

**OPIS PROGRAMU KSZTAŁCENIA
W SZKOLE DOKTORSKIEJ UNIWERSYTETU KAZIMIERZA WIELKIEGO**

OPIS PRZEDMIOTU	
Nazwa przedmiotu	Współpraca nauki/sztuki z podmiotami społeczno-gospodarczymi
Typ zajęć	przedmiot specjalistyczny
Dziedzina nauk	nauki humanistyczne/dziedzina sztuki
Dyscyplina nauki	literaturoznawstwo/sztuki muzyczne
Rok akademicki	2023/2024
Tytuł /stopień naukowy Imię i nazwisko prowadzącego przedmiot	dr inż. Dariusz Mikołajewski, prof. uczelni
Liczba godzin dydaktycznych	15
Forma zajęć dydaktycznych	ćwiczenia
Rygor zaliczenia	zaliczenie z oceną
Język wykładowy	polski
Ramowe efekty uczenia się (8 PRK)	<ul style="list-style-type: none"> • zna i rozumie ekonomiczne, prawne, etyczne i inne istotne uwarunkowania działalności naukowej(SD-W6) • zna i rozumie podstawowe zasady transferu wiedzy do sfery gospodarczej i społecznej oraz komercjalizacji wyników działalności naukowej i know-how związanego z tymi wynikami (SD-W7) • potrafi transferować wyniki działalności naukowej do sfery gospodarczej i społecznej (SD-U3) • jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy (SD-K6)
SZCZEGÓŁOWY OPIS ZAJĘĆ	
Szczegółowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji efektów uczenia się
<p>W1: Doktorant zna i rozumie ekonomiczne, prawne, etyczne i społeczne uwarunkowania działalności naukowej i uprawiania sztuki na uniwersytecie szerokoprofilowym.</p> <p>W2: Doktorant zna i rozumie podstawowe zasady transferu wiedzy do sfery gospodarczej i społecznej oraz komercjalizacji wyników działalności naukowej i know-how związanego z tymi wynikami, a także ochrony praw autorskich do utworów muzycznych.</p> <p>U1: Doktorant potrafi zaplanować transfer wyników działalności naukowej do sfery gospodarczej i społecznej oraz kreatywnie realizować ww. plan.</p> <p>K1: Doktorant umie dostrzec potencjał komercjalizacyjny dzieła/utworu, wycenić go oraz działać w sposób przedsiębiorczy.</p>	<p>Poprawne wykonanie i przedstawienie przez doktoranta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lean Canvas • Kosztorysu wg układu kalkulacji • Prezentacji wg układu z komitetu inwestycyjnego (maks. 10 slajdów)
TREŚCI PROGRAMOWE REALIZOWANE PODCZAS ZAJĘĆ	
<p>Zajęcia 1:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kulturotwórcza rola uniwersytetu szerokoprofilowego we współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym. 2. Miejsce i zadania komercjalizacji wyników badań naukowych, pracowniczych rezultatów twórczych (w tym praw autorskich w obszarze sztuki) na uniwersytecie szerokoprofilowym. 	

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Komercjalizacja wyników badań naukowych , pracowniczych rezultatów twórczych (w tym praw autorskich w obszarze sztuki) w świetle ustawy 2.0 oraz regulacji uczelnianych. 4. Krajowe i regionalne inteligentne specjalizacje. Regionalny ekosystem innowacji. Ekosystem innowacji UKW. 5. Podstawy zarządzania projektami (PMI, Prince2, Agile/Scrum). <p>Zajęcia 2:</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Lean Canvas. 7. Badania zlecone. 8. Wczesne źródła finansowania: granty przedwdrożeniowe, vouchery, bony na innowacje, granty NCBiR, MNiSW i inne. 9. Ochrona własności intelektualnej. Współczesne zagrożenia dla własności intelektualnej, w tym ze strony sztucznej inteligencji. 10. Wycena własności intelektualnej. <p>Zajęcia 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Analiza porównawcza opłacalności komercjalizacji za pomocą udzielenia licencji oraz utworzenia spółki spin-off. 12. Umowy o współpracy i konsorcja. 13. Poszukiwanie inwestora. 14. Elevator pitch – prezentacja rozwiązań. 15. Wystąpienie przed komitetem inwestycyjnym – prezentacja projektów własnych doktorantów.
Metody dydaktyczne i techniki kształcenia	Dyskusja, prezentacje multimedialne, analiza przypadków (case study)
Kryteria oceniania	<p>Metoda zaliczenia: projekt dotyczący komercjalizacji wyników badań naukowych z zakresu dyscypliny doktoranta.</p> <p>Kryteria zaliczenia:</p> <p>przygotowanie (50% oceny) i przedstawienie (50% oceny) projektu w układzie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. plan komercjalizacji (strategia i planowany model biznesowy; 2. marketing – analiza rynku, potrzeb nabywców, polityki cenowej, promocji pomysłu; ryzyko; 3. analiza kosztów i prognozy sprzedaży; 4. zespół i jego kompetencje; 5. niezbędne zasoby – rzeczowe, finansowe, ludzkie, niematerialne; 6. plany wdrożenia, rozwoju, utrzymania i dyfuzji, harmonogram działań. <p>Ocena dostateczna: poprawny model biznesowy, Ocena dobra: poprawny model biznesowy i kosztorys, Ocena bardzo dobra: poprawny model biznesowy, kosztorys i wystąpienie przed komitetem inwestycyjnym.</p>
Forma i warunki zaliczenia (forma weryfikacji efektów uczenia się)	Projekt końcowy dotyczący komercjalizacji wyników badań naukowych z zakresu dyscypliny doktoranta (odpowiednio literaturoznawstwa lub sztuk muzycznych).
Literatura	<ol style="list-style-type: none"> 1. Więzowska-Czepiel B., Kubiak-Cyruł A., Malinowski P., Antoniuk J. R., Drzewiecki A., Załucki M., Stec P. Komercjalizacja wyników badań naukowych. Wolters-Kluwer Bydgoszcz 2017. 2. Pietrzak-Abusewicz I. Proces komercjalizacji wyników B+R. Wybrane zagadnienia prawne. CoWinners, Poznań 2018. 3. Gwarda-Gruszczyńska E., Czapła T. Kluczowe kompetencje menadżera ds. komercjalizacji. PARP, Łódź 2011. 4. Pietras P., Głodek P. Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, PARP, Warszawa 2011.