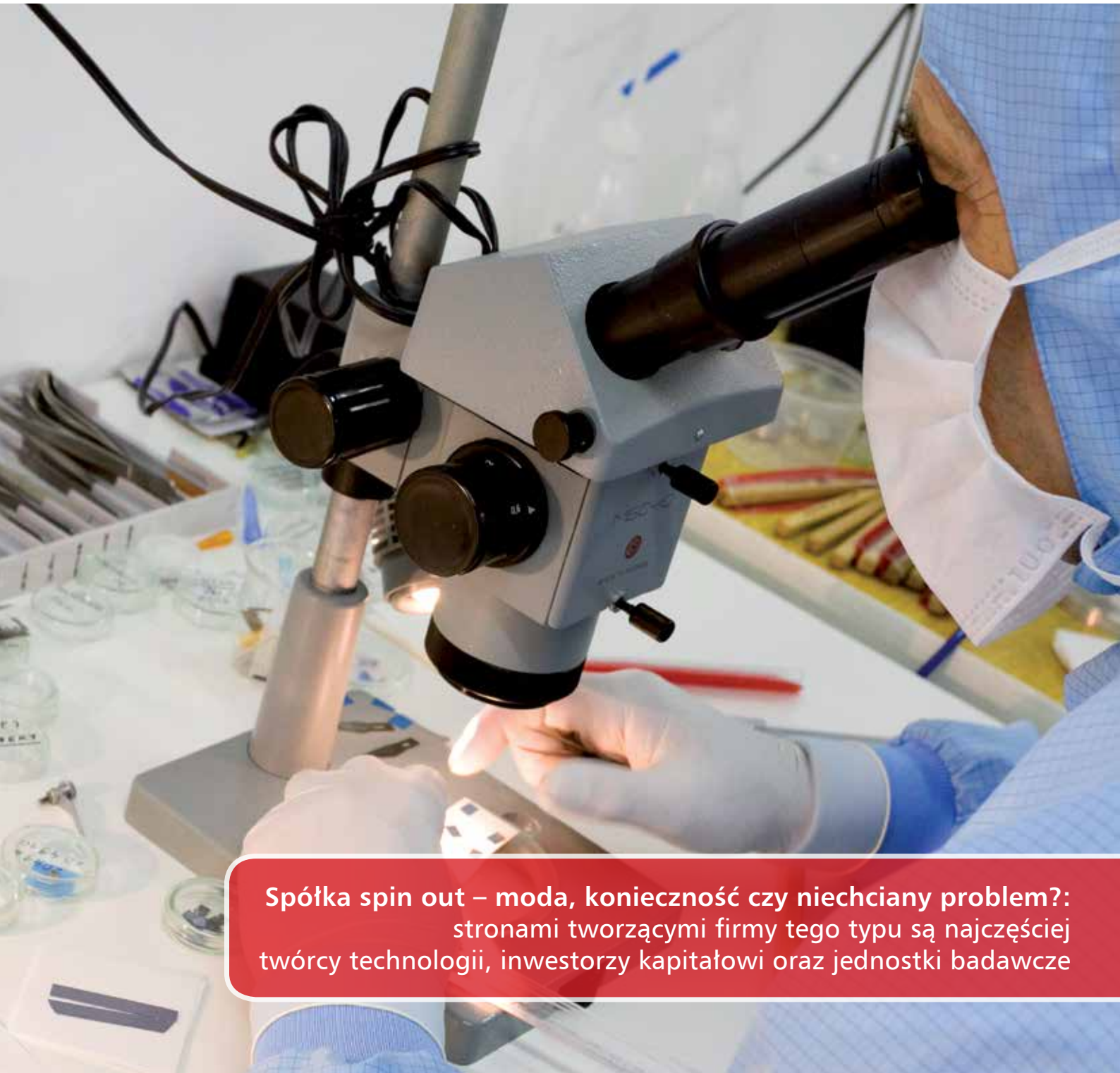
ProRegio
fundacja

WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

BIULETYN O TRANSFERZE WIEDZY I TECHNOLOGII

NR 2/2013
EGZEMPLARZ BEZPŁATNY



Spółka spin out – moda, konieczność czy niechciany problem?: stronami tworzącymi firmy tego typu są najczęściej twórcy technologii, inwestorzy kapitałowi oraz jednostki badawcze

Polskie pomysły na światowych rynkach

W dobie współczesnej globalizacji nie może być mowy o sukcesach polskich firm bez dostępu do światowych rynków. Aby zatem zachęcić nasze rodzime przedsiębiorstwa z branży technologicznej, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) ogłosiło drugą edycję programu „Go_Global.pl", w ramach którego przeznaczone zostanie nawet 10 mln zł na wsparcie komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych, skierowanych na rynki zagraniczne. Dofinansowanie projektu, które może wynieść do 200 tys. zł, pozwala uzyskać środki na opracowanie strategii wejścia na dany rynek zagraniczny, dostosowania innowacyjnego pomysłu do specyficznych wymagań tego rynku oraz konfrontacji przygotowanej strategii z oczekiwaniami potencjalnych inwestorów. Przedstawiciele NCBR podkreślają, że jest wiele polskich firm o światowym potencjale, którym brakuje jedynie opracowania strategii ekspansji na światowe rynki. To właśnie do nich adresowany jest ten program.

Źródło: NCBR

FOT. JANUSZ TATARKIEWICZ

Przywileje dla młodych

Stypendia dla najlepszych, staże w renomowanych firmach i jednostkach publicznych, praktyki zagraniczne lub dofinansowanie na własną działalność – to tylko niektóre pomysły władz polskich miast, które mają zachęcić studentów i absolwentów do pozostania w nich na stałe. Wsparcie kierowane jest przede wszystkim do młodych osób, które poszukują pracy i doświadczenia zawodowego. W Poznaniu na promocję miasta wśród absolwentów szkół średnich i wyższych uczelni wydano w zeszłym roku 2,5 mln zł, przeznaczając środki m.in. na roczne stypendia dla maturzystów – laureatów olimpiad przedmiotowych. Wspierani są również młodzi naukowcy wyróżniani w konkursach na najciekawsze prace doktorskie i magisterskie. Natomiast w Łodzi studenci tamtejszej politechniki mają okazję podjąć pracę w firmach, pisząc prace dyplomowe „na zamówienie" przemysłu oraz pracując nad projektami przysyłanymi przez firmy. Z kolei w Lublinie największe przedsiębiorstwa oferują wsparcie dla najlepszych pomysłów biznesowych młodych ludzi.

Źródło: PAP

Stawiamy na tworzenie nowoczesnych technologii

Inwestowanie w sprawdzone i zoptymalizowane technologie sprowadzone z innych krajów nie jest strategią wystarczającą do budowania silnej i konkurencyjnej gospodarki. Z takiego założenia wychodzi Elżbieta Bieńkowska, minister rozwoju regionalnego, proponując, aby środki z przyszłego budżetu unijnego kierowane były do wyższych uczelni i przedsiębiorstw tylko wówczas, gdy będą one w stanie opracować i sprzedać własne nowoczesne technologie. Na program „Inteligentny Rozwój" przeznaczone zostanie nawet 10 mld euro. Jednak pieniądze te nie będą wydawane na zakup licencji z zewnątrz, ale na ich tworzenie przez jednostki o najwyższym potencjale naukowym i gospodarczym. Wszystko po to, by do 2020 r. osiągnąć poziom finansowania badań i rozwoju w Polsce na poziomie 1,7% PKB. Zakłada się, że przynajmniej połowa nakładów powinna pochodzić z przedsiębiorstw.

Źródło: MRR

Wydawca:
Fundacja ProRegio
ul. 23 Lutego 7, 61-741 Poznań
tel. 61 855 05 28, tel./fax 61 855 05 29
e-mail: biuro@proregio.org.pl
www.proregio.org.pl

Realizacja:
Smartlink Sp. z o.o.
ul. Zjazd 2/4, 60-653 Poznań
tel. 61 849 90 40
e-mail: biuro@smartlink.pl
www.smartlink.pl

Koordynacja: Iwona Gutowska
Redaktor naczelny: Anna Tomtas-Anders
Projekt logotypu: Wojciech Janicki
Projekt graficzny i skład: Nina Dereszewicz
Fot. na okładce: Piotr Waniorek

FOT. EWA BIELAŃCZYK, SŁAWOMIR OBST

Szanowni Innowacyjni Naukowcy,

Współpraca uczelni wyższych z biznesem to zjawisko, które wciąż się rozwija i obejmuje swoim zasięgiem coraz więcej jednostek naukowych. Znacząco wpływa ono również na modyfikacje w procesie kształcenia i zmianę podejścia władz uczelni do wyzwań, jakie stawia przed nimi nowoczesna gospodarka oparta na wiedzy.

Niniejszy numer „Własności Intelektualnej" poświęcony jest przedsiębiorczości akademickiej, która umożliwia jednostkom naukowym przekształcenie się z instytucji o charakterze edukacyjnym i badawczym w prężnie rozwijające się organizacje, potrafiące wykorzystać swój potencjał naukowy na rynku komercyjnym. To właśnie przedsiębiorczość akademicka pozwala uczelniom na inicjowanie działalności opartej na wynikach badań naukowych za pośrednictwem utworzonych w tym celu tzw. spółek spin off.

Czytając najnowszą edycję biuletynu, dowiedzą się Państwo, jak w praktyce wygląda tworzenie i działanie spółek spin off, jakie regulacje prawne obejmują tego typu przedsięwzięcia, czy możliwy jest aport własności intelektualnej do firmy, a jeśli tak, to na jakich zasadach. Poznają Państwo również historię sukcesu młodych firm, wywodzących się ze sfery nauki.

Życzę przyjemnej lektury!

Anna Tomtas-Anders
Prezes Zarządu
Fundacji ProRegio

4 **W biznesie trzeba być upartym**
– rozmowa z Moniką Błaszkowską, właścicielką firmy MoKa Design

6 **Jak liderzy innowacji wspierają przedsiębiorczość akademicką**
– Polska stawia na razie pierwsze kroki, by przybliżyć naukę do standardów zachodnich

8 **Na dobre i złe z polską nauką**
– powstanie spółki spin off umożliwiła nowelizacja ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym

9 **Robota przy robotach**
– dobrze zaprojektowany biznes może wyrastać z osobistych zainteresowań

10 **Biznes oparty na wiedzy**
– droga z nauki do biznesu, choć niełatwa i pełna zakrętów, jest możliwa do pokonania

12 **Spółka spin out – moda, konieczność czy niechciany problem?**
– komercjalizacja w Polsce to ciągle niełatwy i ryzykowany proces

14 **Jak powstają uczelniane spin offy**
– uczelnie są zobowiązane do opracowania i wprowadzenia regulaminów własności intelektualnej oraz zasad dotyczących komercjalizacji wyników badań naukowych

15 **Nie ma rozwoju bez innowacji**
– Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego dobrze realizuje ideę pomostu pomiędzy nauką a biznesem

W biznesie trzeba być upartym

rozmawiał **Waldemar Wierżyński**

Pierwsze doświadczenia zawodowe zdobyła już w szkole średniej, na studiach łączyła naukę z pracą, dziś jest właścicielką firmy MoKa Design, która daje zajęcie innym, a jej samej – olbrzymią satysfakcję i wiele powodów do dumy. O tym, jak założyć i rozwinąć własny biznes, rozmawiamy z Moniką Błaszkowską.

Zacznijmy od początku. Jak to się stało, że studentka architektury została businesswoman? Z konieczności czy wyboru?

Z wyboru, a powód był bardzo banalny. Nie wyobrażałam sobie wstawać do pracy codziennie, np. o 6 rano. Nie da się ukryć, że jestem śpiochem (śmiech). Założenie własnej działalności miało dawać mi dużo swobody i wolności. Finał był taki, że wstawałam o 4 rano, a kładłam się spać o 1 w nocy, i tak prawie przez pierwsze dwa lata działalności firmy.

Prowadzi Pani firmę już od 8 lat. Jakie są blaski i cienie „bycia na swoim"?

Cienie pojawiają się dopiero, gdy zakłada się rodzinę i trzeba wybierać między firmą a czasem spędzonym z dziećmi. Blaski to satysfakcja z życia, spełnienie zawodowe i osobiste, poczucie, że czas nam dany jest dobrze „wypełniony", realizacja własnych marzeń i wizji, możliwość ciągłego rozwoju.

FOT. MAGDALENA BRZOSTOWSKA

Nowoczesny projekt przestrzeni biurowej siedziby Wolters Kluwer Gdańsk

Z biznesem jest jak z nauką chodzenia – najtrudniejsze są pierwsze kroki. Jak je wykonać, kto może w tym pomóc, gdzie szukać podpowiedzi, wsparcia?

Myślę, że nauka chodzenia jest łatwiejsza, choć na pewno wspólnym mianownikiem jest to, że w obu przypadkach nie da się uniknąć, czasami bolesnych, upadków. Jeżeli ktoś nie wie, gdzie szukać pomocy i jest to jedyny powód, dla którego nie zaczyna własnej działalności, niech w ogóle nie podchodzi do biznesu. Jest mnóstwo instytucji państwowych i pozarządowych, organizacji otoczenia biznesu, takich jak inkubatory przedsiębiorczości, centra wspierania przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne. Są też spore możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania w postaci różnego rodzaju funduszy europejskich i krajowych. Kto chce, z pewnością znajdzie dla siebie wsparcie. Ale każdy, kto zakłada własną firmę, nie może zapominać, że najwięcej zależy od niego samego.

W Pani przypadku Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości (AIP) pomógł rozwinąć biznes. Rozumiem, że nie chodzi tylko o dostęp do powierzchni biurowej i niższy czynsz.

Inkubatory to dobre miejsca dla tych, którzy zaczynają własną działalność. Tego typu ośrodki na pewno ułatwiają start, pomagają w dopracowaniu koncepcji biznesu, pozwalają rozwinąć skrzydła. Dla mnie obecność w Akademickim Inkubatorze Przedsiębiorczości przy Uniwersytecie Gdańskim była ważnym doświadczeniem. Odpowiadając wprost na pytanie – z powierzchni biurowej, telefonu czy niskiego czynszu w ogóle nie korzystałam. Najważniejsze było coś, co wcale nie ma materialnego charakteru. Mam na myśli wiedzę, którą w AIP zdobyłam. Jak planować biznes, co znaczy strategiczne myślenie, jak pozyskiwać klientów, jak z nimi rozmawiać, jak budować sieć sprzedaży czy prowadzić negocjacje handlowe. Tego nie da się nauczyć z książek. Gdy już prowadzimy firmę, pojawia się wiele, czasami zaskakujących problemów. Wtedy podpowiedź doradców, mentorów, osób z doświadczeniem i odpowiednią wiedzą biznesową jest bezcenna. I na takie wsparcie można liczyć w inkubatorach.
Inkubator dał mi też wiarygodność biznesową. Dla potencjalnych klientów i kontrahentów nie byłam szefową zupełnie

anonimowej firmy, która dopiero „raczkuje". Stała za mną renoma gdańskiego AIP. Klienci i kontrahenci od początku mieli więc poczucie, że mają do czynienia wprawdzie z młodą, zaczynającą swoją działalność, ale jednocześnie poważną firmą. Dodatkowo, inkubatory dają poczucie sukcesu, ponieważ pielęgnują wiarę i pozytywne myślenie u swoich podopiecznych, a to na starcie ma olbrzymie znaczenie.

- **Kiedy Pani poczuła, że może opuścić „cieplarniane" warunki Inkubatora i zacząć działać w pełni samodzielnie?**

Jak już byłam dla nich za stara... (śmiech). A tak na poważnie – jak liczba umów i faktur do podpisania przewyższała liczbę dyżurów i możliwość spotkań z osobami decyzyjnymi w Inkubatorze. W biznesie często jest tak, że to nie duże ryby, lecz szybkie rybki zjadają najlepsze kąski.

Inkubatory dają poczucie sukcesu, ponieważ pielęgnują wiarę i pozytywne myślenie u swoich podopiecznych, a to na starcie ma olbrzymie znaczenie

- **Pani odniosła sukces, ale nie zawsze firmy, które rodzą się jako start-upy w inkubatorach i parkach technologicznych, dobrze radzą sobie po ich opuszczeniu. Co przesądza o powodzeniu lub porażce?**

O powodzeniu na pewno decyduje determinacja, a nawet więcej – upór. Olbrzymie znaczenie ma również miłość i pasja. Gdyby ktoś mnie zapytał, jakie jest moje hobby, odpowiedziałabym – moja praca. Na pytanie, co robię w wolnym czasie, odpowiedziałabym: czytam o tym, co może przydać się w mojej pracy. A gdzie czuję się najlepiej – w mojej pracy itd. Dla mnie osobiście najważniejszy wcale nie był sukces. Prawdę mówiąc w ogóle o tym nie myślałam. Liczyło się tylko, by robić to, co kocham. Zależało mi na tym, by projektować, a gratyfikacja finansowa z czasem przyszła sama.
Takie podejście zwiększa szanse na sukces, ale również balansuje się przy cienkiej krawędzi porażki. Brak odpowiedniego dystansu do pracy sprawia, że możemy szybko się wypalić zawodowo, zmęczyć przedmiotem wykonywanej pracy na tyle, by ją bez sentymentu porzucić z dnia na dzień. Realizowanie swoich pasji to niebezpieczna zabawa, szczególnie szkodliwa dla naszych osobistych, towarzyskich stosunków. Chroniczny brak czasu na spotkania prywatne z przyjaciółmi, znajomymi.

- **Ponad 7 lat temu założona przez Panią firma otrzymała statuetkę Tygrysa Młodego Biznesu. Zastanawia mnie samo sformułowanie „tygrys biznesu". W powszechnym użyciu jest również inne – „rekiny biznesu". Jeśli język odzwierciedla przynajmniej w pewnym stopniu rzeczywistość, w której żyjemy, to czy istotnie w biznesie trzeba być takim drapieżnikiem?**

Każdy ma swój sposób prowadzenia biznesu. Jedni robią to „na misia", inni „na chomika", a są i zwolennicy „na tygrysa" czy „rekina". Nie liczy się sposób, ale skutek. Przyznaję, że jestem stanowcza i zdarza mi się rzucić niecenzuralnym słowem i wtedy wcale nie jestem miła. Bardziej przypominam właśnie tygrysa czy rekina. Prowadząc własny biznes, czasami człowiek musi być twardy, stanowczy, wymagający. Z drugiej strony, nie wolno przesadzić. Cały czas szukam recepty, jak zostać przyjacielską szefową-rekinem.

- **Na koniec proszę o kilka wskazówek dla studentów, absolwentów i młodych pracowników naukowych, jak założyć i prowadzić firmę. Na studiach, chociaż to na szczęście powoli się zmienia, przedsiębiorczość nie jest najważniejsza. Ale czy można jej się w ogóle nauczyć?**

Podstawowa rada jest prosta – trzeba podjąć pracę już na studiach, a najlepiej jeszcze w szkole średniej, choćby najprostszą, mało wymagającą, wakacyjną, dorywczą, jakąkolwiek. W takiej pracy najważniejsze nie są zarobki, lecz budowanie sieci kontaktów, poznawanie nowych ludzie, nawiązywanie znajomości. Daje to też doświadczenie, obycie na rynku z klientami, kontrahentami, strukturami itp. To z pewnością zaprocentuje w przyszłości, gdy już założymy własną firmę.
Praca hostessy promującej jogurty, którą podjęłam w wieku 16 lat, pozwoliła mi przełamać wstyd. Następna praca, sprzedawcy ciuszków dziecięcych, nauczyła mnie obsługi kas fiskalnych. Z kolei praca drużynowej w obozie „Girl Scouts" w USA – dobrej organizacji i pracy zespołowej. Dalej był udział w letniej szkole urbanistycznej w Berlinie, gdzie nauczyłam się autoprezentacji. Te wszystkie wydarzenia miały miejsce jeszcze przed moimi 21 urodzinami. Okazuje się więc, że wyśmiewane sformułowanie, które często pojawia się w ofertach o pracę „młody i doświadczony" to nie do końca oksymoron. Istotnie, można być człowiekiem młodym i mieć już spory bagaż doświadczeń zawodowych. Dobrze jest również dużo czytać i chodzić na spotkania związane z biznesem, słuchać bardziej doświadczonych graczy i pamiętać o tym, by znaleźć równowagę pomiędzy pracą a życiem prywatnym.

FOT. ARCHIWUM MOKA DESIGN MONIKA BŁASZKOWSKA

MoKa Design Monika Błaszkowska to autorska pracownia projektowa, specjalizująca się w projektowaniu i wykonywaniu kompleksowych aranżacji wnętrz i wzornictwie. Firma powstała w Akademickim Inkubatorze Przedsiębiorczości przy Uniwersytecie Gdańskim. W 2006 r. MoKa Design została najlepszą firmą w AIP oraz otrzymała statuetkę „Tygrysa Młodego Biznesu". W 2007 r. zajęła pierwsze miejsce w rankingu najlepszych firm działających w ramach AIP oraz uczestniczyła w programie „Spełniona w Biznesie". W 2010 r. firma otrzymała tytuł Lidera Polski Przedsiębiorczej nadany przez Polskę Przedsiębiorczą.

Jak liderzy innowacji wspierają przedsiębiorczość akademicką

autor **Paweł Siedlecki**

Przedsiębiorczość akademicką najprościej definiuje się jako tworzenie narzędzi wspierających zakładanie firm przez osoby związane z uczelnią. Powiązanie to niekoniecznie musi być jednak sformalizowane, gdyż terminem tym określać można także przedsiębiorstwa zakładane przez absolwentów.

Kluczowym elementem jest wykorzystanie dóbr intelektualnych – w przypadku absolwentów będzie to wiedza zdobyta podczas studiów – możliwych do skomercjalizowania poprzez utworzenie firmy. W Polsce przyjęto przedsiębiorczość akademicką sprowadzać do pojęcia spółki celowej typu spin off, co związane jest z zapisami ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z 2011 r. Jest to zatem stosunkowo młoda ścieżka komercjalizacji wiedzy. Dużo większe doświadczenie niż my posiadają państwa, które pod względem tworzenia i wdrażania innowacji przodują w Europie i na świecie. Jak podaje raport „Innovation Union Scorebord 2013" (dostępny na stronie www.ec.europa.eu), od kilku lat prym wiodą Niemcy (w Europie) i USA (na świecie).

EUROPEJSKIE PODIUM

W Niemczech unormowania prawne sięgają 1949 r. i zapisów zawartych w konstytucji (dokładnie art. 91b), które odnoszą się do wspierania rozwoju badań naukowych na poziomie państwowym i w krajach związkowych. Podejście to skutkuje o wiele wyższym niż w Polsce udziałem wydatków przeznaczanych na badania i rozwój. Przykładowo w 2011 r. było to 2,84% PKB (w Polsce zaledwie 0,77%), co przełożyło się na ponad 12 mld euro. Kluczowym wydaje się również podział tych wydatków – w dwóch trzecich finansowanych przez gospodarkę, a tylko w jednej trzeciej ze środków publicznych. Istotny wpływ na stopień innowacyjności całej gospodarki Niemiec ma także system wspierania współpracy nauki i biznesu, w którym uczestniczy ponad 750 instytucji naukowych, finansowanych z budżetu państwa.

Oprócz kwestii finansowych, duży nacisk kładzie się na popularyzację wiedzy, to dlatego m.in. na uczelniach wyższych wprowadzono przedmioty o przedsiębiorczości. Dzięki temu promowana jest alternatywna metoda wejścia na rynek pracy, w której nie chodzi o podjęcie pracy etatowej w firmie już istniejącej, ale o zachęcenie do założenia własnej. Studenci mogą również liczyć na wsparcie w postaci licznych programów ukierunkowanych na pomoc w założeniu biznesu (np. SMILE – Small Enterprise Promotion and Training).

Rozwiązania systemowe stosowane u naszych zachodnich sąsiadów wynikają przede wszystkim ze specyfiki podziału administracyjnego (tzw. landy – kraje związkowe). Za wdrożenie strategii rozwoju innowacji i przedsiębiorczości instytucje państwowe odpowiedzialne są tylko na poziomie centralnym. Dalej ten obowiązek spoczywa na odpowiednich organach funkcjonujących w poszczególnych landach.

Jednym z ostatnich ramowych dokumentów opracowanych przez organy państwowe jest tzw. Hightech-Strategie 2020, którego głównym założeniem jest wspieranie dalszej współpracy nauki i biznesu oraz ulepszenie procesu wdrażania innowacji. Jednakże z perspektywy przedsiębiorczości akademickiej i zakładania spółek spin off w Niemczech, największym programem wspierającym jest EXIST, współfinansowany (podobnie jak wiele tego rodzaju programów w Polsce) z Europejskiego Funduszu Społecznego. Na program ten składają się trzy podstawowe elementy: propagowanie wiedzy, wsparcie dla studentów, absolwentów i naukowców w zakładaniu spin offów oraz wpieranie istniejących i zachęcanie do tworzenia nowych sposobów transferu technologii. W EXIST organizowane są również konkursy, które mają za zadanie ułatwić start młodym firmom, bazującym na technologii lub własności intelektualnej.

Stosowane w Polsce rozwiązania cały czas ulegają modyfikacjom w celu wykreowania rzetelnych podstaw, umożliwiających transfer technologii z nauki do przemysłu

Warto również wspomnieć o roli, jaką pełni Towarzystwo Fraunhofera. Jest to największa organizacja naukowo-badawcza w Europie, zatrudnia bowiem 17 tys. pracowników w 60 instytucjach badawczych w Niemczech. Ich wkład w podniesienie innowacyjności kraju jest niespotykany. Towarzystwo do 2010 r. utworzyło ponad 150 firm spin off. Każdego roku do niemieckiego urzędu patentowego zgłaszanych jest kilkaset zgłoszeń patentowych – w samym 2009 r. było ich aż 480. Corocznie towarzystwo usamodzielnia gospodarczo 50 pracowników wykorzystujących know-how w biznesie. Wspiera

również finansowo młode firmy poprzez funkcjonującą od 1999 r. grupę Fraunhofer-Venture. Warto dodać, iż około 40% dochodów instytutów Fraunhofera pochodzi z przemysłu.
Mimo tak wielu różnorodnych działań pozycja Niemiec w rankingach wciąż jest słabsza niż największego światowego potentata w dziedzinie innowacji, czyli Stanów Zjednoczonych Ameryki.

ŚWIATOWA CZOŁÓWKA

W światowej czołówce państw najbardziej innowacyjnych niezmiennie od kilku dekad prym wiodą Stany Zjednoczone. To im w dużej mierze zawdzięczamy uchwaloną w 2000 r. Strategię Lizbońską, której głównym założeniem było przybliżenie krajów UE do rozwiązań stosowanych za oceanem. O tym, jak bardzo jest to kraj nastawiony na rozwój innowacji świadczy fakt, iż według światowych rankingów uniwersytetów (Shanghai Jiao Tong University's) 30 na 40 najlepszych uczelni wyższych znajduje się właśnie tutaj. Jest to też kraj z największą liczbą jednostek naukowych (wg UNESCO) oraz największą ogólną liczbą studentów, sięgającą ponad 14 mln (co stanowi prawie 5% populacji). Punktem zwrotnym w podejściu systemowym do transferu technologii w USA była ustawa Bayha-Dole'a o procedurze patentowej uniwersytetów i małych przedsiębiorstw z 1980 r. Wraz z jej wprowadzeniem ujednolicono prawo dla instytucji finansowanej z pieniędzy publicznych (odnoszące się do rozporządzania wynalazkiem lub szeroko rozumianą innowacją), w której dane rozwiązanie zostało stworzone. Był to odpowiedni „legislacyjny motywator", umożliwiający uczelniom czerpanie zysków z komercjalizacji wiedzy (z uwzględnieniem twórcy) w zamian za pokrycie kosztów ochrony. Ciekawym zapisem jest również uprzywilejowana pozycja rodzimych małych i średnich przedsiębiorstw jako odbiorców technologii.
Jednym z kluczowych elementów sprzyjających powstawaniu firm typu spin off jest świetnie działająca sieć zewnętrznych instytucji finansowych. Ich zadanie polega na wpieraniu firm na różnych etapach rozwoju. Najczęściej stosowanym rozwiązaniem jest korzystanie z funduszy kapitałowych (tzw. Venture Capital), które zwykle pomagają młodym firmom wprowadzić nowy produkt lub technologię na rynek.
Dla kultury przedsiębiorczości i komercjalizacji wyników badań naukowych istotne są też przejrzyste reguły. W USA proces transferu technologii jest zinstytucjonalizowany. Każdy z uczestników tego procesu dobrze więc wie, na co może liczyć, na jakich warunkach się on toczy i, przede wszystkim, jak wygląda procedura podziału zysków. Ważnym elementem jest również skuteczny system praw związanych z własnością intelektualną, który bardzo często wykracza poza relację nauka – biznes. Prawa są nie tylko egzekwowane, ale również poszanowane, co wynika z kultury społeczeństwa amerykańskiego.

Dla kultury przedsiębiorczości i komercjalizacji wyników badań naukowych istotne są też przejrzyste reguły

Naukowiec, który zdecyduje się na współpracę z biznesem, może liczyć na kompleksowe wsparcie specjalnie do tego powołanych instytucji – centrów transferu technologii. Dzięki przejrzystemu systemowi i kooperacji pomiędzy centrami a twórcami możliwe jest osiąganie dużo lepszych rezultatów, niż w sytuacji gdy naukowiec sam jest za wszystko odpowiedzialny. Ciekawym rozwiązaniem jest umożliwienie udzielenia bezpłatnych urlopów, trwających maksymalnie dwa lata, na czas wdrażania rozwiązania na rynek (podobne reguły stosowane są już na niektórych polskich uczelniach). Dzięki temu twórca w pełni może poświęcić się biznesowi bez uszczerbku dla kariery naukowej. Na cały system, oprócz powyższych elementów, składa się dużo więcej czynników, które cały czas stymulują wzrost liczby wdrażanych innowacji. Można do nich zaliczyć dowolność wyboru programu nauczania przez uczelnie wyższe – Departament Edukacji Amerykańskiego Ministerstwa Szkolnictwa nie ingeruje w program, dzięki temu jest on szybko dostosowywany do potrzeb rynku. Kolejnymi są: system finansowania nauki (wysokie czesne wpływa na motywację studentów do nauki, co przekłada się na późniejsze wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce), mniejsze legislacyjne wymagania związane z utworzeniem działalności gospodarczej, mentalność społeczeństwa nastawiona na karierę i bycie liderem, umiejętne wykorzystywanie absolwentów do podnoszenia rangi uczelni oraz finansowego ich wspierania.

KILKA SŁÓW NA ZAKOŃCZENIE

Stworzenie przejrzystego systemu to podstawa w skutecznym wspieraniu procesu komercjalizacji wiedzy. Polska jak na razie stawia pierwsze kroki, by przybliżyć naszą naukę do standardów zachodnich. Stosowane u nas rozwiązania cały czas ulegają modyfikacjom, których celem jest wykreowanie rzetelnych podstaw umożliwiających transfer technologii z nauki do przemysłu. Warto czerpać z doświadczeń najlepszych, aby nie przecierać przetartych już szlaków. Niektóre z przedstawionych rozwiązań możliwe są do wprowadzenia także u nas. Zapewne jednym z takich elementów jest otwarcie się uczelni na przedsiębiorczość akademicką. Jak pokazują przykłady z USA, o sile gospodarki często stanowią właśnie spin offy, które w Stanach tworzą corocznie około 150 tys. nowych miejsc pracy. Pomimo ogromnego zastrzyku środków z Unii Europejskiej nie należy jednak oczekiwać natychmiastowych przemian w naszym kraju. Do tego potrzebne są jeszcze zmiany strukturalne, legislacyjne (których jest wciąż za mało) i w dużej mierze mentalnościowe. Kluczową wydaje się kwestia przedstawienia roli naukowca, jako potencjalnego twórcy innowacji skierowanych do przemysłu.

FOT. EWA BIELAŃCZYK, SŁAWOMIR OBST

Paweł Siedlecki – Fundacja ProRegio

Na dobre i na złe z polską nauką

autor **Justyna Kuświk**

Pojęcie przedsiębiorczości akademickiej towarzyszyło nam praktycznie nieprzerwanie od kilku lat w kontekście dążenia polskiej nauki do innowacyjności. Jednak termin ten funkcjonował tylko teoretycznie, gdyż brakowało realnych narzędzi prawnych, umożliwiających założenie spółki celowej w celu komercjalizacji wyników badań naukowych.

Problem ten został po części rozwiązany w 2011 r. wraz z nowelizacją ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym. Dzięki nowym zapisom zawartym w art. 86a w ustępie 1: „uczelnia w celu komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych tworzy spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną zwaną dalej spółką celową". Ustawa definiuje również sposób, w jaki powinna być ona tworzona – decyzję podejmuje rektor za zgodą senatu lub innego organu kolegialnego uczelni.

SŁABE I MOCNE STRONY

Nowelizacja tylko umożliwia powstanie spółki spin off, która będzie odpowiedzialna za komercjalizację wyników badań naukowych. Jednak jest to zaledwie jeden z wielu elementów służących stymulowaniu współpracy nauki z biznesem. Nie wiadomo bowiem, czy stworzenie skutecznego systemu pozwoli na przezwyciężenie ograniczeń, jakie stają na drodze do innowacyjności. Wśród przeszkód w rozwijaniu przedsiębiorczości akademickiej warto zaakcentować słabą współpracę jednostek naukowych z przedsiębiorstwami. Przekłada się to na brak tzw. kultury i postawy przedsiębiorczej wśród naukowców. Słaba współpraca skutkuje również stosunkowo niskim poziomem wynalazczości, a tym samym inwestowania w ochronę praw własności przemysłowej. Wpływa to na brak zainteresowania przemysłu innowacjami tworzonymi na uczelni, co z kolei odzwierciedla bardzo niski poziom finansowania działalności B+R przez firmy prywatne. Warto także zwrócić uwagę na niski poziom koordynacji polityki innowacyjnej zarówno przez administrację centralną, jak i regionalną oraz niedostateczne wsparcie otrzymywane od instytucji pośredniczących w transferze technologii. Nie można też zapominać o niskich nakładach na B+R, które w dużej mierze odzwierciedlają i tak słabą kondycję polskiej nauki. Do tego dochodzą jeszcze utrudnienia (fiskalne, biurokratyczne, sądowe) oraz koszty związane z rozpoczęciem działalności gospodarczej.

Analizując silne strony systemu wspierania innowacji, warto odnotować, iż polska nauka cały czas się rozwija i stara się stworzyć system „skrojony na miarę". Co równie istotne, polskie przedsiębiorstwa w dobie adaptacji do rynku UE są bardzo elastyczne. Dodatkowo jest u nas coraz więcej specjalistów z wyższym wykształceniem, w szczególności w branżach informatycznej i telekomunikacyjnej. Posiadamy także dużą bazę B+R i potencjał intelektualny, który rokuje pozytywnie na przyszłość. W kontekście kolejnej perspektywy finansowej UE, kluczowe znaczenie może mieć skuteczne aplikowanie o środki unijne, które w dużej mierze kierowane będą na podniesienie poziomu innowacyjności w Polsce.

TRUDNY POCZĄTEK, NIEZNANY KONIEC

Tworzenie spółek typu spin off to tylko jeden z elementów tworzenia skutecznego systemu, którego celem jest komercjalizacja wyników badań naukowych. Choć pierwszy krok w postaci stworzenia podstaw prawnych został już zrobiony, to o wiele ważniejsze jest, by naukowiec zainteresowany założeniem spółki spin off, mógł liczyć na wsparcie w specjalnie do tego celu powołanych instytucjach. Nadal też nie wiadomo, jak poradzą sobie w przyszłości tego typu spółki, które zaczynają już na polskim rynku odnosić drobne sukcesy. Ogromne znaczenie będzie miała kolejna nowelizacja, związana z „uwłaszczeniem naukowca", przygotowywana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, której szczegółowe zapisy nie są jeszcze znane.

Tworzenie spółek typu spin off to tylko jeden z elementów tworzenia skutecznego systemu, którego celem jest komercjalizacja wyników badań naukowych

Do rozwijania przedsiębiorczości akademickiej oraz komercjalizacji wyników badań naukowych nie wystarczą zatem same rozwiązania legislacyjne. Nie można oczekiwać, że zmiana prawa spowoduje natychmiastowy wzrost współpracy nauki z przemysłem. Szans należy raczej upatrywać w kolejnym budżecie unijnym na lata 2014-2020 i środkach, które skierowane będą zarówno do naukowców, jak i przedsiębiorców.

Robota przy robotach

autor **Waldemar Wierżyński**

Firmę założył już na studiach. Przez dłuższy czas łączył naukę z prowadzeniem działalności gospodarczej. Teraz ma wspólników, inwestora, zespół pracowników i współpracowników. Wojciech Syrocki, współtwórca grupy RoboNET, przeszedł długą drogę od studenta do przedsiębiorcy.

To, co nie udaje się wielu szkołom, potrafi zrobić RoboNET. Firma z powodzeniem uczy dzieci, tyle że zamiast lekcji organizuje warsztaty, a materiałami dydaktycznymi są nowoczesne zabawki edukacyjne. Budując proste konstrukcje, mali odkrywcy poznają podstawy robotyki, informatyki, a przy okazji także matematyki i fizyki. Te trudne dyscypliny okazują się wciągającą przygodą. Firma od 8 lat rozwija swoją działalność i ma dziś w ofercie nie tylko warsztaty edukacyjne dla dzieci i dorosłych (pod marką RoboCAMP), ale także zajmuje się projektowaniem i produkcją aparatury naukowej (RoboFACTORY) oraz sprzedażą nowoczesnych pomocy dydaktycznych (RoboSHOP).

BIZNES DOBRZE ZAPROGRAMOWANY

RoboNET jest przykładem firmy, która – chociaż powstała z pasji i zainteresowań jej twórców – od początku była mocno osadzona w realiach rynkowych i trafiała w potrzeby potencjalnych klientów. – Zaczęło się od zajęć i konkursów z programowania i robotyki dla studentów, które były realizowane w ramach koła naukowego. Działalność społeczna przekształciła się w biznes, gdy dorośli obserwując studenckie zmagania, dopytywali o podobne zajęcia dla dzieci – wspomina Wojciech Syrocki.

W rozwinięciu spółki dużą rolę odegrał system wspierania przedsiębiorczości akademickiej. W fazie „rozruchu", kiedy młody przedsiębiorca dysponuje niewielkim doświadczeniem biznesowym i znikomą wiedzą w zakresie zarządzania, sprzedaży czy negocjacji handlowych, przydaje się merytoryczne wsparcie. Wojciech Syrocki pomoc otrzymał w Akademickim Inkubatorze Przedsiębiorczości Politechniki Gdańskiej i Gdańskim Parku Naukowo-Technologicznym. – Instytucje, takie jak AIP czy parki naukowo-technologiczne, wspierają przedsiębiorcę w kwestiach księgowych, logistycznych i prawnych. Pozwala to skupić się na dopracowaniu modelu biznesowego – podkreśla.

Inkubatory dają osobowość prawną bez konieczności przechodzenia skomplikowanej procedury biurokratycznej (dzięki temu młodzi przedsiębiorcy mogą wystawiać faktury), organizują kursy i szkolenia, kontaktują z potencjalnymi inwestorami, wreszcie – uczą biznesowego know-how. W takich warunkach pomysł na biznes ma szansę okrzepnąć, nabrać realnych kształtów, by po kilku latach (zwykle 3-5) zacząć funkcjonować jako samodzielne przedsiębiorstwo. RoboCAMP powstał jako spółka spin off (powiązana z uczelnią poprzez AIP), a gdy firma się rozwinęła i przekształciła w RoboNET, przybrała formę spółki spin out (niezależnej od uczelni).

BIZNES POTRZEBUJE FINANSOWANIA

Dobrze zaprojektowany biznes może wyrastać z osobistych zainteresowań, ale od hobby odróżnia go rzecz podstawowa – trzeba nim zainteresować wielu, własnym hobby można pasjonować się samotnie. Dlatego jedną z najpoważniejszych barier, utrudniających rozpoczęcie i rozwinięcie biznesu, jest brak finansowania. Własne środki są zwykle mocno ograniczone i wyczerpują się już na samym początku działalności. Z kolei banki komercyjne niechętnie udzielają kredytów początkującym przedsiębiorcom, obawiając się dużego ryzyka. Z tymi problemami musieli zmierzyć się również twórcy RoboNET. W ich przypadku ważnym źródłem finansowania były programy unijne i granty udzielane przez instytucje otoczenia biznesu. Obecnie RoboNET realizuje 4 projekty współfinansowane ze środków unijnych, m.in. za pieniądze z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka buduje elektroniczną platformę do e-kursów z robotyki, a z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki realizuje szkolenia.

Młodzi przedsiębiorcy mogą też uzyskać wsparcie inwestorów zewnętrznych – strategicznych lub finansowych (fundusze Venture Capital). Firma RoboNET takiego inwestora już posiada. Warto jednak pamiętać, że na tego typu pomoc mogą liczyć projekty, które przechodząc przez fazę biznesplanu, stały się realnie działającymi przedsiębiorstwami.

O własnym biznesie, jak wynika z badań Fundacji Initium, marzy 78% polskich studentów. Wojciech Syrocki i jego wspólnicy są już krok dalej – studia mają za sobą, a marzenia o własnej firmie zrealizowali. Nadal jednak mają wiele planów i chcą się rozwijać. A to, co inni nazywają trudnościami, dla nich jest po prostu kolejnym wyzwaniem.

FOT. ROBONET SP. Z O.O.

Biznes oparty na wiedzy

autor **Waldemar Wierżyński**

Niemal każdemu ze szkoły podstawowej znane jest doświadczenie hodowania kryształków soli na nitce zanurzonej w szklance wody. Jednak to, co dla większości jest jedynie mało znaczącym epizodem w edukacji, dla twórców spółki Ammono było początkiem wielkiej przygody z nauką i, jak się okazało, biznesem.

Ammono to globalny lider w produkcji monokrystalicznego azotku galu (GaN). Dla technologii XXI w. związek ten może stać się tym, czym dla rewolucji komputerowej w XX w. był krzem. Azotek galu jest doskonałym półprzewodnikiem, wykorzystuje się go m.in. w optoelektronice, opiera się na nim technologia niebieskiego lasera (nie byłoby filmów na płytach blu-ray, gdyby nie GaN). A to dopiero początek. Za kilka lat, dzięki niemu tradycyjne telewizory i ekrany w laptopach czy smartfonach zastąpi projekcja laserowa. Technologii opracowanej przez Roberta Dwilińskiego, Leszka P. Sierzputowskiego, Jerzego Garczyńskiego i Romana Doradzińskiego zazdrości nam cały świat. Polacy dostarczają swój innowacyjny produkt największym koncernom elektronicznym w Stanach Zjednoczonych i Japonii.

3 RAZY „W"

O sukcesie Ammono zdecydowały trzy elementy: wiedza, wizja i wiara. Ponad 13 lat temu, gdy spółka powstawała, jej twórcy byli młodymi naukowcami. Na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego zajmowali się badaniem polikrystalicznego azotku galu, ale już wtedy myśleli o dużo bardziej zaawansowanym produkcie – monokrystalicznym azotku galu, który byłby przydany w przemyśle urządzeń elektronicznych. Szukali najlepszego sposobu jego krystalizacji. Pomysłów im nie brakowało, trudniej było z pieniędzmi potrzebnymi do badań. Przełomowym momentem okazało się spotkanie z Shuji Nakamurą, twórcą pierwszego niebieskiego lasera. – Mieliśmy wizję monokrystalizacji azotku galu w taki sposób, w jaki nikt inny dotąd tego nie robił. Tą wizją i swoją postawą pełną pasji oraz zaangażowania „uwiedliśmy" Shuji Nakamurę – wspomina Leszek P. Sierzputowski. Chociaż nie mieli namacalnych dowodów, że się uda, wierzyli w powodzenie. A Shuji Nakamura uwierzył im.

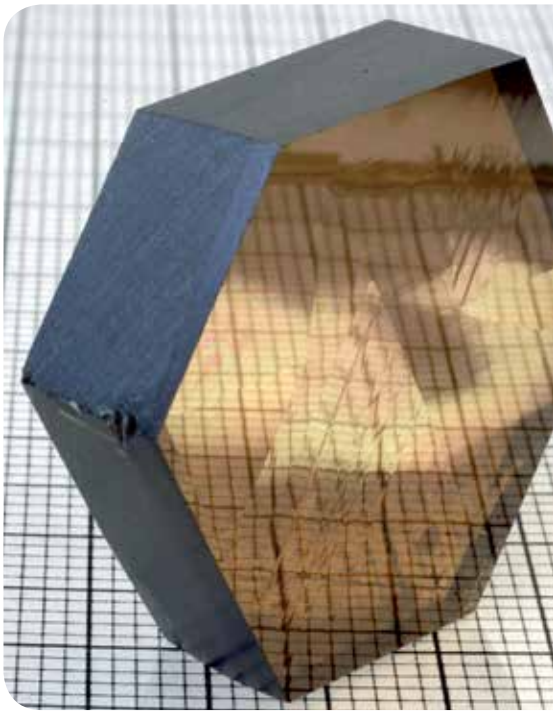
Japończycy zdecydowali się sfinansować badania Polaków. Badacze założyli spółkę typu spin out i stali się nie tylko naukowcami, ale i przedsiębiorcami. Przyznają, że nie była to łatwa decyzja. – Nie wiem, czy ten wybór był najlepszy, wiem natomiast, że nikt z nas takiego kroku nie żałuje. Ale były też inne dylematy. Shuji Nakamura zaprosił nas do Japonii, zaproponował pracę w swoim zespole, na najlepszym wówczas sprzęcie laboratoryjnym – mówi Leszek P. Sierzputowski. Z tej propozycji nie skorzystali, ale współpraca na odległość układała się dobrze. Japońska firma okazała się dobrym partnerem, tak naukowym, jak i finansowym.

„DOLINA ŚMIERCI"

Dla młodych innowacyjnych firm w pierwszym okresie działalności jednym z głównych wyzwań jest znalezienie finansowania. W przypadku spółki Ammono budżet potrzebny na prace badawczo-rozwojowe znacząco przerastał jej możliwości. – Z tym problemem zderzy się każdy, kto myśli o komercjalizacji wiedzy. Dopóki wynalazek nie zostanie w pełni przekuty w produkt i nie rozpocznie się jego sprzedaż, dopóty potrzebne jest jakieś zewnętrzne źródło finansowania – zauważa Leszek P. Sierzputowski.

Kluczowy jest moment przejścia z fazy prac badawczo-rozwojowych do fazy produkcyjnej. To tzw. dolina śmierci, z którą musi się zmierzyć każda młoda i innowacyjna firma. Udaje się tylko nielicznym. To moment, w którym produkt należy przenieść ze skali laboratoryjnej do przemysłowej, a jednocześnie pojawiają się wówczas pytania: kto poniesie ryzyko wprowadzenia innowacji na rynek oraz kto wyłoży olbrzymie pieniądze na uruchomienie produkcji.

Znaczną część tej drogi spółka Ammono ma już za sobą. Obecnie zatrudnienie sięga 60 osób, z czego około 10% posiada wykształcenie wyższe na poziomie doktoratu. Produkcja i sprzedaż są na stabilnym poziomie, ale firma nie przestaje poszukiwać nowych inwestorów. Od niedawna (koniec 2011 r.) jednym z jej udziałowców jest fundusz Venture Capital (VC), który wzmocnił spółkę finansowo. Jednak pieniądze to nie wszystko. – Ważne, że fundusze tego typu wnoszą profesjonalizm w zakresie zarządzania firmą. Spółki, które zakładają pracownicy naukowi, mają kapitał intelektualny, ale brakuje im zwykle kultury biznesowej. Muszą w pewnym momencie ewoluować z małej firmy „garażowej" do firmy średniej, a czasami nawet dużej, zatrudniającej kilkaset osób – podkreśla Leszek P. Sierzputowski. Dlatego zaletą funduszy typu VC jest pomoc



FOT. RAFAŁ KWIATKOWSKI/AMMONO SA

FOT. JOLANTA WACHEL/AMMONO SA

Od lewej: Jerzy Garczyński, Roman Doradziński, Leszek Sierzputowski, Robert Dwiliński

młodym, innowacyjnym firmom w lepszej organizacji, uporządkowaniu struktur, podniesieniu jakości zarządzania.

BIZNES POD OCHRONĄ

Innowacyjna działalność wymaga odpowiedniego zarządzania własnością intelektualną. Przemyślana i konsekwentnie realizowana polityka patentowa to jeden z najważniejszych obszarów zarządzania w każdej firmie, która swój sukces opiera na pionierskich rozwiązaniach, produktach lub technologiach. Dla twórców spółek typu spin out czy spin off, wywodzących się ze środowiska akademickiego, oznacza to dość rewolucyjną zmianę sposobu myślenia. W nauce sukces zapewnia dzielenie się wynikami badań i osiągnięciami w publikacjach, na konferencjach i sympozjach. W biznesie natomiast potrzebna jest odwrotna strategia. – Jeśli za wcześnie ujawnimy swój koncept, możemy zostać po prostu wyprzedzeni przez tych, którzy mają większy budżet, więcej możliwości, lepszą aparaturę. W odpowiednim momencie należy bardzo dobrze zabezpieczyć się patentami – przestrzega Leszek P. Sierzputowski.

Ammono posiada łącznie około 200 patentów w wielu krajach na całym świecie. Każdy z patentów ma od kilku do kilkudziesięciu zastrzeżeń patentowych. Jak przyznają twórcy spółki, była to olbrzymia, ale równocześnie niezbędna praca. Warto zaangażować do niej ekspertów – rzeczników patentowych i prawników, znających specyfikę lokalnych rynków.

Patent to niejedyny instrument ochrony własności intelektualnej. Niektóre elementy innowacyjnej technologii czy produktu, istotne dla przewagi konkurencyjnej, lepiej chronić za pomocą know-how, czyli wewnętrznej, nieujawnianej wiedzy firmy. – Twórcy i rzecznicy patentowi muszą w pewnym momencie podjąć decyzję, co pozostawić w sferze know-how, a co opatentować – konkluduje Sierzputowski.

> Przedsiębiorczość akademicka jest dziś równoprawnym elementem systemu gospodarczego, dostrzega się w niej duży potencjał innowacyjności, widzi szansę na przejście z „gospodarki analogowej" do gospodarki opartej na wiedzy

SUKCES PRZY OKAZJI

Historia firmy Ammono to przykład na to, że droga z nauki do biznesu, choć niełatwa i pełna zakrętów, jest możliwa do pokonania. Przedsiębiorczość akademicka jest dziś równoprawnym elementem systemu gospodarczego, dostrzega się w niej duży potencjał innowacyjności, widzi szansę na przejście z „gospodarki analogowej" do gospodarki opartej na wiedzy. Kilkanaście lat temu nie było to jednak tak oczywiste. Zdaniem założycieli Ammono klimat dla komercjalizacji wiedzy i transferu wyników badań z nauki do przemysłu jest teraz nieporównywalnie lepszy. Naukowcy-przedsiębiorcy mają też więcej instrumentów, które mogą im pomóc – począwszy od funduszy europejskich, a skończywszy na rozwiniętym systemie wsparcia w postaci instytucji otoczenia biznesu. – Obecnie ulepszanie naszej technologii jest możliwe dzięki badaniom współfinansowanym przez fundusze krajowe i europejskie. Wsparcie pozyskane od instytucji, takich jak Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, pomaga nam w zachowaniu przewagi technologicznej nad zasobnymi we własne kapitały konkurentami – podkreśla Sierzputowski.

Dla założycieli Ammono podstawową motywacją nie była chęć odniesienia globalnego sukcesu i zarobienia niebotycznych pieniędzy. – Dla nas ważne było i jest zobaczyć, jak nasz pomysł nabiera realnych kształtów, materializuje się, działa w praktyce. Zobaczyć, że to, nad czym pracujemy, przydaje się do czegoś więcej, pcha świat naprzód, pomaga w postępie technologicznym i cywilizacyjnym – podsumowuje Leszek P. Sierzputowski.

Spin out – moda, konieczność czy niechciany problem?

autor **Elżbieta Książek, Wojciech Przygocki**

Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, reformując system nauki, wprowadziło mechanizmy mające motywować uczelnie i instytucje naukowo-badawcze do tworzenia spółek. Jednak problemy prawne i podatkowe, związane z ich powstawaniem, są często trudną do pokonania barierą.

Komercjalizacja w Polsce to ciągle niełatwy i ryzykowny proces. Do tworzenia spółek celowych nie do końca są też zmotywowani twórcy rozwiązań oraz jednostki badawcze. Dla uczelni decyzja o objęciu udziałów w spółce nieraz sprowadza się do dylematu: czy ponieść spore wydatki dla wątpliwych, przyszłych przychodów czy lepiej unikać problemu i nie angażować się w tego rodzaju przedsięwzięcia.

DLACZEGO SPIN OUT?

Uczelnie, otrzymując środki publiczne na badania naukowe, powinny być bardziej aktywne w komercjalizacji wyników swoich prac. Bynajmniej nie po to, aby mieć z tego przychody, ale aby społeczeństwo, w zamian za finansowanie ich badań, miało dostęp do dobrodziejstw z nich wynikających – lepszych produktów, leków, metod leczenia, usprawnień organizacyjnych itd.

Najprostszą formą komercjalizacji jest umowa licencji pomiędzy przedsiębiorstwem a jednostką naukową. Nie jest jednak łatwo znaleźć firmę zainteresowaną danym rozwiązaniem bądź technologią, a wynik projektu badawczego – zanim będzie gotowy do wdrożenia – często wymaga dalszych nakładów. Uczelnia i naukowcy chcą mieć też możliwość prowadzenia dalszych badań nad udoskonalaniem technologii lub szukać nowych dla niej zastosowań, a to najlepiej zapewnia kontrola nad własną firmą.

Udziałowcem nowo powstałej spółki – może, ale nie musi – stać się jednostka badawcza. Ważne, aby spółka posiadała prawo do wykorzystywania własności intelektualnej, którą w zamian za wynagrodzenie (sprzedaż) lub udziały (aport) przekaże jej instytucja badawcza – poprzez przeniesienie praw na spółkę albo umowę licencji. Spółka, w której zaangażowana jest udziałowo jednostka badawcza, nosi właśnie nazwę spin out (por. „Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć", pod red. Krzysztofa B. Matusiaka, PARP, Warszawa 2011). Jej twórcy mogą czerpać przychody nie tylko jako udziałowcy. Może to być również wynagrodzenie za zaangażowanie się w działalność firmy, doradztwo wdrożeniowe na jej rzecz, jak i zwyczajowe wynagrodzenie wypłacane z opłat licencyjnych.

OD STRONY FORMALNEJ

Stronami tworzącymi firmy typu spin out są najczęściej twórcy technologii, inwestorzy kapitałowi oraz jednostki badawcze. Najkorzystniej, gdy spin out przyjmie formę spółki kapitałowej, w której udziałem może być wkład pieniężny lub niepieniężny (aport). Przedmiot wkładu musi być zbywalny i przedstawiać wartość ekonomiczną, ale nie może nim być świadczenie pracy bądź usług. Z kolei aportem mogą być środki trwałe (nieruchomości, maszyny, urządzenia, środki transportu), wartości niematerialne i prawne, mające postać zbywalnych praw majątkowych (np. licencji, patentów, znaków towarowych, a także innych praw know-how), aktywa finansowe, rzeczowe aktywa trwałe.

Inwestor obejmuje udziały w zamian za kapitał, który ma umożliwić spółce finansowanie rozwoju do momentu osiągnięcia progu rentowności (BEP). Uczelnia może wnieść do spółki prawa majątkowe do wartości niematerialnych i prawnych. A co może być wkładem twórcy? Możliwe jest wnoszenie gotówki, ale zazwyczaj jest to opcja mało korzystna. W przypadku, gdy inwestor wnosi do spółki 500 tys. zł, uczelnia aport o wartości 200 tys. zł, a twórca 40 tys. zł, to podział udziałów przedstawia się następująco: inwestor 67,6%, uczelnia 27% i twórca 5,4%. Posiadanie tylko 5% udziałów nie będzie wystarczającą motywacją do dalszej pracy. Wnoszenie wkładu pieniężnego może być jednak korzystne, o ile pozostali wspólnicy zdecydują się na zastosowanie agio, czyli objęcia udziałów poniżej ich wartości nominalnej. Struktura udziałowa może wówczas wyglądać tak: inwestor 35,7% (50 tys. na kapitał zakładowy i 450 tys. na kapitał zapasowy – agio), uczelnia 18,2% (odpowiednio 20 tys. i 180 tys.) i twórca 36,4% udziałów w zamian za wkład 40 tys. zł. Innym rozwiązaniem jest określenie wartości wnoszonego know-how, ale to również musi uzyskać aprobatę pozostałych wspólników.

Umowa spółki powinna zawierać informacje o przedmiocie wkładu, osobie wspólnika wnoszącego aport oraz liczbie i wartości nominalnej obejmowanych w zamian udziałów. W zależności od przyjętej formy prawnej (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna) występuje kilka istotnych różnic. W spółce z o.o. to wspólnicy dokonują wyceny wkładów, biorąc pod uwagę ich wartość rynkową. Wartość wkładów niepieniężnych nie może być niższa niż wartość nominalna udziałów, a jeśli jest ona wyższa, to można ją przeznaczyć na kapitał zapasowy. W sytuacji przeszacowania (przyjęcie wyższej wartości wkładu od tej jaką realnie przedstawia) wnoszący ten wkład wspólnik oraz członkowie zarządu są zobligowani do wyrównania brakują-

cej wartości. Natomiast przy powoływaniu spółki akcyjnej założyciele sporządzają sprawozdanie, w którym zawarty jest opis m.in. przedmiotu wkładów niepieniężnych i zastosowana metoda wyceny. Raport jest następnie sprawdzany przez biegłego rewidenta.

APORT I PODATKI

Z chwilą zarejestrowania spółki udziałowcy bądź akcjonariusze uzyskują przychód z kapitałów pieniężnych (przychodem jest wartość nominalna udziału). Od uzyskanych wpływów należy odjąć wszystkie poniesione koszty (badania, patenty). Powstały w ten sposób dochód będzie podstawą do opodatkowania podatkiem dochodowym, płatnym w terminie złożenia zeznania za rok wniesienia aportu. W przypadku zastosowania agio dochód ten – w momencie objęcia udziałów – prawdopodobnie nie będzie wysoki. Ma to jednak znaczenie, gdy chcemy zbyć udziały. Ich stosunkowo niska wartość nominalna spowoduje, że powstanie wysoki dochód (przy założeniu: wartość sprzedawanych udziałów jest większa niż wniesiony do spółki kapitał).

Wniesienie aportu do spółek kapitałowych podlega też opodatkowaniu podatkiem VAT. Rodzi to jednak problemy. Przykładowo, jednostka badawcza, która jako wkład chciałaby wnieść posiadany przez nią patent, zobowiązana jest do jego wyceny. Teoretycznie jest to konieczne, gdy wartość przedmiotu wyceny przekroczy 50 tys. euro. Trudno jednak określić, jaka ona będzie – powyżej czy poniżej tej kwoty. Zakładając, że uczelnia wyłoży środki na wycenę i wartość przedmiotu aportu zostanie określona na 200 tys. zł, powstaje pytanie: czy uczelnia wystawi fakturę i zobowiązana będzie do odprowadzenia podatku VAT w wysokości 46 tys. zł? Spółka celowa byłaby uprawniona do odliczenia podatku i odzyskania kwoty VAT. Kwestią problemową jest również określenie podstawy opodatkowania – czy będzie nią wartość rynkowa wniesionego wkładu, czy też wartość nominalna udziałów wydanych w zamian za aport.

Udziałowcy w spółce kapitałowej ponoszą ograniczoną odpowiedzialność jedynie do wysokości wniesionego wkładu. Ochrona majątku jest także istotna dla uczelni. Jednostka badawcza wnosząc np. patent przenosi prawa majątkowe na spółkę. Kontrola nad dalszym jego wykorzystaniem będzie zatem należała do odpowiednich organów firmy. Gdy firma będzie mieć trudności z utrzymaniem płynności finansowej lub stanie się niewypłacalna, patent może zostać zbyty, aby zaspokoić wierzycieli. Dlatego przed wniesieniem aportu do spółki, warto się zastanowić nad korzyściami finansowymi. Po pierwsze, spółka może wypłacać dywidendę z wypracowanego na koniec roku zysku. Jednak biorąc pod uwagę historię większości młodych firm i konieczność ciągłego inwestowania, a także strategię inwestora, który raczej dążyć będzie do wzrostu wartości spółki, wypłata dywidendy w pierwszych latach jest mało realna. Drugą możliwością jest czekanie na odpowiedni moment, aby odsprzedać swoje udziały z zyskiem. Oczywiście wiąże się to z utratą kontroli nad firmą i należącą już do niej własnością intelektualną.

LICENCJA JAKO ALTERNATYWA APORTU

Utworzenie spółki typu spin out i objęcie w niej udziałów przez uczelnię i twórców nie musi się wiązać z wniesieniem aportu. Teoretycznie istnieją jeszcze trzy inne możliwości: sprzedaż, ustanowienie licencji na prawach własności intelektualnej i wniesienie jej aportem do spółki oraz ustanowienie odpłatnej licencji na prawach własności intelektualnej. Pierwsza możliwość (sprzedaż) wiąże się z utratą kontroli nad własnością intelektualną i nie daje podstaw do objęcia udziałów, ale zaletą jest uzyskanie natychmiastowego przychodu. Druga opcja jest podstawą do objęcia udziałów (choć wycena licencji może być dużo niższa niż sama własność), pozostawia kontrolę nad nią jednostce i jako aport podlega takim samym procedurom, jak te, które zostały już opisane. Natomiast trzecia – pozostawia kontrolę nad własnością, nie wiąże się konsekwencjami podatkowymi aportu, choć nie daje też oczywistych podstaw do obejmowania udziałów w spółce.

Ostatnia opcja to najczęściej stosowany sposób na tworzenie spółek spin out w wiodących uczelniach świata. Przykładem może być Uniwersytet w Oxfordzie, który dla zarządzania komercjalizacją swojej własności intelektualnej utworzył spółkę ISIS – swoiste „centrum transferu technologii". Argumentem dla naukowców, by założyć spółkę w partnerstwie z uczelnią, jest możliwość otrzymania profesjonalnego wsparcia od ISIS – dbanie o sprawy proceduralne, doradztwo prawników, tworzenie biznesplanu, pozyskiwanie inwestorów oraz menedżerów do zarządzania firmą, a także udzielanie licencji na korzystanie ze znaku towarowego „Oxford". Z drugiej zaś strony istnieją jasne i restrykcyjne regulacje uczelni, które nie pozwalają naukowcom na angażowanie się w działalność firmy, sprzeczną z interesami ich pracodawcy. Twórcy (pracownicy i uczelnia) wpłacając minimalny wymagany prawem kapitał mogą założyć spółkę. Polityka uczelni zakłada, że obejmują oni udziały w identycznej wysokości (reguła: pół na pół). Nowo powstała spółka podpisuje z uczelnią umowę licencyjną. Następnie formalnie przystępują do niej inwestorzy i menedżerowie. Inwestorzy obejmują udziały za cenę wyższą niż nominalna (stosując agio) według wcześniej wynegocjowanych warunków. Zaletą jest też uproszczenie procedur. Nie ma bowiem konieczności stosowania wyceny udziałów, ponieważ nie następuje przeniesienie własności uczelni za wynagrodzeniem, a określenie wysokości opłat licencyjnych oparte jest na porównaniu stawek w transakcjach w tej samej branży. Podobny mechanizm może być z powodzeniem stosowany przez polskie instytucje i jest również zalecany przez poradnik „Komercjalizacja B+R dla praktyków" (wydanie drugie, NCBR, 2013).

FOT. PIOTR WANIOREK

Jak powstają uczelniane spin offy

autor **Anna Tomtas-Anders**

Konkurencja na rynku globalnym, wymusza by polska gospodarka cały czas się rozwijała. Kluczowym elementem tego rozwoju powinny być innowacje wdrażane z nauki do gospodarki. Skąd jednak je czerpać? W ostatnich latach można zauważyć silny rozwój jednej ze ścieżek komercjalizacji, czyli uczelnianych spin offów.

Tego typu spółki zakładane są m.in. przez pracowników naukowych, którzy chcą wykorzystać wiedzę zdobytą w macierzystej organizacji (np. uczelni) i wdrożyć wyniki swoich prac badawczych do gospodarki. Ze względu na złożoność tego procesu, uważanego za najtrudniejszą ścieżkę komercjalizacji, konieczne było unormowanie zasad zakładania spółek na uczelniach.

CO NALEŻY UREGULOWAĆ?

Nowelizacja ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym z 2011 r. (Dz. U. Nr 164, poz. 1365, z późn. zm.) zobowiązała wszystkie uczelnie wyższe do opracowania i wprowadzenia regulaminów własności intelektualnej oraz zasad dotyczących komercjalizacji wyników badań naukowych. Nawiązuje do tego art. 86c, który wskazuje, iż: „Senat, a w przypadku uczelni niepublicznej organ wskazany w statucie, uchwala regulamin zarządzania prawami autorskimi i prawami pokrewnymi oraz prawami własności przemysłowej oraz zasad komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych". Reguły dotyczące otwierania nowych spółek mogą być zawarte we wspomnianych regulaminach, jednak często taka ścieżka komercjalizacji jest tam jedynie wymieniona jako jedna z możliwości, a szczegółowe kwestie związane z ich zakładaniem regulowane są przez oddzielne dokumenty.

We wdrożonych do tej pory regulaminach znalazło się wiele podobnych do siebie zapisów. W każdym z nich znajdziemy reguły odnoszące się do sposobu obejmowania udziałów w nowo powstałych spółkach, zasady ich zakładania, zobowiązania uczelni czy kwestie związane z nadzorem nad firmą. Wszystkie zgodnie definiują spółkę typu spin off jako podmiot powołany w celu komercjalizacji dóbr intelektualnych należących do uczelni, wskazując również na możliwość udziału w niej osoby trzeciej, np. inwestora zewnętrznego. Zwykle decyzję o powołaniu spółki podejmuje rektor danej uczelni. Z kolei uczelnia obejmuje w niej udziały najczęściej poprzez powołaną do tego celu spółkę celową. Zdarzają się również sytuacje, jak na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy, gdzie dopuszcza się obejmowanie udziałów bezpośrednio przez uniwersytet. Podział udziałów następuje na podstawie wkładu każdej ze stron w powstanie i funkcjonowanie spółki. Uczelnia lub spółka uczelniana korzysta także z prawa do mianowania co najmniej jednego członka rady nadzorczej firmy.

Niezwykle ważną kwestią jest podział zysków z tytułu komercjalizacji wyników badań naukowych. Najczęściej jest to: 50% twórca i 50% uczelnia. Inaczej wygląda kwestia udziałów w nowopowstałej firmie, które zwykle obejmują nie mniej niż 20% (w zależności od wkładu uniwersytetu w powstałe dobro intelektualne). Takie ustalenia funkcjonują na wielu uniwerytetach w Polsce m.in. Uniwersytecie Jagiellońskim. W większości dokumentów przewidziano jednak możliwość zawarcia porozumienia co do innej wartości udziału twórcy w korzyściach finansowych z komercjalizacji, w zależności od danego przypadku i okoliczności. Daje to uczelniom dużą swobodę decyzyjną. Twórca zatrudniony lub będący udziałowcem spółki spin off nie może także uzyskiwać dodatkowego wynagrodzenia z tytułu komercjalizacji stworzonego przez siebie dobra.

> Wszystkie regulaminy definiują spółkę spin off jako podmiot powołany w celu komercjalizacji dóbr intelektualnych należących do uczelni

Wiele szczegółowych ustaleń zapisanych jest w odrębnych umowach pomiędzy uczelnią a założycielem spółki. Uwzględniane są wówczas takie kwestie, jak: ostateczny podział udziałów, zasady udostępniania firmie zasobów uczelni czy zasady zatrudnienia założyciela w spółce i jej wpływ na formę dalszego zatrudnienia na uczelni.

Analizowane regulaminy dopuszczają możliwość zezwolenia na korzystanie z infrastruktury jednostki naukowej, takiej jak pomieszczenia lub aparatura badawcza. Kwestia ponoszenia kosztów nie jest jednak ściśle określona. W jednym z nich występuje zapis o uwzględnianiu w wycenie cen rynkowych, jednak dopuszczalne jest także stosowanie warunków preferencyjnych.

CORAZ WIĘKSZE ZAPOTRZEBOWANIE

Warto również zauważyć, że w przypadku Politechniki Białostockiej zasady tworzenia spółek typu spin off ujęte zostały jako część regulaminu zarządzania prawami własności intelektualnej. Szczegółowa procedura określona zostanie w drodze zarządzenia rektora. Podobna sytuacja ma miejsce w wielu jednostkach naukowych, gdzie kwestie te są regulowane indywidualnymi umowami z twórcami lub pomniejszymi wewnętrznymi aktami. Zdarza się również, że regulaminy tworzenia tego typu spółek są w trakcie opracowania. Świadczy to o zapotrzebowaniu, dużym zainteresowaniu tym sposobem komercjalizacji wiedzy oraz coraz prężniejszym rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce.

Nie ma rozwoju bez innowacji

autor **Karol Dąbrowski**

Od pomysłu do jego realizacji wiedzie kręta ścieżka. Wiele osób zniechęca się jednak już przy pierwszej przeszkodzie. Przez taką właśnie postawę duża część idei zrodzonych w głowach lubuskich naukowców i przedsiębiorców trafiła do lamusa. Zmienić ten stan rzeczy oraz wydobyć potencjał pomaga Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego (CPTT UZ).

Nowoczesna uczelnia to nie tylko dydaktyka. Coraz większy nacisk kładzie się na praktyczne przygotowanie przyszłej kadry pracowniczej, dostosowanej do zapotrzebowania lokalnego rynku pracy. Coraz mocniej też daje o sobie znać konieczność zacieśnienia współpracy z przemysłem w celu komercjalizacji badań naukowych i organizowania grup roboczych, wspólnie realizujących projekty badawczo-rozwojowe. Tę ideę pomostu pomiędzy nauką a biznesem dobrze spełnia Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego. – Dysponujemy świetnie wyposażoną bazą laboratoryjną, bazą ekspertów i pokaźną listą firm z województwa, z którymi współpracujemy – mówi dr inż. Roman Kielec, dyrektor CPTT UZ. Centrum spełnia też rolę pośrednika w kontaktach nauki i biznesu. – Jeśli firma potrzebuje specjalistycznych badań lub opinii, zgłasza się właśnie do nas. Wszystkim zależy dziś na czasie, a dzięki nam można go zaoszczędzić i spożytkować w inny sposób – dodaje.

NIE MA ZŁYCH DRZWI

CPTT UZ jest jedyną tego typu jednostką w województwie lubuskim. – Trudno w kilku zdaniach powiedzieć, czym się zajmujemy. To wszystko zależy od tego, z jaką sprawą zgłaszają się do nas naukowcy, przedsiębiorcy czy studenci. Kieruje nami zasada „no wrong door". Nawet jeśli nie możemy pomóc, to przynajmniej informujemy, do kogo się zgłosić – tłumaczy dyrektor Kielec. A możliwości pomocy zielonogórskie centrum ma spore.

W ramach inicjatywy „Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej", Centrum realizuje obecnie projekt finansowany z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBR). Głównym jego zadaniem jest rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności gospodarki regionu lubuskiego przy współudziale środowiska naukowego, a tym samym poprawa konkurencyjności. Równie ważne jest utrzymanie i rozbudowa trwałych mechanizmów transferu wiedzy pomiędzy środowiskiem naukowo-badawczym a biznesowym. Podejmowane są także działania mające zainteresować studentów ideą przedsiębiorczości. Podczas szkoleń młode osoby zdobywają wiedzę, jak założyć własną działalność gospodarczą, jak funkcjonuje nowoczesne przedsiębiorstwo oraz jakie są innowacyjne metody zarządzania firmą. W ramach projektu ma również powstać specjalna baza patentowa oraz zostać opracowany poradnik komercjalizacji badań naukowych.

Centrum prowadzi trzecią już edycję projektu „B2Europe West Poland" w ramach sieci Enterprise Europe Network (inicjatywa koordynowana przez Komisję Europejską, mająca na celu wspieranie biznesu). Przedsiębiorcy mogą bezpłatnie uzyskać informacje dotyczące funkcjonowania rynku wewnętrznego, w tym prawa wspólnotowego, finansowania biznesu, polityki badawczo-rozwojowej, przetargów publicznych, podatków itp. CPTT UZ tworzy również sieć kontaktów pomiędzy nauką i biznesem, a także inicjuje kontakty międzynarodowe, m.in.: udziela wsparcia w rozwijaniu współpracy transgranicznej poprzez wyszukiwanie partnerów biznesowych, organizację misji gospodarczych, spotkań brokerskich, warsztatów i szkoleń oraz wizyt studyjnych. Doradza w wykorzystaniu odpowiednich prac badawczych w przedsiębiorstwie, czemu służy np. opracowywanie profili technologicznych oraz przeprowadzanie audytów technologicznych. Dzięki staraniom pracowników CPTT UZ udało się do tej pory podpisać niemal 30 umów handlowych i transferu technologii pomiędzy firmami z województwa lubuskiego i Unii Europejskiej.

Informacje o CPTT UZ

Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii (CPTT) jest jednostką pozawydziałową Uniwersytetu Zielonogórskiego i funkcjonuje od czerwca 1999 r. Podstawowym jego założeniem jest promowanie uniwersyteckiej wiedzy, wspieranie innowacji i transferu technologii oraz podnoszenie konkurencyjności lubuskich przedsiębiorstw poprzez integrację nauki z przemysłem. W ramach założeń statutowych CPTT UZ realizowało lub realizuje projekty finansowane ze środków Unii Europejskiej oraz Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

CENTRUM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI I TRANSFERU TECHNOLOGII CPTT

Patronat honorowy

URZĄD PATENTOWY
RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Narodowe Centrum
Badań i Rozwoju

Realizacja projektu "Przedsiębiorczy naukowiec – kreator jutra" została dofinansowana przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju w ramach przedsięwzięcia "Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej"