyle ciekawe, by użytkownicy portali byli gotowi finansowo wesprzeć dany projekt. ▀

**Portale crowdfundingowe**

Nazwa portalu	Czego dotyczy
<b>Polska</b>	
beesfund.com	crowdfunding udziałowy i nieudziałowy
myseed.pl	crowdfunding udziałowy i nieudziałowy
siepomaga.pl	projekty charytatywne prowadzone we współpracy z organizacjami pożytku publicznego posiadającymi pozwolenie na prowadzenie zbiórek publicznych
polakpotrafi.pl	różne typy projektów, możliwy jedynie crowdfunding nieudziałowy
megatotal.pl	projekty muzyczne
clipontheroad.pl	teledyski
crowdfunders.pl	grupowy zakup nieruchomości komercyjnych
wspieramkulture.pl	projekty kulturalne
wspieramto.pl	różne typy projektów, możliwy jedynie crowdfunding nieudziałowy
<b>Świat</b>	
kickstarter.com	crowdfunding udziałowy i nieudziałowy
crowdcube.com	crowdfunding udziałowy
seedrs.com	crowdfunding udziałowy
sellaband.com	projekty muzyczne

Źródło: crowdfunding.pl



# Pierwszy krok

autor Anna Tomtas-Anders



**W marcu tego roku Sejm przyjął długo wyczekiwaną przez środowisko naukowe nowelizację ustawy Prawo zamówień publicznych (PZP). Nowa ustawa, która weszła w życie 16 kwietnia, oznacza spore uproszczenia formalne oraz duży krok w kierunku uwolnienia zamówień publicznych w nauce.**

Złożony 26 marca 2014 r. przez Prezydenta RP podpis pod ustawą z 14 marca 2014 r. o zmianie ustawy Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw zakończył kilkumiesięczny proces legislacyjny. Podwyższenie progu kwotowego, od którego uzależniony jest obowiązek zastosowania uregulowań PZP, umożliwi zwiększenie liczby zamówień z pominięciem mocno sformalizowanych trybów. Do tej pory w Polsce obowiązywała kwota 14 tys. euro, która w przeliczeniu oznaczała niecałe 60 tys. zł, obecnie wysokość progu podnosi się do 30 tys. euro, czyli ponad 126 tys. zł. Co ważne, wprowadzone progi dotyczą wszystkich zamawiających niezależnie od sektora ich działalności. Pozwolą też na spore oszczędności, bowiem ograniczy to konieczność przeprowadzania często kosztownych procedur przetargowych.

## ZMIAN CIĄG DALSZY

Podwyższenie progu to niejedyna korzystna zmiana dla jednostek naukowych. W art. 4 pkt 8a uchwalonego aktu mowa jest o wyłączeniu od obowiązku stosowania przez jednostki naukowe przepisów o udzielaniu zamówień publicznych do zamówień o wartości mniejszej niż tzw. progi unijne. Oznacza to, że uczelnie publiczne zostają zwolnione ze stosowania zasad PZP dla dostaw i usług o wartości poniżej 207 tys. euro (od 1 stycznia 2014 r.), natomiast dla pozostałych jednostek naukowych (m.in. instytuty naukowe PAN) próg ten wynosi obecnie 134 tys. euro. Należy jednak zwrócić uwagę, że nowe zapisy dotyczyć będą jedynie tych zamówień, które swoim zakresem obejmują dostawy i usługi służące wyłącznie do celów prac badawczych, eksperymentalnych, naukowych lub rozwojowych. Nowelizacja umożliwi więc wyłączenie zasad PZP jedynie dla zamówień realizowanych dla

opracowania rozwiązań innowacyjnych oraz nowoczesnych technologii. Wprowadzono również szereg drobniejszych modyfikacji, wpływających na rozwiązania dotyczące procedur przetargowych. Należy do nich możliwość udzielania zamówień z wolnej ręki dla kategorii zamówień objętych art. 4 pkt 8a, nawet gdy dane zamówienie w zakresie nauki przekroczy próg unijny. Warunkiem

**Od 1 stycznia 2014 r. uczelnie publiczne zostają zwolnione ze stosowania zasad PZP dla dostaw i usług o wartości poniżej 207 tys. euro, natomiast dla pozostałych jednostek naukowych próg ten wynosi obecnie 134 tys. euro**

skorzystania z tej uproszczonej opcji jest zapewnienie, że będzie ono w całości wykonane przez jednego, konkretnego wykonawcę. Nowelizacja pozwala jednostkom naukowym powołać się na dodatkową przesłankę unieważnienia postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na badania naukowe lub prace rozwojowe. Możliwość ta pojawia się w sytuacji nieprzyznania jednostce środków na sfinansowanie danego zamówienia. Ważne, aby w ogłoszeniu o zamówieniu lub zaproszeniu do składania ofert unieważnienie postępowania na tej podstawie zostało wcześniej przewidziane.

## ZMODYFIKOWANE ZASADY FINANSOWANIA NAUKI

Zwolnienie wynikające z wprowadzonego nowelizacją wyłączenia przedmiotowego w stosowaniu zasad PZP nie oznacza jednak całkowitej dobrowolności udzielania zamówień nim objętych. Wraz z wejściem w życie nowych przepisów, konieczna sta-

ła się zmiana w ustawie o zasadach finansowania nauki z 30 kwietnia 2010 r. Nowe zapisy wskazują na pewne obowiązki ze strony zamawiającego, pomimo nieprzekroczenia progu 30 tys. euro, a są to m.in. zobowiązanie do umieszczenia ogłoszenia o zamówieniu na swojej stronie w Biuletynie Informacji Publicznej, a także ogłoszenie w tym samym miejscu informacji o udzieleniu lub nieudzieleniu zamówie-

nia wraz z danymi wykonawcy w przypadku pierwszego. Istotne jest też zapewnienie przejrzystości oraz równe traktowanie wszystkich potencjalnych wykonawców w toku postępowania.

## UTRZYMAĆ DOBRY KIERUNEK

Wszystkie wprowadzone zmiany mają na celu przybliżenie polskiego prawa do pełnej zgodności z rozwiązaniami legislacyjnymi obowiązującymi w Unii Europejskiej. Mimo kilku ograniczeń, które nadal będą stać na drodze do uwolnienia zamówień publicznych, podjęte kroki wyznaczają bardzo dobry kierunek dalszych nowelizacji rodzimego prawa zamówień publicznych. Dla całego środowiska naukowego – głównego beneficjenta modyfikacji – zmiany są szansą na zmniejszenie biurokracji i przyspieszenie wielu procedur. Nowelizacja miejmy nadzieję przyczyni się w przyszłości do rozwoju potencjału polskich jednostek naukowych i komercjalizacji wyników badań naukowych. ▀



# Na ścieżce innowacyjnego rozwoju

autor Julita Niepłoch-Sitnicka



Uniwersytet Medyczny w Białymstoku (UMB) przez ostatnie dwa lata realizował – w ramach krajowego programu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju „Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej” – projekt „UMB na ścieżce innowacyjnego rozwoju”, będący podstawą innowacyjnego rozwoju uczelni.

Celem projektu było umożliwienie pracownikom, doktorantom i studentom UMB zdobycia wiedzy na temat komercjalizacji wyników prac naukowych, pobudzenie przedsiębiorczości akademickiej oraz stworzenie podstaw administracyjnych do komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych. Kluczowym osiągnięciem było utworzenie „Regulaminu zarządzania prawami autorskimi, pokrewnymi i własności przemysłowej oraz zasad komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych na Uniwersytecie Medycznym w Białymstoku”, a także powołanie własnego zaplecza doradczego fachowców ds. komercjalizacji. W ten sposób powstało Biuro ds. Ochrony Własności Intelektualnej i Transferu Technologii (BOWITT), w skład którego weszło 3 młodych entuzjastów innowacji, ochrony praw własności intelektualnej i wdrożeń. W ramach projektu przeszkolono także ponad 300 osób (studentów, doktorantów i pracowników naukowych) w zakresie komercjalizacji wiedzy.

## PIERWSZE EFEKTY

Przez niecałe dwa lata działalności BOWITT wspomógł 13 projektów w objęciu ochroną własności intelektualnej. Przeprowadzono dwie skuteczne kampanie promocyjne skierowane do przedstawicieli przemysłu farmaceutycznego, by przybliżyć im efekty prac naukowych uczelni medycznej z Białegostoku. Zorganizowano również cykl 10 spotkań „Spotkajmy się przy kawie”, dzięki której ponad 250 osób uzyskało informacje o innowacjach, wynalazkach i sposobach ich komercjalizacji.

Podsumowaniem 2-letniej inicjatywy była konferencja zorganizowana 12 czerwca br., która miała zainicjować dialog pomiędzy naukowcami i przedsiębiorcami. Zaprezentowano m.in. koncepcje i możliwości współpracy UMB ze środowiskiem biznesu, a także możliwości pozyskiwania środków na projekty badawcze w nowej perspektywie finansowej 2014-2020. W trakcie konferencji rozstrzygnięto konkurs „Innowator UMB”. Nagrody za osiągnięcia w zakresie innowacji, przedsiębiorczości i komercjalizacji wyników prac naukowych przyznano 9 naukowcom. Uczestnicy konferencji mogli wziąć udział w panelu dyskusyjnym, którego tematem była potrzeba zwiększenia aktywności państwowych jednostek badawczych i przedsiębiorców w zakresie komercjalizacji wiedzy. Na podstawie konkretnego przypadku (tzw. case study) przedstawiciel świata biznesu określił bariery współpracy z państwowymi jednostkami naukowymi. Podczas dyskusji wskazano

również potrzebę opracowania nowego modelu kariery naukowej, uzupełniającego obecnie funkcjonujący, opartego na współpracy z przemysłem. Dyskutowano także o roli akceleratorów przedsiębiorczości w powstawaniu innowacyjnych firm. Podjęto również próbę określenia najlepszych metod i narzędzi współpracy sfery nauki z gospodarką, tak aby innowacje w jak najlepszy sposób mogły służyć społeczeństwu. ▶



Patronat honorowy



URZĄD PATENTOWY  
RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ



Narodowe Centrum  
Badań i Rozwoju

Realizacja projektu "Przedsiębiorczy naukowiec – kreator jutra" została dofinansowana przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach przedsięwzięcia "Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej"