

Sukces wymaga organizacji



Rozmawiamy z prof. Jakubem Gołąbem, kierownikiem Zakładu Immunologii Centrum Biostruktury Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego, kierownikiem projektu BASTION, dofinansowanego przez Komisję Europejską kwotą ponad 16 mln zł. Głównym celem projektu jest zwiększenie potencjału badawczego Warszawskiego Uniwersytetu Medycznego w dziedzinie onkologii doświadczalnej. Badania naukowe prowadzone w ramach tego projektu dotyczą personalizowanej onkologii i obejmują dziesięć projektów badawczych.

Rynek Zdrowia: - Jak powstał pomysł projektu BASTION?

Prof. Jakub Gołąb: - W Polsce zawsze było mało pieniędzy na badania, stąd idea sięgnięcia po środki z Unii Europejskiej. Wynikała ona też częściowo z faktu, że wcześniej realizowaliśmy badania, w wyniku których dokonaliśmy odkrycia naukowego.

Udało się nam zainteresować nim firmę biotechnologiczną z Holandii. Chciała ona odkupić prawa do tegoż wynalazku od uczelni, ale podczas rozmów z firmą zdałem sobie sprawę, że nie mamy ani jednej osoby, która potrafiłaby skutecznie poprowadzić negocjacje. Niestety, nie podjęto żadnych prób wynegocjowania lepszych warunków sprzedaży.

Co ciekawe, przedstawiciele firmy, już po zakończeniu oficjalnych rozmów, sami zaoferowali, że dodatkowo dofinansują badania naukowe w moim zespole i przekazali nam drogą aparaturę badawczą, o której marzyliśmy od lat, ale nigdy nie udało nam się zdobyć środków. Jednym z celów projektu BASTION jest zatem stworzenie w uczelni procedur i mechanizmów instytucjonalnego wspierania komercjalizacji wynalazków: profesjonalne szacowanie komercyjnej wartości odkrycia, jak i wsparcie przy

poszukiwaniu inwestora.

- Wystarczy przyrzeć się, jak to robią inni?

- Właśnie tak chcemy podejść do tego zadania. Od września ubiegłego roku do roku 2016 będziemy realizować projekt BASTION jako samodzielna jednostka naukowa, ale we współpracy z renomowanymi partnerami zagranicznymi. Mamy ich 13 z całej praktycznie Europy, m.in. z Wielkiej Brytanii, Niemiec, Włoch, Szwecji, Belgii, Francji, Holandii. Są wśród nich uniwersytety, instytuty badawcze oraz firmy zajmujące się doradztwem w zakresie komercjalizacji badań naukowych. Dzięki temu projektowi zdobędziemy tak ważny know-how. Jest to o tyle istotne, że na uczelniach medycznych nikt się tym w zasadzie do niedawna nie interesował.

- BASTION ma być pomostem pomiędzy światem, w którym funkcjonują polscy badacze, i światem normalności - jasnych reguł i wiedzy jak postępować - w którym działają ich koledzy za granicą?

- Można tak powiedzieć. W Polsce uniwersytety medyczne nadal pozostają szkołami, akademiami, w których głównie uczy się studentów. Nauka nie jest w nich priorytetem: właściwą wagę ma jedynie w deklaracjach, które, niestety, nie zawsze mają pokrycie w działaniach.

Jeśli ktoś pracuje naukowo, uczelnia się z tego cieszy, ale w żaden sposób niczego nie ułatwia.

Wiadomo: nie od razu Kraków zbudowano, pewne procesy muszą potrwać i na pewno nie zakończą się sukcesem w ciągu 36 miesięcy trwania projektu BASTION, liczę jednak, że efekty realizacji tego grantu pojawią się w perspektywie kilkunastu lat. I tak o tym trzeba myśleć, choć już obecnie mamy pierwsze rezultaty.

Główne efekty naukowe projektu będą widoczne szybciej, bo one zależą bezpośrednio od nas. Udało się nam zatrudnić kilkanaście osób na stanowiskach podoktorskich (mamy trzynastu naukowców pracujących w laboratorium, a do rozstrzygnięcia pozostały nam jeszcze dwa konkursy). W większości są to Polacy, których udało się pozyskać z dobrych ośrodków zagranicznych, mamy zatem świetny zespół ludzi z doświadczeniem i niemałymi dokonaniami.

Ponadto inwestujemy w aparaturę badawczą - pięć dużych pakietów sprzętowych, które bardzo usprawnią i unowocześnią naszą pracę.

Mamy też środki na wymianę naukową z partnerami projektu, co oznacza, że nasi naukowcy mogą pojechać do ośrodków zagranicznych i poprowadzić badania w tamtejszych laboratoriach, aby zdobyć doświadczenie i zacieśnić kontakty.

- Aparatura i laboratoria. Wspomniał pan, że w ramach projektu BASTION są pieniądze także i na ten cel. Czy i w tym przypadku jesteśmy daleko w tyle za krajami "starej" UE?

- Jeśli chodzi o badania w genetyce czy biologii molekularnej (choć sądzę, że w innych dziedzinach też nie jest wcale źle), mamy nowoczesne, drogie urządzenia, ale ich wykorzystanie utrudnia zła organizacja.

W obiektach dedykowanych prowadzeniu badań działają za granicą pracownie

zatrudniające wyspecjalizowanych techników obsługujących aparaturę, z której mogą korzystać wszyscy (tzw. core facilities).

Jeśli badacz ma pomysł i grant, płaci i ma do dyspozycji osobę, która dokonuje analiz z zastosowaniem wspomnianego sprzętu. U nas tą drogą aparaturę każdy trzyma dla siebie.

Współpraca jest możliwa, ale nie każdy ma informację, jaki ośrodek czym dysponuje i na jakiej zasadzie można z tego skorzystać. Dlatego cenna aparatura stoi w dużym stopniu bezczynnie.

- Potrzebujemy jasnych zasad?

- Tak. Wówczas sprzęt będzie się sam finansował. Będą pieniądze na jego naprawę i wymianę, będzie obsługiwany przez specjalistów, którzy "wycisną" z niego wszystkie możliwości. Niestety, tego na razie brakuje.

- Czy BASTION ma szansę zaszczepić potrzebę zmian w tym kierunku na polskim gruncie?

- Nasz sprzęt jest specyficzny i opierając się na takiej aparaturze, laboratoria działające na wspomnianych zasadach raczej nie powstaną.

Tu potrzebny byłby budżet około dziesięć razy większy od naszego i dedykowany wyłącznie aparaturze (w przypadku BASTIONU stanowi ona jedynie 20% całego budżetu). Ale rzeczywiście, generalnie brakuje wizji.

Będziemy o tym w czasie realizacji naszego projektu rozmawiać i miejmy nadzieję, że nagłośnienie tego problemu przyniesie w końcu efekty.

- Poszukiwanie metod diagnostycznych i terapeutycznych w onkologii jest celem zespołów badawczych pracujących w ramach projektu BASTION. Ile ich jest i czym się zajmują?

- Mamy dziesięć zespołów, każdy ze swoim liderem i pracownikami: bezpośrednio w projekt zaangażowanych jest w sumie około 100 osób. Wiele inicjatyw wykracza poza prosty podział na poszczególne zespoły. Zatrudniłszy np. niedawno menedżera ds. innowacyjności, którego zadaniem będzie m.in. kontaktowanie się z innymi zespołami badawczymi na uczelni, aby podpowiedzieć im, co robić z wynikami, jak je "opakować", jak szukać inwestorów. Tej wiedzy nie ma, bo też nigdy wcześniej nie była ona potrzebna.

Chcemy, żeby BASTION zadziałał w perspektywie kilkunastu lat, przekształcając uczelnię tak, aby nauka stała się jednym z jej filarów. Jeśli będą świetne zespoły potrafiące komercjalizować wyniki swoich badań, pojawią się także pieniądze, m.in. na kontynuację badań, na rozbudowę WUM, na poprawę jakości dydaktyki.

Jeśli chodzi o same badania - w ramach BASTIONU mamy środki na zatrudnienie naukowców, ale nie na prowadzenie badań: nie na odczynniki i zwierzęta laboratoryjne. Dopiero obecnie, mając już pracowników, możemy przygotowywać wnioski na granty na konkretne projekty. Te pieniądze pojawią się pod koniec zatrudnienia wspomnianych osób, ale też liczymy, że dzięki nim można będzie to zatrudnienie przedłużyć.

Każdy zespół prowadzi badania niezależne: np. dotyczące mechanizmów związanych z

uszkodzeniem DNA i wpływem tego uszkodzenia na rozwój oporności na leki, mutacji w genach zwiększających ryzyko powstawania nowotworów, badania związane z poszukiwaniem krótkich sekwencji RNA zaangażowanych w regulację ekspresji genów w komórkach nowotworowych. Mamy zespoły zajmujące się przeciwciałami monoklonalnymi, terapią fotodynamiczną nowotworów, angiogenezą nowotworów, badaniem krążących we krwi komórek nowotworowych i możliwości ich izolacji w celu opracowania testów diagnostycznych.

Badamy też działanie nowych leków przeciwnowotworowych na fałdowanie się białek w komórkach nowotworowych.

Opracowujemy także różne układy enzymatyczne, które umożliwiają poszukiwanie nowych leków przeciwnowotworowych - jeśli znajdziemy nowe związki chemiczne, możliwa będzie w zasadzie bezpośrednia komercjalizacja.

- Jak komercjalizują swoje odkrycia naukowcy w zagranicznych ośrodkach?

- Nie ma jednego prostego schematu: wszystko zależy od tego, co to jest i jakie może mieć potencjalne zastosowanie.

Przy każdej uczelni działa jednak wyspecjalizowana w tym zakresie komórka. Ponadto każdy lider otrzymuje regularnie informacje, co ma zrobić, jeśli coś odkryje i do kogo ma się z tym zgłosić. Uruchamiany jest wówczas tryb postępowania, w który naukowiec wcale nie musi się angażować. Odpowiednie osoby wyceniają potencjalną wartość odkrycia i szukają dla niego rynku.

- Proste. Dlaczego u nas nie może tak być?

- Ależ może. Ale pamiętajmy, że na razie mamy mnóstwo różnych ograniczeń narzucanych uczelniom, które nie ułatwiają im pracy. Na przykład: w Polsce nie ma jeszcze zbyt wielu osób potrafiących ocenić wartość wynalazku. Trzeba w tym celu znaleźć dobrego eksperta. Niestety, barier administracyjnych jest mnóstwo, ale ustawa o zamówieniach publicznych w szczególnie dotkliwy sposób krępuje naukę w Polsce i przy każdej okazji warto o tym mówić.

Nigdzie w UE nie ma przetargów na bieżące odczynniki. A od nas wymaga się planowania. Tymczasem nie jestem w stanie przewidzieć, ile będę potrzebował soli fizjologicznej albo siarczynu magnezu w skali pięciu lat. Nie jestem w stanie tego określić nawet z tygodnia na tydzień, ponieważ nauka jest poszukiwaniem nieznanego i tym różni się od produkcji śrubek - nie da się zaplanować wszystkiego. Wielu świetnie zapowiadających się naukowców właśnie z powodu ustawy o zamówieniach publicznych zrezygnowało z badań i poświęciło się dydaktyce albo wyjechało za granicę, bo tam można pracować.

Kolega z Instytutu w Heidelbergu sięga po odczynnik do lodówki, zaznacza na kartce, z czego korzysta, a uczelnia raz w miesiącu rozlicza się ze sprzedającą go firmą. Jeśli badacz ma pomysł, może go zrealizować tego samego dnia. Jeśli ja mam pomysł i muszę w celu jego realizacji kupić odczynnik, ten dotrze do mnie po 3-6 miesiącach. Jak mamy zatem konkurować z zagranicznymi ośrodkami?

IWONA BAĆZEK

Komentarze

Biznes

- GUS podał dane o PKB Polski. Jest lepiej Kraj
- Producent AGD opuszcza warszawską giełdę Biznes
- Potwierdzenie słabości gospodarki może zepchnąć złotego do 4,22 za euro Biznes

Na skróty

- Kursy walut
- Notowania

Reklamy Google

Czy Masz Grzybicę ?

Grzybica Wyniszcza Twój Organizm Wykryj i Usuń Grzybicę. Pomagamy PrzyczynyChoroby.pl/Grzybica

Ćwiczenia mięśni Kegla

Program ćwiczeń mięśni dna miednicy Przyłącz się do naszego programu! www.tena.pl

Tanie bilety PLL LOT

Podróżuj tanio szybko i wygodnie. Kupuj bilety online na LOT.com! www.lot.com

[🏠 Strona główna](#) [Mapa serwisów](#) [Archiwum](#) [Klasyczny Onet](#) [Reklama](#) [Copyright](#)
© Grupa Onet.pl SA