

W projektach badawczo-rozwojowych liczą się patenty, nie cytowania

"Zabezpieczenie projektu pod względem wartości intelektualnej to cenny aport dla nowotworzonej firmy – zwłaszcza biotechnologicznej, a jednocześnie fundament budowania innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy" - mówi prof. Tadeusz Pietrucha, pracownik naukowy Uniwersytetu Medycznego w Łodzi i twórca firmy Bio-Tech Consulting, jednej z nielicznych polskich spółek zajmujących się procesem komercjalizacji, a więc przenoszeniem osiągnięć wypracowanych w laboratoriach do świata realnego biznesu.

Zadaniem firmy Bio-Tech Consulting jest wyszukiwanie, przetwarzanie oraz gromadzenie informacji o projektach badawczo-rozwojowych z zakresu biomedycyny, biotechnologii, biochemii, biologii molekularnej i biofarmacji, a więc ochrony zdrowia oraz przekształcanie ich na projekty biznesowe.

– Staramy się inicjować zakładanie firm biotechnologicznych. Żeby taka firma powstała, trzeba mieć przede wszystkim dobry projekt – dobry, a więc również zabezpieczony pod względem jego wartości intelektualnej – tłumaczy.

Do rozpoczęcia działalności skłoniły profesora doświadczenia i obserwacje wyniesione z pobytu w USA. Po 13 latach działalności firma jest rozpoznawana w środowisku naukowców i przedsiębiorców działających w tzw. obszarze biobiznesu, czyli w sektorze farmaceutycznym, biotechnologicznym i kosmetycznym.

Pracownicy Bio-Tech Consulting wyszukują projekty badawczo-rozwojowe dotyczące tematyki związanej z biotechnologią, opracowują raporty podsumowujące stan wiedzy z zakresu nauk biologicznych i medycznych, a z drugiej strony – poszukują partnerów biznesowych dla polskich naukowców i firm oraz pomagają w ocenie realizacji projektów wdrożeniowych na każdym ich etapie.

Zdaniem naukowca i przedsiębiorcy w jednej osobie, Polska nie może pochwalić się rozwiniętym sektorem badawczo-rozwojowym. Uczeni najczęściej prowadzą badania podstawowe, dążąc do maksymalizacji liczby publikacji naukowych, a co za tym idzie – cytowań. Tymczasem nieprzemyślana publikacja wyklucza opatentowanie projektu. Swoją ofertę Bio-Tech Consulting kieruje do tej części środowiska naukowego, którą interesuje działalność aplikacyjna.

Profesor podkreśla, że prawa własności intelektualnej i umiejętne zarządzanie tymi prawami są istotnymi elementami współczesnego biznesu. Ochrona własności intelektualnej w biotechnologii ma bardzo konkretny wymiar finansowy. Polska wiele traci, przede wszystkim w wymiarze finansowym, poprzez nieprzemyślane publikacje i ignorowanie podstawowych zasad dotyczących ochrony prawnej wytwarzanej przez polskie środowisko naukowe własności intelektualnej.

– Własność intelektualna jest dobrze chroniona, jeśli jest zabezpieczona patentem co najmniej polskim, a najlepiej amerykańskim i/lub europejskim. Tymczasem w Polsce nawet krajowych zgłoszeń patentowych w obszarze biotechnologii i biobiznesu jest bardzo mało w porównaniu z liczbą publikacji pochodzących z laboratoriów.

Od ośmiu lat zespół Tadeusza Pietruchy organizuje międzynarodowe targi BioForum (www.bioforum.pl), platformę spotkań nauki z biobiznesem oraz wymianę doświadczeń między Polską a "resztą świata".

– Wyszukujemy projekty aplikacyjne, powstałe w polskich laboratoriach, chronione od strony własności intelektualnej. Po uruchomieniu wszystkich naszych zasobów znaleźliśmy dotychczas jedynie około 30 takich projektów. Jest to dorobek polskiego środowiska naukowego w obszarze nauk biologicznych i medycznych ...

Zdaniem Pietruchy, problem wynika z wygodnictwa. Łatwiej bowiem publikować w czasopiśmie naukowych prace poznawcze, a dużo trudniej zrobić projekt, który musi się obronić rynkowo, a więc

innowację, która zaspokoi konkretne potrzeby. Weryfikatorem dla takiej pracy nie jest recenzent, a rynek.

Nie tylko polski rynek potrzebuje ekspertów zarządzania czymś tak nieuchwytnym jak własność intelektualna. Dzięki tworzonemu przez międzyuczelniane konsorcjum programowi studiów magisterskich z tego zakresu, komercjalizacja wynalazków i ochrona praw do nich ma szansę stać się upowszechnianym trendem. Firmy znajdą w absolwentach tego kierunku partnerów, którzy będą potrafili odpowiedzieć na pytanie, czy przedsiębiorca powinien zgłaszać patent na swój projekt, czy też zachować go jako "trade secret". Doradzą, czy właścicielem marki ma być firma, która wytwarza dany produkt, czy też może lepiej alokować tę własność intelektualną i właścicielem marki czy znaku towarowego uczynić inną firmę. Wówczas, gdy zdarzy się nieszczęście i producent zbankrutuje, to marka utrzyma swoją wartość, a wartość niematerialna zostanie ocalona.