



Innowacyjny start

nr 3 (6) 2007 GRUDZIEŃ

ISSN 1898-5009

Periodyk wydawany przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego

temat numeru

> **Przedsiębiorczość akademicka**



Historia sukcesu: MicroBioLab, TVIP

Przedsiębiorczość społeczna w Nowej Hucie

Sieci wymiany informacji

Przedsiębiorcze akademie czy przedsiębiorczy akademicy

Wydawca:

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
31-156 Kraków, ul. Basztowa 22

Adres do korespondencji:

30-017 Kraków, ul. Raławicka 56
tel.: (012) 63-03-380, (012) 63-03-248

www.malopolska.pl

www.malopolskie.pl

Opracowanie graficzne:

Dom Wydawniczy Oficyna

Druk:

Drukarnia „AB” Agata Batko
ul. Sokołowskiego 19, 31-436 Kraków

Zdjęcia:

z archiwum DW Oficyna i Redakcji „Innowacyjnego Startu”

Nakład:

2500 egzemplarzy



Łukasz Mamica
Redaktor
Naczelny

Przedsiębiorczość akademicka

SPIS TREŚCI

Wydarzenia. Co się dzieje w regionie?	2
Przedsiębiorczość akademicka	5
Co słyhać w nauce?	6
Znaleźć człowieka	8
Historia sukcesu: MicroBioLab	10
Historia sukcesu: TVIP	11
Studium Przypadku – SHOUT!	13
Studium Przypadku – OXERIO	14
Nauka. Przedsiębiorczość społeczna w N. Hucie	15
Komu innowacje	16
Sieci wymiany informacji	18
Finansowanie	19
Podstawy opracowania biznes planu	21
Własna firma	23
Gdzie założyć firmę?	25
Nauka w przyszłości	28

Innowacyjny start

Redaktor Naczelny: Łukasz MAMICA (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

Sekretarz Redakcji: Piotr KOPYCIŃSKI (Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie)

Zespół Redakcyjny: Tomasz BLUSZCZ (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Maciej CZARNIK (Centrum Innowacji Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu, UJ), Joanna DOMAŃSKA (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Łukasz FRYDRYCH (Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.), Jadwiga WIDZISZEWSKA, Małgorzata BOREK (Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska), Patrycja ROSOŁ (Centrum Transferu Technologii, Akademia Górniczo-Hutnicza), Olga WARZECHA (Centrum Transferu Technologii, Akademia Górniczo-Hutnicza), Leszek SKALNY (Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego)

Kontakt z redakcją: Departament Transportu, Gospodarki i Infrastruktury UMWM
tel.: (012) 63-03-380, (012) 63-03-248; fax: (012) 63-03-382; e-mail: tomasz.bluszcz@umwm.pl

Przedsiębiorczość można traktować jako sposób myślenia i działania zmierzający do formalnego funkcjonowania na rynku. Cechą gospodarki rynkowej jest nieustanna presja konkurencji zmuszająca do poszukiwania własnego sposobu na osiągnięcie przewagi nad otoczeniem. Niskie koszty pracy powoli przechodzą w Polsce do przeszłości, zmusza to firmy do wykorzystywania innych zasobów, w tym zwłaszcza postaw proinnowacyjnych. Uczelnie wyższe od zawsze stanowiły zasób nowych idei, teorii i wynalazków. Ostatnie lata również w Krakowie zaowocowały wzrostem zainteresowania komercyjnym wykorzystaniem dorobku szkół wyższych. Można w tym wypadku mówić o ofercie kierowanej do pracowników naukowych jak i studentów oraz absolwentów. Wprowadzenie na Uniwersytecie Jagiellońskim zasad wykorzystywania sprzętu uczelnianego na potrzeby naukowca-przedsiębiorcy, określenie jego relacji z uczelnią, w tym podziału zysków między firmą a Uniwersyteciem stanowią sygnał, iż komercyjne wykorzystanie posiadanej wiedzy może być korzystne dla obu stron.

W tym numerze Innowacyjnego Startu, który poświęcony jest problematyce przedsiębiorczości akademickiej, pokazujemy wiele przykładów firm założonych przez studentów lub absolwentów krakowskich uczelni, którzy dzięki różnego typu programom wsparcia mogli zmaterializować swoje marzenia o własnej działalności gospodarczej. Tym co łączy wszystkie te firmy jest innowacyjność oparta na praktycznym wykorzystaniu wiedzy i umiejętności uzyskanych podczas studiów. Mam nadzieję, iż u wielu młodych czytelników tego numeru pojawi się refleksja, czy nie spróbować swoich sił w firmie, która wykorzystuje tak cenne zasoby jak kreatywność i wiedza. Aby przejść jednak od fazy koncepcyjnej do realnej obecności na rynku w większości wypadków potrzebne jest zewnętrzne wsparcie. Dlatego też prezentujemy ofertę takich instytucji jak Preinkubator Technologiczny Krakowskiego Parku Technologicznego czy Jagielloński Inkubator Przedsiębiorczości. Problematykę funkcjonowania tego ostatniego przybliża wywiad z kierownikiem inkubatora Markiem Bartoszem. Tym razem obok tradycyjnego już felietonu Krzysztofa Guldya z Ministerstwa Gospodarki znajdują Państwo również komentarz do niego autorstwa Bereniki Marciniak z Intrasoft International S.A.

Przedsiębiorczość akademicka może przyjąć również formę skierowaną na pomoc w odnalezieniu się w otoczeniu rynkowym osobom wykluczonym społecznie. Prezentowany w tym numerze periodyku przykład działań z zakresu przedsiębiorczości społecznej w Nowej Hucie pokazuje, iż wartością przedsiębiorczości nie jest jedynie maksymalizacja zysku ale również znalezienie sposobu na swoje miejsce w życiu.

Rozwój technik komunikowania się stwarza ogromne szanse na przedstawienie potencjalnym klientom oferty nowopowstałej firmy na niespotykaną nigdy w historii skalę. Sektor IT może w ten sposób stanowić szanse rozwoju nie tylko dla firm z tej branży ale także dla każdego, kto ma do zaoferowania na konkurencyjnych warunkach produkt lub usługę. Interesującą wizję na temat przyszłości pracy determinowanej technologiami komunikowania się przedstawia w niniejszym numerze Aleksandra Pawlik z Klubu Eureka.

Łukasz Mamica



W dniu 28 września Marszałek Małopolski Marek Nawara dokonał uroczystego otwarcia Nocy Naukowców. Impreza, organizowana przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego wspólnie z Politechniką Śląską w Gliwicach składała się z szeregu prezentacji, pokazów i wykładów, mających na celu przedstawienie w przystępny i atrakcyjny sposób osiągnięć europejskiej nauki. Otwarcie uświetnił występ Orkiestry Reprezentacyjnej Akademii Górniczo-Hutniczej.

Wieczór i noc 28 września były najbardziej odkrywczymi tego roku. Noc Naukowców w Krakowie (tu impreza odbyła się po raz pierwszy) i Gliwicach obfitowała w zaskakujące eksperymenty, ciekawe konkursy, gry symulacyjne, zwiedzanie laboratoriów, a to wszystko w asyście i przy czynnym udziale znanych naukowców. Przybliżono niedostępne na co dzień laboratoria, instytuty badawcze i pracę naukowców. Odbyły się wykłady, demonstracje naukowe. Zostały także zorganizowane wystawy prezentujące zainteresowania i pasje naukowców.

W Gmachu Muzeum Narodowego można było poznać wraz z profesorami Politechniki Krakowskiej wpływ materiału konstrukcyjnego i technik obliczeniowych na rozwój konstrukcji mostowych, czemu towarzyszyła wystawa zdjęć najpiękniejszych mostów. Ponadto przy pomocy licznych grafik przedstawiających naukę w krzywym zwierciadle zwiedzający wraz

monstrowała najnowszy program KiBi do szybkiego uczenia się, łatwiejszego zapamiętywania oraz dzielenia się wiedzą (e-learning), wielokrotnie wyróżniany podczas międzynarodowych konkursów, m.in. w tym roku w konkursie Firmy Microsoft „Imagine Cup”.

W Centrum Kultury „Rotunda” publiczność mogła obejrzeć występy artystyczne m.in. Małych Słowianek, Orkiestry AGH czy Baletu Form Nowoczesnych AGH. Kolejnym punktem Nocy Naukowców było Obserwatorium Astronomiczne Uniwersytetu Jagiellońskiego. Za pomocą teleskopów można było poznać ciekawe obiekty we Wszechświecie, odkryć „drogę życiową” gwiazd czy obserwować niebo po zmierzchu.

O tym, że Ziemia obraca się wokół własnej osi, można było się przekonać pod-

czas spotkania w kościele św. Piotra i Pawła w Krakowie, gdzie specjalnie dla Nocy Naukowców najdłuższe w Polsce Wahadło Foucaulta było do dyspozycji w godzinach wieczornych. Wizyta na Akademii Górniczo-Hutniczej to ciekawe przeżycia w komorze bezdechowej i pogłosowej oraz laboratoriach wibroakustyki i studio nagrań.

W Instytucie Nauk o Środowisku Uniwersytetu Jagiellońskiego zwiedzający mogli się dowiedzieć, co łączy mrówki, motyle i... ludzi, co biega w lasach oraz w co gra przyroda. Ponadto wspólnie z naukowcami można było uczestniczyć w warsztacie tanga, wspinać się na ścianie wspinaczkowej czy nauczyć podstaw *capoeir*y. Wizyta w Instytucie Ekspertyz Sądowych pozwoliła na poznanie tajników prowadzenia postępowania dowodowego oraz ujawniania odcisków palców czy ustalenia profilu DNA sprawcy przestępstwa.

Projekt odbywał się w ramach ogólnoeuropejskiej inicjatywy Komisji Europejskiej „Researchers in Europe” realizowanej w ramach 7. Programu Ramowego w zakresie badań i rozwoju technologicznego.

Noc naukowców

z naukowcami przeprowadzali analizę obrazu. Prof. Maria Sierpińska z Uniwersytetu Ekonomicznego odpowiedziała, jak zostać Rockefellerem, a swoje siły można było sprawdzić biorąc udział w interaktywnej grze giełdowej.

Ponadto na stoisku Politechniki Śląskiej grupa Next Generation Knowledge zade-

czas spotkań w kościele św. Piotra i Pawła w Krakowie, gdzie specjalnie dla Nocy Naukowców najdłuższe w Polsce Wahadło Foucaulta było do dyspozycji w godzinach wieczornych. Wizyta na Akademii Górniczo-Hutniczej to ciekawe przeżycia w komorze bezdechowej i pogłosowej oraz laboratoriach wibroakustyki i studio nagrań.

DOROTA KWIECIŃSKA

Ewaluacja przedsięwzięć publicznych

DOŚWIADCZENIA REGIONÓW



27 września 2007 roku w Krakowie odbyła się międzynarodowa konferencja nt. „Ewaluacja przedsięwzięć publicznych – doświadczenia regionów”, organizowana przez Małopolską Szkołę Administracji Publicznej. Uczestnikami konferencji byli przedstawiciele środowisk i instytucji pełniących kluczową rolę w systemie zarządzania i ewaluacji funduszy strukturalnych; reprezentanci rządu polskiego, władz regionalnych, osoby reprezentujące beneficjentów przedsięwzięć finansowanych z funduszy strukturalnych, w tym między innymi: jednostek samorządu terytorialnego, świata gospodarki, instytucji społeczeństwa obywatelskiego. W gronie uczestników byli także partnerzy z 7 krajów realizujących projekt INCASIS, w ramach którego organizowana była konferencja. Goście zgromadzeni w sali konferencyjnej Pałacu Pugetów mieli możliwość zapoznać się z wynikami ponad dwuletniego projektu pt. „INCASIS – *Institutional Capacity for Assessing the Impact of Structural Funds*” (Budowanie zdolności instytucjonalnej do oceny efektywności wykorzystania funduszy strukturalnych), realizowanego w ramach programu Interreg IIIC, w trakcie którego przedstawiciele regionów europejskich, w tym Małopolski, utworzyli międzyregionalne forum wymiany doświadczeń w dziedzinie efektywności wykorzystania funduszy strukturalnych UE.

Otwarcia konferencji dokonali: Magdalena Doniec, w imieniu władz wojewódz-

North EAST South West
INTERREG IIIC



PROJECT PART-FINANCED
BY THE EUROPEAN UNION



Czy udało się ukształtować potencjał do ewaluacji wykorzystania funduszy strukturalnych na poziomie samorządu regionalnego i lokalnego, czy potrafimy w sposób obiektywny i praktycznie użyteczny mierzyć efekty wynikające z realizacji programów i polityk publicznych opartych o fundusze strukturalne, czy potrafimy wnioski wynikające z ewaluacji polityki i programów, realizowanych w oparciu o fundusze strukturalne, wykorzystać dla potrzeb procesów decyzyjnych dotyczących programowania interwencji publicznych i ich realizacji?

twa małopolskiego oraz dr Marcin Zawicki, w imieniu Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej (MSAP), organizatora. Następnie dr Stanisław Mazur (MSAP), koordynator projektu, przedstawił cele i program konferencji oraz dokonał wprowadzenia w tematykę projektu INCASIS.

Pierwsza sesja poświęcona była w całości szczegółowej prezentacji wyników projektu INCASIS. Poszczególne aspekty prac merytorycznych projektu prezentowali: pan Hubert Guz (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), dr Jarosław Bober (MSAP), pan Brendan Doyle (Zrzeszenie Miast i Powiatów Asturii, Hiszpania), dr Marcin Zawicki (MSAP), pani Izaskun Jimenez (Debegesa – Agencja Rozwoju Lokalnego, Hiszpania), pan Bohdan Turowski (MSAP).

Poznanie najlepszych doświadczeń, ich doskonalenie i praktyczne spożytkowanie to cele działań, które podjęli partnerzy pro-

jektu INCASIS. Przebiegały one w odniesieniu do następujących obszarów tematycznych: ramy instytucjonalno-prawne dla zarządzania funduszami strukturalnymi oraz instrumenty służące ocenie praktycznej użyteczności przedsięwzięć publicznych w oparciu o nią inicjowanych; poziom potencjału instytucjonalnego organizacji publicznej – beneficjenta funduszy strukturalnych – determinowany m.in. przez jakość zasobów ludzkich, zasoby materialne, sposób ich zintegrowania oraz mechanizmy zarządzania, których optymalizacja przyczynia się do wypracowania scenariuszy implementacyjnych służących wprowadzeniu przez regiony udoskonalonych i innowacyjnych polityk i narzędzi w dziedzinie zarządzania i finansowania działań ewaluacyjnych; zintegrowana, zdecentralizowana i horyzontalna współpraca organizacji regionalnych i lokalnych do-
ciąg dalszy na stronie 4

dokończenie ze strony 3

tycząca ewaluacji wpływów funduszy strukturalnych.

Prezentacje podsumowujące przebieg prac w projekcie ujawniły, że wiele z dobrych praktyk zidentyfikowanych w ramach współpracy międzyregionalnej INCASIS jest szczególnie interesujących dla regionów nowych państw członkowskich, które wyrażają zainteresowanie i gotowość ich zastosowania.

Sesja druga poświęcona była analizie wyników wybranych projektów demonstracyjnych, tzn. działań wdrożeniowych o charakterze pilotażowym, bazujących na doświadczeniach regionów partnerskich.

Projekt demonstracyjny pt. „Procedury i narzędzia ewaluacji rezultatów interwencji funduszy strukturalnych w układzie regionalnym”, wdrażany w województwie małopolskim, opracowany jako propozycja nowego, innowacyjnego podejścia na bazie rozwiązań i dobrych praktyk z regionów partnerskich, przy udziale partnerów i interesariuszy projektu INCASIS, prezentował pan Łukasz Foltyn (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego) oraz dr Jarosław Bober (MSAP).

Kolejny projekt demonstracyjny pt. Szkolenia z dziedziny ewaluacji projektów, o charakterze szkoleniowym, którego celem jest budowanie kompetencji ewaluacyjnych samorządów regionalnych i lokalnych przyczyniających się do tworzenia kultury ewaluacyjnej, wdrażany w regionie Pais Vasco, przedstawili: pani Izaskun Jimenez (Debegesa – Agencja Rozwoju Lokalnego, Hiszpania) oraz dr Marcin Zawicki (MSAP).

Podsumowaniem konferencji była dyskusja panelowa z udziałem: pana Stanisława Bieniasa, Naczelnika Wydziału Ewaluacji (Krajowa Jednostka Oceny), pana Andrzeja Martynuski, dyrektora Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie, dr Krzysztofa Jakóbika, Dyrektora Urzędu Statystycznego w Krakowie oraz dr Stanisława Mazura (MSAP). Moderatorem był pan Bohdan Turowski (MSAP).

Uczestnicy debaty odpowiadali na następujące pytania: czy udało się ukształtować potencjał do ewaluacji wykorzystania funduszy strukturalnych na poziomie samorządu regionalnego i lokalnego, czy potrafimy w sposób obiektywny i praktycznie użyteczny mierzyć efekty wynikające z realizacji programów i polityk publicznych opartych o fundusze strukturalne, czy potrafimy wnioski wynikające z ewaluacji polityki i programów, realizowanych w oparciu o fundusze strukturalne, wykorzystać dla potrzeb procesów decyzyjnych dotyczących programowania interwencji publicznych i ich realizacji. Okazało się, że są

to problemy nadal aktualne także dla krajów „starej Unii Europejskiej”, więc zarówno polscy, jak i zagraniczni goście konferencji zebrani na sali obrad włączyli się aktywnie w dyskusję. Na zakończenie wszyscy zgodnie ocenili konferencję jako sukces merytoryczny i organizacyjny oraz wyrazili duże uznanie dla materiałów konferencyjnych zawierających m.in. publikacje opracowane w ramach projektu INCASIS: *Evaluation of Public Interventions – Regional Experiences. Catalogue of tools* (w języku angielskim), *Ewaluacja funduszy strukturalnych*

– *perspektywa regionalna*, poradnik nt. ewaluacji w języku polskim oraz materiały merytoryczne i promocyjno-informacyjne związane z wdrażaniem projektu.

Więcej informacji o programie konferencji, materiały konferencyjne oraz informacje o projekcie można znaleźć na stronie internetowej www.incasis.msap.pl.

DOROTA KWIECIŃSKA

Ekspert ds. promocji w projekcie
"INCASIS – Institutional Capacity for
Assessing the Impact of Structural Funds"
e-mail: kwiecind@ae.krakow.pl



Warsztaty szkoleniowe

W dniach 25 – 26 września 2007 roku Regionalny Ośrodek Informacji Patentowej działający w Bibliotece Głównej AGH we współpracy z Urzędem Patentowym RP oraz Centrum Transferu Technologii AGH zorganizowały dwudniowe warsztaty szkoleniowe pt. „Wzmacnianie ochrony praw własności intelektualnej i przemysłowej”. Oferta była skierowana do pracowników naukowych, przedstawicieli przemysłu, samorządu regionalnego, izb gospodarczych i otoczenia okołobiznesowego z terenu województwa małopolskiego.



Warsztaty AGH. Foto: Z. Sulima©

Program warsztatów obejmował zagadnienia dotyczące systemu ochrony własności przemysłowej w odniesieniu do wszystkich tytułów ochronnych, w tym patentów i znaków towarowych. Wykłady oraz zajęcia praktyczne przeprowadzone zostały przez ekspertów z Duńskiego i Polskiego Urzędu Patentowego.

W warsztatach wzięło udział około 150 osób. Wszyscy uczestnicy otrzymali certyfikaty unijne potwierdzające ukończenie szkolenia.

Więcej informacji:

Agnieszka Górak-Marecik

Regionalny Ośrodek Informacji Patentowej BG AGH

e-mail: agnieszka.marecik@bg.agh.edu.pl

<http://patenty.bg.agh.edu.pl>

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKA

Przedsiębiorczość akademicka, mówiąc najprościej, to działalność biznesowa środowiska uczelnianego, czyli studentów, doktorantów i pracowników naukowych, którzy transferując wiedzę i innowację, rozwijają ofertę rynkową na uczelni lub w bezpośrednim jej otoczeniu – parkach przemysłowych i inkubatorach przedsiębiorczości. Firmy, o których mowa, ponieważ wywodzą się ze środowiska akademickiego, często nazywane są **odpryskowymi** (ang. *spin-off*).

Rzeczywistość pokazuje, że droga pomiędzy technologią opracowaną na uczelni przez naukowca, możliwą do wykorzystania w warunkach gospodarczych, a sformalizowaną firmą akademicką, świadczącą usługi lub wytwarzającą produkty jest długa i wyboista. Na tej drodze studenci i naukowcy nie są jednak osamotnieni – centra transferu technologii (takie jak działające na UJ – CITTRU), tworzone jako łącznik pomiędzy sektorem naukowo-badawczym, a gospodarką, weryfikują technologię w odniesieniu do szans jej rynkowego wykorzystania, pomagają też w jej komercjalizacji oraz założeniu firmy akademickiej.

Zanim jednak dojdzie do stworzenia oferty rynkowej warto zastanowić się nad kilkoma kwestiami:

Czy każdy wynalazek, który ma być wykorzystany rynkowo wymaga tworzenia firmy?

Niekoniecznie, ale bardzo często technologia, która staje się podstawą stworzenia firmy oferującej konkretny produkt lub usługę, jest o wiele większa niż sprzedaż samego pomysłu czy udzielenie licencji na korzystanie z patentu lub *know-how*. O tym, że dana technologia ma być

wykorzystana komercyjnie poprzez działającą w obrocie gospodarczym firmę powinna decydować obiektywna analiza biznesowa, analiza SWOT oraz kalkulacja finansowa. Ponadto o założeniu firmy akademickiej decyduje jeszcze jeden czynnik – często potrzebuje ona w pierwszym okresie działalności kapitału inwestycyjnego. W wielu przypadkach zapewniają go fundusze *seed capital* oraz *venture capital*, które angażują się w innowacyjne, a zarazem ryzykowne przedsięwzięcia, ale czynią to w zamian za objęcie w nich udziałów. Konieczne jest więc założenie firmy i to w formie spółki kapitałowej.

A jak to się robi w Krakowie.

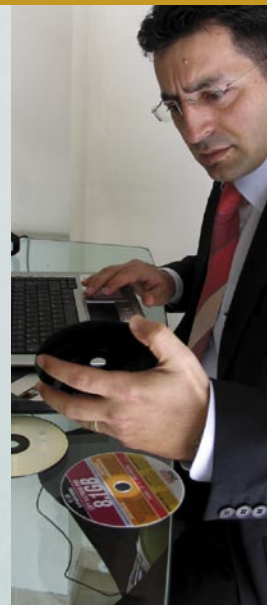
Najnowsze osiągnięcia Uniwersytetu Jagiellońskiego w rozwijaniu przedsiębiorczości akademickiej

Przełom nastąpił 28 lutego 2007r. Tego dnia Senat UJ przyjął kompleksowe regulacje tworzenia spółek *spin-off*, dając jednocześnie jasny sygnał, iż pragnie wspierać firmy akademickie tworzone przez naukowców.

Tylko w ciągu pierwszego półroczia obowiązywania nowych przepisów na UJ powstały 2 spółki odpryskowe (MicroBioLab oraz Aquapark), prace nad 4 kolejnymi winny się zakończyć do końca roku. Od marca br. dokonano 3 zgłoszeń patentowych, a 4 inne są na końcowym etapie opracowywania przez rzeczników patentowych. Dostrzegając rolę kapitału we wczesnym etapie istnienia firm *spin-off*, CITTRU, w imieniu UJ, nawiązało współpracę z jednym z czołowych polskich funduszy *venture capital*, czego konsekwencją może być finansowanie innowacyjnych przedsięwzięć na UJ.

DOMINIK DŁUGOSZ

CITTRU UJ www.cittru.uj.edu.pl



Wywiad z Markiem Bartoszem, Kierownikiem Jagiellońskiego Inkubatora Przedsiębiorczości



Piotr Kopyciński: Tematem przewodnim niniejszego numeru „Innowacyjnego Startu” jest problematyka przedsiębiorczości akademickiej. Proszę powiedzieć, jak ten proces kształtuje się na przestrzeni ostatnich 10 lat. Czy można mówić o rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Krakowie i w regionie?

■ **Marek Bartosz:** Trudno mi powiedzieć jak to wyglądało na przestrzeni ostatnich 10 lat. Inkubator funkcjonuje od 1,5 roku i muszę powiedzieć, że widać wielkie zainteresowanie zakładaniem i prowadzeniem własnej działalności przez młodych przedsiębiorców. Na pewno jest świetna atmosfera ku temu. Przede wszystkim są dostępne znaczne środki na szkolenia, doradztwo, czy na bezpośrednie wsparcie inwestycyjne. A po drugie, świadomość młodych ludzi jest znacznie większa niż kilka lat temu. Studenci w większości zdają sobie sprawę z możliwości jakie mają obecnie i z korzyści jakie mogą uzyskać. Kraków

jako miasto akademickie ma wielu młodych, zdolnych mieszkańców. Zdolnych i przedsiębiorczych. To jest naprawdę bardzo widoczne.

P.K.: Czy poza docelową grupą odbiorców usług można wskazać inne różnice pomiędzy akademickim inkubatorem a jego odpowiednikiem nieadresowanym do studentów?

■ **M.B.:** Przede wszystkim muszę sprecyzować, że grupą do której adresujemy nasze usługi są nie tylko studenci. Zapraszamy studentów, ale także absolwentów oraz pracowników naukowych wszystkich krakowskich uczelni. Każdy, kto ma dobry, innowacyjny pomysł, może liczyć na nasze wsparcie. Wprawdzie Jagiellońskie Centrum Innowacji, spółka zarządzająca inkubatorem, ma na celu działalność głównie w sektorze nauk z dziedziny Life Science, czyli biotechnologia, biologia, chemia oraz wszelkie pokrewne dziedziny, ale nie oznacza to, że działalność Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości ograniczamy

tylko do tej dziedziny, wprost przeciwnie, dla przykładu – funkcjonują u nas także firmy z branży IT.

Wracając zaś do pytania, zakres działalności i wsparcia przedsiębiorców zależy od każdego inkubatora. My przede wszystkim wynajmujemy powierzchnię biurową, wraz z wszelkimi udogodnieniami, nie świadczymy natomiast usług doradczych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności, tworzenia biznesplanu itp. Te działania mamy w planie, ale póki co, osoby zainteresowane tego typu wiedzą odsyłamy do innych jednostek uniwersyteckich, świadczących tego typu usługi – np. CITTRU (Centrum Innowacji i Transferu Technologii dla Rozwoju Uniwersytetu).

P.K.: Zasadniczą rolą inkubatorów jest tworzenie warunków organizacyjnych i technicznych na rzecz nowych firm. Proszę w tym kontekście opisać zakres działań Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości.

■ **M.B.:** Tak jak już powiedziałem, adresujemy swoje usługi do osób, które już mają pomysł i już prowadzą, lub właśnie zaczynają prowadzić działalność gospodarczą. Wychodzimy z założenia, że skoro ktoś rozpoczyna działalność a więc jest pewny że jego pomysł odniesie sukces, to my powinniśmy stworzyć mu jak najlepsze warunki, by ten sukces osiągnął. Naszym celem jest „ściągnięcie” z przedsiębiorcy wszelkich działań związanych z organizacją biura. Dlatego oddajemy mu do dyspozycji pomieszczenie (pokój, lub boks jedno- albo dwuosobowy) w pełni umeblowane (biurka, szafy, szafki, krzesła itp.), zapewniamy bezpłatny dostęp do Internetu, zapewniamy odrębny numer telefonu, umożliwiamy ksera, drukarek, faksu, skanera, wszystkich tych urządzeń, które są niezbędne w pracy każdego przedsiębiorcy, a które niejednokrotnie mogą na początku stanowić znaczny wydatek. Świadczymy wszystkie usługi jakie powinien świadczyć sekretariat – obsługujemy korespondencję, połączenia telefoniczne. Dysponujemy także dwoma salami konferencyjnymi, w których przedsiębiorcy mogą organizować spotkania biznesowe.

P.K.: Panie Marku, proszę o wskazanie podstawowych barier związanych z rozwojem przedsiębiorczości akademickiej. Czy problemy, z jakimi borykają się studenci są tożsame z codziennymi bolączkami przedsiębiorców (często zmieniające się przepisy, wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej itd.)?

■ **M.B.:** Myślę, że pod tym względem wiele się ostatnio poprawiło, mam na myśli zmniejszony ZUS dla rozpoczynają-





■ **M.B.:** Sama wiedza, nawet najlepsza, to za mało. Dlatego istotne jest, by już w trakcie studiów zdobywać doświadczenia zawodowe. Studenci, którzy już w trakcie nauki podejmują różnego rodzaju prace, dzięki wyniesionym doświadczeniom są w późniejszym okresie o wiele bardziej konkurencyjni. Studia dostarczają pewnej wiedzy, a im szybciej tę wiedzę zaczniesz się wykorzystywać tym korzyść jest większa.

P.K.: Jakie działania ze strony podmiotów sektora publicznego powinny być podejmowane, aby wzrastał poziom przedsiębiorczości wśród studentów?

sultować studenci pragnący rozpocząć działalność gospodarczą w Państwa inkubatorze.

■ **M.B.:** Osoby zainteresowane prowadzeniem działalności w Akademickim Inkubatorze Przedsiębiorczości powinny przede wszystkim zajrzeć na naszą stronę: www.inkubator.krakow.pl, gdzie znajdą wszelkie niezbędne informacje.

Można też dzwonić do mnie, nr tel.: 0-12 664 60 32. Nasz inkubator mieści się na terenie III Kampusu UJ, ul. Gronostajowa 7. Serdecznie zapraszam wszystkich za-



cych działalność gospodarczą, ułatwienia w Punkcie Obsługi Przedsiębiorcy Urzędu Miasta Krakowa, czy generalnie rzecz ujmując przychylniejszą atmosferę dla przedsiębiorczości (mam tu na myśli szereg działań, takich jak szkolenia, doradztwo, czy wsparcie inwestycyjne – często współfinansowanych ze środków unijnych).

Niemniej jednak, istnieje wciąż szereg barier, przede wszystkim biurokracja, i to nie tylko na etapie zakładania działalności gospodarczej, lecz już w jej trakcie. Częste zmiany prawa to na pewno poważny problem. Powiem tak, niech prawo się zmienia, byle na korzyść przedsiębiorcy. Im większa swoboda działania, tym większa korzyść i dla przedsiębiorcy i dla gospodarki w ogóle.

P.K.: Wśród studentów coraz powszechniejsze jest godzenie nauki z pracą zawodową. Jak przekładają się takie podstawy na poziom przedsiębiorczości w tej grupie po zakończeniu edukacji.

■ **M.B.:** Aby przedsiębiorczość wśród studentów się rozwijała, trzeba kilku elementów: dobrego pomysłu na firmę, wiedzy merytorycznej w danej dziedzinie, wiedzy, nazwijmy ją formalnej (czyli dotyczącej funkcjonowania na rynku w ogóle) oraz kapitału. Pierwszy element zależy od konkretnej osoby – albo się ma jakąś ideę, albo nie, drugi wynika z edukacji jaką ta osoba podejmuje, trzeci i częściowo czwarty winien być dostarczany przez instytucje otoczenia biznesu, w tym władze publiczne. A więc szkolenia i informacje dotyczące zasad podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej (w tym ułatwienia o których już rozmawialiśmy), informacje dotyczące możliwości pozyskiwania kapitału na rozwój a także sam kapitał w ogóle (wszelkiego rodzaju fundusze załączkowe) – to wg mnie powinna być domena także sektora publicznego.

P.K.: Proszę o wskazanie miejsca i osoby (instytucji), z którą mogliby się kon-



interesowanych w godzinach od 8.30 do 16.30 od poniedziałku do piątku.

P.K.: Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał: PIOTR KOPYCIŃSKI
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej
Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

Agnieszka Wojtuń

Green Carrot Multimedia Agency

W poprzemysłowej hali produkcyjnej znany fotografik (i muzyk) wydaje polecenia modelce: „głowa prosto, o tak, stop!, spróbuj patrzeć oczami w bok, stop!“. Bynajmniej nie chodzi o komendy niczym z poligonu, ale o sesję fotograficzną. Z pasji fotografowania powstało na Zabłociu studio fotografii profesjonalnej, które prowadzą wspólnie fotografik **Jacek Śliwczyński** i **Agnieszka Wojtuń**, **Green Carrot Multimedia Agency**. Razem z nimi pracuje grupa ludzi, łączących pasję z pracą. Studio skupia doświadczonych stylistów, dekoratorów, wizażystów, fryzjerów, food stylistów, którzy do każdego zlecenia podchodzą indywidualnie, za każdym razem „na nowo”.

Strategia firmy opiera się na tym, aby klient mógł szybko zrealizować swoje zamówienie, a tym samym był w pełni zadowolony z efektów naszej pracy. Wła-

ściwie przygotowanie sesji fotograficznej, czyli zapewnienie odpowiedniej stylizacji gwarantuje doskonałą jakość zdjęć oraz oszczędza czas klienta. Studio realizuje każdy rodzaj zdjęć – studyjne, plenerowe. Organizuje i wykonuje sesje mody, portretowe, wizerunkowe (w tym portfolio dla modeli i aktorów) oraz sesje produktowe. Tworzy zdjęcia do katalogów, Internetu, na opakowania, etykiety oraz do wydruków wielkoformatowych. Ponadto wykonuje reportaże fotograficzne z imprez kulturalnych i koncertów. Buduje własną bazę twarzy dla potrzeb reklamy. Współpraca z grafikami, zapewniającymi usługi z zakresu projektowania graficznego, przygotowania i składu zdjęć do druku pozwala na kompleksową realizację zleceń. Ostatnia realizacja fotograficzna w ramach ogólnopolskiej akcji „Kobieta RoC twojego miasta”, organizowana wspólnie przez firmę kosmetyczną Johnson & Johnson i wydawnictwo Edipresse, pozwoliła na stworzenie 50 czarnobiałych portretów kobiet z Krakowa, które biorą aktualnie udział w konkursie na Kobietę RoC.

30 wybranych portretów zaprezentowano na wystawie w centrum handlowym w Krakowie w dniach 24-28.10.2007. Kolejny obszar działania studia to prezentacje wideo, poczynając od wizualizacji, clipów, teledysków, animacji po transmisje na żywo, filmy według scenariuszy i filmy reklamowe, w tym zdjęcia w warunkach studyjnych i plenerowych, montaż i opracowanie graficzne.

To prawda, że każdy posiada aparat fotograficzny i każdy potrafi robić nim zdjęcia. Dlatego Green Carrot stara się jeszcze bardziej. Na początek sprawdź ich w Internecie: www.sliwczyński.com. II

AGNIESZKA WOJTUŃ jest Beneficjentem projektu „Start w biznesie – wsparcie przedsiębiorczości akademickiej” koordynowanego przez Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska. W ramach tego projektu Agnieszka Wojtuń uczestniczyła w cyklu szkoleń z zakresu przedsiębiorczości, otrzymała wsparcie pomostowe w pierwszych sześciu miesiącach działalności oraz dotację inwestycyjną na zakup sprzętu.

Bartłomiej Homiński

Biuro architektoniczne - STEREO

Bartłomiej Homiński już w trakcie studiów na Politechnice Krakowskiej oraz po ich ukończeniu brał udział (w zespole autorskim z arch. Michałem Jezierskim) w wielu konkursach architektonicznych, w których otrzymał nagrody. W prestiżowym międzynarodowym konkursie Schindler Award for Architecture „Access for All” otrzymał II nagrodę za projekt dyplomo-

wy dotyczący zagospodarowania miejskiego kwartału i placu w centrum Brukseli.

Sukcesy w konkursach, pierwsze realizacje oraz zgodność zapatrywań estetycznych i charakterów wpłynęły na podjęcie decyzji o założeniu biura architektonicznego, w którym będziemy mogli realizować nasze pomysły, z pasją i zaangażowaniem realizując własne koncepcje projektowe, które mimo naszego młodego wieku spotkały się już z uznaniem – mówi Bartłomiej Homiński.

Powstało biuro architektoniczne STEREO, które oferuje rozwiązania z dziedziny architektury, projektowania urbanistycz-

nego i architektury wnętrz. Niewątpliwie wpływ na decyzję o założeniu firmy miał udział w projekcie „Start w biznesie – wsparcie przedsiębiorczości akademickiej”, realizowany przez Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej i Biuro Programów Międzynarodowych Akademii Rolniczej, a współfinansowany ze Unii Europejskiej.

W ramach projektu Bartłomiej Homiński uczestniczył w cyklu wykładów i warsztatów dotyczących podstaw prowadzenia działalności gospodarczej, uzyskał sześciomiesięczne wsparcie pomostowe w pierwszych miesiącach działalności oraz otrzymał dotację inwestycyjną na zakup sprzętu i oprogramowania.

Istotnym kryterium uzyskania wsparcia w ramach programu „Start w biznesie – wsparcie przedsiębiorczości akademickiej” jest innowacyjność projektu. W tym przypadku polega ona na otoczeniu klientów wsparciem nie tylko w fazie projektowania, ale także na etapie realizacji inwestycji.

Rozwój firmy został zaplanowany dwuetapowo, w pierwszym etapie, trwającym około roku podstawą działalności będzie kontynuowanie rozpoczętych lub przygotowanych już zleceń, we współpracy bądź na zlecenie innych biur architektonicznych. W etapie, po uzyskaniu przez Bartłomieja Homińskiego uprawnień budowlanych, biuro będzie mogło realizować samodzielne zlecenia, o odpowiednio większej skali i stopniu skomplikowania. II



Projekt domu dwurodzinnego na krakowskim Salwatorze - widok od ul. Malczewskiego; proj. STEREO, arch. Bartek Homiński, arch. Michał Jezierski.



Łukasz Pawłowski

Łukasz Pawłowski, student IV roku prawa na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie, jest autorem projektu Content Pro, firmy, która rozpoczęła swoją działalność w lipcu 2007 roku i zawarła wstępną współpracę z instytucją Preinkubatora Technologicznego KPT.

Właściciel firmy brał udział w regionalnych konkursach na najlepsze biznesplany, które pozwoliły mu na rozwój projektu oraz ułatwiły podjęcie decyzji dotyczącej zawiązania działalności gospodarczej. Pomysł po części wyrósł z doświadczenia, które zdobywał m.in. w pracy w redakcji portalu Onet.pl w zespole odpowiedzialnym za forum portalu oraz w dziale prawnym

spółki Grupa Onet.pl S.A do czerwca 2007 roku. Udało mu się dostrzec na rynku lukę, jaką jest brak skutecznych mechanizmów ochrony przed łamaniem prawa w Internecie, co może narażać firmy na ogromne straty. Tak narodził się pomysł, na stworzenie Content Pro.

Głównym celem działalności firmy jest ochrona prawna w Internecie poprzez monitorowanie serwisów społecznościowych (takich jak blogi czy fora) oraz procedur zgłaszania naruszeń prawa. Firma chce zapewnić klientom ochronę przed pomówieniami, wykorzystywaniem prawnie chronionych materiałów, czarnym PR i innymi nielegalnymi działaniami w Internecie.

Na uwagę zasługuje fakt, iż Content Pro jako laureat organizowanego przez CIT-TRU projektu „Zostań skutecznym przedsiębiorcą” finansowanego z Działania 2.5

Programu ZPORR uzyskał dotację na rozpoczęcie działalności, a firma znalazła się w gronie siedmiu najlepiej ocenionych pod względem nowoczesności i innowacyjności produktu.

RADOSŁAW KOTOWICZ



Krzysztof Sulikowski

Roboty Przemysłowe
Krzysztof Sulikowski

Roboty Przemysłowe Krzysztof Sulikowski to firma, która rozpoczęła działalność w czerwcu 2007 roku.

Powstanie i rozwój firmy wiąże się także z udziałem Właściciela w konkursach regionalnych realizowanych w ramach Programu ZPORR. Pomysł na firmę został dostrzeżony, wysoko oceniony i nagrodzony w takich konkursach jak: „Start w biznesie” zorganizowanym przez Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakow-

skiej w ramach którego uzyskał I miejsce, a także w projekcie „Sieć współpracy dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w zakresie nowych technologii” Krakowskiego Parku Technologicznego w którym zajął III miejsce.

Firma od momentu powstania dynamicznie się rozwija w branży automatyzacji i robotyzacji procesów przemysłowych, a jej siedziba zlokalizowana jest w Preinkubatorze Technologicznym KPT. Pomimo krótkiej historii posiada ona już pierwsze swoje sukcesy rynkowe, przykładowo w ALVO GRUPA GASTROMETAL Roboty Przemysłowe Krzysztof Sulikowski zrobotyzował proces natrysku kleju na kase-

tony, na AUTOMATICONIE 2006 na zlecenie ASTOR Sp. z o.o. firma zaprezentowała dwa roboty przemysłowe grające ze sobą w szachy.

Obecnie prowadzi robotyzację procesów specjalistycznymi metodami, przy wykorzystaniu różnych robotów przemysłowych. Rynek wydaje się być chłonny na tego typu usługi, pojawiają się nowe projekty kontraktów, a Właściciel myśli o zatrudnieniu nowych pracowników. Efekty prac Krzysztofa Sulikowskiego można też obejrzeć w kilku uczelniach technicznych w Polsce, m.in. w AGH, Politechnice Krakowskiej czy Politechnice Świętokrzyskiej.

RADOSŁAW KOTOWICZ



W porównaniu z resztą kraju Małopolska charakteryzuje się wysokimi wskaźnikami przedsiębiorczości. Jednak, wciąż niewiele zakładanych firm opiera swoje funkcjonowanie na wiedzy naukowej i rezultatach najnowszych prac badawczych. A właśnie wykorzystanie wiedzy i umiejętności wywodzących się z małopolskich uczelni może być podstawą do rozwoju nowoczesnej gospodarki. Może też zapewnić podniesienie poziomu i jakości życia mieszkańców regionu.

Firma osadzona w środowisku naukowym

Jedną z biznesowych inicjatyw, która próbuje zmienić ten stan rzeczy jest założona na Uniwersytecie Jagiellońskim firma MicroBioLab sp. z o.o. Magdalena Kulczycka, jej założycielka, wykorzystuje wiedzę i umiejętności zdobyte podczas studiów w Instytucie Biologii Molekularnej UJ. W trakcie studiów miała również okazję poznać pracę badaczy niemieckich w Instytucie Maxa Plancka w Martinsried oraz szwedzkich na Uniwersytecie w Lund. Obecnie przygotowuje pracę doktorską na Wydziale Biochemii, Biofizyki i Biotechnologii UJ.

MicroBioLab to trzecia akademicka firma biotechnologiczna założona na krakowskiej uczelni. Jej powstanie stanowi oznakę rozwoju tej nowoczesnej branży gospodarki w regionie, jak również uwidacznia wzrost zainteresowania naukowców wykorzystaniem swojej wiedzy w działalności gospodarczej. Sama założycielka mówi o swojej firmie, że „*jest platformą pośredniczącą w aplikacji metod biologii molekularnej w przemyśle, wykorzystującą potencjał naukowy i technologiczny Uniwersytetu Jagiellońskiego*”.

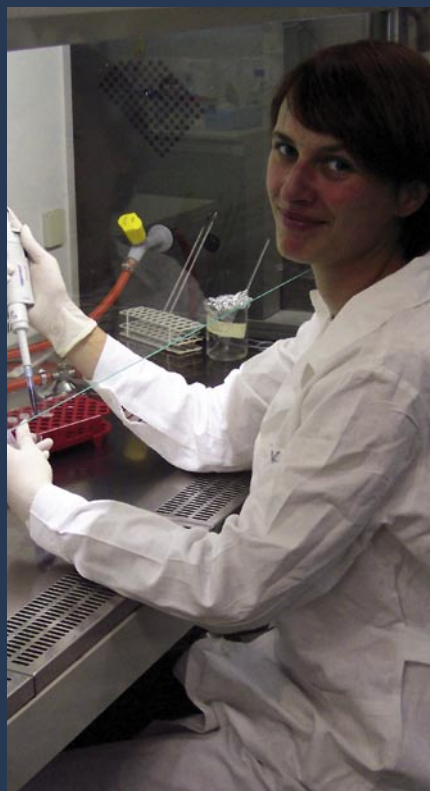
Firma osadzona jest głęboko w środowisku uczelnianym z jednej strony poprzez wykorzystywanie aparatury i sprzętu uniwersyteckiego, a z drugiej strony poprzez sieć kontaktów z innymi pracownikami naukowymi. Ułatwia to poszerzanie oferty firmy i korzystanie z usług uczelnianych ekspertów. Umożliwia jednocześnie dostęp do wyników najnowszych badań, testowanie ich przydatności w warunkach rynkowych, a następnie wprowadzanie do oferty firmy.

Powstanie MicroBioLab jako firmy akademickiej możliwe było również dzięki wprowadzonym na Uniwersytecie na początku tego roku wytycznym, które w przejrzysty sposób regulują zasady współpracy uczelni z podmiotami komercyjnymi. Istniejąca dotychczas luka w tym zakresie powodowała, że naukowcy byli niechętni nawiązywaniu współpracy z biznesem. Również przedsiębiorcy zniechęcali się brakiem jednoznacznych zasad w kontaktach z uczelniami.

MicroBioLab

W STRONĘ NOWOCZESNEJ GOSPODARKI

Wprowadzone na UJ regulacje odnoszą się również do interesującego nas tematu przedsiębiorczości akademickiej. Określone zostały w nich zasady wykorzystywania sprzętu uczelnianego na potrzeby naukowca-przedsiębiorcy, jego relacje z uczelnią, a także podział zysków między firmą a uczelnią. Regulacje opisują również, w jaki sposób chronione są odkrycia dokonane przez pracowników naukowych UJ. Krok po kroku przedstawiają one procedury określające zasady patentowania wynalazków, nawiązywania współpracy z przemysłem czy wyszukiwania licencjobiorców. MicroBioLab to kolejny biznesowy pomysł, który został zrealizowany po przyjęciu tych regulacji.



Magda Kulczycka założycielka MicroBioLab

Średnio rocznie na tę chorobę zapada na świecie od 20 do 100 tysięcy osób. Do zachorowań dochodzi głównie w wyniku zaniedbań w utrzymaniu odpowiedniego stanu instalacji wodnych i klimatyzacyjnych. Rosnąca popularność klimatyzacji może spowodować wzrost ryzyka zachorowań na legionellozę.

Najlepszym zabezpieczeniem przed chorobą jest profilaktyka i regularne sprawdzanie stanu czystości instalacji. Baseny, szpitale lub sanatoria powinny tak czynić 1 do 4 razy w roku, natomiast większe budynki z klimatyzacją czy hotele – 2 razy rocznie. Ustawodawstwo unijne zmierza do zaostrzenia norm w tym zakresie, stąd też rosnące zapotrzebowanie na usługi oferowane przez takie firmy jak MicroBioLab. Pomysł Magdaleny Kulczyckiej ma tę przewagę nad innymi przedsiębiorstwami z tej branży, że oferuje bardzo czułą metodę wykrywania bakterii, tzw. metodę RT-PCR, bazującą na analizach DNA. Wykorzystanie nowoczesnych technik molekularnych daje dodatkowo szybszy czas realizacji usługi. Od momentu pobrania próbek wody do dostarczenia wyników ich analizy mija 24 godziny.

Przyszłość

Sukces przedsięwzięcia Magdaleny Kulczyckiej opiera się obecnie na tej jednej wyspecjalizowanej usłudze. Ale strategia firmy przewiduje stopniowe zwiększenie zakresu badań. MicroBioLab zamierza m.in. badać reakcje komórek na substancje lecznicze oraz prowadzić diagnostykę bakterii. Ciekawym pomysłem na przyszłość są też komercyjne usługi dla innych ośrodków naukowych polegające na „hodowli na zamówienie” odpowiednich myszy laboratoryjnych (np. zainfekowanych konkretną, „zamówioną” chorobą).

Przedsiębiorczość akademicka w Polsce jest ciągle na bardzo wczesnym etapie rozwoju. Przykład firmy MicroBioLab daje jednak nadzieję, że wielu młodych naukowców będzie mogło wykorzystać swoją wiedzę także na polu biznesowym. Przykłady z zagranicy wskazują, że tworzenie firm powiązanych z uczelniami przekłada się również na rozwój samej nauki, która może czerpać nowe pomysły z rynku.

II

JAROSŁAW DZIAŁEK

CITTRU UJ

www.cittru.uj.edu.pl

Od jesieni 2005 roku **Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu** (CITTRU) realizuje projekt „Zostań Skutecznym Przedsiębiorcą” mający za zadanie wspomóc młode osoby myślące o założeniu własnej firmy. Jeśli ktoś miał pomysł na oryginalny biznes poprzez uczestnictwo w tej inicjatywie mógł znacznie zbliżyć się do jego urzeczywistnienia. Ponad 100 osób uczęszczało na biznesowe negocjacje, strategii rozwoju firmy, tworzenia biznesplanów czy sposobów na kreowanie wizerunku. Następnie przez kilka miesięcy mieli zagwarantowane doradztwo indywidualne ze specjalistami z różnych dziedzin biznesu.

Najlepsi mogli ubiegać się o wsparcie finansowe. Aby je uzyskać kandydaci musieli stworzyć i „obronić” w trakcie prezentacji szczegółowy biznesplan. Autorzy najciekawszych koncepcji na biznes otrzymali lub wkrótce otrzymają dotacje (średnio 20 tys. dla każdego z pomysłów). Obecnie nabór uczestników jest już zakończony, ale CITTRU myśli o uruchomieniu podobnej inicjatywy w 2008 roku. Więcej informacji na www.cittru.uj.edu.pl.

Jedną z nagrodzonych idei jest firma **TVIP**. Poniżej przedstawiamy krótkie dossier i zapis rozmowy z założycielką.

Honorata Gawlas jest dyplomowaną polonistką po UJ oraz była studentką Akademii Muzycznej w klasie fortepianu. Zanim rozpoczęła tworzenie TVIP zajmowała się zarządzaniem projektami z zakresu kultury, pracowała w samorządach studenckich.

Od 2005 rozwija koncepcję telewizji internetowej i rozwiązań wideo w Internecie. Jej największe projekty WellcamTV i ZakopaneTV to obecnie już setki godzin transmisji i rejestracji. Z chęcią angażuje się w wydarzenia artystyczne, między innymi ma na koncie przekazy z festiwalu Era Nowe Horyzonty, Międzynarodowego Festiwalu Folkloru Ziemi Górskich, Zakopiańskiej Wiosny Jazzowej. Zdobyła specjalne wyróżnienie w konkursie na najbardziej innowacyjny kobiecy pomysł na biznes – Darboven Idee Grant 2006. Z CITTRU współpracuje od 2006 roku. Wspólne plany obu instytucji obejmują transmisje z wydarzeń uniwersyteckich np. III Dni Przedsiębiorczości UJ w listopadzie 2007 roku.



Honorata Gawlas
– polonistka ujarzmiająca technologie internetowe

Humanistka „zanurzona” w technologiach

wywiad z Honoratą Gawlas założycielką firmy TVIP, która zajmuje się nowatorskimi rozwiązaniami w zakresie wideo w Internecie

Piotr Żabicki: Czym zajmuje się TVIP?

■ **Honorata Gawlas:** TVIP dostarcza rozwiązania w zakresie video streamingu. Specjalizuje się w realizacji transmisji do Internetu oraz media hostingu. Posiadamy doświadczenie w projektowaniu i obsłudze telewizji internetowych, kompresji i utrzymaniu treści multimedialnych w Internecie oraz produkcji telewizyjnej i reklamowej. Dzięki rozwiązaniom techno-

logicznym TVIP, każdy może uatrakcyjnić swoją stronę internetową o relację wideo lub przekazy na żywo.

P.Ż.: Czy Twoja firma jest innowacyjna? Jakie elementy jej działalności uznajesz za nowatorskie i perspektywiczne?

■ **H.G.:** TVIP przygotowała propozycję dla tych, którzy poszukują nowych, skutecznych i ekonomicznych rozwiązań w zaciąg dalszy na stronie 12

kresie komunikacji z klientami i pracownikami. Zastosowanie video streamingu na stronie internetowej klienta nie jest drogie, a sprawia, że ponad 80% internautów pozostaje tam dłużej, by obejrzeć video.

Sądzę, że brak efektywności reklamy w formie bannerów spowoduje w niedługim czasie wzrost zainteresowania alternatywnymi metodami oddziaływania na klienta. Nie tyle przyciągnięcia internauty na stronę, co zatrzymania go na niej. Video jest najlepszym narzędziem do realizacji takich zadań jak: kreacja wizerunku, prezentacja produktów, dostarczanie szkoleń i treningów przez Internet (np. dla wielooddziałowych firm), konferencje on-line, transmisje z wydarzeń biznesowych, kulturalnych i sportowych, czy promocja regionu poprzez lokalną telewizję internetową (patrz np. www.zakopanetv.pl) oraz wiele innych.

Za innowacje nie uważam samych technologii, ale ich zastosowanie na rynku, który kreuje potrzeby i stawia wyzwania. Dowodem takiej percepcji może być powstający właśnie projekt Konferencje TV (już wkrótce dostępny na www.konferencjetv.pl) – dedykowany instytucjom organizującym konferencje. Jest to atrakcyjna i multimedialna propozycja w zakresie promocji konferencji. Przed wydarzeniem pomagamy dotrzeć z informacją do licznego grona internautów zainteresowanych tematyką. Po wydarzeniu dbamy o to, aby liczba odbiorców konferencji wciąż rosła. Odpowiednio przygotowane materiały z konferencji dostarczamy tematycznym serwisom, na witrynę organizatora oraz strony jego partnerów i przyjaciół.

Innowacyjność TVIP polega na jej dwubiegowości: z jednej strony – specjalizacja w wąskiej dziedzinie jaką jest video streaming, transmisje i media hostingu, a z drugiej – rozległy obszar zastosowania naszych rozwiązań: małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, samorządy, organizatorzy wydarzeń kulturalnych i sportowych, a nawet osoby posiadające strony internetowe które można wzbogacić o video np. artyści prezentujący swoje dzieła.

P.Ż.: Dlaczego taki wybór, czyli twoja droga do biznesowej kariery? Inaczej mówiąc: gdyby nie własna firma to co?

■ **H.G.:** W trakcie studiów na Uniwersytecie Jagiellońskim i w Akademii Muzycznej, priorytetem zawsze pozostawały dla mnie sprawy organizacyjne, projekty pozauczelniane, samorząd studentów, Forum Uczelni Artystycznych, itd. Chyba wszystko to, co dla studentów bardzo zaangażowanych w studiowanie wydaje się stratą czasu. **Pociągali mnie zadania, dla których**

nie było gotowych rozwiązań. Wyzwania, które wymagały błyskotliwego planu, dobrej koordynacji działań i tego co ważniejsze – poszukiwania kompromisu. Wiedziałam, że chcę zajmować się promocją kultury, ale w innowacyjny sposób. **Poznałam osoby, których zainteresowania na pierwszy rzut oka znacznie odbiegały od moich, bo były stricte informatyczne, ale ta właśnie różnica połączyła nas.** Rozpoczęliśmy od transmisji do Internetu wydarzeń kulturalnych. Następnie powstała strona internetowa, na której udostępniane są do dziś – w formie video na życzenie – transmitowane materiały, zapowiedzi wydarzeń i fragmenty spektakli teatralnych, koncertów i choreografii. Takie były początki pierwszej w Polsce kulturalnej telewizji internetowej Wellcam TV (www.wellcamtv.pl)

Nie zastanawiam się co mogłabym robić innego, zamiast TVIP. Jestem przeciwnikiem gdybania i roztrząsania przeszłości. Uważam, że trzeba wykorzystać każdą szansę jaką los stawia przed nami, ale nie zapominać też o swoich ograniczeniach. Za podstawowe wartości w pracy uważam zaangażowanie, kreatywność i pasję, pracowitość, odwagę i efektywność.

P.Ż.: Jak widzisz swoją firmę za pół roku, dwa, dziesięć lat?

■ **H.G.:** Za pół roku – zwiększenie sprzedaży wprowadzanych aktualnie usług oraz kolejne inwestycje ze środków UE, rozpoznawalność marek: TVIP, Konferencje TV, Zakopane TV. Za dwa lata – tworzenie nowych miejsc pracy, nowa siedziba firmy. Za dziesięć lat – studio produkcji internetowej, utworzenie oddziału firmy poza granicami Polski.

P.Ż.: Czy poszukiwałeś wcześniej wsparcia, czy dopiero czytając ofertę CITTRU zrodził się pomysł na firmę?

■ **H.G.:** Pomysł na firmę powstawał stopniowo, zresztą ciągle ewoluuje. Do podjęcia ostatecznej decyzji przekonały mnie trudności związane z działalnością, która nie posiada określonej formy. Projekt „Zostań Skutecznym przedsiębiorcą” realizowany przez CITTRU pomógł uporządkować koncepcję firmy, dostarczył informacje pomocne w prowadzeniu własnej firmy oraz zmotywował do napisania biznes planu.

P.Ż.: Twoje studia a kariera zawodowa i biznesowa?

■ **H.G.:** Pozornie odstają od siebie, lecz w rzeczywistości jest inaczej. Kierowanie firmą z branży internetowej jest niewątpliwie dużym wyzwaniem dla humanisty. Technologie, nowe media, Internet to narzędzia i przestrzeń w której potrafię się odnaleźć i chcę poszukiwać innowacyj-

nych rozwiązań w zakresie komunikacji, edukacji, przedsiębiorczości.

Moja rola w firmie to zarządzanie projektami i kontaktami z klientami oraz partnerami, pozyskiwanie nowych odbiorców, promocja i reprezentacja firmy oraz obserwacja rynku nowych mediów.

Myślę, że to co w życiu się robi, powinno zależeć od predyspozycji i pasji człowieka. Technologia, komputery, Internet to tylko narzędzia, które za kilka lat będą jeszcze bardziej zaawansowane. Cała sztuka nadal będzie polegać na szukaniu zastosowania dla możliwości jakie wszystkie te narzędzia ze sobą niosą.

P.Ż.: Co Ci najbardziej przeszkadza w rozwijaniu firmy?

■ **H.G.:** Przede wszystkim należy wymienić wysokie koszty zatrudnienia pracowników, biurokrację, skomplikowane i długie procedury ubiegania się o dofinansowanie z UE, wrogie nastawienie społeczeństwa do osób prowadzących swój biznes, narzekające społeczeństwo. polityków

P.Ż.: Czy własna firma jest lepsza od zatrudnienia się u kogoś?

■ **H.G.:** To zależy od człowieka, czyli od jego predyspozycji i pasji. Dla osób, które lubią wyzwania, ryzyko, posiadają pomysł na biznes i wystarczająco dużo determinacji, wyobraźni i samodyscypliny by przeobrazić go w produkt/usługę, to własna firma jest dobrym rozwiązaniem. Nie twierdzą jednak, że zatrudnienie się u kogoś daje spokojną, bezstresową posadę – to zależy już od pracodawcy.

P.Ż.: Czego oczekujesz od takich instytucji jak CITTRU na dalszym etapie rozwoju działalności?

■ **H.G.:** Dalszej owocnej współpracy. Myślę, że instytucje takie jak CITTRU mogą pomagać młodym przedsiębiorcom w promocji oraz w pozyskiwaniu pierwszych zleceń (oczywiście przy obustronnych korzyściach). Dobrym pomysłem na pewno będzie cykl konferencji skierowany do biznesu, na których firmy typu *start-up* otrzymają szansę zaprezentowania swojej oferty.

P.Ż.: Czy Kraków to dobre miejsce dla rozwoju biznesu?

■ **H.G.:** Myślę, że Kraków stoi u progu biznesowej – metropolitarnej szansy. Mam nadzieję, że będzie w stanie ją wykorzystać – potencjał niewątpliwie ma, a środki wkrótce też będą dostępne. Kraków na dzień dzisiejszy jest super miejscem na tworzenie koncepcji firmy i stawianie pierwszych kroków w biznesie.

Więcej o firmie: www.tvip.pl.

Rozmawiał: PIOTR ŻABICKI CITTRU UJ

*Mają wizję,
profesjonalny zespół,
chcą podbić Internet!!!*

Agencja interaktywna SHOUT!
z Krakowa rozwija skrzydła

Połączyła ich pasja do nowoczesnej wizji budowania serwisów internetowych. Ich myślą przewodnią stało się tworzenie serwisów www bogatych w niepowtarzalność i innowacyjne rozwiązania programistyczne. Chcą zmieniać obecne podejście do biznesu w sieci i każdego dnia starają się sprawiać by ich klienci uwierzyli w możliwy sukces. Pomimo dość młodego stażu firmy, która działa samodzielnie od 1 grudnia 2006 roku, mają na swoim koncie już sporo bardzo dobrych projektów.

Strategia

Pomysłów na wzmocnienie pozycji firmy mają wiele jednak przede wszystkim starają się oferować swoim klientom to, czego nie znajdują oni w innych agencjach tego typu. Starannie wyselekcjonowana ekipa z nieprzeciętnymi umiejętnościami i wizjami, idealnie dopasowane do potrzeb klienta usługi i świeżość spojrzenia sprawiają, że nie muszą się starać o reklamę. Ich dar przekonywania i interesujące portfolio firmy sprawiają, że z każdej negocjacji o kontrakt wychodzą zwycięsko.

Początki

Zaczynali prawie bez kapitału początkowego, pomogli najbliżsi i własne oszczędności. Sebastian miał już spore doświadczenie w tego typu działalności gdyż w rodzinnym Sosnowcu oferował swoje usługi jako freelancer – „Pierw-

szy komercyjny serwis www.wykonalem w wieku 17 lat dla pewnej firmy windykacyjnej z Sosnowca”, wspomina dziś 22 letni przedsiębiorca.

Przeprowadzwszy się do Krakowa na studia, postanowił zrealizować swoje marzenie o stworzeniu większego zespołu ludzi o podobnym podejściu. Na Krakowskich Targach Pracy dowiedział się o istnieniu Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, które pomagają młodym przedsiębiorcom w rozkręceniu własnego biznesu. Tam też poznał Krzysztofa, z którym miesiąc później przypieczętował swoją pierwszą oficjalną działalność w krakowskim klubie „Trelkovsky”. Dziś to dla nich magiczne miejsce.

Wkrótce potem okazało się, że Sebastian ma duży potencjał i jest najlepszym beneficjentem Inkubatorów – „Sebastian robił 80% obrotów całego Inkubatora AGH”, śmieje się dziś Krzysztof. To sprawiło, iż zaproponował Sebastianowi w lipcu 2006 roku bliższą współpracę. Zaczynają razem obmyślać strategię, rekrutować zespół i podejmują pierwsze kroki, by otworzyć oficjalną działalność.

Klucz do sukcesu

Dla Krzysztofa i Sebastiana internet to nie tylko suche informacje i kolejne medium – to także emocje. Podziwiają Kevina Rose’a, Steva Jobsa i Jacka Welcha za odwagę w podejmowaniu ważnych decy-

zji i wprowadzanie innowacji: „Czerpiemy pozytywne inspiracje z amerykańskiego biznesu ale nie chcemy kopiować, chcemy stworzyć nową jakość w Polsce.” Ważna dla nich jest wizja i upór w jej wprowadzaniu a nie bezmyślna kopia.

Ci dwaj młodzi przedsiębiorcy są doskonałym wzorem także dla tych, którzy nie chcą zatracić się w biznesowej machinie nabijania zer do kapitału firmy.

Żyją tym, co stworzyli, jednak nie dali się zaszufłakować w rutynie. Wynajęli dom, w którym mieści się baza ich firmy i robią wszystko by nie zamienił się on w zwykłe biuro. Urządzają tam grille dla znajomych a nawet śpią. Umiejętnie wprowadzają swoje osobowości w wizerunek firmy tak, by harmonijnie ze sobą współgrały. Sebastian urodzony wizjoner i idealista, Krzysztof – człowiek twardo stąpający po ziemi, wyłapuje i racjonalizuje pomysły partnera.

Mieszanka niezwykłych osobowości i kreatywnego podejścia do przyszłości Internetu ukryte pod przyciągającą nazwą SHOUT! pozwalają spodziewać się sukcesów na szeroką skalę zwłaszcza, że obecnie na celowniku właścicieli są duże korporacje i własne projekty serwisów społecznościowych w nurcie web 2.0. Pozostaje nam tylko życzyć oszałamiających wyników i niewyczerpanych pomysłów! ■

SHOUT!

Krzysztof Banaszewski,
Sebastian Skurnóg
ul. Proszowicka 10
31-228 Kraków
www.shout.pl,
biuro@shout.pl
tel. 12 415 35 46





Firma Oxerio.com Piotra Białka powstała pod koniec roku 2006 i jest to typowy przykład przedsiębiorstwa wykorzystującego techniczną wiedzę akademicką. Jako zwycięzca konkursu w ramach projektu „Sieć współpracy dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w zakresie nowych technologii”, zawarła współpracę z Preinkubatorem Technologicznym KPT lokując w nim swoją siedzibę.

Od początku działalności firma zajmuje się programowaniem systemów automatyki przemysłowej oraz ich uruchamianiem u klienta. Przedsiębiorstwo prowadzi szeroko pojęte usługi inżynierskie w tej branży, a ze względu na doświadczenia zawodowe pracowników, realizowane zlecenia dotyczą głównie systemów automatyki dla przemysłu hutniczego (m.in. maszyn do ciągłego odlewania stali).

Mocną stroną właściciela, dającą jednocześnie szansę na rozwój „młodego” przedsiębiorstwa jest dobra znajomość języków obcych (angielski, niemiecki i rosyjski), co umożliwiło prowadzenie działalności na różnych rynkach zagranicznych. Właśnie taki kierunek rozwoju stał się powodem sukcesów, Oxerio.com aktywnie brało udział w kontraktach zagranicznych, wśród nich należy wymienić m.in. uruchomienie maszyn do odlewania stali w Hiszpanii czy zorganizowanie szkolenia w Austrii.

O sukcesie Oxerio.com może też świadczyć obecnie prowadzony kontrakt w Libii, który został przedłużony o kolejne kilka tygodni oraz prowadzone negocjacje dotyczące następnej, kilkumiesięcznej umowy na usługi firmy w tym kraju.

Oxerio.com

Oxerio.com aktywnie korzysta z obecności Polski w Unii Europejskiej. Firma, obok sukcesu w projekcie „Sieć współpracy dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w zakresie nowych technologii” realizowanym przez Krakowski Park Technologiczny, otrzymała także dotacje inwestycyjne w ramach projektu „Start w biznesie”.

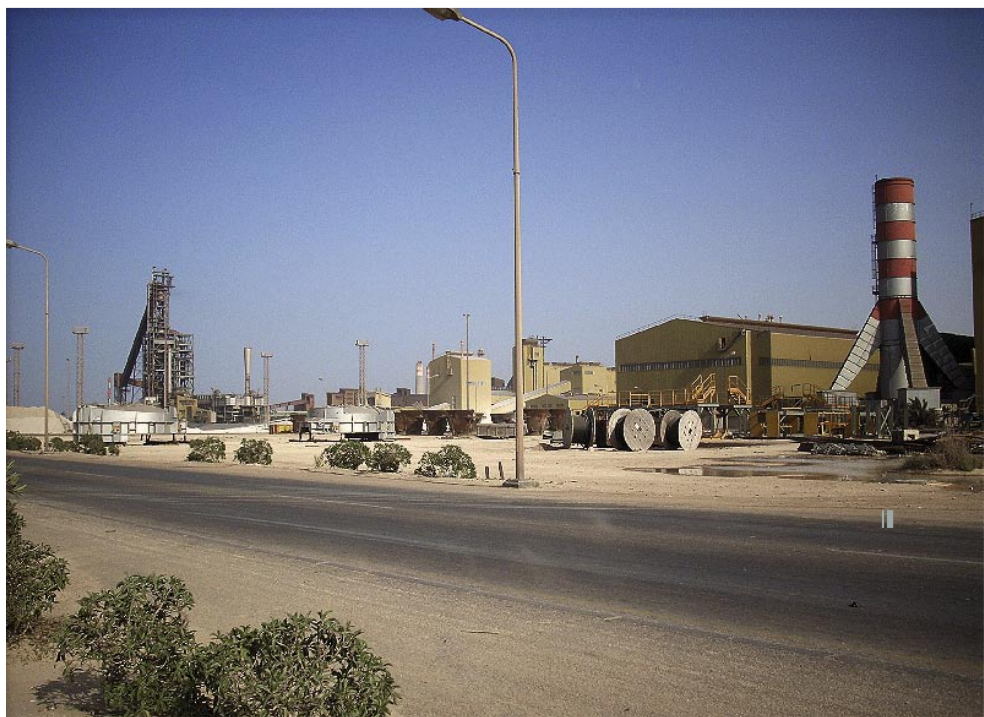
Pracownicy Oxerio.com poszerzają swoje kompetencje przez uczestnictwo w szkoleniach, firma ciągle się rozwija szukając nowych kontraktów. Obecnie prowa-

dzi testy z systemem sterowania opartym na technologii internetowej dającym obiecujące perspektywy na przyszłość.

Już na 2008 roku planowane jest zrealizowanie pierwszego projektu w tej technologii, co więcej – Oxerio.com zamierza rozszerzyć działalność na inne branże, m.in. takie jak przemysł farmaceutyczny oraz spożywczy.

RADOSŁAW KOTOWICZ
ŁUKASZ FRYDRYCH

Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.



Przedsiębiorczość społeczna w Nowej Hucie

Przedsiębiorczość społeczna jest nurtem, który narodził się w tzw. trzecim sektorze, a jego głównym celem jest aktywizacja osób wykluczonych społecznie. Owa aktywizacja realizowana jest poprzez zakładanie mikroprzedsiębiorstw angażujących w swoją działalność osoby, które z różnych powodów mają problemy z podjęciem pracy. Mogą to być osoby niepełnosprawne, pochodzące z patologicznych środowisk lub długotrwale bezrobotne. Tworzone przedsiębiorstwa funkcjonują na otwartym rynku, jednak nie są nastawione na maksymalizację zysku.

Jednym z większych krakowskich projektów realizujących nurt przedsiębiorczości społecznej w praktyce jest **Partnerstwo Inicjatyw Nowohuckich**. Jest to przedsięwzięcie finansowane w całości ze środków Programu Inicjatywy Wspólnotowej EQUAL. W skład Partnerstwa realizującego projekt wchodzi 12 partnerów, w tym Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Pozostali partnerzy to m.in. Uniwersytet Jagielloński, instytucje rynku pracy i opieki społecznej, tygodnik lokalny oraz przedsiębiorstwo prywatne. Liderem projektu jest Ośrodek Kultury im. Norwida.

Można śmiało stwierdzić, że z kilku powodów jest to wyjątkowa inicjatywa. Projekt skierowany jest przede wszystkim do środowiska Nowej Huty, a osoby zaangażowane to w większości wieloletni mieszkańcy tej dzielnicy, mocno z nią związani emocjonalnie. Koordynatorem całości przedsięwzięcia jest Dyrektor Ośrodka Kultury im. Norwida Pani Danuta Szymońska, która swym entuzjazmem i poświęceniem przyczynia się do postępujących zmian w wizerunku Nowej Huty.

Celem projektu jest pomoc osobom zagrożonym wykluczeniem społecznym z 4 grup: uboga młodzież po szkole zawodowej, niepełnosprawni, młodzież w wieku od 17 do 23 lat objęta opieką społeczną z terenu Nowej Huty oraz bezrobotni bez prawa do zasiłku. Pomoc ta ma wyjątkowy charakter, gdyż nie jest doraźna. Daje beneficjentom narzędzie w postaci 11 **manufaktur**, będących w praktyce przedsiębiorstwami społecznymi. Dzięki nim beneficjenci mogą łączyć swoją pasję z zainteresowaniami z możliwością zdobywania środków na życie.

W trakcie projektu prowadzone są działania mające na celu przygotowanie tych podmiotów do sprawnego funkcjonowania na otwartym rynku. Zakupiony został sprzęt niezbędny do prowadzenia działalności, a prowadzone szkolenia zaszczepiają pracownikom manufaktur wiedzę niezbędną do kontynuowania aktywności po zakończeniu projektu. Planowane usamodzielnienie manufaktur nastąpi z końcem bieżącego roku.

Niewątpliwie największą i jedną z ciekawszych manufaktur stworzonych w ramach opisywanego projektu jest **Lem Ogród Doświadczeń**. Pomysł został zaczerpnięty z Norymbergi, gdzie od kilku lat istnieje swego rodzaju park, w którym umieszczone są urządzenia edukacyjne dla dzieci i młodzieży. Osoby zwiedzające, poprzez obserwację zjawisk przyrody, mają możliwość bliższego poznania praw fizyki panujących w otaczającym ich świecie.

Budowa podobnego kompleksu została rozpoczęta w Krakowie w Parku Lotników Polskich w Czyżynach, a jego część jest już udostępniona dla zwiedzających. Przewodnikami po ogrodzie będą odpowiednio przeszkoleni beneficjenci projektu. Za wykonanie przedsięwzięcia odpowiedzialny jest Krakowski Zarząd Komunalny. Będzie to bez wątpienia bardzo ciekawa alternatywa dla rodziców planujących spędzić z dziećmi weekendowe popołudnie.

Dość oryginalną manufakturą jest Zgniatacz Dźwięków, który w praktyce jest studiem nagrań, promującym młode talenty muzyczne z Nowej Huty. Młodzi artyści grający w garażach i piwnicach mają możliwość zmaterializowania swoich aranżacji. Zgniatacz Dźwięków w celu wypromowania swojej marki założył również zespół muzyczny, który organizuje koncerty gry na urządzeniach przemysłowych, takich jak wiertarki, piły czy szlifierki.

Bardziej komercyjne podejście do otoczenia przejawiają manufaktury **DPI Graf** oraz **Pelargonia i Róża**. Pierwsza z nich jest małą pracownią poligraficzną, natomiast druga skupia się na aranżacji ogrodów i zagospodarowywaniu zieleni miejskiej.

Ciekawym przedsięwzięciem jest **Pracownia Dziękuję Artystyczne**. Działalność Pracowni koncentruje się obecnie na organizowaniu kursów obsługi maszyn dziewiarskich, które prowadzo-



ne są przez wykładowców Katedry Ubioru Akademii Sztuk Pięknych w Łodzi, a w przyszłości planowane jest otwarcie sklepu z odzieżą dla klientów o rozmiarach XXL.

W ramach projektu powstały również manufaktury, które swoją ofertę kierują do użytkowników Internetu. Mapa Potencjału Nowej Huty to portal, który zbiera informacje na temat zasobów kulturalnych, przyrodniczych i społecznych w Nowej Hucie. W wersji testowej jest już dostępna na stronie www.nhmapa.pl. Getco to z kolei projekt platformy wymiany informacji dla mikroprzedsiębiorców.

Prowadzony przez harcerzy **Skauttur** organizuje wycieczki rowerowe oraz posiada własną bazę noclegową. **WWW Młode Media** to dodatek do tygodnika Głos Nowej Huty skierowany do młodych osób, a **Lokalne Centrum Usług Społecznych** przygotowuje i dowozi obiady do starszych mieszkańców Nowej Huty unieruchomionych we własnych mieszkaniach.

Podmiotem, który udziela pomocy w zakresie doradztwa finansowego i prawnego pozostałym manufakturom oraz osobom pragnącym rozpocząć działalność gospodarczą jest **Centrum Przedsiębiorczości Społecznej**.

Obecnie wszystkie manufaktury są w końcowej fazie przygotowań do usamodzielnienia swojej działalności i zmierzania się z zasadami panującymi na otwartym rynku. Czas pokaże czy poradzą sobie w nowej rzeczywistości. ■

Kontakt z Biurem Partnerstwa Inicjatyw Nowohuckich:

Danuta Szymońska

Koordynator Projektu

+48 012 644 27 65 w. 12

e-mail: pin.equal@pin.nowa-huta.net

www.pin.nowa-huta.net

Jakub Głowacki

Małopolska Szkoła Administracji

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie



KRZYSZTOF GULDA

Przedsiębiorcze akademie czy przedsiębiorczy akademiacy?

Błyły czasy, że uczelnie zajmowały się tylko edukacją. Kształcenie dla elit i natchnione dysputy o liczbie diabłów na czubku od szpilki były kwintesencją akademickiej działalności. Nieliczni prowadzili badania, obserwowali otaczający wszechświat lub na zamówienie możliwych szukali kamienia filozoficznego umożliwiającego przemianę dowolnych metali w złoto. Badacze na uczelniach stali się normą dopiero na przełomie XIX i XX w. Akademia dawała nie tylko dostęp do wiedzy, ale same tą wiedzę na masową skalę zaczęły kreować. Henry Etzkowitz twierdzi, że była to pierwsza rewolucja akademicka. Druga dokonuje się na naszych oczach, kiedy pod koniec XX w. uczelnie zaczęły w coraz większym stopniu oddziaływać na gospodarkę. Już nie tylko przez dostarczanie do gospodarki wykształconej kadry oraz kreowanie i upowszechnianie wiedzy. Uczelnie zaczęły na tej wiedzy zarabiać. Z biernego stały się aktywnym uczestnikiem rynku, równorzędnym partnerem przedsiębiorstw, szczególnie tych, które stać na finansowanie badań lub zakup licencji. Uczelnie zaczęły zarabiać pieniądze na komercjalizacji wiedzy, ale zarabiać zaczęły też uczeni-twórcy. Aż w końcu niektórzy z nich wzięli sprawy w swoje ręce i... sami zostali przedsiębiorcami.

Tak potoczyła się historia przedsiębiorczych uniwersytetów i przedsiębiorczości akademickiej w USA, wyznaczona ustawami Stevenson-Wydler Act i Bayh-Dole Act z roku 1980, boomerem na centra transferu technologii, parki naukowo-technologiczne, współprace biznes-akademia, a w końcu falą przedsiębiorstw odpryskowych (*ang. spin-off*) powstałych przy uczelniach, powołanych do życia przez studentów, doktorantów, czy pracowników naukowych za pieniądze własne, a przede wszystkim funduszy wysokiego ryzyka (*seed capital* i *venture capital*). Moda na uniwersytety zarabiające pieniądze na kre-

W realiach gospodarki wolnorynkowej stosunkowo szybko i bardzo dobrze odnalazły się istniejące uczelnie publiczne i zupełnie nowo powstałe uczelnie prywatne.

owanej wiedzy i współpracy z rynkiem oraz na profesorów – przedsiębiorców dotarła z pewnym opóźnieniem również do Europy Zachodniej. A w końcu, ze znacznym poślizgiem, zaczyna być odnotowywana w Polsce. Czy będzie święcić u nas tryumfy? Czy możemy liczyć na to, że podobno powszechny w Polsce duch przedsiębiorczości zagości w szeregach społeczności akademickiej od studentów do profesorów? Choć osobiście od kilku lat zaangażowany jestem w promowanie takich postaw i staram się przyczyniać do tworzenia warunków prawnych, organizacyjnych i finansowych rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce zaczynam tracić wiarę, że stanie się tak w najbliższych latach.

W realiach gospodarki wolnorynkowej stosunkowo szybko i bardzo dobrze odnalazły się istniejące uczelnie publiczne i zupełnie nowo powstałe uczelnie prywatne. Umiały one zebrać owoce głodu edukacyjnego Polaków poszukujących nowej wiedzy i nowych umiejętności potrzebnych do zdobycia lepszej pozycji na rynku pracy. W Polsce zaistniał fenomen masowej, choć odpłatnej edukacji dziennej, zaocznej, wieczorowej, podyplomowej itp. Oczywiście, uczelnie, w szczególności publiczne, osiągają też przychody z wykorzystywania swojej infrastruktury do celów komercyjnych. Można więc śmiało powiedzieć, że uczelnie okazały się bardzo przedsiębiorcze, choć do dziś prawie nie osiągają przychodów z komercjalizacji kreowanej przez swoich pracowników i studentów wiedzy.

Czyżby więc w Polsce nie było popytu na wiedzę? Nawet bez przeprowadzania wnikliwych badań trudno w to uwierzyć. Jak więc wiedza z uczelni przenika na rynek? Najbardziej znanym przejawem komercjalizacji posiadanej wiedzy i umiejętności dydaktycznych, z których dochody czerpali i czerpią pracownicy nauki a nie uczelnie, było obsługiwanie przez jednego pracownika etatów dydaktycznych na wielu uczelniach. Taka forma nie jest jednak formą bezpośredniego transferu wiedzy z uczelni do przedsiębiorstw. Ta przecieka z reguły w postaci indywidualnych kontraktów pomiędzy przedsiębiorcami a pracownikami naukowymi, niezależnie od obszaru działania od prawników po inżynierów i lekarzy. Niestety, ta forma komercjalizacji wiedzy nie przysparza również przychodów uczelni, a jedynie jej pracownikom, prowadząc zresztą czasem do konfliktu interesów. Czy jest to już jednak przejaw przedsiębiorczości akademickiej? Na pewno jest to przejaw zaradności i aktywnej postawy pracowników, choć warto może zadać pytanie, czy forma ta nie narusza interesów uczelni i studentów.

Kiedy kilka lat temu udało się wylansować problematykę innowacyjności, a w ramach niej również przedsiębiorczości akademickiej do poziomu działań rządu wydawało się, że stworzenie sprzyjającego otoczenia organizacyjnego, finansowanie centrów transferu technologii, inkubatorów, czy parków technologicznych oraz promocja transferu technologii i komercjalizacji wiedzy wystarczy, aby uruchomić lawinę inicjatyw komercjalizujących dorobek intelektualny pracowników, z korzyścią dla nich oraz ich uczelni. Oczywiście potrzebny jest jeszcze kapitał, którego nie mają zwykle sami zainteresowani. Uruchomiono więc możliwości publicznego wsparcia funduszy inwestycyjnych dokonujących inwestycji w nowo tworzone, najbardziej ryzykowne przedsiębiorstwa. Ale lawiny no-

wych firm odpryskowych z uczelni na razie się nie doczekaliśmy. Oczywiście nie wolno stwierdzić, że takowe nie powstają. Istnieją, opisane już nawet w polskiej literaturze naukowej, przykłady takich udanych przedsięwzięć, ale ciągle są to zwiastuny, a nie fala, która może zmienić polską gospodarkę w technologicznego tygrysa.

W czym więc tkwi problem? Może trzeba zwyczajnie poczekać, bo fala taka nadejdzie. Może trzeba ciągle udoskonalać system, usuwać bariery prawne, administracyjne i finansowe. A może trzeba zastanowić się, czy problem nie tkwi w sferze, w której do tej pory go nie szukaliśmy. W sferze kultury i mentalności! Niezależnie od dyskusji nad tym, czym jest przedsiębiorczość, postawić można pytanie, czy w środowisku naukowym postawy przedsiębiorcze znajdują uznanie i czy akceptowane jest wychodzenie ze stereotypu badacza – nauczyciela. Można postawić problem jeszcze bardziej ogólnie kwestionując jeden z narodowych mitów o przedsiębiorczości Polaków. Mit ten, pielęgnowany od pokoleń, dał o sobie znać ostatni raz na początku lat 90. ubiegłego wieku kiedy to w kilka lat powstało w Polsce ok. 3 miliony firm. Tyle, że od tamtej pory firm w zasadzie nie przybywa. Wiele z tych, które wtedy powstało nigdy nie wyrosło ponad mikropresiębiorstwa. Niezwykle niewielki odsetek z nich to firmy technologiczne. Może więc jesteśmy przedsiębiorczy, ale nie technologicznie? Przedsiębiorstwa technologiczne, czy szerzej przedsiębiorstwa budowane na wiedzy wymagają z reguły na początku znacznych inwestycji, cechują się dużym ryzykiem, wymagają wszechstronnej wiedzy do zarządzania i wprowadzenia na rynek. Brak kapitału to powszechny problem w społeczeństwie, w którym klasa średnia dopiero się tworzy. Pracownik naukowy, nawet poddany intensywnemu treningowi, nie zawsze, a na pewno nie samodzielnie, jest w stanie stawić czoło prowadzeniu przedsiębiorstwa. Jak więc pogodzić te sprzeczne oczekiwania i możliwości.

Odpowiedź jest tylko jedna – aby stworzyć przedsiębiorstwo technologiczne, w szczególności firmę odpryskową z uczelni, trzeba od samego początku połączyć siły wielu osób, a nawet instytucji. Swoją rolę mają oczywiście uczeni – twórcy, osoby o doświadczeniu w zarządzaniu, inwestorzy, specjaliści od własności intelektualnej oraz uczelnia, która może stworzyć sprzyjające warunki instytucjonalne i formalne do utworzenia i rozwoju firmy przez pracownika, doktoranta, a nawet studenta. Wydaje się to proste. Tylko, czy jest to proste w społeczeństwie, które według ostatniej diagnozy społecznej cechuje się niezwykle niskim kapitałem społecznym i ogromną

awersją do ryzyka? Badania pokazują, że przeciętny Polak nie ufa 9 na 10 współobywatelom i nie jest skłonny do ryzykownych inwestycji. Jak więc ma powołać do życia przedsiębiorstwo we współpracy z wieloma partnerami, do czego potrzeba przede wszystkim zaufania i wiary w sukces?

Czy w związku z tym jesteśmy skazani na niepowodzenie idei przedsiębiorczości akademickiej? Mam nadzieję, że nie. Musi się jednak dokonać zmiana mentalności, która odblokuje potencjał tkwiący w twórczych środowiskach. Zmiana ta, może być tylko wynikiem edukacji i promowania pozytywnych przykładów. Edukacja oddziaływać może przede wszystkim na młodsze pokolenie i w nim ogromna nadzieja na

zdynamizowanie środowisk akademickich, niejako od środka. Pozytywne przykłady, muszą zaś kreować nowy wizerunek naukowca, którego sukces mierzony musi być nie tylko tytułami naukowymi, publikacjami czy nagrodami, ale także pozycją finansową wynikającą z udanej komercjalizacji swojej wiedzy. Kadra naukowa uczelni, nawet jeśli sama nie widzi już dla siebie takiej ścieżki kariery musi akceptować i tworzyć warunki dla rozwoju innych, odważniejszych. W ten sposób mamy szanse nazw firm odpryskowych szukać na tabliczkach w uczelnianych inkubatorach, a nie w akademickich podręcznikach ekonomii. ■

KRZYSZTOF GULDA



Komentarz z zagranicy

DR BERENIKA MARCINIEC

Podczas gdy profesor Etkowitz skrupulatnie odnotowuje zaobserwowane na światowych uniwersytetach skutki już Trzeciej Rewolucji Akademickiej i zjawiska Triple Helix (uczelnia – przemysł – rząd), polskie uczelnie poszukują jakichkolwiek symptomów, które świadczyłyby, że nie ominęła ich jeszcze ta druga. A symptomów tych nie ma tak wiele. Komercjalizacja nauki w Polsce istnieje wciąż bardziej w teorii niż w liczbie patentów czy *spin-off*ów. I problem nie wydaje się leżeć w zdolnościach przedsiębiorczych naukowców. Skądinąd liczba noblistów o polskich korzeniach jest imponująca. Ale dlaczego tylko z „polskiego akcentu” możemy być dumni? Czy to aby przypadek, że wśród noblistów w naukach ścisłych nie ma Polaków, a naszą „domeną” stała się literatura?

Nie jest tajemnicą, że Maria Skłodowska po studiach na paryskiej Sorbonie chciała prowadzić badania naukowe w kraju ojczystym. Takich możliwości jednak nie miała, stąd zdecydowała się na powrót do Francji. Kilka lat później odbierała dwa Noble z chemii i fizyki już jako obywatelka francuska. Czy obecnie, 100 lat później możemy zaoferować młodym naukowcom pracę na światowym poziomie na rodzimych uczelniach? Czy prześciganie się profesorów w kolejnych publikacjach, zatrważająca liczba patentów i uczelnie bez własnych centrów transferu technologii i rzeczników patentowych to wszystko na co nas stać? Czy w mentalności naukowej przedsiębiorczy profesor musi oznaczać pazerne na pieniądze zdracę? Co zrobić by za 50 lat Noble odbierali polscy ludzie nauki, a nie tylko ci wykształceni tutaj i następnie zasilaający szeregi MIT czy Stanford University?

I tu wydaje się brakować roli właśnie nowoczesnych przedsiębiorczych uczelni, które dyktowałyby reguły gry. Wieloetatomości nawet nie zaobserwowanoby gdyby przyjąć zachodnie modele zatrudnienia naukowców. To na kilkuletnich kontraktach opiera się całe bogactwo i prestiż niejednej uczelni. I działa w obie strony. Jeśli naukowiec swoimi osiągnięciami zadowala władze danej uczelni, ta przedłuża kontrakt na współpracę z nim, sama korzystając na jego badaniach. Naukowiec jest zadowolony z rozwoju kariery i możliwości, aparatury czy renomy jakich dostarcza mu uczelnia. Tak działają uczelnie najprężniejszych gospodarek świata. Amerykanie często podróżują w zależności od zatrudniającej ich uczelni, Niemcy słyną z konieczności zmiany uniwersytetu po osiągnięciu kolejnego szczebla kariery naukowej, a angielskie uczelnie działają jak prywatne przedsiębiorstwa z dochodowymi centrami transferu technologii.

To, czy będziemy czekać kolejne 100 lat na zmiany w mentalności naukowej zależy od nas. I od naszej wiedzy. Doceńmy ją w kraju, zanim uprzedzą nas prężne zachodnie uniwersytety. Mało kto wie, że Maria Skłodowska nie wzbogaciła się na swoich odkryciach, bo ich nie opatentowała. Dzisiaj z pewnością by to zrobiła. Nobliści też uczą się przez całe życie. Bądźmy z nich dumni, ale idźmy z biegiem czasu. Także lub głównie tego mierzonego w Greenwich.

DR BERENIKA MARCINIEC

Senior Ekspert z dziedziny Innowacji i Transferu Technologii Intrasoft International S.A., Luksemburg

SPOTKANIA BROKERSKIE *jako narzędzie* do nawiązywania kontaktów międzynarodowych

Wiadomo, że dla każdej firmy niezależnie od wielkości i branży kluczowe jest nawiązanie szerokiej współpracy handlowej i znalezienie właściwych partnerów biznesowych. Więcej, w dobie postępującej globalizacji coraz ważniejsze stają się kontakty międzynarodowe, często te nieformalne. Wiara, że dobry produkt obroni się sam, nawet jeśli ma jeszcze wyznawców, dawno straciła swoją moc sprawczą. Dobry produkt bowiem to dopiero podstawa i początek jego promocji. W związku z tym nie dziwi fakt, że spotkania biznesowe na arenie międzynarodowej dawno przestały być domeną dużych firm. W ubiegłym roku na spotkaniach w Estonii spotkałam przedsiębiorcę reprezentującego niedużą firmę elektroniczną, który w ciągu roku odbył ponad 100 zagranicznych podróży służbowych. Na pytanie o ich skuteczność odrzekł, że wynosiła ona niecałe 5% ale to właśnie te 5% zadecydowało o sukcesie firmy.

Jedną z form ułatwiających nawiązanie kontaktów międzynarodowych są spotkania brokerskie. Są to zaaranżowane wcześniej krótkie spotkania dwustronne między przedstawicielami firm umożliwiające przedstawienie swojej oferty i poznanie partnera. Organizowane są zazwyczaj w ramach cieszących się renomą targów międzynarodowych w kraju i za granicą.

Są zazwyczaj świetnym uzupełnieniem targów. Co różni je od standardowych spotkań biznesowych odbywających się w czasie trwania targów? Ich dodatkową zaletą jest to, że cały proces przygotowania do spotkań i wybór partnera odbywa się on-line na podstawie profili zamieszczonych przez uczestniczące firmy. Mamy zatem szansę wcześniej przygotować się do spotkań i zdobyć podstawowe informacje o naszym rozmówcy. Warto również przejrzeć oferty i profile zamieszczone na stronach spotkań aby zorientować się co dzieje się aktualnie na rynku w interesującej nas branży.

Spotkania dwustronne organizowane są bezpłatnie przez lokalne Ośrodki Przekazu Innowacji (*Innovation Relay Centres*). Rynek krakowski obsługuje IRC Polska Południowa z siedzibą na terenie Politechniki Krakowskiej.

Oto kilka propozycji zbliżających się spotkań kooperacyjnych:

- spotkania kooperacyjne w branży ochrony środowiska przy międzynarodowych targach Oekotech 2007 w Budapeszcie

8 listopada br. Zarejestrowane firmy oraz zgłoszone profile technologiczne można obejrzeć na stronie www.innovationrelay.net/bemt/catalog.cfm?eventid=1518&CFID=2653586&CFTOKEN=37433283,

- spotkania kooperacyjne w Zurychu 16 listopada w dziedzinie IT połączone ze spotkaniami mającymi na celu poszukiwanie partnerów do projektów międzynarodowych finansowanych przez Komisję Europejską w ramach 7 Programu Ramowego. Więcej na stronie: www.innovationrelay.net/bemt/home.cfm?eventid=1624,

- spotkania kooperacyjne w Poznaniu w ramach targów środowiskowych Poleko 2007 w dniach 21-22 listopada br. Na spotkaniach tych prezentowane będą głównie zapytania technologiczne firm z dziedziny ochrony środowiska z całej Polski. Więcej na stronie: www.innovationrelay.net/bemt/home.cfm?eventid=1628.

Prezentowane powyżej propozycje stanowią tylko niewielki fragment bogatej oferty spotkań brokerskich z całej Europy. Bezpłatnej pomocy oraz bliższych informacji udziela IRC Polska Południowa, tel. +12 628 26 57, e-mail: ircpk@transfer.edu.pl.



Pieniądze na innowacyjny start

W perspektywie finansowej 2004-2006 dofinansowanie przeznaczone na założenie działalności gospodarczej można było uzyskać uczestnicząc w projektach realizowanych w ramach programu ZPORR Działanie 2.5 „Promocja przedsiębiorczości”. Przykładem takiego projektu był m.in. realizowany przez Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska projekt „Start w biznesie – promocja przedsiębiorczości akademickiej”. Celem projektu było wdrożenie kompleksowego systemu szkoleniowo – doradczego dla studentów i absolwentów pragnących założyć własną firmę. W pierwszej fazie projektu, przed założeniem firmy przez beneficjentów, przeprowadzony został intensywny cykl szkoleń udziałem zewnętrznych ekspertów, m.in. z zakresu prawa i rachunkowości. Następnym etapem projektu było stymulowanie rozwoju nowo założonych przedsiębiorstw poprzez przyznanie wsparcia pomostowego w wysokości **700 PLN/miesiąc** udzielanego przez pierwsze 6 miesięcy działalności, oraz przyznanie jednorazowej dotacji inwestycyjnej w wysokości **20 000 PLN** dwudziestu nowo założonym firmom. Beneficjenci mogli również liczyć na kompleksową pomoc ze strony indywidualnego doradcy przez cały okres trwania projektu.

W nowym okresie programowania (2007-2013) odpowiednikiem tego typu wsparcia będzie działanie 6.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia. Projekt szczegółowego opisu priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki przewiduje, że wsparcie dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą w ramach tego działania będzie polegać na:

- doradztwie oraz szkoleniach umożliwiających uzyskanie wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- jednorazowej dotacji na podjęcie własnej działalności gospodarczej lub spółki – o ile wszyscy współnicy są osobami rozpoczynającymi działalność gospodarczą,
- wsparciu pomostowym w okresie pierwszych 6 do 12 miesięcy od rozpoczęcia działalności gospodarczej, obejmującym m.in. doradztwo oraz pomoc w efektywnym wykorzystaniu dotacji (włącznie dla osób, które rozpoczęły działalność w ramach danego projektu). Według danych przedstawionych na Konferencji Regionalnej Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki w **Województwie Małopolskim** wysokość dotacji inwestycyjnej została zaplanowana w wysokości **10 tys. EUR**, a wsparcie pomostowe w wysokości **200 EUR/m-c**. Beneficjentami działania

Przegląd dostępnych źródeł finansowania innowacji i projektów start-up



będą osoby fizyczne zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą (z wyłączeniem osób, które prowadziły działalność gospodarczą z wykorzystaniem środków publicznych w okresie 1 roku przed złożeniem wniosku o uzyskanie wsparcia w ramach projektu), w tym w szczególności: kobiety oraz osoby do 25 roku życia, osoby niepełnosprawne, osoby odchodzące z rolnictwa.

W Województwie Małopolskim Instytucją Wdrażającą (Pośredniczącą II Stopnia) dla tego działania będzie **Wojewódzki Urząd Pracy**. Pierwszych konkursów możemy spodziewać się jeszcze w tym roku na przełomie października i listopada.

We wrześniu bieżącego roku w ramach pilotażowego programu **Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Wsparcie na rozwój technostarterów i dla technostarterów”** mogły zgłosić swój udział osoby, które planują podjąć działalność gospodarczą na podstawie innowacyjnego rozwiązania, którego są twórcami. **Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska** jest jednym z **ośrodków Krajowego Systemu Usług (KSU)**, które były uprawnione, aby przeprowadzić wstępną kwalifikację uczestników programu. Najlepsze ze zgłoszonych innowacyjnych pomysłów CTT PK przedstawiło Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Według zasad programu, w pierwszym etapie, dzięki otrzymanemu wsparciu, **ośrodek KSU** ma za zadanie świadczyć na rzecz beneficjenta: **usługi doradcze lub informacyjne w zakresie podejmowania działalności innowacyjnej** dotyczące, między innymi, badania prawa własności przemysłowej dla innowacyjnego rozwiązania oraz analizy rynku i potencjału rynkowego innowacyjnego rozwiązania, opracowania biznes planu przedsięwzięcia.

W II etapie o wsparcie w formie bezwrotnej dotacji występuje bezpośrednio technostarter. Kwota wsparcia dla Technostarterów nie może być niższa niż **50 000 złotych ani nie może przekroczyć 180 000 złotych**. Maksymalnie wielkość wsparcia może stanowić do **90% wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem**. To niewątpliwie, wyjątkowa szansa dla osób rozpoczynających przedsięwzięcia o innowacyjnym charakterze.

W nowej perspektywie kontynuację tego programu będzie stanowiło **Działanie 3.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka**: Inicjowanie działalności innowacyjnej. Projekt szczegółowego opi-

su priorytetów przewiduje objęcie wsparciem projektów związanych z:

- Poszukiwaniem i oceną innowacyjnych pomysłów potencjalnych przedsiębiorców,

- Pracami przygotowawczymi mającymi na celu utworzenie nowego przedsiębiorstwa na bazie tego pomysłu (tzw. preinkubacja), (pierwszy komponent dotacji to właśnie dotacja na preinkubację),

- Inwestycjami kapitałowymi w nowo powstałe przedsiębiorstwo (maksymalnie 800 tys. PLN, poniżej 50% udziałów instytucji wspierającej powstawanie innowacyjnych przedsiębiorstw w spółce). Drugi komponent dotacji w postaci zasilenia kapitałowego nowopowstałego przedsiębiorcy następuje tylko, gdy po okresie preinkubacji będą szanse na komercyjny sukces powstającego przedsiębiorstwa, którego działalność jest oparta na innowacyjnym pomysłu. Wejście kapitałowe obejmie wyłącznie firmy, które przeszły etap preinkubacji, nie jest możliwy udział wyłącznie w drugim etapie wsparcia.

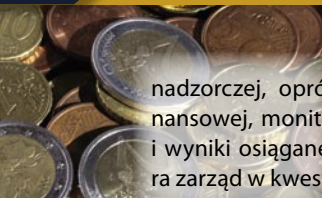
Realizacja działania obejmuje wybór instytucji, które będą udzielały dwuetapowego wsparcia powstającym innowacyjnym przedsiębiorstwom. Instytucje te będą pośredniczyły w opisanych powyżej fazach projektu – w poszukiwaniu i selekcji innowacyjnych pomysłów, procesie preinkubacji, a w kolejnym etapie będą inwestować w nowopowstałe przedsiębiorstwo.

Finansowanie wczesnych stadiów innowacyjnej działalności

Warto pamiętać, że finansowanie innowacyjnych pomysłów biznesowych możliwe jest nie tylko dzięki funduszom strukturalnym. Godne przemyślenia jest, w tego typu przedsięwzięciach, skorzystanie z usług funduszy typu **Venture capital (private equity/venture capital)**.

Venture capital zwane także fundusza-
mi podwyższonego ryzyka, finansują na ogół wczesne stadia rozwoju przedsiębiorstwa. Finansują one głównie przedsiębiorstwa mające, przynajmniej wstępnie zweryfikowany produkt / usługę lub chcących pozyskać kapitał w celu dokonania ekspansji rynkowej. Fundusz venture capital przejmuje pakiet udziałów w spółce stając się jednocześnie współnikiem, czyli bierze na siebie ryzyko wspólnie z innymi właścicielami firmy. Fundusz, zwykle reprezentowany w spółce poprzez swojego przedstawiciela (przedstawicieli) w radzie

ciąg dalszy na stronie 20



nadzorczej, oprócz doraźnej pomocy finansowej, monitoruje bieżącą działalność i wyniki osiągane przez firmę oraz wspiera zarząd w kwestiach strategicznych. Z reguły nie włącza się w bieżące zarządzanie spółką, ale wspomaga jej kierownictwo służąc swoją wiedzą i doświadczeniem lub zapewniając sprawdzonych ekspertów od finansów, strategii, marketingu bądź spraw pracowniczych. Inwestycja funduszu trwa zwykle od 3 do 7 lat.

Do podstawowych rodzajów *venture capital* można zaliczyć:

Seed capital	Finansowanie fazy „zasiewu”, czyli przykładowo - zbudowanie prototypu, stworzenie biznesplanu, przeprowadzenie wstępnych badań technologii lub produktu itp.
Start-up capital	Finansowanie wejścia na rynek i rozpoczęcia działania danej firmy. Ta forma finansowania jest z reguły połączona z przedsięwzięciami z obszaru Hightech - wysokich technologii
Finansowanie wczesnego rozwoju i ekspansji	Najpopularniejsza forma finansowania. Tutaj finansowane są na ogół duże potrzeby inwestycyjne lub rozwinięcie sieci dystrybucji.
Finansowanie przejęć managerskich	Np. wykup akcji przez kierownictwo firmy od właścicieli. Czasem stroną wykupującą akcje są zewnętrzne grupy managerów chcących przejąć kontrolę w firmie.
Joint venture	Fundusz finansuje i koordynuje stworzenie silnej struktury organizacyjnej dostosowanej do wymogów rynku i mającej na celu zapewnić dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa.
Restrukturyzacja	W przypadku braku kapitału lub zadłużenia fundusz VC pomaga przeprowadzić restrukturyzację.
Prywatyzacja	Udział VC w przeprowadzeniu transakcji prywatyzacyjnej

Fundusze VE/PE przeznaczone są przede wszystkim do firm mających solidne perspektywy dynamicznego wzrostu. Dlatego inwestorzy VC szukają firm, które:

- mają dobrą kadrę kierowniczą
- mają lepszą niż konkurenci ofertę produktów/usług lub przewagę technolog.
- działają na wzrostowym rynku
- rozwijają się szybciej niż ich branża
- posiadają znaczny udział w rynku

Za pośrednictwem funduszy VC można uzyskać pomoc finansową rzędu od pół do kilku-kilkunastu milionów złotych, oraz wsparcie managerskie i strukturalne.

Zanim przedsiębiorca zdecyduje się na skorzystanie z tej formy wsparcia inwestycji musi zwrócić uwagę na to, z pomocy jakiej instytucji będzie korzystał.

W szczególności należy sprawdzić:

- jaką siłę finansową posiada dana instytucja
- na jakich warunkach zechce ona wycofać się z przedsięwzięcia, które się powiedzie
- jak duży udział w zyskach chce zdobyć firma VC
- jakie kontakty ma firma VC na rynku (mogą one być wykorzystane w kolejnej fazie projektu)
- jak duży wpływ na firmę chce wywierać instytucja VC, oraz jakich ma specjalistów, którzy mogli by pomóc w zarządzaniu nowopowstałą spółką
- jakimi kontaktami, powiązaniami na interesującym nam rynku może nas wspierać

Te informacje mogą mieć znaczący wpływ zarówno na rozwój inwestycji, przebieg współpracy, jak i na realne profity jakie z inwestycji spłyną na przedsiębiorcę.

Po wybraniu właściwej instytucji, istotną kwestią jest dobre przygotowanie prezentacji handlowej opisującej planowaną inwestycję. Zarówno w jednej, jak i w drugiej sprawie dobrze jest zasięgnąć porady kancelarii prawnej zajmującej się podobnymi sprawami.

Warto odwiedzić:

■ W przypadku funduszy VC i PE warto odwiedzić strony **Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych**: www.psik.org.pl. Jest to nie nastawiona na zys instytucja zrzeszająca podmioty chcące inwestować kapitał zarówno w Polsce jak i zagranicą. Instytucja ta pośredniczy w nawiązywaniu kontaktów między przedsiębiorcą, a inwestorem.

■ Podobną rolę, lecz na szerszą skalę pełni stowarzyszenie działające w Belgii **European Private Equity & Capital Association (EVCA)** – www.evca.com.

■ Ciekawą propozycją na rynku internetowym może być też **Internet Investment Fund** – grupa pomagająca rozkręcić i wspierająca własny interes w Internecie. www.iif.pl.

Business Angels

Ciekawą formą wsparcia przedsiębiorcy, są formy współczesnego mecenatu, tzw. *business angels*, czyli prywatni przedsiębiorcy lub osoby pragnące inwestować kapitał w nowe dobrze rokujące firmy.

W Polsce pojawiło się stowarzyszenie zrzeszające takich inwestorów pod nazwą **Polskie Stowarzyszenie Aniołów Biznesu** – www.polban.pl.

W wielu przypadkach jednak własnego „anioła” należy szukać na własną rękę, gdyż wielu z nich nie zdaje sobie nawet sprawy ze swojej roli bądź są to osoby nie chcące ujawniać swojej tożsamości opinii publicznej.

Fundusze mikro

Fundusze mikropożyczkowe skierowane najczęściej do małych podmiotów gospodarczych, sklepów, zakładów usługowych, osób prowadzących własną działalność. Fundusze mikro działają na ogół przy bankach i instytucjach finansowych, mogą udzielać pożyczek bezzwrotnych oraz prowadzą działalność doradczą. Informacje na temat funkcjonowania funduszy mikro można uzyskać np. na stronie – www.funduszmikro.com.pl.

Fundusze tego typu podobnie jak *seed capital* i fundusze poręczeń kredytowych można uzyskać również poprzez PARP z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, poddziałanie 1.2.1 SPO-WKP.

Finansowanie inwestycji innowacyjnych oraz działalności badawczej w już istniejących przedsiębiorstwach

Nie tylko nowo powstające podmioty mają szansę na dofinansowanie innowacyjnych pomysłów. Fundusze strukturalne w nowym okresie programowania stwarzają liczne możliwości uzyskania wsparcia na inwestycje oparte o innowacyjne technologie oraz na działalność badawczą w przedsiębiorstwach.

Warto poznać możliwości wynikające z **Regionalnych Programów Operacyjnych**. Dla przykładu: w Województwie Małopolskim inwestycje (innowacyjne na skalę regionu) można dofinansować w ramach działania **2.1 Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw Oś Priorytetowa 2. Gospodarka regionalnej szansy Schemat A: Bezpośrednie wsparcie inwestycji w MŚP**. Beneficjentami tego schematu są firmy należące do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Zgodnie z projektem uszczegółowienia programu dofinansowanie mogą uzyskać projekty inwestycyjne poprawiające konkurencyjność przedsiębiorstwa, związane z unowocześnieniem sposobu działania jak i oferty poprzez:

- rozbudowę i nabycie przedsiębiorstwa,
- działania mające na celu dokonywanie zasadniczych zmian produkcji bądź procesu produkcyjnego,
- zmianę stosowanych rozwiązań produkcyjnych, technologicznych, organizacyjnych na sprzyjające poprawie środowiska naturalnego oraz BHP,
- unowocześnienie wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa,
- zmianę wyrobu i usługi, w tym także zmianę w sposobie świadczenia usług,
- modernizację środków produkcji.

Kwota wsparcia: minimalna dopuszczona wartość wsparcia dla mikroprzedsiębiorstwa
dokończenie na stronie 21

PODSTAWY OPRACOWANIA BIZNES PLANU

Tworzenie dobrego biznes planu to temat rozległy i wielowątkowy. Z tego powodu nie sposób wyczerpująco omówić powyższe zagadnienie w krótkim artykule. Dlatego też zaprezentuję jedynie ogólny zarys zagadnienia wraz z metodologią oraz kilka praktycznych wskazówek jak pracować nad dokumentem.

Kluczowe znaczenie przy opracowaniu biznes planu ma zrozumienie istoty samego dokumentu. Często popełnianym błędem jest przeświadczenie, że biznes plan tworzymy wyłącznie w celu pozyskania środków finansowych. Faktycznie zaś jest to dokument dla rozwoju firmy – wyznacza nowe kierunki i umożliwia kontrolowanie rozwoju firmy, poprzez zestawienie osiągniętych wyników z wcześniejszymi założeniami. Dla każdego przedsiębiorstwa Biznes plan powinien stanowić drogowskaz, który krok po kroku wskazuje drogę do celu oraz środki za pomocą, których będą one realizowane. Dobrze opracowany biznes plan stanowi niezastąpione narzędzie planowania biznesu i zarządzania firmą. Ponadto jest konieczny podczas aplikowania o środki finansowe.

Decydując się na opracowanie biznes planu mamy do wyboru dwie ewentualności: zlecić zadanie zewnętrznym ekspertom, np. firmie konsultingowej, albo samemu rozpocząć prace nad dokumentem. Wybierając wariant drugi musimy pamiętać, że opracowywanie biznes planu jest przedsięwzięciem czasochłonnym i skomplikowanym. Autor dobrego biznes planu powinien posiadać wiedzę z różnych dziedzin w tym m.in. o zagadnieniach prawnych, finansowych i branżowych.

W związku z tym warto rozważyć możliwość powołania zespołu projektowego w celu stworzenia dokumentu.

W skład takiego zespołu powinny wchodzić osoby posiadające wyżej wymienione kwalifikacje i wiedzę, a także znające dobrze specyfikę firmy, której biznes plan dotyczy. Ważne jest również wyznaczenie osoby koordynującej cały proces. Zalecą samodzielnego opracowywania biznes planu jest jego przydatność w dalszej działalności przedsiębiorstwa. Dokument staje się podstawą do bieżącej analizy podejmowanych przedsięwzięć, ujawnia ich braki, zmusza do modyfikacji bądź odrzucenia przyjętych na wstępie założeń. Wszystko to pozwala wypracować spójną strategię działania podmiotu.

Przed przystąpieniem do opracowania biznes planu warto zaopatrzyć się w materiały pomocnicze, które ułatwią pracę nad dokumentem. Stosowne podręczniki i poradniki są nieocenioną pomocą nie tylko dla początkujących autorów i zawsze warto po nie sięgać. Należy pamiętać także, że często odbiorcy tworzonej dokumentacji np. grantodawcy udostępniają poradniki, szczegółowe wytyczne określające sposób opracowywania biznes planu. W miarę możliwości warto również zapoznać się z przykładowymi biznes planami, np. projektami modelowymi inwestycji realizowanych w ramach funduszy unijnych.

Ważne jest również, aby przed rozpoczęciem pracy nad biznes planem zebrać wszystkie potrzebne do opracowania szczegółowe informacje, takie jak analiza rynku, analiza marketingowa, kalkulacje kosztów i nakładów itp.

Przy opracowaniu biznes planu należy przestrzegać kilku zasad. Najważniejsze z nich to:

■ Nie odkładać pisania na ostatnią chwilę – Niezmiernie ważne jest, aby na opracowanie biznes planu przewidzieć odpowiednią ilość czasu. Pośpiech w pracy nad biznes planem utrudnia bowiem stworzenie przemyślanego, kompleksowego dokumentu.

■ Jasność wypowiedzi – Piszac biznes plan należy używać prostego, zrozumiałego języka. Należy unikać specjalistycznego żargonu często niezrozumiałego dla oceniającego. Zdania powinny być proste, logicznie wynikające z poprzedniego. Nie należy używać nieokreślonych sformułowań typu „wydaje mi się”, „wiele”, „trochę”, „długo”. Poza tym należy zadbać, aby tekst był przekonujący i interesujący dla oceniającego tzn. powinien prowokować do zadawania pytań, a jednocześnie nie pozostawiać wątpliwości, co do istoty przedsięwzięcia.

■ Przejrzystość – Dokument powinien być zredagowany jasno i bez błędów ortograficznych. Jeśli nie ma sformalizowanych wzorów dokumentu, można zamieszczać w nim tabele, schematy i inne prezentacje graficzne, ale tylko wtedy, gdy jest to uzasadnione. Na przykład, jeśli chcemy zaprezentować strukturę organizacyjną firmy można posłużyć się schematem organizacyjnym, który będzie o wiele czytelniejszy niż lity tekst.

■ Objętość – biznes plan zwykle ma od 15 do 30 stron, nie wliczając prognoz finansowych i załączników. Oczywiście wielkość dokumentu uzależniona jest zarówno od wielkości przedsiębiorstwa, jak i celu, w jakim dokument jest tworzony. Im mniej złożona i kosztowna inwestycja tym krótszy biznes plan. Ponadto należy pamiętać, że w biznes planie powinny się

ciąg dalszy na stronie 22

biorstw wynosi **20 tys. zł**, maksymalna wartość wsparcia **200 tys. zł** (odpowiednio dla małych przedsiębiorstw **100 tys. zł - 1 mln zł**, dla średnich przedsiębiorstw **200 tys. zł - 2 mln zł**)

Dofinansowanie wynosi: **40%** dla projektów inwestycyjnych małych i mikro przedsiębiorstw (30% dla średnich przedsiębiorstw). Pułap dofinansowania może zostać podwyższony o 5 punktów procentowych dla przedsiębiorstw, których projekt zlokalizowany jest na terenie, na którym wskaźnik przedsiębiorczości mierzony na poziomie powiatu jest niższy niż 75% średniej dla województwa małopolskiego.

Projekty inwestycyjne o wyższym stopniu innowacyjności oraz większej skali

(Wartość wydatków kwalifikowanych nie mniejsza niż **8 mln PLN**) można realizować również w ramach **Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym** wspiera projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych, produktowych, usługowych lub organizacyjnych (rozwiązania technologiczne i organizacyjne stosowane **NA ŚWIECIE nie dłużej niż 3 lata**). Możliwa jest również realizacja projektów szkoleniowych oraz doradczych niezbędne dla realizacji projektów inwestycyjnych oraz tworzenie nowych miejsc pracy związanych z nowymi inwestycjami.

W ramach działania dofinansowanie będą mogli uzyskać przedsiębiorcy. Program zostanie uruchomiony najwcześniej w **IV kwartale 2007 roku** (najprawdopodobniej w terminie późniejszym).

Szczegółowych informacji dotyczących źródeł dofinansowania innowacyjnych inwestycji udziela Punkt Konsultacyjny Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska w ramach projektu dofinansowanego ze środków Unii Europejskiej i wdrażanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

KATARZYNA LUBAS
Centrum Transferu Technologii
lubas@transfer.edu.pl
www.transfer.edu.pl

dokończenie ze strony 21

znaleźć tylko niezbędne informacje. Dokument musi w sposób wyczerpujący odpowiadać na pytania oceniającego. Unikajmy także przeładowania tekstu zbędnymi szczegółami.

■ Jeżeli w instytucji, do jakiej składany jest biznes plan obowiązują gotowe formularze wraz instrukcją opracowania i złożenia biznes planu należy się do nich bezwzględnie stosować. Pozornie nieznaczne naruszenie wytycznych skutkować może negatywną oceną dokumentu.

■ Wyznaczone w biznes planie cele przedsięwzięcia muszą być mierzalne i realistyczne. Prognozowane przychody muszą być oparte na wiarygodnych badaniach. Należy wystrzegać się przeszacowania przychodów. Wzbudza to podejrzliwość oceniającego, podobnie jak zaniżanie kosztów.

■ Kluczowe znacznie dla opracowania dobrego biznes planu ma przeprowadzenie badań rynku, w tym głównie analiz konkurencji i konsumentów. Zbagatelizowanie powyższych badań może doprowadzić do wyprowadzenia błędnych założeń a w efekcie niewykonania zakładanego planu.

■ Tworząc biznes plan trzeba podkreślać mocne strony przedsięwzięcia, nie unikając przy tym pokazywania słabych stron i zagrożeń. Ewentualne minusy trzeba opisać wraz z prezentacją proponowanych środków zaradczych. Zbyt optymistyczny biznes plan na pewno wzbudzi nieufność oceniającego i sprawi, że projekt nie zostanie poważnie potraktowany.

Sporządzając biznes plan należy pamiętać o tym, kto będzie jego adresatem. To, do kogo skierowany jest dokument, pozwala dostosować jego budowę i treść do oczekiwań adresata. Oczywiście jest, że innych informacji będzie oczekiwał bank (zabezpieczenie, przyszłe zyski, zdolność do terminowego spłacania odsetek itp.), innych inwestor (wysoka stopa zwrotu, wysoko wykwalifikowana kadra zarządzająca...), a jeszcze innych grantodawca (płynność finansowa, zdolność do osiągnięcia zakładanych celów). Jednak wszystkie te grupy będą zainteresowane celem przedsięwzięcia, sposobem wydatkowania otrzymanych środków i szansą na powodzenie projektu. Stąd też większość biznes planów ma podobną strukturę, która obejmuje:

■ Streszczenie – rzeczowy i zwięzły opis całego dokumentu, tworzony na końcu opracowania. To jedna z najważniejszych części biznes planu. Od niej rozpoczyna się ocena dokumentu, więc już na wstępie trzeba zainteresować czytającego i tym samym zachęcić do zapoznania się z dalszymi częściami.

■ Charakterystyka podmiotu – w przypadku podmiotu funkcjonującego od jakiegoś czasu należy zamieścić jego krótką historię, opis rynku, na którym działa i obecne przedsięwzięcia wspierające realizację nowego działania. Nowo powstały podmiot opisuje posiadane zasoby i uwarunkowania funkcjonowania. Oceniający dokument przywiązują dużą wagę do opisywanej w tym punkcie kadry kierowniczej. Ważne zatem jest aby wykazać kwalifikacje i doświadczenie osób realizujących przedsięwzięcie. W przypadku nowych podmiotów oceniane jest głównie wykształcenie i wcześniejsza działalność zaangażowanych osób. Opis podmiotu powinien zawierać też informacje na temat jego finansów: podmioty ze stażem wykazują majątek i wynik finansowy za ostatnie lata a rozpoczynające działalność opisują stan finansowy na dany dzień.

■ Opis przedsięwzięcia – koniecznym elementem jest także precyzyjny i wyczerpujący opis planowanego przedsięwzięcia ze wskazaniem na konkurencyjność, i innowacyjność projektu. Nie należy tu krytykować produktów czy usług konkurencji ale podkreślać atuty własnej oferty. Jeżeli projekt prowadzi do wytworzenia produktu lub usługi należy zamieścić ich szczegółowy opis, sposób dystrybucji, wartość dla klienta i źródła przewagi nad konkurencją. Ponadto należy wykazać posiadane patenty, prawa autorskie, opis technologii, fazy życia produktu oraz jego cenę.

■ Plan marketingowy – jeden z kluczowych i najtrudniejszych do stworzenia działów biznes planu, powinien zawierać analizę i strategię marketingową. Szczególnie ta pierwsza stwarza najwięcej problemów ze względu na trudności z pozyskaniem odpowiednich informacji o rynku natomiast dla oceniającego dokument stanowi ważne źródło informacji nie tylko o rynku, na którym będzie realizowany projekt, ale dają podstawę do oceny autora dokumentu pod kątem znajomości przez niego rynku, na którym będzie działał. Przykładowa analiza marketingowa obejmuje: segmentację rynku oraz ocenę rywalizacji konkurencji. Natomiast strategia marketingowa tworzona na podstawie powyższej analizy zawiera opis sposobu zdobycia przez autora dokumentu części rynku docelowego. Odbiorca dokumentu weryfikuje projekt pod kątem szans na sukces. Dlatego należy wykazywać szanse powodzenia rynkowego przedsięwzięcia.

■ Plan realizacji – precyzyjny, logicznie spójny opis planowanych w ramach przedsięwzięcia działań. Opis powinien informować oceniającego, że autor dokumentu posiada dobrze przygotowany plan działania i wie jak go zrealizować. W tym punkcie

biznes planu nie należy zamieszczać zbyt szczegółowych informacji. Można natomiast dołączyć do biznes planu harmonogram działania i inne dodatkowe informacje w formie załączników.

■ Zarządzanie podmiotem – klarowny i precyzyjny opis sposobu zarządzania głównymi procesami w przedsiębiorstwie. Tu jest miejsce także na przedstawienie „konstrukcji” podmiotu w tym opisu działów oraz sposobów współpracy między nimi – najlepiej w formie schematów. Powinna znaleźć się tutaj także charakterystyka kadry zarządzającej.

■ Finansowanie – opis sposobu finansowania przedsięwzięcia: ilość środków potrzebna do realizacji, źródła finansowania w tym także np. sposób spłaty zaciągniętych zobowiązań.

■ Prognozy finansowe – druga obok streszczenia najważniejsza część biznes planu. Oceniający dokument często po zapoznaniu się ze streszczeniem przechodzi bezpośrednio do analizy prognoz finansowych przedsięwzięcia. Ta trudna do stworzenia część biznes planu powinna być oparta na solidnych i racjonalnych szacunkach. Szacunki te należy zawsze poprzeć faktami wynikającymi z przeprowadzonej analizy rynku. W szczególności prognozy powinny zawierać: założenia wykorzystane do przeprowadzonych szacunków, nakłady, sprzedaż, koszty, kapitał obrotowy i podatki. Jednocześnie należy pamiętać żeby poszczególne części analizy finansowej były ze sobą spójne. Ważnymi tematami prognoz finansowych są: rachunek zysków i strat, bilans, rachunek przepływów pieniężnych oraz ocena opłacalności i analiza wrażliwości.

■ Załączniki – dokumenty zawierające dodatkowe informacje niezbędne do zaprezentowania opisywanego w biznes planie przedsięwzięcia. Załączniki numerujemy i zamieszczamy wg kolejności.

Nie ma ścisłych reguł opracowania dobrego, skutecznego biznes planu. Najważniejsza jest pomysłowość, inwencja oraz umiejętność zainteresowania swoim pomysłem. Należy pamiętać że dobry biznes plan nie powinien pozostawić u oceniającego wątpliwości co do opisywanego przedsięwzięcia.

Profesjonalnie opracowany biznes plan jest instrumentem rozwoju nowoczesnej firmy. Nie tylko ułatwia zarządzanie przedsiębiorstwem ale też pozwala na zdobycie finansowania z różnych źródeł.

BOŻENA ŁĄTKA

Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
Centrum Funduszy Pomocowych
– Zespół ds. Funduszy Pomocowych
e-mail: blatka@tarr.tarnow.pl



Własna firma

Każdy, kto planuje rozpoczęcie działalności gospodarczej, powinien zaznajomić się z procedurami prawnymi, które towarzyszą założeniu własnej firmy. Poniżej przedstawiono drogę, którą musi przejść każdy zainteresowany prowadzeniem własnej działalności gospodarczej.

Na początek warto wskazać podstawowy akt prawny, który obowiązuje przedsiębiorców, a mianowicie Ustawę z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.

Rzeczony dokument w artykule 2 przedstawia zakres działalności, jaką może prowadzić przedsiębiorca, jest to „zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób ciągły i zorganizowany”. Jak widać przyszły przedsiębiorca według ustawy dysponuje szerokim zakresem rodzajów działalności, jaką może prowadzić. Po pierwsze musi jednak zdecydować, w jakiej formie będzie prowadził swoją firmę. Może on działać jako:

- ▶ Osoba fizyczna
- ▶ Osoba prawna
- ▶ Jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej

Niewątpliwie najprostszą formą prowadzenia własnej firmy jest działalność gospodarcza osoby fizycznej. Jest to o tyle praktyczne, że nie pociąga za sobą konieczności tworzenia zorganizowanej struktury, a przedsiębiorca prowadzi firmę samodzielnie.

Procedura założenia własnej działalności gospodarczej składa się z kilku etapów.

Krok pierwszy

W pierwszej kolejności przyszły przedsiębiorca musi uzyskać wpis do ewidencji działalności gospodarczej. W tym celu należy udać się do urzędu gminy lub urzędu miasta właściwego dla miejsca zamieszkania przedsiębiorcy – chodzi tu o miejscowość, w której przedsiębiorca przebywa z zamiarem stałego pobytu. Z dokumentów wystarczy przedstawić dowód osobi-

sty oraz wypełnić przygotowany przez dany urząd formularz-zgłoszenie. Zgłoszenie o dokonanie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej powinno zawierać:

- oznaczenie przedsiębiorcy oraz jego numer ewidencyjny PESEL,
- oznaczenie miejsca zamieszkania i adresu przedsiębiorcy, a jeżeli stale wykonuje działalność poza miejscem zamieszkania – również wskazanie tego miejsca i adresu zakładu głównego, oddziału lub innego stałego miejsca wykonywania działalności gospodarczej,
- określenie przedmiotu wykonywanej działalności gospodarczej zgodnie z **Polską Klasyfikacją Działalności (PKD)**,
- wskazanie daty rozpoczęcia działalności gospodarczej.

Po złożeniu wniosku o wpis należy uiścić opłatę w wysokości 100 zł, w przypadku gdy zgłoszenie dotyczy zmiany wpisu w ewidencji, opłata wynosi 50 zł. Termin, w którym organ ewidencyjny jest zobligowany ustosunkować się do złożonego wniosku wynosi maksymalnie 14 dni. Organ ewidencyjny, czyli wójt, burmistrz albo prezydent miasta – dokonuje wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.

Krok drugi

Kolejnym krokiem jest wizyta w urzędzie statystycznym właściwym ze względu na siedzibę firmy, gdzie należy złożyć wniosek o przyznanie numeru identyfikacyjnego firmy – REGON. Od 1 stycznia 2004 roku osoby fizyczne, które podejmują indywidualną działalność gospodarczą mogą skorzystać z tzw. „jednego okienka”, tj. złożyć formularz o wpis do REGON w okienku urzędu gminy w tym samym momencie, gdy składają wniosek o wpis do ewidencji działalności gospodarczej.

Urząd gminy wyręcza wówczas przedsiębiorcy i nie później niż w ciągu 3 dni od dnia dokonania wpisu, przesyła wniosek o wpis do REGON do urzędu statystycznego województwa, na terenie którego przedsiębiorca ma miejsce zamieszkania. Niezależnie od tego, przedsiębiorca wciąż może złożyć wniosek o nadanie numeru REGON osobiście w urzędzie statystycznym bądź jego oddziale właściwym ze względu na miejsce zamieszkania przedsiębiorcy. Jeżeli wniosek składany jest osobiście, wówczas należy go złożyć w przeciągu 14 dni od uzyskania wpisu do ewidencji działalności gospodarczej.

Tutaj również wypełnić należy odpowiedni formularz. Wniosek o wpis do REGON ma symbol **RG-1** i nosi nazwę:

„Wniosek o wpis do Krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej lub o zmianę cech objętych wpisem”. We wniosku podaje się następujące dane: nazwa, adres siedziby, PESEL, nazwisko i imiona, adres zamieszkania, adres do korespondencji, forma organizacyjna – prawna, forma własności, nazwa organu ewidencyjnego, data wpisu do rejestru ewidencyjnego, nazwa ewidencji i numer nadany przez organ ewidencyjny, rodzaje wykonywanej działalności (numery PKD).

Urząd statystyczny zobowiązany jest do wydania zaświadczenia o nadanym numerze identyfikacyjnym nie później, niż w ciągu 7 dni od daty otrzymania wniosku. Samo wydanie wniosku jest bezpłatne.

Krok trzeci

Posiadając dwa wymienione wyżej dokumenty należy udać się do właściwego urzędu skarbowego aby zgłosić rozpoczęcie działalności. Od 1 stycznia 2004 roku podatnicy rozpoczynający działalność gospodarczą mogą złożyć zgłoszenie identyfikacyjne NIP jednocześnie ze złożeniem wniosku o wpis do ewidencji działalności gospodarczej (osoby fizyczne, które posiadają już NIP – składają zgłoszenie aktualizacyjne).

Osoba, która zamierza samodzielnie prowadzić działalność musi złożyć formularz NIP-1. Z chwilą rozpoczęcia działalności gospodarczej prywatny numer NIP osoby fizycznej staje się jednocześnie numerem NIP firmy. W czasie wizyty w urzędzie należy także zdecydować o formie rozliczeń podatkowych z fiskusem. Są cztery możliwości: karta podatkowa, ryczałt, księga przychodów i rozchodów oraz pełna księgowość. Decyduje się także, czy firma będzie płatnikiem VAT. Podatnicy, którzy chcą być VAT'owcami muszą pamiętać, iż przed dniem wykonania pierwszej **czynności** objętej opodatkowaniem podatkiem VAT zobowiązani są do złożenia w urzędzie skarbowym zgłoszenia rejestracyjnego – druk VAT-R. W momencie złożenia zgłoszenia rejestracyjnego firma staje się zarejestrowanym podatnikiem VAT i od tego momentu przedsiębiorcy przysługuje prawo do odliczeń i otrzymywania zwrotów. Opłata z tytułu zgłoszenia VAT wynosi 170 zł.

Po wizycie w Urzędzie Skarbowym należy zlecić wykonanie pieczętki firmowej. Pieczętka będzie wymagana w kolejnych etapach rejestracji firmy, powinna ona zawierać: pełną nazwę firmy, siedzibę firmy, numer telefonu, REGON, numer NIP.

ciąg dalszy na stronie 24

dokończenie ze strony 21

W celu wyrobienia pieczętki firmowej należy przedstawić oryginał zaświadczenia o wpisie do ewidencji, zaświadczenie rejon, zaświadczenie NIP i dowód osobisty.

Koszt wyrobienia pieczętki kształtuje się w granicach 25 – 50 zł + VAT.

Krok czwarty

Każdy przedsiębiorca powinien posiadać konto w banku, za pośrednictwem którego dokonywane będą wszelkie transakcje dotyczące jego firmy.

Zgodnie z art. 22 **Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej** dokonywanie lub przyjmowanie płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą następuje za pośrednictwem rachunku bankowego przedsiębiorcy w każdym przypadku, gdy:

- stroną transakcji, z której wynika płatność jest inny przedsiębiorca oraz
- jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 euro przeliczonych na złote według średniego kursu walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski ostatniego dnia miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym dokonano transakcji.

Dokumenty jakie są wymagane do otwarcia rachunku bankowego obejmują:

- zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej
- zaświadczenie o REGON firmy
- zaświadczenie o NIP

Krok piąty

Osoba rozpoczynająca działalność gospodarczą podlega obowiązkowo ubezpieczeniom: emerytalnemu, rentowemu, wypadkowemu i zdrowotnemu (kasa chorych), natomiast dobrowolnie – chorobowemu. Wynika to z ustawy z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. na 137 z późn. zm). Osoby fizyczne, które na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej są osobami prowadzącymi pozarolniczą działalność oraz osobami z nimi współpracującymi podlegają obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnemu i rentowemu. W ciągu 7 dni od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej, należy zgłosić firmę w ZUS. Potrzebne są następujące formularze:

- ZUS ZFA (zgłoszenie płatnika składek – osoby fizycznej) – zgłoszenie firmy
- ZUS ZPA (zgłoszenie płatnika składek – spółki cywilnej)
- ZUS ZUA (zgłoszenie do ubezpieczenia osoby ubezpieczonej) – dotyczy sytuacji, w której poza prowadzeniem firmy podatnik nie będzie uzyskiwał dochodów w inny sposób; dotyczy również wszystkich pracowników bez względu na to, czy uzyskują dochody w inny sposób, czy nie – ZUS ZZA (zgłoszenie do ubezpieczenia zdro-

ILE KOSZTUJE ZAŁOŻENIE FIRMY?		
	Ewidencja działalności gospodarczej	KRS np. sp. z o.o.
Wpis do ewidencji/rejestru	100 zł	1000 zł
Ogłoszenie o wpisie	Nie dotyczy	500 zł
Zawarcie umowy spółki	Nie dotyczy	W formie aktu notarialnego: ~ 1000 zł
Podatek od czynności cywilnoprawnych	Nie dotyczy	250 zł od minimalnego kapitału
Rejestracja VAT	170 zł	170 zł
RAZEM:	270 zł	~ 2920 zł

wotnego) – dotyczy sytuacji, gdy poza prowadzeniem firmy przedsiębiorca uzyskuje dochody w inny sposób, np. wykonuje pracę, za którą otrzymuje płacę w wysokości minimalnego wynagrodzenia lub wyższą. Wszystkie formularze dostępne są w oddziale ZUS. Od dnia 24 sierpnia 2005 r. początkujący przedsiębiorca może skorzystać z możliwości odprowadzania niższych składek na ubezpieczenie społeczne. Obwarowane jest to jednak kilkoma warunkami, po pierwsze dotyczy osób, które rozpoczęły wykonywanie działalności po wejściu w życie nowelizacji ustawy o ubezpieczeniach społecznych tj. 25 sierpnia 2005 r., po drugie przez ostatnie 5 lat nie prowadziły własnej działalności. Co prawda zniżka trwa tylko 2 lata, ale pozwala uniknąć obciążeń, które są szczególnie dotkliwe na początku rozkręcania własnej firmy.

Rozliczenia składek dokonuje się składając co miesiąc deklarację ZUS-DRA lub ZUS-RSA. Deklaracje należy przesyłać do 10 dnia następnego miesiąca (nawet jeżeli nie nastąpiły żadne zmiany w zakresie podstawy wyliczenia składki), jeżeli płatnik rozlicza oraz opłaca składki od maksymalnie 10 osób, a w pozostałych przypadkach do 15 dnia następnego miesiąca.

Można złożyć deklaracje osobiście w jednostce organizacyjnej ZUS lub przesyłać je listem poleconym. Przesyłanie listem poleconym oszczędza dojazdu do siedziby ZUS, a w terminie bliskim końca okresu składania deklaracji pozwala przedsiębiorcy uniknąć wielogodzinnego oczekiwania w kolejce. W przypadku składania deklaracji osobiście w ZUS można zwrócić się do urzędników przyjmujących deklarację o udzielenie wyjaśnień, co do prawidłowego jej wypełnienia. Pracownicy zatrudnieni przez przedsiębiorcę, muszą być zgłoszeni do ubezpieczenia.

W zależności od rodzaju prowadzonej działalności należy również wziąć pod uwagę przepisy i uregulowania branżowe. Każda branża bowiem ma swoją specyfikę i przy każdej z nich przedsiębiorca musi zwrócić szczególną uwagę na dopełnienie obowiązków wynikających z: przepisów BHP (Bezpieczeństwa i Higieny Pracy), przepisów przeciwpożarowych, prawa ochrony środowiska, z przepisów sanitarnych

no-epidemiologicznych (głównie gdy będzie miał do czynienia z żywnością lub wodą).

Na koniec jeszcze kilka praktycznych uwag. Przyszły przedsiębiorca często zniechęca się koniecznością spędzania wielu dni w rozmaitych urzędach, co w jego mniemaniu jest nieodpowiednie związane z założeniem własnej firmy, w praktyce urzędy starają się realizować unijną zasadę o dobrej administracji, która ma skrócić okres rozpoczęcia własnej działalności do minimum. Najszybciej startuje się z indywidualną działalnością gospodarczą. Potwierdzenie wpisu z gminnej ewidencji działalności gospodarczej przyszły przedsiębiorca powinien otrzymać najpóźniej w terminie **14 dni** od dnia zgłoszenia.

Z zaświadczeniem o wpisie wędruje się do urzędu statystycznego, gdzie od ręki wystawiane jest zaświadczenie REGON. W tym samym dniu odwiedzić można urząd skarbowy i złożyć tam aktualizację NIP (zakładając, że właściciel nowej firmy już wcześniej otrzymał swój „prywatny” NIP) oraz rejestrację w podatku VAT. Zgłoszenie w ZUS również możemy załatwić w tym samym dniu, pod warunkiem, że na ten dzień lub na kilka dni wcześniej zgłosiliśmy rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Z NIPem, REGONem i zaświadczeniem o wpisie do rejestru można już załatwiać formalności w banku.

Kolejne pytanie, jakie zadaje sobie przyszły przedsiębiorca to „ile mnie będzie kosztować założenie własnej firmy?” Wszystko jest uzależnione od formy prowadzonej działalności gospodarczej. Poniżej przedstawiono porównanie kosztów rozpoczęcia indywidualnej działalności gospodarczej oraz prowadzenie firmy w formie zorganizowanej np. spółki z o.o.

Spełnienie powyższych wymogów, odwiedzenie kilku urzędów i uzyskanie wszelkich wymaganych zaświadczeń otwiera przedsiębiorcy drogę do prowadzenia własnej firmy.

PAWEŁ KUROWSKI

Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.
Referent ds. Inkubatora Przedsiębiorczości
e-mail: pkurowski@tarr.tarnow.pl

AKADEMICKI INKUBATOR PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie

Co to jest Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH?

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH jest samodzielną jednostką pozawydziałową AGH o charakterze non-profit. Jako jednostka AGH podlega Pionowi Współpracy i Rozwoju, nad którym pieczę sprawuje Prorektor ds. Współpracy i Rozwoju prof. dr hab. inż. Jerzy Lis.

Celem działania AIP AGH jest propagowanie wśród studentów, doktorantów, absolwentów i pracowników małopolskich uczelni wyższych postaw przedsiębiorczych oraz świadczenie bezpośredniej pomocy w założeniu i prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. AIP AGH udziela wsparcia osobom zakładającym własną działalność gospodarczą tak, aby zniwelować do minimum koszty wynajmu i wyposażenia biura, porad prawnych, koszty prowadzenia księgowości itp.

Ideą inkubatora jest umożliwienie kreatywnym i ambitnym ludziom założenia własnej firmy przy minimalnych nakładach finansowych, by po okresie inkubacji mogli już samodzielnie funkcjonować w normalnych warunkach gospodarczych, posiadając zdobyte w inkubatorze doświadczenia oraz niezbędną wiedzę. Inkubator jest instytucją wspomagającą swoich beneficjentów na każdym etapie tworzenia firmy, od momentu powstania pomysłu na biznes, poprzez jego urealnienie do wdrożenia.

Jak został utworzony?

Inicjatywa powołania Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH narodziła się wśród studentów Wydziału Nauk Społecznych Stosowanych AGH. Początkowo AIP miał być jednostką wydziału, jed-

nak wartość tej inicjatywy szybko wzrosła i podjęto decyzję o przyspieszeniu powołania inkubatora w formie jednostki pozawydziałowej AGH. Od kwietnia 2007r. AIP AGH otworzył działalność zewnętrzną. Rozpoczęte zostały działania mające na celu promocję przedsięwzięcia, pozyskanie beneficjentów, podpisanie umów partnerskich.

Uroczyste otwarcie biura AIP AGH miało miejsce 5 czerwca 2007 r. Uroczystość tą uświetniły swoją obecnością władze Akademii Górniczo-Hutniczej oraz współpracującej z AIP AGH Akademii Rolniczej, przedstawiciele władz miasta i regionu, urzędów pracy oraz przedstawiciele instytucji wsparcia biznesu.

Kto może skorzystać z pomocy?

Oferta AIP AGH jest skierowana do wszystkich osób wywodzących się ze środowiska akademickiego Małopolski. Z pomocy inkubatora mogą skorzystać studenci, doktoranci, absolwenci oraz pracownicy wszystkich uczelni wyższych w regionie, zarówno prywatnych jak i państwowych, planujący rozpocząć lub już prowadzący działalność gospodarczą.

Jak działa?

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH stworzył bazę materialną i organizacyjną dla:

- tworzenia przedsiębiorstw przez studentów, pracowników i absolwentów krakowskich uczelni wyższych, w tym w oparciu o powstające innowacyjne technologie
- wsparcia funkcjonowania tworzonych przedsiębiorstw do czasu stabilizacji ich pozycji rynkowej
- promowania przedsiębiorczości

■ informacji, doradztwa i szkoleń dla potencjalnych przedsiębiorców

AIP AGH prowadzi inkubację, polegającą na wsparciu od momentu założenia firmy do czasu osiągnięcia przez nią stabilizacji rynkowej, aby mogła samodzielnie funkcjonować na rynku. Dzięki współpracy z Fundacją Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości AIP AGH proponuje również preinkubację, która pozwala na prowadzenie działalności gospodarczej bez zakładania własnej firmy. Osoby fizyczne mogą „wypробować” swój pomysł na biznes działając w ramach struktur Fundacji.

Jaką pomoc oferuje?

W zależności od potrzeb beneficjenci mogą skorzystać z trzech form wsparcia proponowanego przez AIP AGH.

Podstawowa forma to **umowa inkubacji**, w ramach której AIP AGH zapewnia beneficjentom następujące świadczenia:

- wynajem pomieszczeń biurowych AIP AGH, wraz z prawem używania nazwy „Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH”, korzystanie ze skrytki adresowej, z zaplecza technicznego (komputery z dostępem do internetu, telefony, materiały i sprzęt biurowy), z sal konferencyjnych, sal multimedialnych i komputerowych znajdujących się na terenie AGH
- profesjonalna obsługa sekretarska
- doradztwo w zakresie tworzenia własnej firmy oraz doradztwo bieżące w trakcie trwania okresu inkubacji
- pomoc w pozyskaniu funduszy na inwestycje (fundusze państwowe, samorządowe, UE, *venture capital*, anioły biznesu, kredyty komercyjne).

ciąg dalszy na stronie 26



⇒ ■ pomoc w promocji i reklamie – powierzchnia informacyjna w portalu AIP AGH, reklama w mediach i za pośrednictwem współpracujących z nami organizacji, organizacja konferencji, targów promujących firmy działające w inkubatorze.

■ pomoc administracyjno-prawna, w tym pomoc w przygotowywaniu umów i dokumentów związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą

■ szkolenia tematyczne oraz doradztwo indywidualne m.in. z zakresu autoprezentacji, zarządzania, prawa gospodarczego, marketingu, pozyskiwania środków pomocowych i inne.

■ pomoc w nawiązywaniu współpracy gospodarczej, poszukiwaniu partnerów gospodarczych

■ korzystanie ze specjalistycznej prasy i opracowań biznesowych prenumerowanych przez inkubator.

Wszystkie te usługi świadczone są w ramach stałej opłaty wynoszącej 200 zł + VAT miesięcznie.

Dla osób, które nie są zainteresowane pełną umową inkubacji AIP AGH proponuje usługę, w ramach której beneficjent otrzymuje **zgodę na rejestrację działalności gospodarczej w pomieszczeniach inkubatora**. Do rejestracji każdej firmy wymagane jest podanie adresu jej siedziby, a co się z tym wiąże posiadanie tytułu prawnego do lokalu, w którym znajduje się ta siedziba (prawo własności, najem). AIP AGH proponuje osobom, które poszukują „adresu” dla swojej firmy, możliwość podpisania umowy najmu powierzchni, co pozwala na zarejestrowanie działal-

ności gospodarczej pod adresem Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH. Opłata za tą usługę wynosi 100 zł + VAT miesięcznie. W ramach tej usługi, poza prawem rejestracji firmy w AIP AGH, beneficjent otrzymuje również skrytkę adresową na korespondencję oraz obsługę sekretarską.

Istnieje również możliwość podania adresu AIP AGH jako adresu do korespondencji. Jest to oferta dla tych beneficjentów prowadzących działalność gospodarczą, którzy zawrą **umowę skrytki adresowej**. W ramach prowadzenia skrytki adresowej inkubator odbiera wszelką korespondencję adresowaną do beneficjenta, za wyjątkiem przesyłek wartościowych lub innych wymagających potwierdzeń odbioru. Opłata za tą usługę wynosi 50 zł + VAT miesięcznie. Wszyscy beneficjenci inkubatora mogą korzystać na preferencyjnych warunkach z prowadzenia księgowości przez biuro rachunkowe współpracujące z AIP AGH. Inkubator oferuje również za dodatkową opłatą możliwość stworzenia strony internetowej i udostępnienie przestrzeni serwerowej.

W czerwcu 2007 r. zorganizowany został pierwszy konkurs na biznesplan. Nagrodami w konkursie była bezpłatna inkubacja za zajęcie pierwszego miejsca oraz obniżenie o połowę opłat za inkubację w przypadku zajęcia drugiego i trzeciego miejsca.

Wyłoniono siedmiu beneficjentów, z którymi zostaną podpisane umowy inkubacji.

Jak przystąpić do AIP AGH?

Osoby zainteresowane współpracą z AIP AGH mogą składać wnioski o inkuba-

cję w drodze organizowanych przez jednostkę konkursów oraz poza konkursami. Wzór wniosku w formie elektronicznej znajduje się na stronie AIP AGH – www.aip.agh.edu.pl

Z kim współpracuje?

■ Akademia Rolnicza im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

■ Fundacja Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości

■ Kancelaria Podatkowa Lucrum s.c.

■ Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce

■ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości – Baza Inicjatyw Akademickich

■ Małopolskie Studenckie Forum Business Centre Club

■ Fundacja CEL Małopolska

■ Centrum Karier AGH

■ Centrum Transferu Technologii AGH

Jak do nas trafić?

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH

ul. Reymonta 17, 30-059 Kraków

e-mail: aip@agh.edu.pl

strona internetowa: www.aip.agh.edu.pl

Tel./faks: 012 617-41-07

ANICA KNERA

Dyrektor Akademickiego Inkubatora

Przedsiębiorczości AGH

e-mail: aknera@agh.edu.pl

MONIKA BANASZEWSKA

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH

e-mail: kedron@agh.edu.pl

www.aip.agh.edu.pl

Inkubator Technologiczny KPT

KPT realizuje obecnie projekt budowy i wyposażenia Inkubatora Technologicznego na terenie specjalnej strefy ekonomicznej w Krakowie. Już pod koniec pierwszego kwartału 2008 roku zostanie oddany do użytku budynek biurowy o łącznej powierzchni 4 tys. metrów kwadratowych oraz przygotowanych zostanie wiele stanowisk komputerowych dla przyszłych przedsiębiorców. Celem stworzenia inkubatora technologicznego jest wsparcie rozwoju nowotworzonych i młodych firm w sektorze zaawansowanych technologii, przede wszystkim w obszarze informatyki, telekomunikacji i inżynierii.

Przewiduje się, że głównymi najemcami inkubatora będą małe i średnie przedsiębiorstwa oraz mikropresiębiorstwa tworzone i prowadzone przez absolwentów,

doktorantów i pracowników naukowych krakowskich szkół wyższych. Wsparcie dla przedsiębiorców-najemców inkubatora realizowane będzie dwutorowo. Pierwszą formą wsparcia będzie udostępnienie przedsiębiorcom powierzchni biurowej inkubatora na atrakcyjnych warunkach cenowych. Druga forma wsparcia obejmować będzie usługi sekretarskie, doradztwo w zakresie transferu technologii, doradztwo prawne i patentowe oraz doradztwo księgowo-finansowe połączone z informacją o możliwościach finansowania innowacyjnych projektów technologicznych.

W ramach projektów „Budowa i wyposażenie Inkubatora Technologicznego” oraz „Sieć współpracy dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w zakresie nowych technologii” do czasu odda-

nia budynku Inkubatora KPT uruchomiło Preinkubator Technologiczny pełniący rolę instytucji pomostowej. W ramach Preinkubatora nowe projekty biznesowe mogą już teraz liczyć na wsparcie doradcze, możliwe jest także uzyskanie adresu na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego do czasu pojawienia się oferty pomieszczeń lokalowych w Inkubatorze.

Obecni beneficjenci Preinkubatora:

■ Aquapark HYDROGEL TECHNOLOGY

■ Nowatec Technology

■ Content Pro

■ Sulikowski – Roboty Przemysłowe

■ OXERIO.com

■ Life Comfort Group.

Termin oddania Inkubatora Technologicznego KPT do użytkowania przewidziany jest na koniec I kwartału 2008 roku. Informacje na temat powstającego inkubatora można uzyskać na stronie projektu: www.technoinkubator.com/budowa. ■

ŁUKASZ FRYDRYCH KPT Sp. z o.o.

Krótko o przedsiębiorczości akademickiej

Na temat przedsiębiorczości akademickiej¹ napisano już wiele artykułów, jednak mało kto zadał sobie pytanie: jak ten specyficzny rodzaj przedsiębiorczości (specyficzny bo oparty na naukowej wiedzy) prezentuje się na polskich uczelniach i na ile polscy naukowcy oraz studenci dają sobie radę z tego typu działalnością.

W ostatnich latach dużą uwagę zaczęto przykładać do wykorzystywania potencjału szkół wyższych, do takich pojęć jak transfer technologii, komercjalizacja czy właśnie przedsiębiorczość akademicka. Na uczelniach opracowywane są regulacje dotyczące własności intelektualnej, powstają akademickie inkubatory przedsiębiorczości. Wszystko to ma niewątpliwie bezpośredni wpływ na stymulowanie i rozwój przedsiębiorczości wśród młodych ludzi.

Dużą w tym rolę środków pomocowych, które pojawiły się po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Wielu uczelniom wyższym, w tym Uniwersytetowi Jagiellońskiemu, pozwoliły one na przeprowadzenie szeregu szkoleń, warsztatów czy seminariów dla studentów i doktorantów. Działania te pozwoliły dotrzeć do osób, które były zainteresowane wykorzystaniem i przełożeniem zdobytej wiedzy na biznes. Co więcej pozwoliły rozpropagować model jednoczesnego studiowania i poszukiwania dróg prowadzących do rynkowego wykorzystania efektów studiów. Warto zaznaczyć, że wykorzystanie potencjału drżającego w tej grupie przynosi korzyści zarówno odbiorcom (czyli studentom) ale i uczelniom wyższym, pozwala bowiem na współpracę z innowacyjnymi firmami na zasadach rynkowych.

Uniwersytet Jagielloński wspiera biznesowe pomysły

Specjalnie dla osób chcących założyć własną firmę bądź tych, którzy mają naukową ideę, a jeszcze nie wiedzą jak ją przełożyć na biznes, działające na Uniwersytecie Jagiellońskim Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu (CITTRU) prowadzi od dwóch lat projekt „Zostań Skutecznym Przedsiębiorcą”.

W ramach tego przedsięwzięcia zarówno studenci wyższych lat studiów jak i doktoranci posiadający innowacyjny pomysł uczestniczyli w biznesowych szkoleniach. W ramach konkursu mogli również starać się o przyznanie dotacji w wysokości ok. 20 000 PLN na rozpoczęcie działalności.

Student i przedsiębiorca?

— jak to się robi na UJ

W trakcie pięciu edycji wydarzenia zgłosiło się do nas ponad 300 osób, udało się przeszkolić ponad 100 z nich, powstało ponad 30 firm, a 25 uzyskało dotacje od CITTRU. Z naszych obserwacji wynika, że coraz więcej osób poważnie myśli o założeniu własnej firmy i coraz więcej jest osób dobrane do tego przygotowanych.

Hydrożele na rynku

Spośród firm, które powstały wiele opiera się na zupełnie nowych technologiach bądź wykorzystuje znane technologie do nowych zastosowań. Przykładem takiej firmy może być „Aquapack Hydrogel Technology”, stworzona przez Katarzynę Hudzik, absolwentkę Wydziału Chemii UJ. Hydrożele – produkty Aquapack – to substancje absorbujące i magazynujące wodę. Świet-

naukowcami specjalizującymi się w chemii polimerów. Pozwala to nie tylko na doskonalenie istniejących rozwiązań ale także ciągle rozszerzanie oferty.

Pomysłodawczyni firmy, Katarzyna Hudzik podkreśla, że współpraca, dobry klimat są bardzo ważnymi elementami powodzenia akademickiego biznesu: *Powstanie mojej firmy było możliwe dzięki współpracy z Andrzejem Kowalczykiem doktorantem PAN oraz dzięki udziałowi w projekcie realizowanym przez CITTRU. Po raz pierwszy miałam do czynienia z świetnymi specjalistami biznesowymi, którzy dzielili się swoim doświadczeniem zawodowym, a to jest chyba najcenniejsze na etapie edukacji. Zresztą to nie jedyna rzecz, w której CITTRU okazało się pomocne – udało mi się również napisać bran-*



Hydrożelowe kulki – główny produkt Aquapack

nie się nadaje do zastosowania w ogrodnictwie zmniejszając konieczność częstego nawadniania upraw. Na polskim rynku jest to nowa oferta, która ma niewątpliwie szansę na sukces.

Co ważne, „Aquapack Hydrogel Technology” to nie tylko firma produkcyjna ale również badawczo-rozwojowa. Celem badań jest udoskonalenie fizyko-chemicznych właściwości hydrożeli w odniesieniu do innych zastosowań komercyjnych (produkt ma szansę zrewolucjonizować metodę osuszania paliw).

Działalność firmy oparta jest na współpracy z Wydziałem Chemii UJ i najlepszymi

zową pracę maderską, co w polskich realiach naprawdę nie było proste.

„Aquapack Hydrogel Technology” to tylko jedna z kilku firm, która stale współpracuje z Uniwersytetem Jagiellońskim i która powstała na bazie jego potencjału. Takich pomysłów na szczęście jest coraz więcej, a zadaniem zarówno szkół wyższych jak i coraz prężniej działających centrów transferu technologii jest upraszczanie procedur oraz pomoc w pierwszych latach rozwoju akademickiego biznesu.

¹ Przedsiębiorczość akademicka to łączenie w sobie aktywnych postaw środowiska akademickiego, jak i jego najbliższego otoczenia, wobec zagadnień komercjalizacji dorobku naukowego uczelni oraz sposobów ułatwiania przepływu nowych wyrobów i technologii do przemysłu - źródło: Portal Innowacji, www.pi.gov.pl

Prognoza pogody... pracowniczej

Jedną z charakterystycznych cech procesu globalizacji, który – czy tego chcemy czy nie – zmienia oblicze naszego świata, jest coraz szerszy zasięg działania firm i organizacji. Co za tym idzie, zatrudnianie osób mieszkających w zupełnie innych miejscach niż macierzysta siedziba firmy. Potrzebni są pracownicy znający lepiej lokalny rynek, warunki czy prawo. Na razie, najczęściej poza granicami danego miasta czy kraju, a nawet kontynentu poszukiwani są specjaliści z różnych dziedzin. Przy użyciu komputera podłączonego do szybkiego Internetu oraz telefonu komunikują się ze współpracownikami, przesyłają projekty i raporty. W przyszłości, w ten sam sposób będzie mogła wykonywać swoje obowiązki większość pracowników na pozostałych stanowiskach. Pozwoli to na znaczne obniżenie kosztów pracy – wynajem i utrzymanie powierzchni biurowej to często jeden z największych wydatków ponoszonych przez firmy.

Biuro dla każdego

Ta forma zatrudnienia – zwana telepracą, cieszyć się będzie coraz większą popularnością. Już teraz większość państw (w tym również Polska) przygotowuje odpowiednie zapisy prawne lub je posiada, regulujące zasady pracy telepracownika, którego prawa i obowiązki nie różnią się zasadniczo od przysługujących osobom spędzającym codziennie standardowe osiem godzin przy biurku stojącym w firmie. Wraz ze wzrostem ilości telepracowników rozwinię się również sektor usług dedykowanych specjalnie im. Potrzebne będą nie tylko szybkie łącza internetowe, ale również, w przypadku przesyłania ważnych i tajnych informacji – sieci VPN (*Virtual Private Network* – osobny, szyfrowany kanał „internetowy” wykorzystywany do przesyłu chronionych danych). Konieczne też będą rozbudowane centrale telefoniczne – które umożliwią przejmowanie i przekierowanie rozmów telefonicznych między pracownikami znajdującymi się w różnych miejscach. Obecnie takim stosunkowo tanim rozwiązaniem są tzw. adaptory VoIP (*Voice over Internet Protocol*) – niewielkie urządzenia łączące w sobie, w zależności od stopnia zaawansowania, funkcje routera, centrali telefonicznej i hot – spot. Adapter, wielkości grubego zeszytu A5, po podłączeniu do Internetu umożliwia wy-

konywanie rozmów telefonicznych po bardzo niskich cenach. Postępująca miniaturyzacja w telekomunikacji umożliwi wkrótce wbudowanie podobnych urządzeń w laptopy i telefony komórkowe. Powstanie grupa firm specjalizujących się w dostosowywaniu i serwisowaniu komputerów oraz pozostałych urządzeń, z których korzystać będą telepracownicy.

Współcześni nomadowie

Telepraca przyniesie wiele korzyści nie tylko firmom i ich zarządom, ale przede wszystkim pracownikom. Możliwość wykonywania swoich obowiązków z niemal dowolnego miejsca pomoże niepełnoprawnym ruchowo w zdobyciu zatrudnienia. Osoby, które z różnych względów muszą w ciągu dnia znajdować się w domu (opieka nad dziećmi czy starszymi członkami rodziny) zaczną liczyć się na rynku pra-

cy. Problem straty czasu, energii i nerwów podczas coraz dłuższej i męczącej podróży do biura zniknie. Zjawiska porannych i popołudniowych „godzin szczytu” zapewne nie uda się całkowicie wyeliminować, ale jest szansa na zmniejszenie korków i tłoku w środkach komunikacji miejskiej. Z pewnością wykształci się też grupa, może nawet rodzaj subkultury, nowoczesnych nomadów, którzy ze swoimi laptopami czy telefonami komórkowymi co rok zmieniać będą swoje miejsce zamieszkania. Do pracy wystarczać im będzie szybkie łącze internetowe, do którego dostęp będzie coraz łatwiejszy. Wśród „nowoczesnych nomadów” dominować będą zapewne dobrane zarabiający, młodzi i nieobarczeni rodziną ludzie. Dla nich też wykształci się sieć usług – na przykład domy i mieszkania do wynajęcia na rok czy dwa, z koniecznością wcześniejszego rezerwowania i dotrzymania terminów wprowadzenia oraz wprowadzenia się.

Wolność pracy

Telepraca dawać będzie niektóre przywileje przysługujące dotąd tzw. „wolnym zawodom” – nieco większą możliwość dysponowania czasem pracy, jak i pewną dowolność w sposobie czy kolejności wykonywania obowiązków oraz niemal całkowitą wolność organizowania sobie otoczenia miejsca pracy. Wpłynie to przede wszystkim na samopoczucie pracowników – większość będzie zadowolona z dużej niezależności i wygody. Należy pamiętać jednak, że taki tryb pracy wymaga sporo samodyscypliny. Poza tym, człowiek, jako stworzenie stadne, potrzebuje kontaktu z innymi i z pewnością część osób woleć będzie spotykać się ze współpracownikami w biurze, a nie tylko w wirtualnej rzeczywistości. Biurowce nie znikną, więc na pewno, z krajobrazu miejskiego, ale z pewnością zmieni się panująca w nich atmosfera – w końcu spotykać się tam będą głównie ci, których towarzystwo w pracy inspiruje i cieszy, a nie rozprasza i denerwuje. Ci ostatni, bowiem, będą korzystać z dobrodziejstw telepracy.

Telepraca kojarzyć się może z izolacją i odoobnieniem, jednak warto zwrócić uwagę na fakt, że ten tryb powinien pomóc właśnie w budowaniu i wzmacnianiu więzi z osobami, na których najbardziej nam zależy – z najbliższymi. Rodzice pracujący w domu mogą dostosować swoją przerwę na obiad do godzin, w których dzieci wracają ze szkoły, a czas, który spędziliby w zatłoczonym autobusie przeznaczyć na wspólny spacer, czy chociaż na rozmowę, znacznie ciekawszą niż biurowe plotki. Czy tak rzeczywistość będzie – zależy tylko od nas. ■





Spokojnych i Radosnych Świąt
Bożego Narodzenia,
Rodzinnych Spotkań przy Wigilijnym Stole,
Szczęśliwego Nowego
2008 Roku,
spełnienia najskrytszych marzeń
i realizacji planów w życiu osobistym
i pracy zawodowej
życzy Zespół Redakcyjny