



B+R=przyszłość

e-biuletyn

Szanowni Państwo,

w bieżącym numerze e-biuletynu prezentujemy możliwości rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości, oferowane m.in. przez konkursy dla właścicieli start-upów. O programie GO_GLOBAL.PL, inicjatywie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, wspierającym innowacyjnych przedsiębiorców w przejściu na światowe rynki, rozmawiamy z Danielem Maksymem, Kierownikiem Działu Rozwoju Infrastruktury Szkolnictwa Wyższego NCBR (str. 2). Global Student Entrepreneur Awards z kolei jest międzynarodowym przedsięwzięciem, którego polska odsłona miała miejsce po raz pierwszy w tym roku. O krajowych eliminacjach do tego projektu rozmawiamy z Tomaszem Rogalą, Project Managerem GSEA (str. 5). Kolejny materiał poświęcony jest między innymi roli, jaką współpraca z biznesem odgrywa w rozwoju kariery naukowej. Z Justyną Małkuch-Świtalską, Prezesem Stowarzyszenie Rozwoju Karier Doktorantów i Doktorów „PolDoc” rozmawiamy również o problemach, z jakimi boryka się młoda polska kadra naukowa w kontekście możliwości rozwoju, społecznego ostrzegania tej drogi kariery i uwarunkowań systemowych (str. 7). Tematem ostatniej z publikowanych rozmów jest działalność Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, o którym opowiada dr inż. Krzysztof Klęczar, Dyrektor CTT UR (str. 10).

Zapraszamy do lektury,
Redakcja

10 MILIONÓW DLA INNOWACYJNYCH START-UPÓW

O programie Narodowego Centrum Badań i Rozwoju pod nazwą GO_GLOBAL.PL, wspierającym innowacyjnych polskich przedsiębiorców w wejściu na globalne rynki i bogatej ofercie nie tylko finansowego wsparcia rozmawiamy z Danielem Maksymem, Kierownikiem Działu Rozwoju Infrastruktury Szkolnictwa Wyższego NCBR.

Na czym polega i co oferuje program GO_GLOBAL.PL?

GO_GLOBAL.PL to przedsięwzięcie pilotażowe, wychodzące naprzeciw konkretnej potrzebie polskich start-upów, pragnących wejść na światowe rynki. Takie start-upy pojmuję jako spółki jeszcze nie wykrystalizowane, wciąż docierające własny model biznesowy. Pragną one wejść na globalny rynek z różnych powodów: rynek krajowy okazuje się płytki, brak na nim popytu na oferowane przez firmy produkty lub usługi lub firmy te nie mogą na rodzimym rynku osiągnąć skali finansowania, która zagwarantowałaby sukces.

Najistotniejszym kryterium oceny spółki przystępującej do programu GO_GLOBAL.PL jest posiadanie produktu, usługi lub technologii, które są wynikiem prac badawczo-rozwojowych. Warto podkreślić, że

w programie nie finansujemy etapu prac rozwojowych, a produkt, usługa lub technologia muszą już w jakiś sposób istnieć na rynku, muszą być już w jakiejś mierze rozpoznawalne, posiadać historię sprzedaży, a zamiarem właścicieli jest rozwinięcie działalności w postaci pozyskania zagranicznego inwestora. Słowem, jest to program przeznaczony dla każdego podmiotu, spełniającego – poza kryteriami formalnymi - wymóg posiadania produktu, usługi lub technologii o zgodnym z kryteriami oceny przymocie innowacyjności. W trakcie oceny eksperci NCBR sprawdzają, czy produkt lub usługa spełniają kryteria prac badawczo-rozwojowych. Drugim etapem jest ocena potencjału rynkowego. W roku ubiegłym wypracowaliśmy innowacyjny sposób oceny – panel ekspertów. W jego ramach spółki dokonują prezentacji w stosunkowo krótkim czasie 15 minut – jest to taki nasz elevator

pitch – odpowiadając później na pytania panelistów. Panelistami są przedstawiciele instytucji finansowych, doświadczeni eksperci w zakresie oceny programów inwestycyjnych. Program jest zatem o tyle nowatorski, że łączy ocenę eksperta wywodzącego się ze środowiska nauki (ocena innowacyjności technologii) z oceną eksperta ze świata finansowego, przeprowadzaną pod kątem skalowalności, przewag konkurencyjnych, możliwości inwestowania, istnienia rynku. Program finansuje stworzenie strategii przejścia z rynku lokalnego na rynek międzynarodowy. Poza jej opracowaniem wsparcie obejmuje środki na szkolenia z zakresu metod pozyskiwania inwestowania, naukę ekosystemu rynku docelowego i szereg innych elementów w ramach miękkiego wsparcia.

Jak wysokie jest zainteresowanie programem?

Z dostępnych na etapie pilotażowym źródeł wynika, że spółek, które byłyby potencjalnymi beneficjentami naszego finansowania w kraju, nie liczy się w tysiącach. Bardzo ostrożnie szacuję, że naszą grupą docelową jest 300 do 400 spółek, z zastrzeżeniem, że spółki te spełniają kryteria formalne dofinansowania, obowiązujące w programie. W ramach I pilotażu zgłosiły się do nas 23 spółki, spośród 43, które wyrażały takie zainteresowanie. Do drugiej edycji swoje wnioski złożyło 55 spółek, spośród ponad 100, które interesowały się konkursem. Liczby te mówią o stanie polskiego rynku. Program GO_GLOBAL.PL jest w pewien sposób elitarny – wyjście na rynek zewnętrzny oznacza poddanie się konkurencji międzynarodowej, co bardzo otrzeźwia w kwestii początkowych zapatrywań. Istotna jest również biegłość językowa. Pobyt

w danym miejscu, nauczenie się reguł danego rynku i wejście w ekosystem nie jest prostym zadaniem. Zdobycie tych umiejętności kosztuje.

Mam wrażenie, że wśród wielu polskich podmiotów gospodarczych jedynie skromny procent spełnia kryteria udziału w naszym konkursie, ale dla tego skromnego procenta, naszym zdaniem, warto stworzyć program i nauczyć się na jego podstawie, jaki jest potencjał zaistnienia polskich odpowiedników firm takich jak Google czy Nokia.

W którym spośród rynków zagranicznych jest największe zainteresowanie?

Najistotniejszym kryterium oceny spółki przystępującej do programu GO_GLOBAL.PL jest posiadanie produktu, usługi lub technologii, które są wynikiem prac badawczo-rozwojowych. Warto podkreślić, że w programie nie finansujemy etapu prac rozwojowych, a produkt, usługa lub technologia muszą już w jakiś sposób istnieć na rynku, muszą być już w jakiejś mierze rozpoznawalne, posiadać historię sprzedaży, a zamiarem właścicieli jest rozwinięcie działalności w postaci pozyskania zagranicznego inwestora. Słowem, jest to program przeznaczony dla każdego podmiotu, spełniającego – poza kryteriami formalnymi - wymóg posiadania produktu, usługi lub technologii o zgodnym z kryteriami oceny przymocie innowacyjności.

Wniosek aplikacyjny wskazuje dowolny rynek wejścia. Dominujący i zgodny z naszymi zamierzeniami jest rynek amerykański, jako najbardziej odpowiedni dla przedsięwzięć wysokiego ryzyka. Ale w tym zakresie nie staramy się być mądrzejsi od ludzi, których chcemy finansować. Ogromnym plusem naszego programu są porozumienia z trzema akceleratorami przedsiębiorczości, z których dwa zlokalizowane są w Dolinie Krzemowej. Pierwszy to Plug and Play Tech Center – wielki kompletny ekosystem start-upów sektora ICT. Drugi – US-Polish Trade Council, organizacja stworzona przez uczonych polskiego pochodzenia, mieszkających w Kalifornii i pracujących na tamtejszych uniwersytetach. Naszym europejskim partnerem jest Fraunhofer-Zentrum für Mittel und Osteuropa, który specjalnie dla nas opracował program akceleracyjny. Pracujemy nad tym, by zwiększyć liczbę partnerów. Formuła współpracy z naszymi partnerami – co również warto zaznaczyć – nie jest obowiązkowa. Na 55 wniosków, połowa aplikujących zdecydowała się na współpracę z naszymi partnerami, a druga – na samodzielne poszukiwanie rynku.

Czego polscy przedsiębiorcy mogą nauczyć się w akceleratorze w rodzaju P&P Tech Center?

Progiem wejścia w środowisku Doliny Krzemowej jest przebojowość, pomysł, samozaparcie, chęć współdziałania i wola podnoszenia się po upadku. To jest kultura, która mówi: spróbuj, może ci się nie udać – ważne, żebyś spróbował jeszcze raz. Wokół tego miejsca narosła otoczka bardzo dużych i stosunkowo łatwych pieniędzy w postaci źródeł finansowania dla firm technologicznych. W Dolinie Krzemowej powstało

bardzo dużo instytucji otoczenia innowacyjnego biznesu – czyli tych, które pomagają w wejściu kapitałowym. To oczywiście dobrze, jeżeli ktoś jest na tyle przebojowy, by być w stanie skaptować inwestora podczas kilkuminutowej rozmowy w windzie. Takie przypadki są jednak wyjątkowe, regulą jest korzystanie ze wsparcia akceleratorów w rodzaju Y-Combinator, Blackbox czy Plug&Play właśnie. Celem akceleratorów jest również maksymalne ułatwianie kontaktu firm z potencjalnymi inwestorami. To inwestor przyjeżdża do ciebie, nie na odwrot. Działa to obustronnie: inwestor wie, że ma do czynienia ze zweryfikowanym start-upem, w akceleratorze nie ma miejsca na przypadki. Ważna, w Polsce niespecjalnie doceniana, jest stała opieka mentorska – osoba albo zespół osób, który doradza firmie, co powinna zrobić dalej, jakie kroki podjąć, z czego się wycofać. Odbywają się szkolenia z autoprezentacji, sprzedaży. Osoba, która wychodzi z akceleratora po kilkumiesięcznym pobycie, nie jest tą samą, która do niego trafiła. Wielkie firmy, w rodzaju Microsoft, Apple czy Google, szukają start-upów po to, żeby je kupić – potrzebują źródeł innowacji. Akceleratorzy to miejsca pełne takich ludzi i pomysłów, miejsca, w których „dobrze się sprzedaje”.

Kiedy wystartuje kolejna edycja?

Nabór do trzeciej edycji programu przewidujemy późną jesienią bieżącego roku.

POLSKIE START-UPY W ŚWIATOWYM TOWARZYSTWIE

O polskiej odsłonie Global Student Entrepreneur Awards, organizowanego od 15 lat międzynarodowego konkursu na najlepszy pomysł na start-up i promowanej w nim formule pobudzania przedsiębiorczego ducha, rozmawiamy z Tomaszem Rogalą, Project Managerem polskiej edycji GSEA.

Jaka jest główna idea konkursu Global Student Entrepreneur Awards?

GSEA to międzynarodowy projekt non-profit, organizowany na całym świecie już od ponad 10 lat. W 2013 roku, po raz pierwszy w historii, odbędzie się również w Polsce. Główną misją konkursu jest promowanie postaw przedsiębiorczych wśród młodych ludzi, edukacja z zakresu prowadzenia własnej działalności gospodarczej oraz umożliwienie wymiany doświadczeń i nawiązania nowych kontaktów biznesowych w społeczności międzynarodowej. Globalne finały w przeciągu ostatnich trzech lat odbywały się na Giełdzie Papierów Wartościowych w Nowym Jorku.

Co jest nagrodą główną w konkursie?

Zwycięzca krajowych eliminacji będzie rywalizował z 30 finalistami z całego świata o nagrodę w wysokości 150 tysięcy dolarów podczas globalnych finałów w Stanach Zjednoczonych.

Jakie są korzyści z wzięcia udziału w konkursie? W czym uczestnictwo może pomóc młodym przedsiębiorcom?

Kluczową kwestię stanowi szansa zwrócenia na siebie uwagi krajowych i zagranicznych inwestorów spółek kapitałowych, którzy docenią zaangażowanie w konkursie. Bardzo możliwe, że podejmą również decyzję dalszego wsparcia firmy oraz pomogą dokonać niezbędnych inwestycji w jego przyszły rozwój. Ponadto, ze względu na wysoki status na arenie międzynarodowej oraz wsparcie polskiego rządu, znaczących instytucji i stowarzyszeń gospodarczych, jak również osobiste wsparcie liderów biznesu i przedsiębiorców, firmy otrzymają reklamę w mediach na poziomie światowym.

Kto zwyciężył w polskich eliminacjach? Dlaczego zdobył uznanie jury?

Niedawno odbyły się eliminacje regionalne w Krakowie, w których zwyciężyła firma Misbehave. Dwie projektantki i właścicielki

portalu internetowego oferującego sprzedaż nieprzeciętnych ubrań. Zdobywcą drugiego miejsca został Miłosz Kroczyk, twórca Robocode.pl, który również pojedzie do Warszawy. Pozostałe finały regionalne odbędą się na początku października w Poznaniu i Warszawie. Finał ogólnopolski odbędzie się w październiku, również w Warszawie.

W Polsce jest pięć głównych barier dla rozwoju przedsiębiorczości, cztery z nich są stwarzane przez państwo. Są to, w kolejności: wysokie podatki, uciążliwe relacje z organami administracji (urzędami skarbowymi, ZUS), zmienność przepisów prawa i jego niska jakość.

Polską młodzież należy edukować z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz przedsiębiorczości od najmłodszych lat, poprzez zajęcia i warsztaty w szkole. Niestety, choć 80% młodych ludzi deklaruje chęć założenia własnego biznesu, robi to tylko 1%. Wynika to z obaw przed poziomem komplikacji przepisów prawnych, wysokimi podatkami oraz brakiem odpowiedniej wiedzy.

Analizując polską odsłonę konkursu, jakie wnioski dotyczące polskiej przedsiębiorczości można z owej analizy wysnuć? jak wielu start-upowców się zgłosiło? Kim są i jakie firmy prowadzą?

Do GSEA zgłosiło się do tej pory najwięcej

firm informatycznych, lecz ostateczny obraz będziemy mieli dopiero we wrześniu, kiedy pojawi się komplet zgłoszeń do Warszawy i Poznania.

Dlaczego polska odsłona konkursu z tak długą tradycją odbywa się po raz pierwszy właśnie w tym roku?

Konkurs cały czas się rozwija i jego celem jest, aby przedsiębiorcy ze wszystkich krajów mogli wziąć udział w finale ogólnopolskim w Nowym Jorku. Dlatego eliminacje krajowe organizowane są w coraz większej ilości krajów.

Jak zmienia się oblicze polskiej przedsiębiorczości? Jak jest obecnie znaczenie bycia przedsiębiorczym?

W Polsce jest pięć głównych barier dla rozwoju przedsiębiorczości, cztery z nich są stwarzane przez państwo. Są to, w kolejności: wysokie podatki, uciążliwe relacje z organami administracji (urzędami skarbowymi, ZUS), zmienność przepisów prawa i jego niska jakość.

Polską młodzież należy edukować z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz przedsiębiorczości od najmłodszych lat, poprzez zajęcia i warsztaty w szkole. Niestety, choć 80% młodych ludzi deklaruje chęć założenia własnego biznesu, robi to tylko 1%. Wynika to z obaw przed poziomem komplikacji przepisów prawnych, wysokimi podatkami oraz brakiem odpowiedniej wiedzy.

Kim są zwycięzcy konkursu? jakiego rodzaju innowacyjne pomysły zrealizowali? jak, dzięki konkursowi, rozwinęli swoje firmy? Czego można się od nich nauczyć?

Takich informacji będziemy mogli udzielić dopiero po finale ogólnopolskim w październiku.

DOSTRZEC WŁASNY POTENCJAŁ

O działalności Stowarzyszenia Rozwoju Karier Doktorantów i Doktorów „PolDoc” oraz wyzwaniach, jakie stają przed młodymi polskimi naukowcami, rozmawiamy z Justyną Małkuch-Świtalską, Prezes Stowarzyszenia i inicjatorką projektu.

Jaka idea leży u podstaw działalności Stowarzyszenia PolDoc? Czym się zajmujecie?

Idea powołania Stowarzyszenia narodziła się w czasie, gdy przygotowywałam doktorat we Francji, na Université de Lorraine. Pomysł rozwinęłam ze znajomymi doktorantami z Polski, z którymi wspólnie założyliśmy Stowarzyszenie. W ciągu ostatnich 30 lat w Europie powołano kilka organizacji zajmujących się wprowadzaniem doktorantów i doktorów na rynek pracy. PolDoc jest odpowiednikiem tych instytucji, mającym jednak swoją specyfikę. Chcieliśmy dostosować naszą działalność do potrzeb krajowego rynku pracy, odpowiedzieć na potrzeby środowiska młodej nauki w tym obszarze. Stwierdziliśmy również, że doktoranci mają potencjał, który nie jest przez polską gospodarkę wystarczająco wykorzystany. Istnieje bowiem ogromna potrzeba usprawnienia rozwoju kariery młodych polskich naukowców, stworzenia mechanizmów, które ten rozwój wesprą. Jednocześnie kompetencje tej grupy zawodowej mogą i powinny być postrzegane jako motor polskiej gospodarki.

Dostosowując się do potrzeb młodej polskiej nauki, Stowarzyszenie prowadzi działalność informacyjną, ułatwiamy również kontakt młodych naukowców z różnymi instytucjami sektorów publicznego, prywatnego i naukowego. Prowadzimy działalność doradczą i szkoleniową w zakresie

rozwoju zawodowego. Od niedawna Stowarzyszenie rozwija aktywność w obszarze ekspertyz i badań rozwoju zawodowego młodych naukowców.

Wspomniała pani, że powołanie Stowarzyszenia zainspirowały międzynarodowe kontakty i podobne organizacje zagraniczne. Skąd czerpaliście inspirację, jaka organizacja była wzorcową dla PolDoc?

U źródeł mojej refleksji nad problemami młodych naukowców w Polsce była działalność francuskiej ABG (Association Bernard Grégory), od 30 lat działającej na francuskim rynku pracy w sektorze naukowym. Kiedy pisałam doktorat, Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche – odpowiednik MNiSW – wprowadziło reformę, która kładła szczególny nacisk na przygotowanie młodych naukowców do realizowania kariery poza uczelnią. Działalność ABG w implementacji tej reformy była kluczowa, miałam osobiście szansę zostać beneficjentką ich działalności. ABG okazała się wzorcem, są jednak pewne różnice.

Domyślam się, że chodzi o różnice wynikające z jakości i stopnia systemowego wsparcia dla nauki w Polsce.

Istotnie. Głównym problemem polskich doktorantów jest właściwa ocena własnych kompetencji. Borykamy się z częścią problemów, które

mają inne kraje Unii – chodzi o zatrudnienie doktorantów, wykorzystanie ich potencjału zarówno na uczelni, jak i poza nią. Dramatycznie rośnie liczba doktorantów, liczba doktorów natomiast proporcjonalnie maleje. Polska również stara się mierzyć z tym problemem, ważne jednak jest systemowe dostosowanie do wymagań lokalnego rynku. Kolejny problem – w Polsce mechanizmy rozwoju zawodowego oraz wprowadzania doktorów na rynek pracy działają dużo gorzej niż za granicą. Podam dwa przykłady. Niemcy regulują podaż w stosunku do popytu na doktorów,

Mamy mało doktorantów, którzy mogą aktywnie uczestniczyć w międzynarodowych bądź nawet międzyuczelnianych projektach – młodzi naukowcy narzekają na to, że uczelnie dają im możliwość pracy w swoim laboratorium, ale nie ma procedur ułatwiających im otwarcie na inne sektory, inne instytucje, nowe doświadczenia.

Wdziałalności PolDoc przejawia się nie tylko głęboka refleksja nad każdym z wymienionych przez mnie problemów, ale również konkretne działania, ukierunkowane na ich rozwiązanie i wsparcie środowiska młodej polskiej nauki.

w związku z tym zmniejszyli liczbę obron. We Francji natomiast zwiększono nacisk na trening zawodowy i na współpracę nauki z biznesem.

Polska tego wyboru jeszcze nie dokonała, aczkolwiek skłania się bardziej w stronę rozwiązania francuskiego. Zdania w tej kwestii są jednak podzielone. Trzeci aspekt to przebieg studiów doktoranckich, który w Polsce jest mniej korzystny dla doktorantów pod względem rozwoju zawodowego. Przeprowadzone przez Stowarzyszenie badania ankietowe wykazują, iż zdaniem doktorantów, uczelnie w stopniu rażąco niskim angażują się w ich rozwój zawodowy. Istnieje dotkliwy brak treningów rozwoju zawodowego, za czym idzie nieumiejętność określenia własnych kompetencji zawodowych i planowania kariery. Jest bardzo mało projektów, pozwalających doktorantowi wejść w kontakt z sektorem publicznym i biznesu. Bardzo niski jest odsetek doktorantów, którzy mają kontakt z zagranicznym światem naukowym poprzez działalność naukową – w Polsce jest mało międzynarodowych ekip badawczych, jest również niewiele polskich ekip, które przygotowują międzynarodowe projekty. Nie mówię tutaj o osobach, które rozpoczęły lub kontynuują pracę naukową za granicą ani o tych, które mają dostęp do zagranicznych publikacji bądź publikują za granicą, bo to są z reguły projekty indywidualne. Mamy mało doktorantów, którzy mogą aktywnie uczestniczyć w międzynarodowych bądź nawet międzyuczelnianych projektach – młodzi naukowcy narzekają na to, że uczelnie dają im możliwość pracy w swoim laboratorium, ale nie ma procedur ułatwiających im otwarcie na inne sektory, inne instytucje, nowe doświadczenia. W działalności PolDoc przejawia się nie tylko głęboka refleksja nad każdym z wymienionych przez mnie problemów, ale również konkretne działania, ukierunkowane na ich rozwiązanie i wsparcie środowiska młodej polskiej nauki.

Wynika z tego, że młody polski naukowiec jest skazany na samotne wysiłki, zmierzające do zawodowej realizacji – również realizacji ambicji naukowych – wobec braku systemowego wsparcia. Jak w tym kontekście rysuje się zjawisko przedsiębiorczości środowiska akademickiego, w wymiarze zarówno tzw. przedsiębiorczego ducha, jak i tym praktycznym –

podejmowania działalności przedsiębiorczej w ramach komercjalizacji wyników badań?

Uczelnie nie prowadzą statystyk działalności przedsiębiorczej swoich pracowników. Tego rodzaju danymi dysponują raczej instytucje otoczenia innowacyjnego biznesu. Bardzo istotna w Polsce jest rola promotora, od którego młody naukowiec jest bardzo zależny, także po obronie. W USA działalność promotora równoważona jest zaangażowaniem uczelnianych instytucji, w rodzaju komisji uniwersyteckich. W stowarzyszeniu pojawiają się doktoranci, których karierę promotor blokuje i tacy, których rozwój jest w dużej mierze inspirowany zachętami promotora. To jednak skrajne przypadki. Zachęcamy raczej do zaufania opiekunom naukowym, nawet kreowania wspólnych inicjatyw, ukierunkowanych na naukowy i zawodowy rozwój. Na rynku polskim działają firmy – branża farmaceutyczna, chemiczna, nowych technologii – w których warunkiem rozwoju zawodowego jest posiadanie tytułu doktora. Za mało jest jednak wsparcia działalności biznesowej młodych naukowców ze strony uczelni i środowiska naukowego w ogóle. Poza tym, doktoranci i doktorzy są często przez pracodawców i współpracowników z sektora prywatnego źle postrzegani: uważani są za zbyt mało dyspozycyjnych, przekwalifikowanych, zbyt drogich w zatrudnieniu albo wręcz aspołecznych. Wydaje mi się, że to jest kwestia lat, żeby te stereotypy przełamać. Na rynkach zagranicznych potrzeba było około 20 lat działalności stowarzyszeń takich jak nasze, żeby się z nimi pożegnać.

W Niemczech na przykład naukowiec nie będzie mógł kontynuować kariery naukowej w obszarach związanych z badaniami przemysłowymi, jeśli nie przejdzie przez praktykę biznesową. Czy w Polsce kontakty z biznesem sprzyjają rozwojowi kariery naukowej?

Sytuacja Niemiec jest specyficzna dla rynku światowego w ogóle – w tym kraju przewidziano problem zbyt dużej podaży doktorantów w stosunku do popytu, w związku z czym ograniczono ją. Kryteria tego ograniczenia są dyskusyjne, jakieś jednak trzeba było wprowadzić. Odnosząc się do roli kontaktów poza macierzystą jednost-

ką w naukowym i zawodowym rozwoju, ujmę to tak: nigdy nie możemy w jednym laboratorium zgromadzić wszystkich najlepszych specjalistów, z całego potrzebnego zakresu i stuprocentowego materiału do pracy. Słowem – idealnych warunków nie ma. Zawsze ktoś lub coś jest poza laboratorium. Chociażby z tego względu wyjście poza nie do któregośkolwiek sektora, instytucji bądź uczelni jest zasadne i ubogacające. Jeśli chodzi o działalność czysto biznesową młodego naukowca, sądzę, że jest jak najbardziej wskazana, ale przy stworzeniu odpowiednich warunków – chodzi o zachowanie równowagi i kompatybilności pomiędzy zatrudnianym naukowcem a faktycznym zasobem pracy i pieniędzy, potrzebnym na danym stanowisku. Młody naukowiec musi otrzymać możliwość wykorzystania swoich umiejętności naukowych w pracy w sektorze prywatnym. Umiejętności te są bezcenne – w analizie i innowacyjnym myśleniu ci ludzie są wytrenowani lepiej niż jakakolwiek inna grupa zawodowa. Jeżeli takiej osobie dobrze zorganizujemy pracę, korzyść jest obustronna: pracodawca ma pracownika, gotowego myśleć innowacyjnie, analizować, przetwarzać dane i wykorzystywać wnioski lepiej niż ktokolwiek inny, natomiast osoba z doktoratem ma możliwość wykorzystania kompetencji, które zdobyła dzięki pracy naukowej. Wtedy wyniki działalności zawodowej w sektorze prywatnym mogą wzbogacić dalszą działalność naukową i odwrotnie. To jest idealna sytuacja, którą trudno stworzyć, ale do której trzeba dążyć.

Zapraszamy na stronę internetową Stowarzyszenia, dostępną pod adresem: www.poldoc.pl

Profil PolDoc na portalu Facebook: www.facebook.com/PolDoc

BOGATA OFERTA WSPARCIA NAUKI W CTT UR

O Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, realizowanych w obszarze wsparcia komercjalizacji i przedsiębiorczości akademickiej działaniach i perspektywach rozwoju tej jednostki pomostowej rozmawiamy z dr. inż. Krzysztofem Klęczarem, Dyrektorem CTT UR.

Jakie projekty i działania wspierające rozwój komercjalizacji badań naukowych realizuje Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie?

CTT od czasu powstania podejmuje szereg działań wspierających komercjalizację badań naukowych. Jednym z najbardziej znaczących jest udział w powstaniu i aktywna współpraca ze spółką celową Uniwersytetu Rolniczego – Centrum Innowacji Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie sp. z o.o. powołaną w 2012 r. w celu wspierania komercjalizacji wyników badań prowadzonych na Uniwersytecie. Uniwersytet Rolniczy za pośrednictwem CTT współpracuje z wieloma przedsiębiorcami, głównie z Polski Południowej, choć adresatem naszych działań są przedsiębiorcy z całej Polski, a wręcz Europy. Tylko w pierwszym półroczu tego roku podpisaliśmy kilkanaście umów o współpracy z partnerami z kilku województw.

Stale aplikujemy o środki finansowe na realizację i promocję działań o charakterze B+R. Realizowaliśmy w tym zakresie między innym pro-

jekty współfinansowane w ramach POKL oraz programu „Kreator Innowacyjności”. Wspieramy również zespoły naukowców Uniwersytetu w realizacji projektów z programu Innowacyjna Gospodarka. CTT w realizacji tych działań wspierają merytorycznie i logistycznie jednostki promujące przedsiębiorczość akademicką działające przy Uczelni, tj. Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości oraz Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej UR/CTE, powstały w konsorcjum Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie i Centrum Transferu Ekotechnologii sp. z o.o. Uczestniczymy również w imprezach branżowych, takich jak targi, sympozja, seminaria...

Na jaki rodzaj oferowanego przez CTT UR wsparcia zapotrzebowanie w środowisku nauki jest największe?

Największe zapotrzebowanie pracownicy nauki Uniwersytetu zgłaszają w zakresie pomocy merytorycznej w kwestii zagadnień związanych z własnością intelektualną, w szczególności

z ochroną patentową wynalazków. Pracownicy Centrum pomagają także w opracowywaniu umów szczegółowych dotyczących współpracy z przedsiębiorcami, umów wdrożeniowych czy umów konsorcjum. Cieszy fakt, że coraz częściej pracownicy nauki zwracają się z prośbą o indywidualne doradztwo w zakresie wsparcia finansowego i logistycznego dla nowo zakładanych spółek odpryskowych. Ze względu na fakt, iż w skład CTT UR wchodzi Biuro Programów Europejskich, nasi eksperci często udzielają również wsparcia w zakresie opracowywania wniosków aplikacyjnych, jak również opracowują wnioski kompleksowo.

Czy CTT UR miało okazję pośredniczyć w rozwijaniu działalności spółek odpryskowych? Jaki jest poziom zainteresowania tą formą przedsiębiorczości akademickiej wśród beneficjentów oferty CTT UR?

Jak już wspominałem, Uczelnia posiada od ubiegłego roku własną spółkę celową, której zadaniem jest m.in. tworzenie spółek spin off. Spółka Centrum Innowacji Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie sp. z o.o. funkcjonuje dopiero od roku, ale prowadzone akcje informacyjno-promocyjne powodują wzrost zainteresowania wśród naukowców tą właśnie formą komercjalizacji. Na dzień dzisiejszy możemy się pochwalić posiadaniem udziałów w spółce typu spin - off założonej między innymi przez naszych pracowników, działającej w sektorze OZE.

CTT UR należy do klastra Life Science Kraków. Jak uczestnictwo w klastrze wspomaga realizację działań Centrum?

Poprzez aktywny udział w pracach Klastra Life Science UR zacieśnia kontakty z przedsiębiorcami, szczególnie zagranicznymi, a także przedstawicielami innych jednostek naukowych oraz klastrów. Jako członkowie Klastra współorganizujemy liczne imprezy, m.in. znane w skali Europy Life Science Open Space. Kontakty

nawiązane w ramach Klastra już wielokrotnie wykorzystaliśmy przy okazji budowania międzynarodowych konsorcjów dla potrzeb realizacji projektów. Bardzo cenne były również wizyty studyjne w kluczowych instytucjach sektora life science w Europie, a także spotkania organizowane z partnerami zagranicznymi w Polsce.

Jakie są plany rozwoju CTT UR na najbliższe lata?

W dalszym ciągu planujemy udoskonalać strukturę organizacyjną CTT oraz stale podnosić kompetencje kadry kierowniczej i całego zespołu. Centrum planuje również podjąć szereg działań o charakterze promocyjnym i edukacyjnym - zarówno wśród naukowców jak i studentów. Chcemy także zintensyfikować kontakty z przedsiębiorcami, jesteśmy na dobrej drodze, ale będzie to wymagało dużych nakładów pracy i zaangażowania pracowników CTT oraz oczywiście samych naukowców. Na koniec roku Uniwersytet planuje wydanie informatora, obrazującego szczegółową ofertę technologiczną Uczelni. W opracowaniu tej publikacji aktywnie uczestniczy CTT.

Chcielibyśmy zakończyć sukcesem prowadzone negocjacje, dotyczące sprzedaży know – how oraz zgłoszonego w tym roku do ochrony międzynarodowej dobrze zapowiadającego się wynalazku. Ponadto planujemy sporządzenie portfolio i aktywne wykorzystanie nowoczesnych narzędzi, które dałyby nam jeszcze szerszą możliwość pokazania atutów obchodzącego w tym roku 60 – lecie samodzielnego funkcjonowania Uniwersytetu, oraz jego oferty skierowanej do szeroko pojętego środowiska gospodarczego.

AKTUALNOŚCI PROJEKTOWE

Sektorowe Targi Innowacji wypełnią wrześniową agendę wydarzeń, realizowanych w ramach projektu „B+R=Przyszłość”. Organizowane w trzech miastach, zgromadzą pokaźną liczbę wystawców – firm implementujących innowacyjne rozwiązania organizacyjne i procesowe, współpracujących ze światem nauki w obszarze komercjalizacji. Poniżej podajemy terminy i lokalizacje poszczególnych imprez targowych:

USŁUGI

19 września

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny
w Radomiu, Wydział Ekonomii,
ul. Chrobrego 31

PRZEMYSŁ

26 września,

Politechnika Częstochowska,
ul. Armii Krajowej 19 B

ROLNICTWO

26 września,

Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu,
ul. C. K. Norwida 25/27

W ramach targów odbędą się również bezpłatne warsztaty pt. „Współpraca z biznesem a rozwój naukowy”.

Serdecznie zapraszamy!

.....