

Kreowanie współpracy na linii nauka – gospodarka: „mission impossible or yes, we can.”

Maciej Jarzębski¹, Tomasz Białopiotrowicz¹, Przemysław Borecki², Hubert Wański³

¹Katedra Chemii Fizycznej i Fizykochemicznych Podstaw Inżynierii Środowiska, Instytut Inżynierii Środowiska, Wydział Zamiejscowy Prawa i Nauk o Społeczeństwie w Stalowej Woli, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

²Powiatowe Centrum Edukacji Zawodowej we Wrześni

³Zorin sp. z o. o.

Dr n. techn. inż. dr n. fiz. Maciej Jarzębski, maciej.jarzebski@o2.pl, jarzebski@kul.lublin.pl

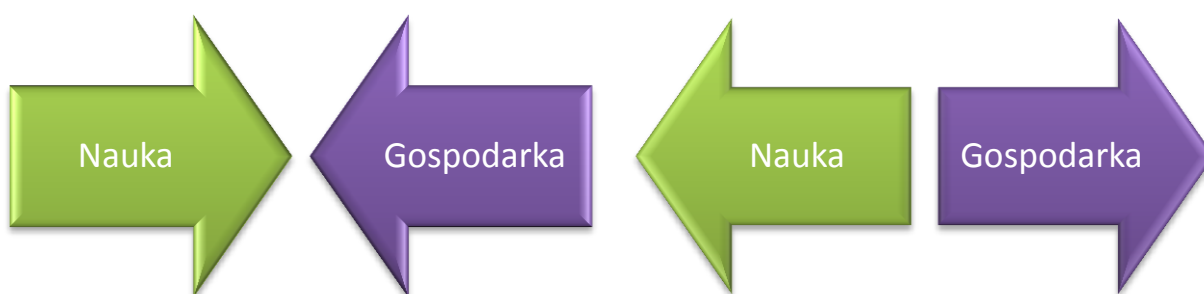
Dr hab. Tomasz Białopiotrowicz, tomaszb@kul.lublin.pl

Dr Hubert Wański, hubert@zorin.pl

Dr inż. Przemysław Borecki p.boreckipcezwresnia@op.pl

1. Współpraca, jak ją rozumieć?

Słowo „współpraca” od pewnego czasu stało się słowem kluczem, aby można skutecznie ubiegać się o granty badawcze lub dofinansowanie ze środków publicznych (w tym z Unii Europejskiej). Od strony praktycznej, słowo „współpraca” jest nie kluczem a wytrychem, otwierającym niedostępne dotąd drzwi do pozyskania funduszy na realizację własnych zadań przez jednostki naukowe, firmy czy przedsiębiorstwa. Bez „wspólnych” projektów, czyli bez nawiązania „współpracy” nie jest praktycznie możliwe pozyskanie dodatkowych środków na rozwój prowadzonej działalności (naukowej i szeroko pojętej wytwórczej – tu należy wziąć pod uwagę zarówno produkcję jak i usługi). Niniejszy tekst ma pokazać postrzeżenie dwóch stron: nauki i gospodarki, których zadaniem jest „wspólne” kreowanie innowacji oraz możliwości wsparcia procesu tworzenia „współpracy” na potrzeby realizacji projektu, którego końcowym efektem jest innowacyjny produkt.



Rys. 1 Dwa warianty relacji pomiędzy nauką a gospodarką: kurs kolizyjny (lewa strona), kurs rozbieżny (prawa strona).

W praktyce, możliwe są dwa warianty na linii nauka (N) – gospodarka (G) (Rys. 1) przy planowaniu (na tym etapie za wcześnie jest mówić o realizacji) projektu (zadania). Kurs kolizyjny, kiedy to po zderzeniu dwóch światów, udaje się wypracować wypadkowe rozwiązanie satysfakcjonujące dla obu stron, którego produktem finalnym jest „współpraca”. Mniej owocny, a mówiąc wprost bezowocny jest kurs rozbieżny – **mission impossible**, kiedy postrzeżenie problemu

przez N i G są zdecydowanie odmienne, bądź pojawia się brak możliwości realizacji oczekiwanych działań przez jedną ze stron.

2. Oczekiwania kontra rzeczywistość

Istnieje obiektywna sprzeczność między badaniami naukowymi, a oczekiwaniami przedsiębiorstw. Szukanie i znajdowanie rozwiązań w wyniku prowadzenia procesu badawczego jest domeną nauki, a ich wykorzystanie przez przedsiębiorstwa opiera się na analizie potencjalnych korzyści ekonomicznych. Wprowadzenie innowacji na rynek poprzedza, czasami dość kosztowne, badanie prawdopodobieństwa zaabsorbowania rozwiązania przez potencjalnych wytwórców. Jest to zatem niezgodność celów jakimi kieruje się nauka i gospodarka. Powiązanie tych zagadnień następuje na drodze optymalizacji, a więc poszukiwania takich rozwiązań możliwych do opracowania przez naukę, które pozwolą osiągnąć zamierzony efekt wzrostu sprzedaży przy założonych wydatkach.

W praktyce przedsiębiorstwa są gotowe dokonywać zakupów innowacyjnych rozwiązań oferowanych przez ośrodki naukowo-badawcze w trzech sytuacjach krytycznych;

- gdy oferta konkurencji zagraża życiu produktu na rynku,
- koszt wprowadzenia nowego rozwiązania jest akceptowany przez wdrażającego,
- prawdopodobieństwo osiągnięcia korzyści z tytułu wartości dodanej jest równe lub niższe od akceptowalnego ryzyka.

Wdrożenie innowacyjnego rozwiązania do praktyki gospodarczej jest związane z ryzykiem. Jego zakup jest rozpatrywany zgodnie z zasadami analizy i oceny rentowności inwestycji. Zbadanie i obliczenie konsekwencji podjęcia decyzji o zakupie innowacyjnego rozwiązania ciąży na gospodarce inwestującej w poszukiwania naukowe. Inwestor będzie obliczał wewnętrzną stopę zwrotu, czas zwrotu poniesionych nakładów i rentowność przedsięwzięcia. Będzie badał ryzyko rynkowe oraz zagrożenia jakie pociąga za sobą nieudane lokowanie produktu na rynku.

Przełamanie bariery mentalnej i formalnej podejmujących decyzje o wdrożeniu nowoczesnego rozwiązania naukowego do praktyki gospodarczej jest tym łatwiejsze, gdy przedsiębiorstwa funkcjonują w zrównoważonym otoczeniu zewnętrznym. Chodzi o stabilność prawa i relacji z bankami oraz instytucjami państwowymi regulującymi funkcjonowanie rynku. Wdrażanie innowacyjnych rozwiązań jest często związane z korzystaniem z zewnętrznych źródeł finansowania, z reguły z kredytu zaciągniętego w banku. Banki na ogół bardzo wnikliwie analizują ryzyko zaangażowania środków finansowych w przedsięwzięcia innowacyjne. W warunkach stabilnej sytuacji finansowej ich gotowość podejmowania ryzyka jest większa. Określenie gotowości banku do wspierania innowacyjnych rozwiązań jest determinowane przez:

- bankową ocenę efektywności ekonomicznej inwestycji w innowacyjne rozwiązania obarczone podwyższonym ryzykiem,
- badanie gotowości rynku na przyjęcie danego rozwiązania,
- ocenę potencjalnej długości życia produktu na rynku.

Innowacyjne rozwiązania naukowe wciąż nie znajdują potencjalnych inwestorów ze względu na:

- ograniczoną skłonność do ryzyka przedsiębiorców działających w warunkach niestabilnego systemu prawa gospodarczego,
- ograniczoną gotowość udostępniania kapitału przez banki, wciąż wysoko oceniających ryzyko zaangażowania kapitałowego w innowacyjne przedsięwzięcia.

W tej sytuacji przedsiębiorstwa przyjmują często pozycję oczekiwania i zapewniania rentowności w oparciu o dotychczasową, stale umacnianą pozycję rynkową. Sposobem przełamania

też bariery są firmy typu venture capital i tzw. „Anioły biznesu”, których wciąż jest niewiele. Bardzo ważną przyczyną ograniczającą ich rozwój jest brak kapitału lub jego wysoka cena.

3. Instytucje i programy wspierające współpracę

Jak wykazano w poprzednich rozdziałach, tłem do tworzenia współpracy między sektorem nauki a gospodarki, jest wypracowany kompromis między oczekiwaniami a możliwościami realizacji określonego celu (lub celów). Jednocześnie, w domyśle pozostaje cel główny, czyli obopólny zysk (N+G), między innymi poprzez komercjalizację wyników planowanych działań (np. badań nad nowym wyrobem lub usługą). Dodatkową zachętą do nawiązania współpracy, są pojawiające się lokalnie lub ogólnokrajowe programy, finansowane m.in. z funduszy unijnych. W tym miejscu, należy zwrócić uwagę na rodzaje możliwości uzyskania dofinansowania:

- Fundusze ogólnopolskie, w których instytucjami pośredniczącymi są m.in. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)¹ czy Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR)²
- Fundusze regionalne (wojewódzkie) dostępne poprzez Regionalne Programy Operacyjne³
- Fundusze subregionalne, których „zasięg” ogranicza się do gminy lub kilku gmin.

Decentralizacja w dysponowaniu środkami finansowanymi poprzez Regionalne Programy Operacyjne (RPO), sprzyja dotarciu do grupy docelowej beneficjentów, określonych m.in. w ramach krajowych inteligentnych specjalizacji (KIS) i regionalnych inteligentnych specjalizacji (RIS). Czym są KIS-y i RIS-y? Z definicji, inteligentna specjalizacja (z ang. smart specialization), to „przedsiębiorczy proces identyfikacji obszarów nauki i technologii, ze specjalizacji z których może korzystać wybrany region”⁴. Ponadto, strategia inteligentnej specjalizacji polega na wskazaniu priorytetów gospodarczych w obszarze B+R+I (Badania, Rozwój, Innowacje) i wspieraniu inwestycji i projektów planowanych do realizacji w obszarach zapewniających zwiększenie wartości dodanej gospodarki i jej konkurencyjności na rynkach zagranicznych⁵. Zdefiniowane inteligentne specjalizacje wspierają rozwój sektorów takich jak: zdrowe społeczeństwo, innowacyjne technologie i procesy przemysłowe, biogospodarka rolno-spożywcza i leśno-drzewna, surowce naturalne i gospodarka odpadami, zrównoważona energetyka (Rys. 2).

Kluczowym aspektem, podczas definiowania Inteligentnych Specjalizacji, jest nawiązanie współpracy pomiędzy nauką i gospodarką. Definiując „smart specializations” brano pod uwagę zarówno potencjał naukowo-badawczy polskich jednostek naukowych, jak i polskie uwarunkowania gospodarcze.

Realizacja celów zawartych w diagnozach KIS, z uwzględnieniem przeprowadzonych analiz potrzeb dla poszczególnych województw (w Polsce) odbywa się między innymi poprzez Regionalne Programy Operacyjne (RPO). Za realizację RPO odpowiadają Urzędy Marszałkowskie poszczególnych województw, na podstawie opracowanych strategii rozwoju danego województwa. Tak powstają RIS-y na bazie KIS-ów, czyli opracowania globalne przekładane są na bardziej szczegółowe potrzeby i możliwości lokalne. Co istotne, nie tylko dokumenty, ale sam proces identyfikacji inteligentnych

¹ <http://www.parp.gov.pl/>

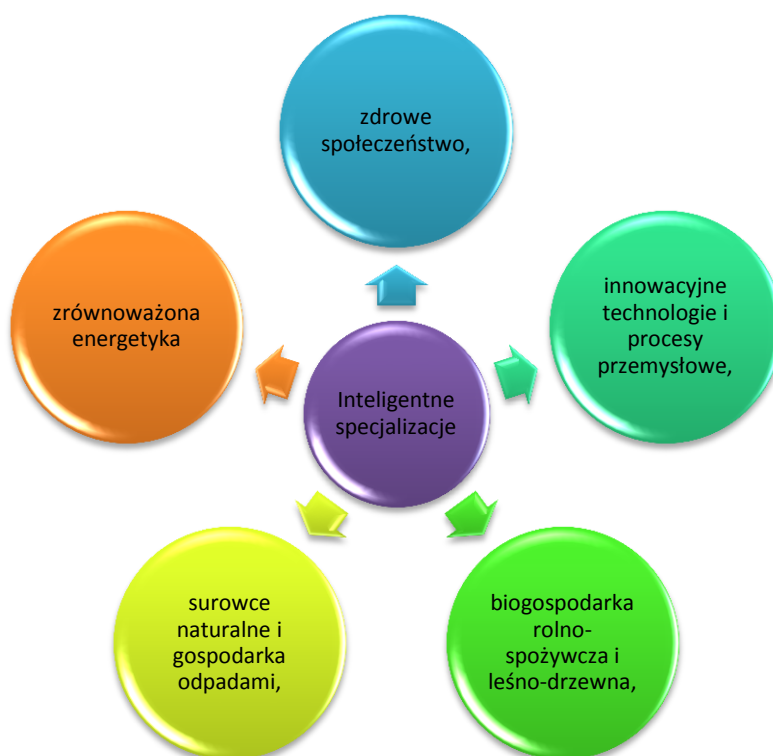
² <http://www.ncbir.pl/>

³ Np. rpo.lubelskie.pl

⁴ M. Nowak „Słownik Innowacji – Leksykon haseł” <http://www.pi.gov.pl/>

⁵ <http://www.smart.gov.pl/>

specjalizacji jest dynamiczny i ewoluuje⁶. Czynniki determinującymi zmiany, są prowadzone okresowo analizy oraz oceny poziomu i możliwości kreowania innowacji.



Rys. 2 Sektory inteligentnych specjalizacji

3.1. Regionalne Agendy Naukowo – Badawcze

Współpraca N+G wymaga pewnej stymulacji i zachęty do działania. W tym celu do życia powołano, w ramach projektów realizowanych przez NCBiR tzw. Regionalne Agendy Naukowo – Badawcze (RANB). RANB-y są jednym z kluczowych instrumentów, służących do sprawnej realizacji założeń inteligentnych specjalizacji⁷. Skupienie się na działaniach lokalnych i wsparcie oddolnego procesu identyfikacji dziedzin o największym potencjale dla rozwoju regionu (nisz rozwojowych), przy zapewnionym udziale szerokiego grona interesariuszy, zwiększa szanse podniesienia ogólnego poziomu innowacyjności regionu i kraju. Zadaniem RANB są:

- zapewnienie spójności mechanizmów finansowania prac B+R istotnych z punktu widzenia kraju oraz regionów (krajowe a regionalne inteligentne specjalizacje),
- RANB jest narzędziem interwencji w obszarze B+R mającym zapewnić prowadzenie badań na rzecz regionalnych inteligentnych specjalizacji,
- zapewnienie wysokich standardów wyboru projektów, przy zachowaniu wpływu regionów na zakres tematyczny (merytoryczną treść) konkursu,
- wykorzystanie dotychczasowego dorobku/wkładu regionów w identyfikowanie obszarów inteligentnej specjalizacji i tematów badań⁷.

⁶ <https://www.mr.gov.pl>

⁷ <http://mazowia.eu/aktualnosci/regionalne-agendy-naukowo-badawcze.html>

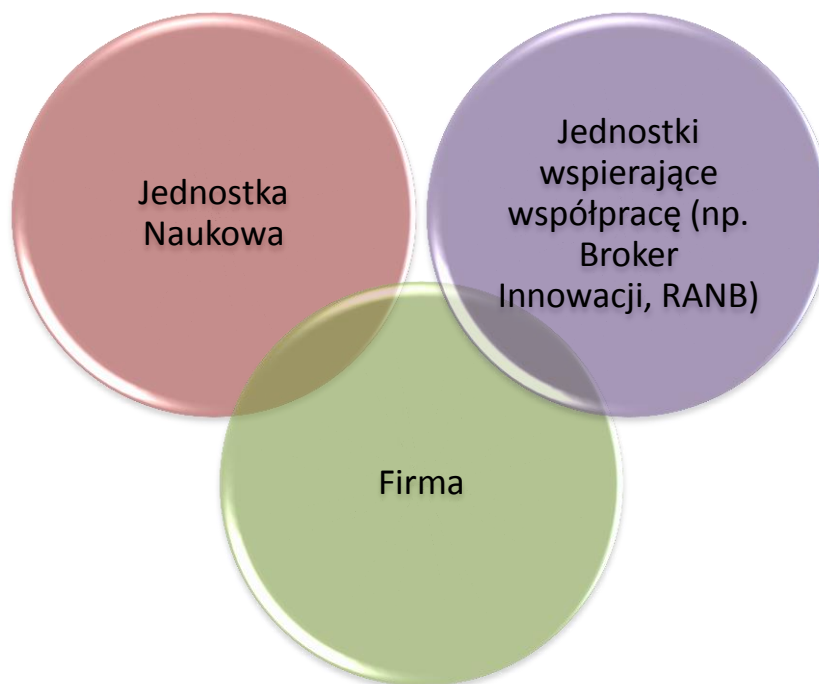
3.2. Brokerzy innowacji

W perspektywie finansowej (fundusze UE) na lata 2007 – 2013 decyzją Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego stworzono program „Brokerzy innowacji”. Głównymi celami działań Brokerów Innowacji było (za stroną nauka.gov.pl)⁸:

- „identyfikowanie projektów badawczych, które mają wysoki potencjał komercyjny w obszarze wiedzy, w którym broker się specjalizuje;
- budowanie i utrzymywanie sieci powiązań między środowiskiem naukowym a otoczeniem gospodarczym w obszarze wiedzy, w którym broker się specjalizuje, służących inicjowaniu procesów komercjalizacji wyników badań naukowych”.

Natomiast działania Brokerów skupiały się na (za stroną nauka.gov.pl)⁸:

- „nawiązywaniu kontaktów i organizacji spotkań z przedstawicielami środowiska naukowego i gospodarczego służących inicjowaniu procesów komercjalizacji wyników badań naukowych;
- przygotowywaniu wykazów projektów badawczych posiadających, w ocenie brokera, wysoki potencjał komercyjny wraz z analizą przesłanek uzasadniających taką ocenę;
- inicjowaniu zakładania spółek typu spin off lub zawierania umów licencyjnych;
- poszerzaniu kompetencji w zakresie organizacji procesu komercjalizacji wyników badań naukowych przez uczestnictwo w szkoleniach dla brokerów innowacji organizowanych i finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego”.



Rys. 3 Podmioty zaangażowane we „współpracę” w procesie kreowania innowacji

Program Brokerzy Innowacji, znacząco przyczynił się do zwiększenia możliwości stworzenia „podkładu” do zainicjowania współpracy pomiędzy nauką a gospodarką. Wbrew powszechnym opiniom, wskazanie konkretnej osoby kontaktowej, odpowiedzialnej za kreowanie, podtrzymywanie i rozwijanie współpracy N+G, było działaniem kluczowym dla osiągnięcia sukcesu. Wskazana osoba –

⁸ <http://www.nauka.gov.pl/inicjatywy/brokerzy-innowacji-wybrani-w-poszczegolnych-województwach.html>

Broker, stała się niezbędnym łącznikiem, czy wręcz tłumaczem z języka firmowego (przedsiębiorcy) na język jednostki naukowej i odwrotnie. Rys. 3 ma za zadanie wizualnie uzmysłowić przenikanie się wzajemnych relacji pomiędzy gospodarką, nauką a instytucjami wspomagającymi, niezbędnymi do tworzenia środowiska sprzyjającego innowacjom.

W ślad za projektem MNiSW, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, w ramach jednego z konkursów (2007-2013) na zainicjowanie współpracy N+G, również powołał funkcję brokera innowacji. Zgodnie z regulaminem⁹, „Broker to podmiot wskazany przez Organizatora Konkursu, pełniący funkcję pośrednika i opiekuna, którego zadaniem jest pomoc Beneficjentowi w znalezieniu odpowiedniego Wykonawcy projektu badawczego, oraz opieka nad budową poprawnych i efektywnych relacji podczas trwania projektu badawczego”. W podstawowych założeniach praca Brokera Innowacji przebiegać miała wg schematu:

- Zdefiniowanie i uszczegółowienie zakresu wsparcia współpracy.
- Ustalenie sposobu komunikacji.
- Ustalenie potencjalnych wykonawców Voucheru.
- Uszczegółowienie i wysłanie zapytania ofertowego.
- Weryfikacja ofert zwrotnych.
- Rozmowy z przedstawicielami jednostek naukowych w celu doprecyzowania warunków umowy.
- Podpisanie umowy na realizację Voucheru.
- Prowadzenie badań.
- Monitoring przebiegu i harmonogramu prac badawczych.
- Zakończenie projektu i sporządzenie wniosku o płatność końcową.

Uwzględniając doświadczenia własne autorów niniejszego opracowania, m.in. w trakcie realizacji projektu konkursowego⁹, podkreślić należy jak ważna jest rola Brokera Innowacji w procesie nawiązywania relacji pomiędzy firmą a jednostkami naukowymi. Broker staje się nie tylko „tłumaczem języka naukowo-firmowego”, a wręcz trzecim partnerem związku N+G. W praktyce, zakres wykonanej „usługi brokerskiej” czyli pracy, zdecydowanie wychodzi poza podstawowy schemat działań i obowiązków. Związane jest to m.in. ze specyfiką pracy sektora nauki i gospodarki oraz stworzenia odpowiedniego środowiska do wspólnego dialogu N+G. Zdefiniowany przez beneficjenta problem badawczy (tu na przykładzie „Voucheru dla przedsiębiorstw”), który ma skutkować opracowaniem i wdrożeniem innowacji, MUSI być rozwiązany w określonym czasie, przy uwzględnieniu określonego budżetu, przy udziale i kooperacji określonych osób ze strony przedsiębiorcy i jednostki naukowej.

Zrealizowane projekty, wspomagane przez instytucję (osobę) Brokera Innowacji są przykładami na poparcie tezy „yes, we can” – współpraca nauka – gospodarka jest możliwa, czego skutkiem jest wdrożenie innowacji produktowej lub usługowej. Nowy wyrób i usługa stanowi wartość dodaną dla firmy, generując z założenia zysk. Zysk firmy przenosi się na zysk pracowników, a poprzez uwarunkowania prawne, Państwa. Zyskiem dla jednostki naukowej jest zarówno komercjalizacja przeprowadzonych prac badawczo-rozwojowych, a także potencjalna możliwość (należy uzyskać

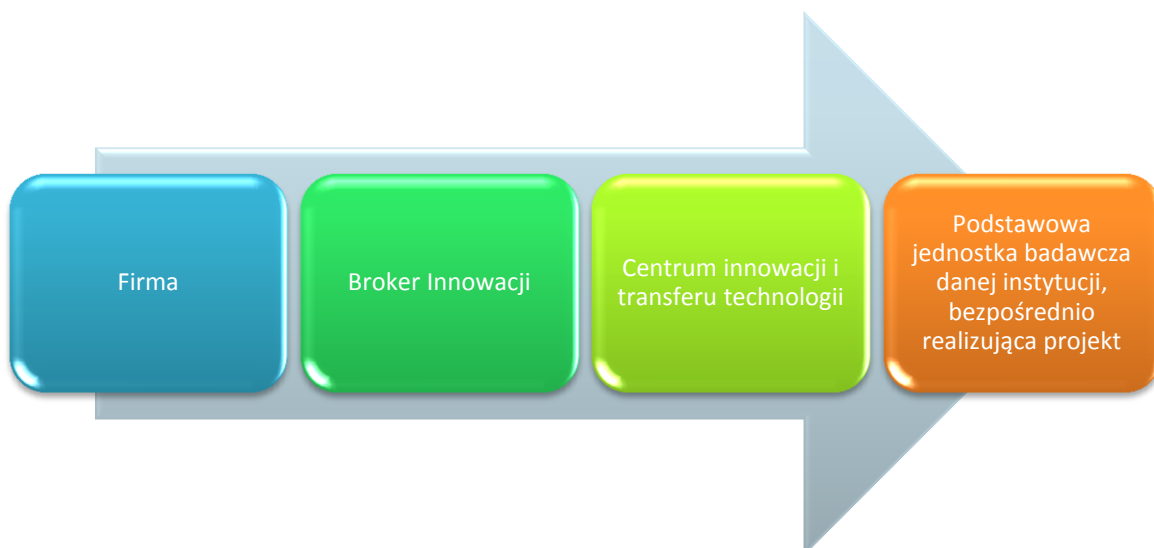
⁹ Regulamin Konkursu „Vouchery dla przedsiębiorstw” na dofinansowanie przeprowadzenie badań i/lub doradztwa i/lub konsultacji w jednostce naukowej, wpisujących się w obszary wielkopolskich inteligentnych specjalizacji. Konkurs realizowany jest w ramach projektu PO KL pn. „Wsparcie współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw w Wielkopolsce”, Priorytet VIII Regionalne kadry gospodarki, Działanie 8.2 Transfer wiedzy, Poddziałanie 8.2.1. Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw

zgodę przedsiębiorcy i zweryfikować warunki otrzymanej dotacji) upowszechnienia nowo zdobytej wiedzy, m.in. poprzez publikacje naukowe.

W projektach, wspomaganych przez Brokerów Innowacji, uwypukla się chęć i potencjał sektora gospodarki do tworzenia innowacji. Obrazuje to zjawisko konieczność poniesienia wkładu własnego przez beneficjenta (firmę). Poniesienie dodatkowych kosztów, najczęściej finansowych, jest dowodem, że firma chce się rozwijać i stawia na innowacje. Z drugiej strony, konieczność wygospodarowania środków własnych przez firmę, zwiększa jej oczekiwania co do zakresu usług świadczonych przez jednostki naukowe. Coraz częściej, oprócz opracowania ogólnej koncepcji innowacyjnego produktu, firma-zleceniodawca wymaga przeprowadzenia dodatkowych badań, zgodnych z ogólnościowymi lub branżowymi normami i standardami. Podsumowując, coraz częściej innowacyjne pomysły nie mają pozostać jedynie w sferze prototypu, ale być produktem zgodnym z normami, gotowym do produkcji lub wdrożenia.

3.3. Jednostki naukowe

Sprostanie wymaganiom firmy-zleceniodawcy, w szczególności beneficjenta dotacji z funduszy unijnych, wymusza również rozwój jednostek naukowych. Powstają nowe laboratoria akredytowane, przeprowadzające badania zgodnie z określonymi normami i standardami. Wiąże się to z dodatkowymi kosztami związanymi zarówno z procesem certyfikacji (akredytacji), legalizacji sprzętu, przeprowadzanych audytów etc. Z jednej strony są to wymagania wzmacniające potencjał świadczenia usług zewnętrznych przez jednostki naukowe, z drugiej znacząco obciąża budżet jednostki centralnej np. Instytutu lub Uniwersytetu. Otwarta do dalszej dyskusji zostaje kwestia formalno-prawna przy przyjmowaniu zleceń zewnętrznych oraz aplikacji do grantów badawczo-rozwojowych B+R przez jednostki naukowe. Tu niestety brakuje jednolitych standardów i każda instytucja naukowo-badawcza ma w tym względzie odrębne przepisy i akty wykonawcze. Uwaga praktyczna: przy procesie poszukiwania partnera naukowego warto udać się do powstałych przy większości uczelni sekcji bądź centrów transferu technologii. Z założenia, mają wspomóc jednostkę macierzystą przy ubieganiu się o granty oraz wskazać potencjalnemu klientowi (firmie) konkretną osobę lub zespół, który podejmie się współpracy nad rozwiązaniem określonego problemu badawczego. Do sprawnej realizacji założonego celu – wyzwania badawczego, niezbędne jest współpraca na linii (Rys. 4) firma – broker innowacji – centrum innowacji i transferu technologii – podstawowa jednostka danej uczelni (instytutu lub ośrodka badawczego).



Rys. 4 Linia współpracy w trakcie realizacji działań B+R

W wariancie „yes, we can” wszystkie ogniwa współpracują ze sobą poprzez tzw. grupy robocze oraz delegowane, przez każdą ze stron, osoby. Podział obowiązków w trakcie realizacji projektu jest klarowny i nie ma dublowania kompetencji i zadań – w przeciwnym razie realizacja projektu może stać się „mission impossible”.

4. Innowacyjność i innowacje

Pojęcie innowacyjności stało się kluczem do opracowania założeń inteligentnych specjalizacji (KIS, RIS). Według OECD, innowacyjność to zmiana produktu lub procesu produkcyjnego, nowa z punktu widzenia wprowadzającego ją przedsiębiorstwa lub nieznaną w danym kraju czy regionie. Inne definicje to¹⁰:

- Wprowadzenie nowości, czyli zmian jakościowych w skali świata, rynku, przedsiębiorstwa;
- Nowe zastosowanie wiedzy do procesu produkcji/inicjujące zastosowanie wynalazków (J. Scherer);
- Zmiana sposobu pozyskiwania zasobów. Celowość, systematyka działań. Innowacja = przedsiębiorczość (P. Drucker).

Rozważając pojęcie innowacyjności, należy wyróżnić:

- procesową = opracowanie lub wdrożenie nowej lub znacząco ulepszonej technologii,
- produktową = opracowanie i wdrożenie do produkcji nowego produktu lub usługi,
- organizacyjną = zastosowanie nowych rozwiązań organizacyjnych,
- marketingową = zastosowanie nowych technik marketingowych.

Obecnie, zdecydowana większość funduszy unijnych skierowana jest na kreowanie innowacyjnych rozwiązań. Sprzyjać temu ma współpraca nauki i gospodarki, wspomagana instytucjami zewnętrznymi (otoczenia biznesu, przykłady patrz Rys. 3 i Rys. 4). Rozwiązania innowacyjne najlepiej widoczne są poprzez nowe wyroby. W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że

¹⁰ P. Dukaczewska „Innowacyjność, ochrona własności intelektualnej” – materiały szkoleniowe (2010); opracowanie na potrzeby projektu współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego i Budżetu Państwa Poddziałanie 8.2.2. Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013.

produkty innowacyjne to nie tylko przedmioty powszechnego użytku np. smartfon czy aplikacja komputerowa. Znaczna większość rozwiązań innowacyjnych (produktów, usług) nie jest widoczna przez konsumenta. Wielokrotnie, rozwiązania przełomowe, często bardzo proste w swoim działaniu, nie znalazłyby poklasku wśród odbiorcy indywidualnego, a jednak są cenione przez tzw. ludzi z branży.

Proces tworzenia innowacji wymaga szeroko pojętej współpracy. Sprzyjającymi warunkami są dedykowane krajowe, unijne, międzynarodowe programy wsparcia. Bardzo ważną rolę odgrywają również jednostki wsparcia – instytucje, agencje rządowe etc. i realizowane przez nie programy takie jak powołanie Brokerów Innowacji czy Regionalnych Agend Naukowo-Badawczych.

5. Wnioski końcowe

„Yes, we can” – możliwe jest stworzenie linii współpracy pomiędzy sektorem nauki a gospodarki. Warunkami sprzyjającymi są programy zachęt – dotacji z funduszy poza firmowych i poza naukowych oraz instytucje wsparcia takie jak brokerzy innowacji czy Regionalne Agendy Naukowo-Badawcze. Owocna współpraca w bliskiej perspektywie skutkuje opracowaniem i wdrożeniem innowacyjnego rozwiązania. W dalszej perspektywie, innowacyjne rozwiązanie generuje zyski bezpośrednio dla beneficjenta projektu (najczęściej firmy), a następnie poprzez uwarunkowania prawne dla Państwa.

Najważniejszym punktem, w skutecznym kreowaniu linii współpracy N+G są jednak ludzie, którzy tworzą grupę roboczą w trakcie realizacji projektu. De facto od nich zależy czy nawet najlepiej oceniony projekt nie zmieni się w „mission impossible”.