

PIERWSZY MILION MASZ W GŁOWIE!™

Należy pamiętać, że nie ma nic trudniejszego, bardziej niepewnego co do sukcesu niż przeprowadzić we wprowadzaniu nowego porządku rzeczy. A to dlatego, że inwestor ma za wrogów wszystkich tych, którym wiodło się dobrze w starych warunkach, a tylko niepewnych sprzymierzeńców wśród tych, którym może być lepiej w nowych warunkach.

Nichollo Machiavelli, *Księżę*

Droga, którą musi pokonać pomysł od tego, jak się zrodzi, do tego, aż będziemy mogli zobaczyć uśmiech na twarzy zadowolonego klienta/ konsumenta, jest wyjątkowo długa i nie tylko w naszej rzeczywistości skomplikowana. Inaczej mówiąc moglibyśmy zapytać, jaka jest droga od jednostki naukowej do przedsiębiorstwa, poprzez takie etapy jak własność intelektualna, marketing, jak wdrożenie na rynek aż do czerpania korzyści. I jak do tego odnieść realia uczelniane? Powinniśmy również zapytać, jaka jest droga od jednostki naukowej przez przedsiębiorstwo do użytkownika/ konsumenta.

Zasadniczym zagadnieniem jest tutaj pojęcie własności intelektualnej. To na niej ma bazować innowacyjna gospodarka. Własność intelektualna powinna być zamieniana w kapitał (intelektualny), dlatego warto nią skutecznie zarządzać, uwzględniając różnice pomiędzy IP (*Intellectual Property*) a IPR (*Intellectual Property Rights*). Prawa własności intelektualnej to szczególny rodzaj własności. Niestety różny od własności pojmowanego według prawa rzymskiego i powszechnie stosowanego. Zarządzanie własnością intelektualną nie ogranicza się do działań w obronie swoich praw, istnieje również ochrona ofensywna (blokowanie konkurencji poprzez zgłaszanie zastrzeżeń do ich zgłoszeń patentowych, zgłoszenia patentowe w technologiach, których jeszcze nie rozwijamy lub w obszarach, których w ogóle nie zamierzamy rozwijać), a także blokowania przyznania ochrony prawnej konkurencji poprzez zgłaszanie zastrzeżeń.

Kiedy mówimy o własności intelektualnej, zajmujemy się *de facto* zagadnieniem generowania nowego bogactwa. Z własnością intelektualną nie jest tak, jak ze wszystkimi zasobami mineralnymi, czy surowcami energii, które są nam dane: przez naturę czy Stwórcę. Wówczas możemy zamienić węgiel w diament, możemy diament spalić i uzyskać z niego dwutlenek węgla. Nie możemy jako ludzie stworzyć energii czy stworzyć materii. Natomiast możemy tworzyć za pomocą naszego umysłu wytwory własności intelektualnej, które są nieograniczone. Mówimy o tworzeniu/generowaniu nowego bogactwa, a nie dystrybucji istniejącego bogactwa, czy jeszcze o czymś, na czym znamy się najlepiej po PRL-u: na redystrybucji istniejącego bogactwa. W przypadku redystrybucji nie ma przecież żadnego ryzyka. Jeżeli w przypadku redystrybucji nam się coś zmarnuje, to tak naprawdę w niczym **nam** nie zaszkodzi, bo i tak do **nas** nie należy. W mentalności dawnych czasów często zastanawiano się: co ja z tego będę miał albo co ja mógłbym dla siebie z tego uszczknąć? Obecnie wiemy, że pierwszy milion... mamy we własnej głowie!

W zagadnieniach wdrożeń i transferu technologii z jednej strony istnieje jest nauka, z drugiej strony biznes/ gospodarka. Dzisiaj przyjrzymy się bliżej instytucjom otoczenia biznesu i otoczenia nauki. Najpierw zaobserwujemy jednak otaczający nas świat i zastanawiająco sprawny sposób jego urządzenia. Między producentami/fabrykami czekolady albo proszku do prania a konsumentem (bądź finalnym odbiorcą) jest cała skomplikowana sieć pośrednicząca hurtowni, sklepów, sklepików, supermarketów, stacji benzynowych, handlowców, lokalnych sprzedawców, regionalnych przedstawicieli (repów), którzy na co dzień uwijają się jak w ukropie. Weźmy pod uwagę chociażby rynek ubezpieczeniowy: mamy tutaj do czynienia z bogatą ofertą firm ubezpieczeniowych, funduszy, agentów, brokerów, pośredników: znowu widzimy, że cała masa ludzi się uwija. Na rynku giełdowym z kolei mamy: giełdy, brokerów, agentów, maklerów, fundusze inwestycyjne, zamknięte, otwarte: ten świat jest naprawdę świetnie zorganizowany. Dlaczego nagle między kreatorem idei, wynalazcą a odbiorcą/ konsumentem ten świat nie jest tak zorganizowany, a w zasadzie nie jest zorganizowany w ogóle? Dlaczego chcemy, żeby autor wynalazku, badacz, naukowiec, inżynier, designer, rozmawiał z inwestorem, przedsiębiorcą jak równy z równym? Czy producent czekolady albo proszku do prania rozmawia od razu z konsumentem? Nie. To byłby absurd. Zbudował za to na rynku całą sieć pośredników w komunikacji: instytucji, podmiotów, ludzi, fachowców, którzy się na tym znają. Stąd zastanawiające jest, dlaczego wśród istniejących w Polsce tysięcy różnych wyodrębnionych administracyjnie zawodów nie ma żadnego takiego, który nazywałby się menedżer technologii, broker własności intelektualnej, agent wynalazków. Owszem – powiedzą Państwo – mamy rzeczownika patentowego. Zgadzam się – ale to jest zawód prawniczy. Ponadto dobrze byłoby też posługiwać się wspólnym językiem i mieć wspólny słownik, z którego korzystają obie strony: zarówno naukowcy, jak i inwestorzy. Dopiero wówczas jakiegokolwiek wdrożenie

jest możliwe. W Kalifornii innowacja oznacza wdrożenie wynalazku. U nas innowacja to jest w zasadzie małe usprawnienie. To jeszcze nie wynalazek, ale właściwie innowacja. I tak możemy po kolei o różnych rzeczach mówić, a używamy tych samych słów, które zupełnie co innego znaczą. Jeśli chcemy porozumieć naukowca z przedsiębiorcą, musimy pamiętać, że są oni są z różnych światów, mówią różnymi językami. Tu nie chodzi o sam fakt tłumaczenia jak z polskiego na norweski lub angielski. Tutaj chodzi o spotkanie dwóch kultur i mentalności. Zetknięcie kultury człowieka, który się zajmuje badaniami z kulturą przedsiębiorcy. Naukowiec, badacz, dąży nieustannie do doskonałości. Funkcjonuje trochę tak, jak artysta i ma do tego całkowite prawo. Przedsiębiorca albo menedżer egzystują w zupełnie innej rzeczywistości: muszą poradzić sobie z limitowanymi zasobami: ludzkimi, finansowymi, innymi, żeby zdążyć na czas i być lepszym od konkurencji, tylko lepszym i aż lepszym. W przypadku przedsiębiorcy nie mówimy o pojęciu doskonałości: bo nikt przedsiębiorcy z doskonałości nie rozlicza, tylko z tego, czy zdąży na czas i nie straci płynności przemysłowej. I jeszcze z efektywności i z tego, czy był lepszy, tańszy i szybszy. Naukowiec jednak chce dążyć do doskonałości i nie odbieramy mu do tego prawa. W związku z tym, jeśli nie będzie instytucji i ludzi, którzy potrafią łączyć te dwie kultury: będą pomocni czy stworzą platformę komunikacyjną – niewiele z tego wyniknie, bo taka współpraca jest niemożliwa ze względu na brak komunikacji. Ta platforma oczywiście nie istnieje abstrakcyjnie, ale jest możliwa w realnym świecie, w ekosystemie.

Powołanie do życia zawodu IP brokera, czyli brokera własności intelektualnej, wydaje się być kamieniem milowym w rozpoczęciu profesjonalnej współpracy między wynalazcami a przedsiębiorcami. Broker IP to niezależny, samodzielny, profesjonalny, działający na własne ryzyko pośrednik, który musi być osobą zaufania publicznego. Broker ma pełnić rolę pośrednika między badaczem - autorem wynalazku a przedsiębiorcą – inwestorem. IP Broker biegle posługuje się językiem badacza, wynalazcy, autora i rozumie jego mentalność oraz język inwestora, przedsiębiorcy i pośredniczy między nimi. Jest zwornikiem dwóch światów, dwóch mentalności, przez co sprawia, że własność intelektualna jest zamieniana na kapitał intelektualny. Eliminacja „wąskich gardeł” w procesach produkcyjnych i rynkowych owocuje obniżeniem kosztów i wzrostem wydajności, eliminacją strat, dostarczeniem nowych produktów, usług, technologii lub rozwiązań marketingowych. Tak właśnie wzrasta wyróżnik dojrzałej i nowoczesnej gospodarki: *customer value*, tworząc bogactwo – *wealth generation*.

Najpierw musimy podjąć zasadniczą decyzję, co z własnością intelektualną chcemy zrobić, a dopiero później wybrać strategię jej ewentualnej ochrony. Jeśli mamy kontakt z inwestorem branżowym, wówczas on nie opiera swojego osądu i nie uzależnia wyceny od opinii urzędników z urzędów patentowych. To on decyduje o tym, na jakich rynkach chce to zastrzec, a nie wynalazca. Własność intelektualna szeroko pojmowana musi być wdrażana, czyli zamieniana w kapitał intelektualny. Profesjonalne pośrednictwo między badaczem a inwestorem warunkuje dobrą komunikację i decyduje o zapoczątkowaniu współpracy. Broker własności intelektualnej, w tym technologii, to ktoś, kto taką komercjalizację ma umożliwić, doprowadzając do sukcesu gospodarczego kontrakty pomiędzy twórcami innowacyjnych rozwiązań a przedsiębiorcami ku wielostronnej korzyści.

Kolejnym problemem mentalnym i kulturowym jest to, że nie potrafimy pogodzić się z tym, że człowiek, który chce wdrożyć nową technologię, podejmuje ryzyko i w większości przypadków nie powiedzie mu się. Nie możemy wówczas wysłać do niego prokuratora! Odpowiedzialność gospodarcza nie polega na tym, że jest grą z wynikiem zero, tylko właśnie z różnym skutkiem. Oczywiście zależy nam na wyniku dodatnim, żeby mieć zysk i odnieść sukces. To naturalne, że chcemy się bogacić, ale nie zawsze się to udaje, bo rynek jest twardy, bezwzględny, konkurencja na takim rynku jest bezwzględna. Musimy nauczyć się tego, że człowiek, który odniesie sukces, nie jest naszym wrogiem. Trzeba mieć do niego szacunek. W każdej dziedzinie życia, również w transferze technologii, czy w komercjalizacji, istotna jest tolerancja. Powinniśmy nauczyć się tolerować porażkę i nie stygmatyzować tego, który upadł, tylko dać mu kolejną szansę, ponieważ już zdobył doświadczenie. W praktyce oznacza to powierzenie mu kolejnej puli pieniędzy, bo on już jest zaszczerpiony, odporny: przeżył porażkę, oparzył się, wie, gdzie się można oparzyć i już jest na to oparzenie odporny. W naszej rzeczywistości takiego człowieka jesteśmy skłonni skreślić. Jeśli chodzi o tego, który odniósł sukces: zazdrościmy mu, zdarza się, że wysyłamy na niego urząd skarbowy, żeby się z nami „podzielił” swoimi doświadczeniami i osiągnięciami, czyli bogactwem.

To nie jest tylko nasz lokalny problem. Już Machiavelli w *Księżciu* zauważył, że ten, który chce wprowadzić zmianę, jak on to nazwał: innowację, może być pewien, że będzie miał wrogów wśród wszystkich, którzy byli beneficjentami dotychczasowego, starego porządku. Dodatkowo będzie miał bardzo chwiejnych i wątpliwych popleczników. Jeżeli takie są słowa renesansowego myśliciela, w erze porażająco szybkiego transferu technologii tym bardziej autentycznie i aktualnie brzmią. Na taką ewentualność musimy być zawsze przygotowani.