

Innowacyjny start

nr 1 2005 grudzień

Periodyk wydawany przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego w ramach środków finansowych z Unii Europejskiej



Sektor IT w liczbach

Historia sukcesu

Kapitał ludzki to podstawa

Plan na biznes

Tu warto inwestować

Inter Get-Up

temat numeru





Szanowni Państwo,

Minione kilkanaście miesięcy oznacza dla Małopolski ogromny skok inwestycyjny. W ślad za poprawianiem jakości infrastruktury drogowej, likwidowaniem wieloletnich zapóźnień w budowaniu obiektów kluczowych dla rozwoju regionu idzie rozwój nowoczesnych technologii, powstają coraz większe możliwości dla osób, które mają przed sobą start zawodowy. Cieszę się, że naprzeciw potrzebom ludzi aktywnych, w tym często związanych ze środowiskiem naukowym, wychodzą programy związane z wykorzystaniem funduszy Unii Europejskiej.

Dostępność wiedzy na temat możliwości, jakie stwarzają programy europejskie, takie jak ZPORR czy INTERREG bardzo często staje się warunkiem dobrego startu w życie zawodowe. Taka wiedza daje również większe szanse na stabilny rozwój młodych firm w przyszłości. Dlatego bardzo zachęcam do lektury prezentowanego wydawnictwa, które podobnie jak związany z nim program „Inter get-up” ma służyć przede wszystkim rozwijaniu przedsiębiorczości.

Wierzę, że zawarte w nowym periodyku Województwa Małopolskiego informacje ułatwią Państwu zdobycie miejsca wśród nowoczesnych, zaawansowanych technologicznie przedsiębiorstw Małopolski.

Janusz Sepiół

Marszałek Województwa Małopolskiego



technologie informatyczne



SPIS TREŚCI

Co się dzieje w regionie?	3
Sektor IT w liczbach	4
Co słyhać w nauce	6
Tu się tworzy technologie	8
Kapitał ludzki to podstawa	9
Historia sukcesu	11
Zanim powstanie innowacja	12
Polityka innowacyjna – o co tu chodzi?	14
Transfer, czyli technologia na sprzedaż	16
Biznesplan. Od pomysłu do sukcesu...	18
Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego	20
Własna firma? Nic trudnego	21
Krakowski Park Technologiczny	22
Nauka. Czego się możemy spodziewać?	24
Pomóż sobie odnieść sukces	26
Inter Get-up	28

W imieniu redakcji przekazuję w Państwa ręce pierwszy numer kwartalnika **Innowacyjny Start**. Podejmuje on problematykę wspierania tworzenia i rozwoju nowych firm (start-up). Inicjatorem tej publikacji jest Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, który aktywnie uczestniczy w finansowanym ze środków Unii Europejskiej programie „Inter get-up”.

Innowacja nie jest pojęciem abstrakcyjnym lecz odnosi się zawsze do konkretnego układu instytucji i osób, które poprzez wzajemne oddziaływanie stają się jej źródłem. Dlatego też w kolejnych numerach kwartalnika przedstawiać będziemy problematykę innowacyjności w odniesieniu do wybranych branż gospodarki, przy zachowaniu stałych rubryk tematycznych. W tym wydaniu jest to sektor technologii informatycznych (IT). Omawiamy w nim problematykę rozwoju tej branży w południowej Polsce. W wywiadzie przeprowadzonym z prof. Ryszardem Tadeusiewiczem, byłym rektorem AGH, przybliżony został potencjał naukowy w zakresie IT jednej z najlepszych w kraju uczelni technicznych. Istotnym ogniwem w procesie powstawania innowacji są jednostki naukowo-badawcze. Tym razem prezentujemy Centrum Badawcze ABB w Krakowie.

Pragniemy także przedstawiać firmy, które odniosły sukces w danej branży. Mamy nadzieję, iż ich doświadczenia staną się inspiracją dla osób zamierzających otworzyć lub rozwinąć własną firmę. Krzysztof Gulda Dyrektor Departamentu Innowacyjności w Ministerstwie Gospodarki i Pracy porusza w swoim felietonie kwestie dotyczące polityki rządu w zakresie wspierania działalności innowacyjnej.

Kwartalnik ma pełnić także funkcję doradczą dla osób rozpoczynających aktywność gospodarczą. Służyć ma temu przedstawianie istniejących w regionie miejsc przyjaznych inwestowaniu (w tym numerze jest to Krakowski Park Technologiczny), jak również potencjalnych źródeł finansowania rozwoju.

Cechą innowacyjności jest jej mała przewidywalność. Na naszych łamach będziemy gościć przedstawicieli Klubu Eurka, którzy próbują oswoić przyszłość poprzez prognozowanie nadchodzącej rzeczywistości.

Mamy nadzieję, iż kwartalnik **Innowacyjny Start** stanie się platformą integrującą wszystkie osoby i instytucje w regionie, które we wzroście innowacyjności gospodarki widzą trwałą szansę na stabilny rozwój społeczno-ekonomiczny.

Łukasz Mamica

**Innowacyjny
start**

Redaktor Merytoryczny: dr Łukasz MAMICA

Sekretarze Redakcji: Agata MACHNIK, Piotr KOPYCIŃSKI

Zespół Redakcyjny:

Tomasz BLUSZCZ (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Maciej CZARNIK (Centrum Innowacji Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu Jagiellońskiego), Joanna DOMAŃSKA (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Mateusz GÓRSKI (Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.), Katarzyna KUCHARSKA (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), dr Tomasz MACZUGA (Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska), Leszek SKALNY (Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego), dr Agnieszka SZYMAŃSKA (Uniwersytet Jagielloński, Instytut Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej)

Kontakt z redakcją:

tel.: (012) 299 06 00, (012) 299 06 67; fax: (012) 299 06 54; e-mail: tomasz.bluszcz@umwm.pl

Opracowanie graficzne: Dom Wydawniczy Officina

Zdjęcia pochodzą z archiwum dw Officina i Redakcji „Innowacyjnego Startu”

Co się dzieje w regionie?

Stowarzyszenie Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Innowatik

Stowarzyszenie „Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości **Innowatik**” powstało w efekcie zwycięstwa w konkursie na „Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości” ogłoszonym przez Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej w lutym 2004 roku.

Jesteśmy grupą studentów trzech największych krakowskich uczelni: Akademii Ekonomicznej, Akademii Górniczo-Hutniczej, Krakowskiej Szkoły Wyższej. Połączyła nas chęć stworzenia niekomercyjnej organizacji, która mogłaby pomóc studentom i absolwentom w samorealizacji w biznesie.

Zdajemy sobie sprawę, że wielu studentów i absolwentów posiada ciekawe pomysły na biznes. Na przeszkodzie do ich skutecznej realizacji staje jednak często brak dostatecznego przygotowania, pieniędzy lub nieuzasadnione obawy o rozpoczęcie działalności na własny rachunek. Chcemy pomóc zweryfikować, rozwinąć i profesjonalnie zrealizować te pomysły, a nawet opracować je od podstaw.

Jak działamy

W „Innowatiku” łączymy osoby o zróżnicowanych kompetencjach, zdolnościach i kwalifikacjach. W pracach nad każdym projektem uczestniczą zarówno studenci o różnych doświadczeniach i profilach wykształcenia jak i pracownicy naukowcy naszych uczelni.

Wokół każdego pomysłu na biznes tworzymy tzw. grupę projektową, która koncentruje się na jego dopracowaniu i doprowadzeniu do postaci gotowego do wdrożenia biznesplanu. W skład grupy projektowej oprócz osoby lub grupy osób będących właścicielami pomysłu wchodzi także studenci gotowi do pomocy w jego rozwoju i realizacji. Dobór uczestników do grup projektowych przeprowadzany jest w porozumieniu ze specjalistami z zakresu rekrutacji i selekcji, zawsze jest on dobrowolny. Tak powstała grupa osób ma za zadanie przeprowadzić wstępną analizę

rynku, ewentualnie skorygować lub rozwinąć pomysł i sporządzić profesjonalny biznesplan w oparciu o Akademicki Standard Biznesplanu (dokument wewnętrzny). Nad każdą grupą projektową opiekę sprawuje przeszkolony moderator, którego zadaniem jest pomoc w organizacji pracy grupy (przydzielanie zadań, przestrzeganie terminów), pośredniczenie w kontaktach z kadrami naukowymi, oraz pomoc w analizie potrzeb uczestników danej grupy w zakresie szkoleń i warsztatów.

Przez cały czas trwania prac, grupa może liczyć także na pomoc ekspertów z zakresu:

- prawa
- księgowości i podatków
- marketingu
- finansów

W razie potrzeby, jeśli wymagać tego będzie charakterystyka projektu, postaramy się zapewnić także fachowe wsparcie z innych dziedzin. Ekspertami są zaproszeni przez nas do współpracy przedstawiciele kadr naukowych AE, AGH i KSW.

Praca w ramach grupy projektowej odbywa się w trybie niejawnym, tak, aby informacje dotyczące jej prac nie wydostawały się poza krąg osób bezpośrednio zaangażowanych.

Gotowy biznesplan prezentowany jest niezależnej grupie ekspertów, która ocenia go pod kątem możliwości realizacji w warunkach wolnorynkowych. Chcemy dać Wam pewność, że każdy projekt opracowany w ramach „Innowatiku” ma autentyczne szanse powodzenia.

Właściciele pozytywnie zweryfikowanych biznesplanów mogą liczyć na dalszą pomoc w przejściu procedur formalno-prawnych związanych z rejestracją i uruchomieniem własnej działalności gospodarczej. Ponadto, dzięki temu, że nieustannie śledzimy i analizujemy możliwości finansowania kosztów powstania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), pomożemy Wam także znaleźć i pozyskać fundusze - zarówno ze źródeł krajowych, europejskich, jak i ofert komercyjnych.

Rozwój w Innowatiku

Nasze stowarzyszenie ma za zadanie wspierać rozwój biznesu, ale w centrum naszego zainteresowania są zawsze ludzie. Jesteśmy organizacją stworzoną przez studentów dla studentów i absolwentów, a założenie własnej firmy nie jest jedyną drogą rozwoju jaką oferujemy w ramach „Innowatiku”. Poprzez zaangażowanie się w działalność naszego stowarzyszenia, każdy ze studentów i absolwentów będzie miał możliwość sprawdzenia własnych predyspozycji i rozwinięcia umiejętności pracowniczych. Nauczycie się brać odpowiedzialność za wykonywane zadania, poprawicie umiejętności pracy w zespole, a dzięki sukcesom waszych grup projektowych nabierzecie wiary we własne siły. Zaczniecie też do zadań podchodzić kompleksowo – równocześnie uwzględniając różne aspekty każdej sytuacji (np. prawne i podatkowe). Przynajmniej część z Was będzie mieć możliwość skorzystania ze szkoleń i warsztatów organizowanych bezpłatnie przez nauczycieli akademickich i zaprzyjaźnione z nami firmy szkoleniowe. Oczywiście każdy uczestnik grupy projektowej otrzyma także wiedzę niezbędną do opracowania biznesplanu. Wszystko to w przyjaznej, studenckiej atmosferze...

Wierzmy, że ambitni studenci i absolwenci wsparci wiedzą i doświadczeniem kadry naukowej będą w stanie skutecznie realizować swoje nawet najbardziej odważne pomysły. Jesteśmy przekonani, że dzięki współpracy, już wkrótce wielu z Was powiększy szeregi młodych przedsiębiorców, a pozostali dzięki zdobytym w „Innowatiku” kwalifikacjom będą mogli dużo skuteczniej kroczyć obraną przez siebie ścieżką kariery.

Marcin Godlewski
Innowatik

Dalsze pytania prosimy kierować listem elektronicznym na adres: info@innowatik.pl.
Zapraszamy też do odwiedzenia naszej witryny internetowej: www.innowatik.pl

GRZEGORZ MICEK

Sektor IT w liczbach

Wydaje się, że przyszłością informatyki są między innymi technologie mobilne i komunikacja bezprzewodowa.

Rozwoju sektora IT oraz kształtująca się specjalizacja Małopolski, powoduje, że nasz region ma szansę stać się istotnym producentem tych rozwiązań

Kraków – Małopolska – Południowa Polska

Kraków stanowi wraz z całą Południową Polską znaczące „zagłębienie” informatyczne, nazywane nieraz Autostradą Nowych Technologii i porównywane z kalifornijską Doliną Krzemową. W niniejszym artykule przedstawiono krótką charakterystykę tego obszaru.

W Południowej Polsce skupia się sześć (Kraków, Katowice, Gliwice, Bielsko-Biała, Wrocław, Rzeszów) z dziesięciu ośrodków koncentracji firm IT w naszym kraju. W pięciu województwach Południowej Polski powstaje niewiele ponad 20% przychodów firm informatycznych zarejestrowanych w Polsce*. Ten niski odsetek wynika z księgowania w Warszawie przychodów dużych firm, których oddziały są zlokalizowane w Krakowie. Jak mówią menedżerowie firm IT, „w Południowej Polsce się pracuje, a w Warszawie sprzedaje i liczy to, co się zarobiło”.

W krakowskich firmach informatycznych pracuje ponad 5,5 tysiąca osób czyli nie-

wiele mniej niż stanowi potencjał informatyczny jedenastu głównych miast górnośląskich. W najbliższym czasie planowane jest zatrudnienie w stolicy Małopolski ponad 1,2 tysiąca informatyków (IBM, ACS, Motorola, Ericpol), nie licząc nowych miejsc pracy dla specjalistów IT w centrach outsourcingu finansowo-księgowego (m.in. CapGemini). Dodatkowo nie można zapominać o dużych, niekoniecznie informatycznych firmach, skupiających rzesze informatyków (np. Delphi). Należy przy tym podkreślić, iż w Krakowie nie występuje przerost liczby osób pracujących w największych firmach. Pięć największych krakowskich firm zatrudnia 32% ogółu pracowników (przykładowo: w Katowicach – 42%, Gliwicach – 57%). Świadczy to dużej dywersyfikacji sektora IT w stolicy Małopolski. Ponad 1,5 tysiąca osób pracuje w Krakowie w firmach zagranicznych. Specyfiką miasta jest obecność kilku średniej wielkości zagranicznych producentów oprogramowania (np. Sabre Holding, Apriso, Metrossoft), którzy w sumie zatrudniają ponad 300 osób, tworząc przy tym miejsca pracy wymagające wy-

sokich kwalifikacji. Najbardziej niedocenianym typem firm są niewielkie, innowacyjne przedsiębiorstwa, które piszą oprogramowanie wyłącznie na potrzeby klientów zagranicznych. Olbrzymie jest zwłaszcza ich znaczenie w transferze wiedzy (zwłaszcza w zakresie nowych technologii) i kształceniu wykwalifikowanych kadr.

Okolo tysiąca osób jest zatrudnionych w oddziałach firm pozakraskowskich lub firmach zależnych od dużych krajowych integratorów i producentów oprogramowania. Niemal 1,5 tysiąca pracowników osób zatrudnionych jest w krakowskich firmach akademickich. Wszyscy znaczący krakowscy integratorzy posiadają uczelniane korzenie. Okolo 20 małych firm zostało założonych przez pracowników wyższych uczelni – część z nich oferuje bardzo specjalistyczne usługi, np. doradztwo w zakresie wdrażania systemów.

Profil rynkowy

Dotychczas największym problemem Południowej Polski był brak specjalizacji w zakresie sektora IT. W ciągu ostatnich dwóch lat sytuacja ta zaczęła się jednak powoli zmieniać. Region południowy wyróżnia się w produkcji sprzętu informatycznego (10 na 20 największych producentów,

w tym Optimus i Fideltronik), rozwiązaniach dla telekomunikacji (z czołowymi gliwickim Wasko i krakowskim ComArchem). Unikalną cechą samego Krakowa jest działalność dwóch z trzech najbardziej popularnych portali internetowych: Onetu i Interii. Okolo tysiąca osób pracuje w stolicy Małopolski w firmach wytwarzających rozwiązania z zakresu tzw. systemów wbudowanych (embedded systems). Największe firmy z tej branży (Motorola, Ericpol, Delphi) będą prowadzić w najbliższym czasie kolejne rekrutacje. Należy podkreślić, że w krakowskich centrach oprogramowania skupia się niemal połowa ogółu zatrudnionych w tego typu jednostkach w Polsce (okolo tysiąca zatrudnionych). Dzięki niedawnej inwestycji IBM-a pozycja Krakowa jako krajowego lidera w przyciąganiu centrów oprogramowania powinna się umocnić.

Jaką ścieżką rozwoju powinny podążać małopolskie firmy? Wydaje się, że przyszłością informatyki są między innymi technologie mobilne, komunikacja bezprzewodowa (por. inicjatywa Waldemara Sielskiego Polska Platforma Technologiczna Technologii Mobilnych i Komunikacji Bezprzewodowej) i wspomniane wbudowane systemy. Jak widać z porównania przyszłościowych kierunków rozwoju sektora IT oraz kształtującej się specjalizacji Południowej Pol-

ski, nasz region ma szansę stać się istotnym producentem powyższych rozwiązań.

Inicjatywy

Doświadczenia innych obszarów podpowiadają, że lokalny rozwój sektora IT następuje dzięki działaniu kilku współistniejących mechanizmów. Przede wszystkim powinny odbywać się ruchy kadrowe menedżerów i specjalistów. Podobnego zjawiska nie obserwujemy w Krakowie – duże akcje rekrutacyjne zagranicznych przedsiębiorstw mogą jednak zmienić istniejący stan rzeczy. Niewiele jest w stolicy Małopolski okazji do spotkań nieformalnych i wymiany myśli wśród pracowników sektora IT. Chlubnymi wyjątkami są tutaj inicjatywy: e-Klaster (Małopolski Klaster Informatyczny), wortal IT w Krakowie (<http://www.it.wkrakowie.org/>) pod patronatem firmy Gridwise Technologies.

Nadal nie występuje w Krakowie samonapędzający mechanizm rozwoju przedsiębiorczości w zakresie informatyki. Firmy założone przez byłych pracowników przedsiębiorstw IT zatrudniają dziś zaledwie okolo 5% pracujących w krakowskim sektorze IT. Z obserwacji środowiska wynika, że powoli zaczną powstawać tego typu firmy.

Oddolne inicjatywy i zupełnie luźne spotkania i rozmowy stymulują rozwój klastra czyli grona firm i instytucji współpracujących ze sobą. Takie nieformalne kontakty zaczynają się powoli pojawiać w Krakowie – nadal jednak spotykając się, w świetle przeprowadzonych badań, z pewną nieufnością ze strony menedżerów.

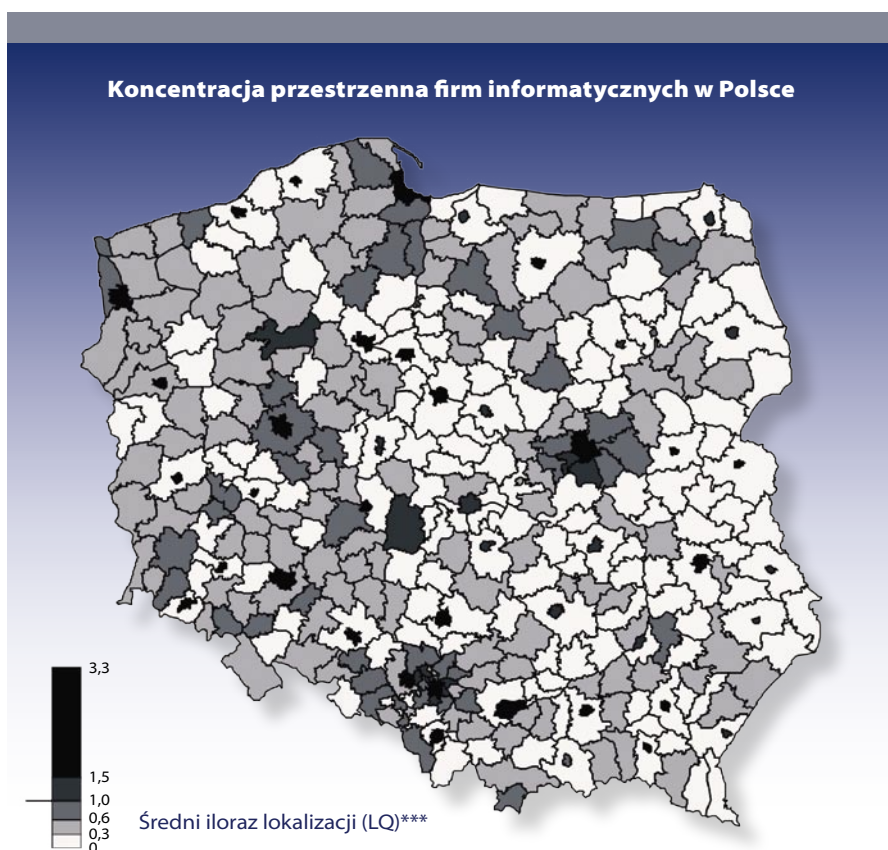
Grzegorz Micek

doktorant w Zakładzie Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Jagielloński, g.micek@geo.uj.edu.pl

Artykuł prezentuje wyniki badań prowadzonych w ramach grantu KBN (4471/P04/2005/28) *Czynniki i mechanizmy koncentracji przestrzennej firm informatycznych w Polsce.*

** Jeżeli nie zaznaczono inaczej, dane pochodzą z końca 2004 roku.

*** Średni iloraz lokalizacji (LQ) jest miarą stopnia koncentracji firm informatycznych w stosunku do stopnia koncentracji liczby ludności i liczby firm na danym obszarze. $LQ=1$ oznacza, że powiat posiada taki sam udział danej cechy w odniesieniu do udziału liczby ludności na tym obszarze. $LQ>1,25$ jest zazwyczaj przyjmowany jako świadczący o regionalnej koncentracji danej cechy.



Co słyszeć w nauce



Wywiad z byłym rektorem AGH, prof. Ryszardem Tadeusiewiczem, Przewodniczącym Rady Informatyzacji przy Ministrze Nauki i Informatyzacji

Agata Machnik, Piotr Kopyciński: Czy mógłby Pan krótko scharakteryzować profil projektów z sektora IT, którymi zajmuje się AGH na poziomie badań oraz wdrożeń. Czasami pojawia się pogląd, że uczelnie wyższe nie powinny być ukierunkowane na komercjalizację badań. Jak w takim kontekście widzi Pan możliwości rozwoju badań stosowanych na AGH?

Ryszard Tadeusiewicz: AGH prowadzi badania naukowe związane z „czystą” informatyką (tworzenie systemów komputerowych dla określonych zastosowań, rozwój metodologii tworzenia takich systemów a także wykorzystanie najnowszych zdobyczy w zakresie superkomputerów oraz obliczeń rozproszonych z wykorzystaniem tzw. technologii gridowych. Obok rozwoju narzędzi i metod informatycznych, co jest domeną „czystej” informatyki, AGH rozwija bardzo silnie badania w różnych obszarach informatyki stosowanej, zwłaszcza w powiązaniu z automatyką i robotyką, z problemami geoinformatyki oraz w obszarach związanych z przemysłem wydobywczym, przetwórczym, surowcowym i maszynowym. Silnie rozwinięte są także badania dotyczące telekomunikacji, zwłaszcza cyfrowej, oraz różnych serwisów związanych z budową tzw. *Spółeczeństwa Informacyjnego*. Wszystkie badania prowa-

dzzone w AGH mają charakter mieszany, to znaczy obok badań podstawowych, bardzo zaawansowanych i nawiązujących do najnowszych osiągnięć techniki światowej, prowadzone są zawsze badania stosowane, ukierunkowane na rozwiązywanie konkretnych zagadnień i problemów wynikających z potrzeb przemysłu a także (szczególnie w obszarze IT) z potrzeb administracji, wojska, policji oraz innych instytucji rządowych i samorządowych.

A.M., P.K.: Jak układa się współpraca AGH z lokalnymi przedsiębiorstwami i władzami regionalnymi w zakresie IT. Czy widzi Pan perspektywy dla powstania jednostki badawczej IT skupiającej małopolskie przedsiębiorstwa oraz uczelnie wyższe?

R.T.: Generalnie współpraca AGH z lokalnymi przedsiębiorstwami i władzami regionalnymi jest intensywna, nacechowana dobrą wolą po obu stronach oraz – co warto podkreślić – nie ogranicza się do deklaracji i formalnych umów, ale ma charakter konkretny, konstruktywny i obustronnie korzystny. Akademia uczestniczy we wszystkich inicjatywach dotyczących obszaru IT zgłaszanych przez Wojewodę, Prezydenta Miasta oraz (zwłaszcza!) Marszałka Województwa. Szczególnie w tym ostatnim obszarze pojawia się wiele cennych inicjatyw związanych między innymi z możliwością wykorzystania środków Unii Europejskiej (tzw. funduszy strukturalnych) do uzyskania znaczącego polepszenia infrastruktury informatycznej w obszarze miasta i województwa. Wszystkie bez wyjątku firmy IT zlokalizowane w Krakowie oraz okolicy utrzymują bardzo bliskie kontakty z AGH, zaś wiele z nich (na przykład Motorola) nie kryje tego, że wybór Krakowa jako miejsca zlokalizowania inwestycji związany był z faktem, że dzięki obecności AGH właśnie tutaj jest możliwość pozyskiwania wysoko kwalifikowanych kadr z zakresu IT oraz współpracy z ekspertami z tej dziedziny. AGH było inicjatorem powstania kilku Centrów Zaawansowanych Technologii, w tym między innymi Centrum Zaawansowanych Technologii Teleinformatycznych,



którego AGH jest koordynatorem. Wydaje się, że formuła tych Centrów jest wystarczająca do tego, żeby w sposób skuteczny integrować wysiłki krakowskich uczelni (które wszystkie należą do tych CZT) oraz małopolskich przedsiębiorstw branży IT, zatem powoływanie nowych struktur nie jest konieczne, celowa jest natomiast stała wydajna praca, której efektem powinno być wypełnienie treści tych ram, jakie stwarzają CZT.

A.M., P.K.: Czy w naszym regionie istnieje lub w najbliższym czasie powstanie coś w rodzaju międzyuczelnianej bazy projektów IT, które mogą być wykorzystane przez osoby rozpoczynające działalność gospodarczą? Proszę o podanie danych kontaktowych na komórkę uczelni (jeżeli taka istnieje), która może udzielić informacji o potencjalnej współpracy AGH z przemysłem lub z nowopowstającymi firmami z branży IT.

R.T.: Wspominałem w odpowiedzi na poprzednie pytanie o Centrach Zaawansowanych Technologii. Jednym z ich celów jest wspomaganie transferu wiedzy ze sfery nauki do sfery gospodarki. Informacji na ten temat może udzielić na AGH Dyrektor Tomasz Pyrc.

Jednostka:

Akademia Górniczo-Hutnicza
Pion Nauki; Dział Współpracy
z Gospodarką i Administracją
Siedziba: C-1, I p., pok. 103;
Tel. służbowy: 46-68, 32-85,
(bezpośrednie połączenie miejskie to:
617 + nr. wew. AGH)

Stanowisko:

główny specjalista – kierujący działem
Funkcja: Pełnomocnik Prorektora ds.
Badań Naukowych
Adresy E-mail:
tpyrc@regent.uci.agh.edu.pl; tpyrc@uci.agh.edu.pl

A.M., P.K.: Proszę opisać procedurę, jaką musi przejść dowolna osoba zgłaszająca się do Państwa z prośbą o udostępnienie technologii.

R.T.: Stałej procedury nie ma, bo każdy przypadek traktujemy indywidualnie. Osoba zainteresowana może skorzystać z podanych wyżej danych adresowych, żeby uzyskać niezbędne informacje szczegółowe dostosowane do jej konkretnych potrzeb,

A.M., P.K.: Czy i jak AGH pomaga studentom i absolwentom w rozpoczynaniu pracy w sektorze IT?

R.T.: AGH szczeni się tym, że tak dobrze kształci swoich studentów (którzy potem stają się absolwentami), że to przedsiębiorcy sektora IT zabiegają o możliwość ich zatrudnienia, a nie studenci szukają pracy. Jednak dla ułatwienia wzajemnych kontaktów ofert przedsiębiorców oraz oczekiwań absolwentów w AGH zorganizowano Centrum Karier, którego dane są następujące:
Jednostka:

Akademia Górniczo-Hutnicza
Pion Kształcenia
Centrum Karier
Siedziba:

DS-12, ul. Budryka 3, parter,
Tel. służbowy: 37-62, 32-44
(bezpośrednie połączenie miejskie to:
617 + nr. wew. AGH)
Adresy E-mail:
czop@regent.uci.agh.edu

A.M., P.K.: Czy są dostępne dane dotyczące odsetka prac badawczych prowadzonych na AGH a następnie wdrażanych komercyjnie? Jak ten wskaźnik zmieniał się w ostatnich 15 latach?

R.T.: Dane takie są publikowane w ramach corocznych sprawozdań władz rektorskich, które są wydawane drukiem oraz publikowane w Internecie na stronie www.agh.edu.pl. Można je tam odnaleźć i wykorzystać. Co do zmienności wskaźnika wdrażanych prac badawczych w ciągu ostatnich 15 lat to nie mam takiego gotowego zestawienia, a zdecydowanie brak mi czasu i ochoty, żeby teraz porzucić wszystkie inne zadania i zacząć tworzyć i analizować taką statystykę.

A.M., P.K.: Jakże może Pan wymienić najbardziej perspektywiczne specjalności na AGH, nad wyborem których powinien zastanowić się student zainteresowany rokowaniem kariery w sektorze IT.

R.T.: Jestem zdania, że wszystkie specjalności oferowane w ramach kierunków studiów: Informatyka, Automatyka i Robotyka, Elektronika i Telekomunikacja oraz Informatyka Stosowana dają bardzo dobre perspektywy zatrudnienia.

Mam na to dowód w postaci 100% zatrudnienia absolwentów tych kierunków studiów, a warto tu dodać, że nasi absolwenci robią karierę nie tylko w kraju, ale także na całym świecie – między innymi w słynnej „Krzemowej Dolinie” pomiędzy San Jose a San Francisco w USA, gdzie prawie w każdej firmie można spotkać absolwenta AGH.

A.M., P.K.: Czy mógłby Pan oszacować odsetek studentów oraz absolwentów zakładających własne firmy zajmujące się IT?

R.T.: Z naszych obserwacji wynika, że około 2-3% absolwentów decyduje się na tworzenie własnych firm, przy czym ci, którzy to robią, bardzo często osiągają sukcesy. Jako przykłady wskażę następujących absolwentów AGH, którzy zdecydowali się utworzyć własne firmy IT, osiągnęli sukces i obecnie są ich prezesami: J. Filipiak (firma ComArch), A. Skotniczny (firma Solidex), M. Noga (firma CCNS) i wielu innych.

A.M., P.K.: W jakich aspektach związanych z sektorem IT będą Pana zdaniem rozwijać się prace badawcze na AGH?

R.T.: Aktualnie główne prace, na które notujemy największe zapotrzebowanie gospodarki i innych podmiotów (e-learning, e-commerce, e-government, e-medicine), dotyczą szeroko rozumianych zagadnień sieciowych – zwłaszcza w zakresie problemów zarządzania sieciami, ich konfiguracji oraz rozwiązywania problemów związanych z bezpieczeństwem.

A.M., P.K.: Dziękujemy za rozmowę.



Tekst na podstawie rozmowy oraz informacji uzyskanych od **dr. inż. Marka Florkowskiego** (na zdjęciu obok), Dyrektora Centrum Badawczego ABB w Krakowie



AGATA MACHNIK, PIOTR KOPYCIŃSKI

Tu się tworzy technologie

Koncern ABB

Koncern ABB powstał w 1988 roku w wyniku fuzji szwedzkiej Asea oraz szwajcarskiej Brown Boveri, posiadających obecnie ponad 110 letnią tradycję.

Koncern ABB to światowy lider w dziedzinach energetyki i automatyki. Firma dostarcza swoim klientom codziennie ok. 700 000 produktów, zatrudnia 105 tys. pracowników w 104 krajach. Siedziba koncernu ABB mieści się w Zurichu.

ABB przykładą dużą wagę do inwestowania w badania i rozwój aby utrzymać pozycję lidera w wielu sektorach przemysłu elektroenergetycznego oraz w automatyce. ABB posiada 10 Centrów Badawczych w Europie, Stanach Zjednoczonych i Azji, z których każde posiada swoje specjalizacje. Centra te tworzą globalną organizację badawczą zwaną Corporate Research. Łącznie firma zatrudnia w nich 700 pracowników naukowych, którzy tworzą multidyscyplinarny zespół dostarczający nowoczesnych rozwiązań dla całej Grupy ABB.

Centrum Badawcze ABB w Krakowie

Centrum Badawcze ABB w Krakowie, utworzone w 1997 roku, stanowi część organizacji badawczej ABB, funkcjonującej w ramach struktur Corporate Research. Działalność naukowa prowadzona jest zarówno w dziedzinach tradycyjnych dla koncernu, takich jak urządzenia i systemy elektroenergetyczne, energoelektronika, automatyka, robotyka i diagnostyka przemysłowa, zarządzanie procesami wytwarzania, jak i w dziedzinach obecnie rozwijających się: technologie i systemy informatyczne oraz nanotechnologia.

Produkty ABB to wyroby o bardzo dużym zaawansowaniu technicznym. Jest to efekt wieloletniej polityki prowadzonej przez zarząd koncernu, który wspiera działalność naukową, inwestując setki milionów dolarów rocznie w badania i rozwój.

Nasze Centrum posiada dość młodą kadrę, gdyż średnia wieku wynosi 34 lata. Centrum zatrudnia wysoko wykwalifikowanych



Zespół Centrum Badawczego ABB w Krakowie

pracowników, będących absolwentami wielu polskich uczelni wyższych. Znaczącym jest, iż prawie połowa pracowników Centrum Badawczego ABB w Krakowie posiada tytuł naukowy doktora. Działalność naszego Centrum Badawczego skupiona jest w kilku grupach badawczych, które cechuje duża interdyscyplinarność.

W 2005 roku z Centrum Badawczego ABB wyłoniła się nowa jednostka o nazwie *Software Factory*. Software Factory to grupa wykonująca projekty dla różnych obszarów biznesu w ABB. Innowacyjne rozwiązania projektowe prowadzone przez jej specjalistów są wdrażane w kilkudziesięciu fabrykach ABB na całym świecie.

Dlaczego Kraków

Na decyzję o lokalizacji Centrum Badawczego ABB w stolicy Małopolski wpłynęło kilka elementów. Czynnikiem decydującym o lokalizacji firmy był dostęp do środowiska naukowego: w Krakowie zlokalizowane są renomowane szkoły wyższe, których studenci i absolwenci mogą być potencjalnymi pracownikami Centrum Badawczego ABB (przede wszystkim uczelnie techniczne: AGH, Politechnika Krakowska,

a także UJ). Ponadto, Kraków jest atrakcyjnym miejscem zamieszkania. Pracuje tutaj wiele osób spoza Krakowa, także obcokrajowcy. W mieście znajduje się bogata infrastruktura kulturalna, a w pobliżu znajdziemy wiele wartych zobaczenia miejscowości oraz okolic, gdzie ciekawie można spędzić czas wolny (Tatry, Beskidy, Jura Krakowsko-Częstochowska i in.). Fakt, iż Kraków posiada największy w Polsce regionalny port lotniczy, był także istotnym atutem w rozmowach na temat wyboru lokalizacji tworzonego ośrodka badawczego.

Współpraca ABB z uczelniami

Niezbędnym warunkiem owocnej współpracy Centrum Badawczego ABB z małopolskimi uczelniami wyższymi jest właściwe połączenie z jednej strony aspektu naukowego, a z drugiej aplikacyjnego firmy komercyjnej. Przede wszystkim zainteresowane strony muszą znaleźć wspólny cel. Jest nim z pewnością doprowadzenie badań do etapu wdrożenia korzystając z nowoczesnych rozwiązań i kapitału ludzkiego.

Wypracowany przez krakowskie Centrum Badawcze model współpracy z jed-

nostkami akademickimi oraz instytucjami naukowymi jest korzystny dla obu stron. ABB jest w stanie przeprowadzać specjalistyczne badania i otrzymywać wysokiej jakości wyniki w krótkim czasie, a pracownicy akademicy mogą uczestniczyć w procesie transferu wyników badań podstawowych w kierunku rozwiązań komercyjnych. Dotychczasowy zakres wspólnych działań jest bardzo szeroki, począwszy od nieskomplikowanych analiz materiałowych, a skończywszy na finalnych produktach i pilotowych instalacjach przemysłowych.

Należy podkreślić, że bardzo często współpraca ta jest uwieńczona wspólnymi wystąpieniami na konferencjach oraz artykułami w literaturze specjalistycznej, a także pracami magisterskimi i doktorskimi.

Centrum Badawcze ABB w Krakowie a studenci i absolwenci

Centrum Badawcze poszukuje przyszłych pracowników m.in. poprzez ogłoszenie konkursu na najlepszą pracę magisterską lub doktorską w Polsce. Warto przy tym podkreślić, iż za zajęcie pierwszego miejsca przewidziano nagrodę w wysokości 25 000 zł. Z drugiej strony, Centrum Badawcze ABB wspiera swoich najlepszych pracowników w znalezieniu pracy w innych jednostkach koncernu, często poza granicami kraju.

Co mogłyby zrobić władze samorządowe, aby współpraca pomiędzy jednostkami badawczymi a przedsiębiorstwami z branży IT była jeszcze efektywniejsza?

Zdaniem Dyrektora Centrum Badawczego ABB dr. inż. Marka Florkowskiego w Krakowie działania można ukierunkować na następujące obszary:

1. Organizowanie w regionie cyklicznego forum, na którym mogłoby dojść do spotkania firm i uczelni wyższych. Każdy z tych podmiotów przedstawiłby wówczas swój potencjał w ciekawy (niekonwencjonalny) sposób.

2. Popularyzowanie projektów zamawianych prac magisterskich i doktorskich.

3. Promowanie inicjatyw R&D w regionie, np. poprzez umieszczenie reklamy o charakterze multimedialnym (we współpracy z władzami województwa) na lotnisku w Balicach. Proponuje się, aby wspomniana strategia promocyjna powstała w oparciu o np. wcześniej przygotowaną pracę magisterską.

Agata Machnik, Piotr Kopyciński

BARTOSZ KULAWIK

Kapitał ludzki to podstawa

Pomysł o założeniu firmy z branży GIS zrodził się jeszcze w Toruniu. Jednak dopiero w Krakowie znalazłem ludzi na tyle odważnych, aby wspólnie założyć firmę.

Studia rozpocząłem w Toruniu na Wydziale Biologii i Nauk o Ziemi na kierunku geografia, gdzie znalazłem się dość przypadkowo. Jeszcze jako licealista mój nauczyciel, mgr A. Kinderman, namówił mnie abym wziął udział w XXV Olimpiadzie Geograficznej i Nautologicznej. Szczęśliwie udało mi się przejść na szczebel wojewódzki, dzięki czemu otrzymałem indeks na Kierunku Geografii Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Naukę na wspomnianym uczelni wyższej rozpocząłem we wrześniu 1999 roku.

Na początku studiów nie wiedziałem, czy wybrany przez ze mnie kierunek będzie przydatny w przyszłej karierze zawodowej. Przełom nastąpił na trzecim roku studiów, kiedy na zajęciach spotkałem się z GIS'ami – Systemami Informacji Geograficznej (ang. *Geographical Information Systems*). Od tego momentu wiedziałem, że chciałbym zajmować się wspomnianą problematyką w przyszłości, choć jednocześnie zastanawiałem się, jak ma wyglądać mój wkład w tematykę GIS-ów. Przez cały rok akademicki koncentrowałem się głównie na pogłębianiu wiedzy z tego zakresu. Niestety nie mogłem kontynuować nauki specjalizacyjnej w tym zakresie, ponieważ na UMK nie ma możliwości wyboru specjalizacji z GIS. Przypadkowo jednak wspólnie z dwójką moich przyjaciół zatrzymaliśmy się w czasie naszej wakacyjnej wyprawy w Tatry w Krakowie – z ciekawości zajrzałem wtedy do Zakładu GIS, który mieścił się przy ul. Grodzkiej 52. Spotkałem tam mojego obecnego promotora Prof. W. Widackiego, który poświęcił mi chwilę i ku mojemu wielkiemu zdziwieniu zgodził się przyjąć na specjalizację. I tak już zostałem w Krakowie. W roku 2004 obroniłem dyplom „Badania procesów antropizacji środowiska przyrodniczego w okręgu krakowsko-śląskim na zdjęciach satelitarnych satelity Landrat TM z 1992 i 1995 roku” a obecnie dalej kontynuuję naukę na studiach doktoranckich.

Pomysł o założeniu firmy z branży GIS zrodził się jeszcze w Toruniu. Jednak dopiero w Krakowie znalazłem ludzi na tyle od-

ważnych (dwóch absolwentów również ze specjalizacji GIS – S. Książkiewicz, T. Kropiowski), aby wspólnie założyć w roku 2003 firmę, której nadaliśmy nazwę GIS Project. Jako formę działalności wybraliśmy (głównie ze względów finansowych) spółkę cywilną i oczywiście żaden z nas nie miał pojęcia od czego rozpocząć. Na początku największym problemem, z którym musieliśmy się zmierzyć były składki ZUS – i do momentu uzyskania pierwszego zlecenia (wykonanie map gospodarstw agroturystycznych dla organizacji ECEAT), było bardzo ciężko, mieliśmy nawet kilka chwil wątpliwości. Wiedzieliśmy bowiem, iż w branży w której działamy musimy mieć pieniądze na różnego rodzaju inwestycje. Właściwszą formą prawną wydawała się więc spółka z o.o. Ale jak dokonać przekształcenia, jeżeli po opłaceniu wszystkich rachunków ledwo starcza na przeżycie? Na szczęście los nam sprzyjał. Poznaliśmy bardzo sympatycznego i jeszcze chyba bardziej odważnego Anglika, który postanowił pomóc nam poprzez stworzenie spółki joint-venture. Dzięki tej formie działalności otrzymaliśmy pieniądze na niezbędne inwestycje. Mogliśmy się stworzyć GIS Project Spółka z o.o.

Obecnie współpracujemy z kilkoma zagranicznymi firmami z zakresu GIS tj. z hiszpańską firmą Terraintechologies specjalizującą się w wizualizacji 3D, z firmą CadCorp dystrybutorem oprogramowania GIS'owego. Ponadto jesteśmy jedynym w Polsce dystrybutorem kartograficznego oprogramowania szwajcarskiej firmy OCAD, a także tworzymy wspólnie z Bezdrozami, PTTK, Compass'em oraz firmą Amistat program Polski Turystycznej – inicjatywy mającej na celu intensyfikację promocji regionalnej. Co więcej, od lipca 2005 rozpoczęliśmy współpracę z indyjską firmą PIXEL, dzięki czemu również rynek Azji stoi przed nami otworem. Jak na razie to dopiero początki działalności firmy GIS Project. Wierzmy jednak, iż to nie koniec naszych sukcesów.

Bartosz Kulawik

kulawik@gisproject.com.pl, tel.: (12) 431-09-81

www.gisproject.com.pl



Historia sukcesu

Ericpol Telecom

Ericpol Telecom sp. z o.o. rozpoczęła swoją działalność w 1991 roku w Łodzi. Cały zespół pracowników liczył wtedy 5 osób, a firma mieściła się na kilkudziesięciu metrach kwadratowych...

Wszyscy się znali i przyjaźnili. Niezwykły i bardzo pionierski okres – tak wspomina Maciej Mroczek, kiedyś zwykły pracownik firmy, dzisiaj zastępca Dyrektora Generalnego. Pierwszym pozyskanym klientem był szwedzki koncern telekomunikacyjny Ericsson. Dzięki wielkiemu zaangażowaniu i świetnym kwalifikacjom zespołu firma szybko zdobyła zaufanie swoich klientów, zwiększając portfolio zamówień.

– Pracowaliśmy po kilkanaście godzin dziennie, podekscytowani pracą zapominaliśmy o całym świecie – mówi dyrektor Mroczek. – Byliśmy młodszy, mniej doświadczeni, pełni sił, zapału i dobrych pomysłów. Ja byłem świeżo upieczonym asystentem na Politechnice Łódzkiej.

Praca i zapał opłaciły się. W 1996 roku powstał oddział w Krakowie, a w 1998 roku liczba zatrudnionych osób przekroczyła 100. W 2003 rozpoczął działalność oddział w Warszawie. Rok później Ericpol Telecom utworzył spółki zależne z siedzibami w Linköping (Szwecja), we Lwowie (Ukraina) i w Mexico City (Meksyk). Obecnie zatrudnienie w Grupie Ericpol Telecom wynosi ponad 500 osób i stale rośnie.

14 września 2005 r. Firma otrzymała zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej i możliwość budowy nowoczesnego biurowca na terenie krakowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Inwestycja pozwoli rozszerzyć zakres oferowanych usług i znacznie zwiększyć zatrudnienie. Zarząd planuje utworzyć co najmniej 180 nowych miejsc pracy, przeznaczonych głównie dla osób z wykształceniem technicznym. Nakłady inwestycyjne na terenie krakowskiej SSE przy ulicy Bobrzyńskiego w Pychowicach przekroczą 10 mln złotych.

Firma jest laureatem konkursu „Lider Nowoczesnych Technologii” organizowanym przez Instytut Nowych Technologii i Prezydenta Miasta Łodzi. Nagroda jest tym bardziej cenna, że przyznana w Polsce, jako dowód uznania dla innowacyjnych i śmiałych rozwiązań technologicznych oferowanych przez firmę na całym świecie.

Ericpol Telecom oferuje zaawansowane usługi informatyczne oraz teleinformatyczne dla operatorów i dostawców telekomunikacyjnych oraz szeroko pojętego sektora IT. Ericpol specjalizuje się w programowaniu i obsłudze systemów dla telefonii stacjonarnej oraz telefonii GSM. Kompetencje firmy obejmują analizę techniczną projektów informatycznych, rozwój, testowanie i wdrażanie oprogramowania, zarządzanie projektami, integrację platform telekomunikacyjnych oraz adaptację systemów dla potrzeb klienta.

Spółka stale rozwija współpracę z firmami telekomunikacyjnymi na całym świecie. Zrealizowano projekty w ponad 50 krajach. O korzyściach płynących ze współpracy z Ericpol Telecom przekonani są partnerzy firmy w Kanadzie, USA, Meksyku, Brazylii, Chinach, RPA oraz wielu krajach Europy: Szwecji, Wielkiej Brytanii, Francji, Holandii, Włoszech i Hiszpanii.

Firma pracuje również w obszarach związanych z najnowszymi standardami idącymi w kierunku integracji rozwiązań internetowych z tradycyjną telefonią. 10-letnie doświadczenie w dziedzinie sieci inteligentnych i znajomość rozwiązań na rynkach międzynarodowych uczyniło Ericpol niekwestionowanym ekspertem. Ponadto przedsiębiorstwo stworzyło portfel własnych produktów (Virtual Private Network, Mobile and IP Centrex, Virtual PBX, Num-

ber Portability, Audiotele, Personal Assistant...), opartych o takie technologie, jak OSA/Parlay, OMA, JAIN, J2EE, IMS/SIP etc..

W rankingu Computerworld „Top 200” Ericpol Telecom zajął trzecie miejsce w grupie firm osiągających najwyższy przychód z eksportu w 2004 roku.

Długoletnie doświadczenie zawodowe, niska fluktuacja kadry i skoncentrowanie się na tworzeniu specjalistycznych produktów dla rynku telekomunikacyjnego daje najwyższą gwarancję profesjonalizmu usług świadczonych przez firmę. Pracownicy i kierownictwo przedsiębiorstwa mają poczucie, że osiągnięty sukces wynika z wyjątkowej współpracy ludzi, którzy tu pracują. Dynamiczny rozwój Ericpol Telecom nie zatarł pierwotnego, rodzinnego wręcz charakteru firmy.

– Myślę, że duży wpływ na to, w jaki sposób pracujemy, ma fakt, że nasi ludzie jeżdżą po świecie – podkreśla dyr. Mroczek. – W firmie udało się zaszczepić styl pracy preferowany na Zachodzie. Większa świadomość ludzi tego, co robią, kim są, dobra atmosfera pracy, koleżeństwo. Nie ma wyścigu, tylko sztafeta. Wszyscy zatrudnieni mają świadomość, że wspólnie tworzą nową jakość w branży IT. Jednym z istotnych elementów strategii rozwoju Ericpol Telecom jest indywidualne podejście do ludzi, tak by każdy pracownik czuł się odpowiedzialny za sukces firmy. – Jeżeli będziemy kontynuowali dotychczasowy styl pracy, możemy zejść bardzo daleko – ocenia dyr. Mroczek. – Moim zdaniem dotychczasowy rozwój jest ogromnym sukcesem. Reputacja oraz plany inwestycyjne spółki świadczą o tym, że takie podejście przynosi rezultaty znakomite na skalę światową.

Jan Malkiewicz



Finansowanie początkowych etapów powstawania firm (seed capital, venture capital, inkubatory)

siębiorstw, które dotkliwiej odczuwają brak własnych środków finansowych.

Kapitał niezbędny do efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa – bez względu na jego wielkość i fazę rozwoju, w której się znajduje – może pochodzić z różnych źródeł i pojawiać się w przedsiębiorstwie w różnej formie. Konsekwencją tego jest podział kapitału na obcy i własny (por. tabela).

Do źródeł kapitału obcego zaliczyć można również²:

► leasing (oddanie przez jedną stronę, tj. leasingodawcę, w odpłatne użytkowanie środków trwałych drugiej stronie, tj. leasingobiorcy, na warunkach uzgodnionych przez te strony)

AGATA MACHNIK

Zanim powstanie innowacja

Nie trzeba udowadniać, że bez pieniędzy nie można zacząć prowadzić nowej działalności gospodarczej. Nawet najmniejsze przedsięwzięcia potrzebują określonych środków finansowych, nie wspominając już o zakrojonej na szeroką skalę działalności innowacyjnej.

Z badań amerykańskich ekonomistów wynika, że sukces przedsięwzięcia zależy w 34% od własnego kapitału (w 33% zależy od dobrego pomysłu, w 33% o d dobrego zarządzania), co jednoznacznie określa rolę, jaką w biznesie odgrywa kapitał¹. Ale skąd wziąć pieniądze? Z pewnością należy poszukać ich we własnym otoczeniu. Z podstaw ekonomii można dowiedzieć się, że system finansowy jest elementem otoczenia przedsiębiorstw.

Na wspomniany system finansowy składają się różne instytucje, by wspomnieć tylko: banki, fundusze pomocowe, firmy usług finansowych, inwestorów prywatnych oraz fundusze *venture capital*. Stanowią one szczególnie ważny czynnik dla rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza tych nowopowstających (w tym MŚP), które nie dysponują jeszcze własnymi środkami na prowadzenie działalności gospodarczej. System ten jest potencjalnym źródłem finansowania nie tylko firm już działających na rynku, ale też młodych innowacyjnych przed-

► factoring (jedna z form obrotu wierzytelnościami – polega na nabywaniu od podmiotów należnych im od dłużników wierzytelności i obrót nimi)

► forfaiting (szczególna forma wykupu/sprzedaży wierzytelności terminowych z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do zbywającego)

► franchising (oznacza zakres stosunków ekonomicznych, w ramach których franchisor – właściciel produktu, procesu, usługi, znaku firmowego, zezwala drugiej stronie układu – za odpowiednią opłatą lub określonym świadczeniem – nabyć prawo do rozporządzania produktem, procesem, znakiem firmy itp.)

Kapitał własny natomiast pochodzi ze źródeł zewnętrznych – jak emisja akcji lub wewnętrznych – jak finansowanie działalności ze środków własnych, czyli przeznaczanie wypracowanego zysku na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Jednak dla nowopowstałych firm sprawa wygląda inaczej – nie osiągają one jeszcze żadnych przychodów, a wkład własny właścicieli jest bardzo ograniczony. Ponadto ze względu na brak ugruntowanej pozycji rynkowej i z reguły słabą wiarygodność finansową, bank raczej nie udzieli kredytu o niskim oprocentowaniu dopiero co założonej firmie. W grę nie wchodzi również

Kapitał własny	Kapitał obcy
	kredyt
udział właścicieli	pożyczka
reinwestowane zyski	obligacje
	bony komercyjne
	venture capital

Źródło: Opracowanie własne

emisja papierów dłużnych (obligacji, bonów komercyjnych). Dlatego też warto pomyśleć o *venture capital*.

Venture capital to specyficzna forma finansowania inwestycji i innowacji, której sens polega na bezpłatnym udostępnieniu przedsiębiorstwu środków finansowych pod warunkiem ich zwrotu w momencie rozkwitu.

Istnieje wiele sformułowań próbujących określić istotę *venture capital* – często ter-

min ten tłumaczy się jako kapitał wysokiego ryzyka, jednak nie do końca jest to ujęcie poprawne, gdyż ponadprzeciętne ryzyko nie jest jedynym elementem charakteryzującym ten instrument finansowania.

Można więc powiedzieć, że *venture capital* to:

- kapitał pochodzący od zewnętrznych inwestorów instytucjonalnych,
- wysokie ryzyko inwestycji związane z niepewnym sukcesem przedsięwzięcia w przyszłości
- oczekiwanie ponadprzeciętnego zysku (który ma być w przyszłości rekompensatą za początkowe ryzyko)
- udział inwestora (dawcy kapitału) w zarządzaniu dofinansowywanym przedsiębiorstwem, w celu pomocy często niedoświadczonym autorom innowacyjnego pomysłu w zakresie doradztwa czy marketingu, a także zachowania pewnego stopnia kontroli nad funkcjonowaniem i rozwojem całego przedsięwzięcia
- długi okres inwestycji – przeważnie kapitał zostaje wnoszony do przedsiębiorstwa na okres od 5 do 10 czy nawet 15 lat
- najczęściej *venture capital* jest kierowany do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które dysponują innowacyjnym produktem lub usługą.

Ponadto należy wspomnieć, iż w ramach *venture capital* finansowane są przedsięwzięcia o charakterze innowacyjnym, mające duże szanse odniesienia sukcesu na rynku – czyli takie, które potrzebują środków finansowych na dopracowanie, wprowadzenie na rynek czy też rozwój nowego produktu, usługi, pomysłu czy rozwiązania.

Fundusze *venture capital* z reguły finansują przedsiębiorstwa znajdujące się w różnych fazach rozwoju – od tych dopiero zaczynających swą działalność po działające od dłuższego czasu. W tym artykule warto poruszyć problematykę związaną z nowopowstającymi firmami, finansowanymi przez tzw. fundusze załączkowe. Fundusze te są typem *venture capital* – ich nazwa *seed capital* pochodzi od angielskiego słowa *seed*, które oznacza ziarenko, załączek. Nazwa ta bardzo dobrze odzwierciedla charakter przedsięwzięć finansowanych przez ten typ funduszy. W praktyce mówi się zatem o finansowaniu zasiewów bądź finansowaniu fazy załączkowej.

Zatem kapitał załączkowy to kapitał dostarczany w najwcześniejszej fazie rozwoju przedsięwzięcia. Jest to finansowanie wstępnych, potencjalnie zyskowych pomysłów jeszcze przed założeniem przedsiębiorstwa. W tej fazie innowacyjny produkt czy usługa znajdują się na etapie badań i przygotowań. Przedsiębiorca bądź naukowiec ma pomysł na dobrze zapowiadający się produkt – pomysł ten trzeba dopiero rozwinąć i przygotować prototyp. I to właśnie na etapie przygotowania prototypu, opracowania koncepcji przedsiębiorstwa, przeprowadzenia badań rynkowych, przygotowania dokładnego biznes planu czy opłacenia procedury patentowej lub skompletowania zespołu menedżerskiego skupia się ta faza finansowania przedsięwzięcia. Zatem w fazie zasiewów kapitał przeznaczany jest na finansowanie badań i rozwoju innowacyjnego produktu, oceny jego koncepcji, jeszcze zanim nastąpi uruchomienie bazującego na nim przedsiębiorstwa. Można z tego wywnioskować, że koszty powstające w tej fazie nie są bardzo wysokie, choć oczywiście zależą od poziomu innowacyjności wyrobu (usługi). Potrzebny jest też względnie mały kapitał na utrzymanie pomysłodawcy i kilku jego współpracowników oraz na przekształcenie jego idei w prototyp. Jednak pokrycie nawet niewielkich kosztów może być ważnym problemem dla początkującego przedsiębiorcy i dlatego niezbędna jest pomoc z zewnątrz – np. w formie funduszy *venture capital*. Bez takiej pomocy wiele ciekawych i ważnych z punktu widzenia

całej gospodarki nowatorskich rozwiązań może w ogóle nie „ujrzeć światła dzienne” i nie zostać wdrożonym w życie.

Z drugiej strony, jest to najbardziej ryzykowna faza finansowania, ponieważ tylko niewielka część wszystkich technicznie możliwych do zrealizowania innowacji osiąga sukces rynkowy. Tutaj istnieje największe ryzyko utraty zainwestowanego kapitału. Równie trudno jest ocenić rynkowe szanse innowacyjnego produktu (usługi), co dodatkowo zwiększa zagrożenie niepowodzeniem. Jednak z punktu widzenia funduszu *venture capital* ryzyko to jest relatywnie niskie w porównaniu z ryzykiem inwestowania w późniejsze etapy rozwoju przedsiębiorstwa, gdzie potrzebne są znacznie większe środki finansowe.

Dodatkowym obciążeniem dla funduszu *venture capital* jest konieczność intensywnego zaangażowania się w zarządzanie finansowanym przedsięwzięciem. Chodzi tu o wspieranie inicjatorów, którzy nie dysponują jeszcze zespołem menedżerów zdolnych do kierowania przygotowaniem produkcji i koncepcji marketingowej. Kapitałodawca musi się przy tym liczyć z tym, że inwestycja przyniesie mu spodziewany zysk po stosunkowo długim okresie, który wynosi 7-8, a nawet więcej lat.

Mimo najwyższego ryzyka (w porównaniu z finansowaniem dalszych faz), koszty wejścia *venture capital* na tym etapie są najniższe. Nabycie określonej puli udziałów wymaga bowiem zaangażowania stosunkowo niewielkich środków. Twórcy innowacyjnego projektu, którym zależy na pozyskaniu dodatkowego kapitału są skłonni dopuścić nowych udziałowców na korzystnych dla nich warunkach³.

Niestety ze względu na duże ryzyko inwestycyjne instytucje oferujące *venture capital* bardzo rzadko podejmują się finansowania tego typu przedsięwzięć. Faza załączkowa to najrzadziej finansowana przez fundusze *venture capital* faza rozwoju przedsiębiorstwa (zaledwie ok. 2-5% całego wolumenu *venture capital* trafia do innowacyjnych przedsiębiorstw w tej fazie rozwoju)⁴.

Przy okazji omawiania *seed capital* warto również wspomnieć o teoretycznych aspektach finansowania kolejnej fazy rozwoju przedsiębiorstw – tzw. *start-up*.

Finansowanie startu – w tym przypadku *venture capital* służy rozpoczęciu działalności i wejściu przez przedsiębiorcę ze swoimi produktami na rynek, a co się z tym wiąże – także przygotowaniu produkcji i opracowaniu szczegółowej koncepcji marketingowej. W fazie tej należy też zorganizować urządzenia stałe i narzędzia oraz poczynić

inne przygotowania w celu uruchomienia produkcji (trzeba także wynająć pomieszczenia, zakupić materiały, zatrudnić pracowników). Aby zapewnić sukces należy prowadzić różnorodne badania rynkowe oraz wprowadzić wyrób na próbę na rynek testujący. Powstałe koszty najczęściej przekraczają znacznie nakłady na prace badawczo-rozwojowe, a ponieważ wysokich wydatków nie rekompensują jeszcze w ogóle przychody, istnieje w tej fazie duża luka finansowa, która nie może być pokryta przez tradycyjne formy finansowania obcego⁵.

W lukę tę wchodzi oferenci *venture capital*. Błędnie często tylko ten etap finansowania młodych przedsiębiorstw jest określany jako finansowanie za pośrednictwem *venture capital*, choć jest to niewątpliwie przypadek klasyczny. Okazuje się bowiem, że do przedsiębiorstw w tej fazie rozwoju trafia jedynie 5-10% kapitału tego typu⁶.

Obecnie w Polsce działa ok. 35 spółek zarządzających funduszami *venture capital*. Są to głównie spółki akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością. Różnią się one wysokością zainwestowanego kapitału – największymi podmiotami na polskim rynku *venture capital* są *Enterprise Investors*, *Balinger Capital* i *Trinity Management LTD*, natomiast najmniejsze środki posiadają fundusze z udziałem kapitału publicznego: Towarzystwa Inwestycji Społeczno-Ekonomicznych S.A. oraz stworzony przy współudziale brytyjskiego funduszu Know-How Lubelski Fundusz Kapitałowy Sp. z o.o. Niestety, wśród wszystkich funduszy działających w Polsce tylko cztery (MCI Management, BK Inwestycje, BMP, E-Katalyst) można określić jako typowe *venture capital*. Do funduszy zainteresowanych finansowaniem fazy załączkowej zalicza się jedynie dwa: *Venture Partners* oraz *Intel Capital*.

Na koniec warto wspomnieć, że są plany powstania takiego funduszu w Województwie Małopolskim. Jednakże obecnie trudno jest określić okres jego powstania i szczegółowy zakres działalności.

Agata Machnik

1. L. Lewandowska, *Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości*, Ośrodek Doradztwa i Szkolenia Kadr, Gdańsk 1999
2. *Definicje leasingu, factoringu, forfaitingu oraz franchisingu*, na podstawie L. Lewandowska, op. cit.
3. J. Węclawski, *Venture capital: nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1997
4. P. Tamowicz, P. Rot, *Informator, Fundusze Venture Capital w Polsce*, PARP, Warszawa 2002
5. J. Węclawski, op. cit.
6. E. Głogowski, M. Munch, *Nowe usługi finansowe*, PWN, Warszawa 1996

KRZYSZTOF GULDA

Polityka innowacyjna — o co tu chodzi?

Termin „innowacje” w okresie ostatnich kilku lat został odmieniony w Polsce przez wszystkie przypadki. Uczni, przedsiębiorcy, przedstawiciele administracji publicznej, chyba najmniej politycy, ale generalnie wszyscy wprowadzili do swojego języka to słowo, które stało się słowem wytrychem, zaświadcującym, że wypowiadający je ma świadomość współczesnych wyzwań i wie jak wspierać polską gospodarkę na drodze szybkiego, ale stabilnego wzrostu. Ciekawe czy dożyjemy czasów kiedy przekupki na krakowskim rynku będą zachwalać oscypki, albo swetry z owczej wełny zapewniając klientów o innowacyjności swojego towaru.

Jak wiele trendów, nowinek i mód, zapotrzebowanie na mówienie o innowacjach przyszło do Polski z zachodu. Ale myliłby się ten kto sądzi, że zjawisko takie wcześniej u nas nie istniało. Istniało i miało się niekiedy nawet dobrze, szczególnie w czasach gospodarki centralnie planowanej. Tyle, że używano innych słów i inny był kontekst tzw. postępu naukowo-technologicznego. Odkąd jednak nasze zbliżenie z Unią Europejską stało się faktem, a niedługo później na dobre należało przygotowywać się do członkostwa, innowacyjność i innowacje na dobre zagościły w języku, a miejmy nadzieję, że i w świadomości. Jak nowe to terminy niech świadczy prosta obserwacja każdego użytkownika powszechnie stosowanego edytora tekstów, którego słownik do dziś nie zna tych słów.

Do języka dokumentów rządowych terminy te trafiły na przełomie lat 1999/2000. Wpierw za sprawą dokumentu opracowanego w Komitecie Badań Naukowych pt. „Wytyczne dla polskiej polityki innowacyjnej do roku 2002”, a nieco później dokumentu opracowanego w Ministerstwie Gospodarki pt. „Kierunki wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej do roku 2006”. W tym drugim dokumencie – programie

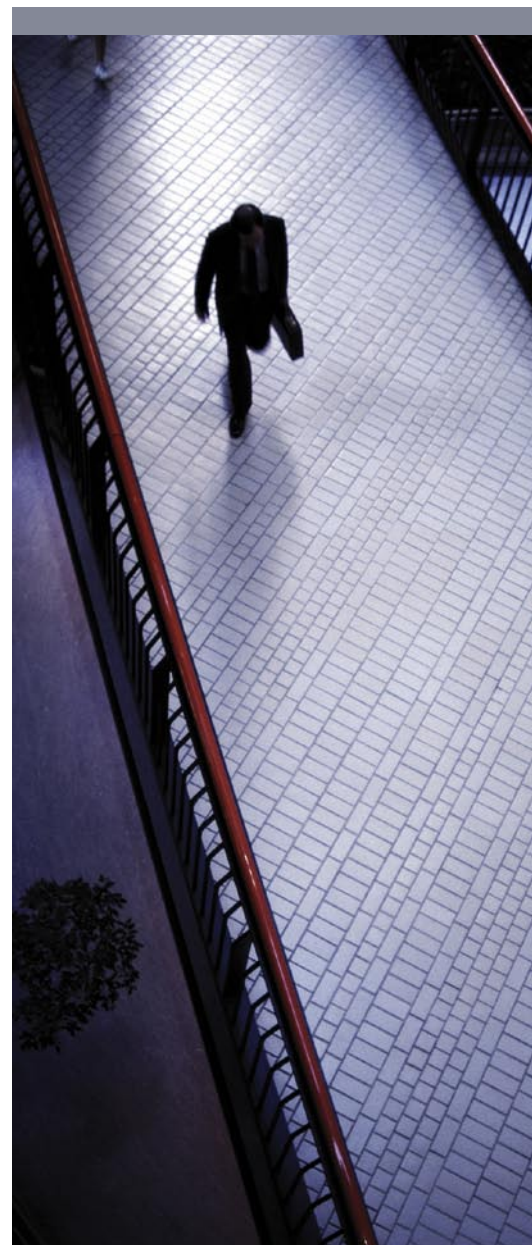
określono szereg zadań, między innymi wskazując potrzebę opracowania ustawy stanowiącej ramy dla działalności innowacyjnej w Polsce. Większość koncepcji i planów zawartych w Kierunkach doczekała się w kolejnych latach swojej realizacji, w szczególności przez włączenie do Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004-2006 i jego najbardziej innowacyjnego komponentu w postaci Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP). Na wypełnienie treścią zapisów o ustawie trzeba było poczekać aż do roku 2005.

I oto jest. Przyjęta przez Parlament 29 lipca 2005, podpisana przez Prezydenta RP i opublikowana w Dzienniku Ustaw nr 179 pod pozycją 1485: *Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej*. Tytuł, mimo że zmieniony w stosunku do przedłożenia rządowego, dobrze oddaje sens ustawy. To niestety nie jest „konstytucja” działalności innowacyjnej w Polsce, ale na pewno jest to interesujący zestaw instrumentów wspierających, przede wszystkim, przedsiębiorców we wdrażaniu nowych rozwiązań w firmach. Pierwotne ambicje autorów, do których grona mam zaszczyt się zaliczać, były znacznie większe. Niestety, z braku tzw. „woli politycznej” na dość wczesnym etapie prac musiały zniknąć propozycje zapisów o Radzie Innowacyjności przy Prezesie Rady Ministrów oraz Agencji ds. Innowacyjności, które miały stanowić instytucjonalne ramy wypracowywania, koordynowania i wdrażania polskiej polityki innowacyjnej. Nieco później, w wyniku działań środowisk jednostek badawczo-rozwojowych, przy wsparciu Ministra Nauki i Informatyzacji usunięto z projektu obszerną propozycję nowelizacji ustawy o jednostkach badawczo-rozwojowych. Ostatecznie przetrwały rozwiązania organizacyjne i pakiet instrumentów finansowych (podatkowych), które powinny stanowić czytelny sygnał dla przedsiębiorców,

wskazujący jakie rodzaje inwestycji są pożądane dla rozwoju nowoczesnej, konkurencyjnej gospodarki.

Ustawa w równej mierze kreuje nowe prawo jak i zmienia stare. Nowe propozycje to kredyt technologiczny, status centrum badawczo-rozwojowego dla przedsiębiorstw, oraz odliczenia podatkowe dla inwestujących w nowe technologie. Zmiany, to potrzeba znoszenia barier dla aktywności innowacyjnej w istniejącym prawie, w szczególności w prawie podatkowym. Propozycje zmian obejmują pakiet korekt w przepisach o podatkach dochodowych od osób fizycznych i prawnych, a także podatku VAT oraz rozszerzenie zadań Państwowej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Jak zapisano w uzasadnieniu ustawy, głównym jej celem jest wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki poprzez wzrost nakładów sektora prywatnego na



badania i rozwój oraz poprawa efektywności gospodarowania środkami publicznymi przeznaczonymi na działalność badawczo-rozwojową. W centrum uwagi autorów ustawy były i są przedsiębiorstwa, niezależnie od tego, czy występują w roli twórców i sprzedawców nowych technologii czy są ich nabywcami.

Jednym z podstawowych pojęć w ustawie jest określenie „nowa technologia”. Według definicji ustawowej nowa technologia to wiedza technologiczna w postaci wartości niematerialnych i prawnych, w szczególności wyniki badań naukowych i prac rozwojowych, które umożliwiają wytworzenie nowych lub udoskonalonych wyrobów lub usług i które nie są stosowane na świecie dłużej niż 5 lat. Definicja ta i jej wykorzystanie przy kredycie technologicznym i ulgach podatkowych pokazuje jaki sposób podnoszenia innowacyjności przedsiębiorstw, a zarazem gospodarki został wybrany przez autorów ustawy jako najważniejszy. Uznano zostało, że najszybszym sposobem na zahamowanie niekorzystnych tendencji i poprawy sytuacji jest wsparcie dla nabycia i wdrażania nowoczesnych technologii pochodzących spoza przedsiębiorstwa. Nie znaczy to, że wdrażanie własnych rozwiązań technologicznych jest czymś mniej pożądanym. Badania pokazują jednak, że w Polsce bardzo niewiele przedsiębiorstw prowadzi lub ma zamiar prowadzić własną działalność b+r. Znacznie większą grupę stanowią przedsiębiorstwa zainteresowane nabyciem i wdrożeniem nowych rozwiązań. Ci, którzy nie doczekali się w ustawie zaspokojenia swoich potrzeb powinni spokojnie poczekać na propozycje instrumentów, które mają być wdrażane w latach 2007-2013. Wtedy chyba wszystkie potrzeby w zakresie wspierania działalności innowacyjnej zostaną zaspokojone.

Co więc oferuje ustawa? Po pierwsze kredyt technologiczny. Każdy kto współpracował z bankami, wie jak trudno uzyskać kredyt na finansowanie interesujących, ale ryzykownych projektów innowacyjnych. O kredyt technologiczny będą mogli ubiegać się przedsiębiorcy chcący nabyć lub wykorzystać własną, nową technologię do produkcji nowych wyrobów lub modernizacji istniejącej już linii produkcyjnej. Kredyt można wykorzystać na pokrycie kosztów zakupu technologii, jej dostosowania do potrzeb przedsiębiorstwa i zakupu niezbędnych maszyn i urządzeń. Ponadto przedsiębiorca, który udokumentuje sprzedaż towarów i usług powstałych w wyniku dokonanej inwestycji będzie miał możliwość ubiegania się o umorzenie do 50 proc.

wartości kredytu. Kredyt będzie obsługiwany przez Bank Gospodarstwa Krajowego, który będzie dokonywał umorzenia kredytu w ratach proporcjonalnych do sprzedaży innowacyjnych towarów lub usług powstałych w wyniku inwestycji. Wysokość kapitału kredytu technologicznego nie będzie mogła przekroczyć kwoty 2 mln euro. Kredyt technologiczny i mechanizm umorzenia części kredytu mają stanowić zachętę do ryzykownych, ale efektywnych ekonomicznie inwestycji w nowoczesne technologie. Umorzenie stanowi więc premię za poniesione ryzyko, a nie stanowi zabezpieczenia na wypadek chybotliwej inwestycji.

Następna propozycja to nadawanie przedsiębiorcom statusu centrum badawczo-rozwojowego (CBR), dla pobudzenia tworzenia w Polsce prywatnego sektora b+r oraz wzrost popytu na usługi B+R przez powiązanie statusu Centrum z zachętami podatkowymi. O status centrum badawczo-rozwojowego będą mogli ubiegać się przedsiębiorcy osiągający co najmniej 800 tys. euro przychodu ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych, z czego 50 proc. musi pochodzić ze sprzedaży wytworzonych przez siebie wyników badań lub prac rozwojowych. Status CBR stanowi propozycję m.in. dla: zagranicznych inwestorów chcących zlokalizować swoje centra badawczo-rozwojowe w Polsce, krajowych przedsiębiorstw o charakterze prywatnych instytucji badawczych oraz dla przekształconych i skomercjalizowanych jednostek badawczo-rozwojowych.

Przedsiębiorca, który uzyska status CBR będzie zwolniony z podatku od nieruchomości wykorzystywanych do prowadzenia badań i prac rozwojowych. Centrum badawczo-rozwojowe może też stworzyć fundusz innowacyjności z comiesięcznego odpisu wynoszącego nie więcej niż 20 proc. przychodu uzyskanego przez centrum badawczo-rozwojowe w danym miesiącu. Centrum będzie przeznaczać środki z funduszu na pokrywanie kosztów prowadzenia badań i prac rozwojowych. Kwota odpisu na fundusz pomniejszy podstawę opodatkowania.

Kolejnym narzędziem ustawy są zmiany do przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT). Mają one zachęcić przedsiębiorców do kupowania i wdrażania nowych technologii. Przedsiębiorca kupujący nową technologię od polskich i zagranicznych jednostek naukowych (w tym od przedsiębiorstw o statusie CBR) może odliczyć od podstawy opodatkowania cenę jej zakupu w wysokości nie większej niż 50 proc. w przypadku

mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz 30 proc. w przypadku pozostałych przedsiębiorstw. Istnieje także możliwość zaliczenia w koszty wydatków na prace rozwojowe, niezależnie od wyniku jakim się zakończyły. Ponadto skrócony został okres amortyzacji zakończonych prac rozwojowych z 36 do 12 miesięcy.

Dodatkowo wprowadzona została 22 proc. stawka podatku VAT na usługi naukowo-badawcze. Dotychczas usługi te były zwolnione z podatku VAT, co stanowiło barierę dla współpracy podmiotów sprzedających usługi badawczo-rozwojowe z innymi podmiotami gospodarczymi, gdyż podmioty prowadzące badania ponosiły zwiększone koszty swojej działalności w związku z brakiem możliwości odliczenia podatku VAT płaconego przy zakupie materiałów i usług.

Rozszerzenie zakresu zadań PARP ma poprawić warunki i skuteczność wdrażania polityki innowacyjnej państwa na poziomie krajowym i regionalnym. Do nowych zadań Agencji będzie należało m.in. wspieranie i promocja przedsięwzięć w zakresie rozwoju innowacyjności, wspomaganie organów administracji rządowej i samorządowej w zbieraniu i przetwarzaniu danych o potrzebach gospodarki w zakresie innowacyjności, wspieranie działalności instytucji otoczenia biznesu działających na rzecz wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw i gospodarki oraz nadzorowanie i koordynacja Krajowej Sieci Innowacji.

Oczywiście sam fakt stworzenia ustawy i jej wejście w życie nie zmieni pozycji konkurencyjnej Polski w rankingach międzynarodowych. Ale trzeba mieć nadzieję, że jest to krok, który tworzy nowe fundamenty dla działalności innowacyjnej przedsiębiorstw i spotka się z żywym zainteresowaniem przedsiębiorców. To nie sztaby urzędników, ani zastępy ekspertów, ani nawet politycy mogą ocenić tę ustawę. Mogą to uczynić swoim działaniem tylko przedsiębiorcy. I na tę ocenę czekam z wielką niecierpliwością.

Ustawa o niektórych formach wspierania działalności innowacyjnej to nie jedyny akt prawny napisany i przyjęty z myślą o innowacyjnych przedsiębiorcach. W roku 2005 weszła również w życie ustawa o Krajowym Funduszu Kapitałowym, która ma zapewnić sposób na wsparcie środkami publicznymi funduszy inwestycyjnych, inwestujących w szczególności w nowo powstające przedsiębiorstwa. Ale o tym może będzie okazja napisać innym razem.

Krzysztof Gulda

Dyrektor Departamentu Innowacyjności
w Ministerstwie Gospodarki i Pracy

Transfer innowacyjnej technologii z jednego kraju do drugiego dokonuje się, kiedy jedna organizacja lub firma zdecyduje się przekazać innowacyjną technologię odpowiadającą potrzebom drugiej organizacji lub firmy. Taki transfer może dokonać się w formie umowy licencyjnej, umowy joint-venture, umowy produkcyjnej, umowy handlowej lub przybrać formę zalegalizowanej współpracy technicznej. Warto przy tym zaznaczyć, że w dzisiejszym globalnym środowisku „umiędzynarodowienie” transferu może przybrać różne formy i nie zawsze musi oznaczać fizyczne przekroczenie granicy państwa.

Dyskusyjna i niejednoznaczna jest często kwestia „innowacyjności”. Innowacyjność wiąże się z wprowadzeniem czegoś nowego, nowatorstwem, reformą, ulepszeniem. Może ona dotyczyć wszelkich dziedzin i sfer oddziaływać w różnych kierunkach. Innowacyjność może przybrać formę nowych bądź ulepszonych maszyn i urządzeń, technologii, algorytmów, systemów, jak i tworzenie zupełnie nowych produktów użytkowych, zjawisk lub wartości. Innowacyjność niesłusznie kojarzy się tylko z nowoczesnymi technologiami, mało kto zdaje sobie sprawę, że innowacyjność może dotyczyć elementów życia codziennego w najprostszymi jego przejawach.

Jednak nie każdy pomysł, nawet najlepszy, jest ofertą i nie każda forma innowacyjności towarem. Owszem, istotą innowacyjności jest pomysł, ale to dopiero początek. Każdy pomysł musi być zweryfikowany pod kątem przydatności i efektywności. Musi przetwarzać lub umożliwiać przetwarzanie w sposób celowy i ekonomiczny dóbr, procesów, zjawisk. Innowacyjność musi więc przybrać formę technologii lub procesu dającego określony efekt. Dopiero w takim wydaniu innowacyjność jest towarem na sprzedaż. Oznacza to, że powinna być konkurencyjna na rynku i możliwa do wdrożenia dla kupującego. Więcej jak każdy towar rynkowy podlega tym samym zasadom marketingu oraz tym samym wymogom.

Promocja i dystrybucja jako elementy marketingu 5P wydają się kluczowe dla oferenta technologii. Jest to kolejna bariera, którą zazwyczaj napotyka próbując sprzedać swój produkt. Jednak te dwie kategorie są również ważne dla poszukującego rozwiązań technologicznych. Znane i przejrzyste kanały rozpowszechniania rozwiązań technologicznych skracają czas poszukiwań, redukują optymalizują ich koszty.

Takie są założenia europejskiej platformy Innovation Relay Centre (IRC). Sieć ta została powołana przez Komisję Europejską w celu ułatwienia wymiany informacji o rozwiązaniach innowacyjnych. W swoim

założeniu ma ułatwiać transfer rozwiązań innowacyjnych we wszystkich dziedzinach nauki i przemysłu.

Centrum Transferu Technologii działające przy Politechnice Krakowskiej jest koordynatorem jednego z polskich Ośrodków Przekazu Innowacji obejmującego swym zasięgiem Polskę Południową. IRC Polska Południowa z kolei jest jednym z 71 podobnych ośrodków IRC w Europie. Europejski portal IRC dostępny jest pod adresem www.ircnet.lu, natomiast lokalny małopolski można odwiedzić na www.transfer.edu.pl

Projekt IRC kieruje swoją ofertą zarówno do instytucji naukowo-badawczych jak i jednostek komercyjnych. Wszelkie usługi oferowane w ramach projektu jako finansowane przez Komisję Europejską są całkowicie bezpłatne dla potencjalnych oferentów bądź instytucji poszukujących technologii. Zanim przyjrzymy się bliżej ofercie IRC zobaczmy jaka działa ten system.

Jak już wspomniano Komisja Europejska utworzyła kilkadziesiąt ośrodków IRC w całej Europie. Działające w Polsce ośrodki IRC tworzą cztery konsorcja. Jedno z tych konsorcjów to IRC Polska Południowa obejmujące województwa: małopolskie, podkarpackie, śląskie i świętokrzyskie. Centrum Transferu Technologii przy Politechnice Krakowskiej obsługuje region małopolski.

MAŁGORZATA BOREK

Transfer, czyli technologia na sprzedaż

Ośrodki te tworzą bazę firm i instytucji zainteresowanych zbyciem bądź nabyciem konkretnych rozwiązań technologicznych z jednej strony, z drugiej zaś bazę udostępnionych bądź poszukiwanych technologii.

Zarówno baza firm i instytucji, jak i baza ofert technologicznych umieszczona jest w europejskiej intranetowej sieci IRC, z której korzystają wszyscy partnerzy sieci. Dostęp do niej możliwy jest właśnie w ramach usług oferowanych przez każdy regionalny ośrodek IRC w Europie.

W tym miejscu należy wspomnieć o kilku sposobach korzystania z bezpłatnych usług projektu IRC. Pierwsza usługa to AMT (skrót angielskiego terminu Automatic Matching Tool). AMT jest systemem automatycznego łączenia oferentów i poszukujących technologii. Łączenie generowane jest na podstawie słów kluczowych, które wybiera dla swojego profilu klient. W praktyce działa to następująco: system przeszukuje bazę IRC według zdefiniowanych kodów słów kluczowych wybierając z systemu oferty, które odpowiadają tym kodom, następnie przesyła automatycznie instytucjom poszukującym technologii w danej dziedzinie. Klient korzystający z usługi AMT ma więc dostęp do wszystkich ofert technologicznych z interesującej dziedziny zgłoszonych w 68 ośrodkach europejskiej sieci IRC pod warunkiem, że prawidłowo zdefiniował słowa kluczowe.

Podstawą uruchomienia usługi AMT jest wypełniony formularz zgłoszeniowy IRC. Można go pobrać w wersji elektronicznej logując się na www.transfer.edu.pl lub zamówić telefonicznie: (+12) 628 26 01 i pocztą elektroniczną: ircpk@transfer.edu.pl.

Inny sposób skorzystania z bezpłatnych usług IRC to publikacja TO (*technology offer*) – własnej oferty technologicznej lub TR (*technology request*) – własnego zapytania

technologicznego. Jest to forma aktywnego promowania posiadanych lub poszukiwania potrzebnych rozwiązań technologicznych. Centrum Transferu Technologii oferuje pomoc w edycji takiego profilu technologicznego. Wbrew pozorom nie jest to proste zadanie przynajmniej z dwóch powodów. Po pierwsze musi spełnić szereg wymogów formalnych aby zostało przyjęte do publikacji przez sekretariat IRC, po drugie właściwy opis danej technologii może zwiększyć jej atrakcyjność a poszukującemu oszczędzić niepotrzebnego błędzenia po ofertach, które nie odpowiadają konkretnym potrzebom.

Centrum Transferu Technologii pośredniczy przy nawiązywaniu konkretnych kontaktów zagranicznych między oferentami i poszukującymi technologii, w razie potrzeby oferuje pomoc w negocjacjach. Służy także konsultacjami w sprawach dotyczących własności intelektualnych i przemysłowych. Konsultanci IRC promują oferty swoich klientów na targach, spotkaniach dwustronnych, w czasie imprez międzynarodowych w ramach sieci.

W następnym numerze informatora znajdzie Państwo informacje o innych usługach oferowanych w ramach projektu IRC: o spotkaniach brokerskich (*brokerage events*) oraz misjach przedsiębiorstw, poruszymy także niektóre kwestie związane z prawem własności intelektualnej w kontekście transferu technologii.

Wszelkie informacje o projekcie dostępne są w Centrum Transferu Technologii przy Politechnice Krakowskiej pod numerem telefonu (+12) 628 26 81, zapytania można też kierować pocztą elektroniczną na adres: ircpk@transfer.edu.pl.

Inicjatywą wspomagającą zarówno transfer technologii jak międzynarodową współpracę technologiczną oraz dającą możliwość pozyskania kapitału jest Gate2Growth. Inicjatywa Gate2Growth powstała jako element polityki wspierania innowacyjności – przede wszystkim w Małych i Średnich Przedsiębiorstwach (MŚP). Jej główne zadanie to pomoc przedsiębiorcom w pozyskiwaniu kapitału, w szczególności typu venture. Jednym z najbardziej pożytecznych narzędzi wspomagających potencjalnych przedsiębiorców w ramach Gate2Growth SA narzędzia Business Matching i Self Assessment Tool.

Pierwszy umożliwia dopracowanie Biznes Planu i jego walidację przez specjalistów z Gate2Growth, a następnie przedstawienie projektu wyselekcjonowanym potencjalnymi inwestorom. Biznes plan jest niezbędny i decydujący w procesie po-

zyskiwania kapitału, w szczególności zaś kapitału typu venture, drugi natomiast oferuje wsparcie on-line przy ocenie opłacalności projektu i przy poszukiwaniu jego słabych stron.

Gate2Growth to również wyjątkowe możliwości dla inwestorów w ramach narzędzia InvestorNet. Platforma InvestorNet umożliwia wymianę wiedzy i doświadczeń między inwestorami wczesnych faz rozwoju – Business Angels i Venture Capital. Dodatkowo sieć pozwala na integrację i wymianę doświadczeń między funduszami inwestycyjnymi skupiającymi się na różnych fazach inwestycji tego samego sektora. Sieć zapewnia swoim członkom wsparcie które zwiększa ich zdolność do wspierania wzrostu i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. Dzięki tej sieci inicjatywa Gate2Growth dysponuje największą bazą inwestorów w Europie.

W ramach Gate2Growth działa również Incubator Forum będące europejską siecią zrzeszającą menadżerów pracujących w inkubatorach przedsiębiorczości oraz powiązanych z nimi jednostek naukowych i uniwersytetów.

Jak w praktyce działa portal Gate2Growth? Osoby mające pomysły na nowe przedsięwzięcie i pragnące skorzystać z pomocy projektu Gate2Growth powinny skontaktować się z lokalnym partnerem projektu, w Małopolsce z Centrum Transferu Technologii przy Politechnice Krakowskiej.

Wszelkich informacji o projekcie udziela Piotr Krochmal pod numerem telefonu (+12) 632 51 44 wew. 37 lub e-mail: krochmal@transfer.edu.pl.

CTT oferuje pomoc przy zalogowaniu się na stronie Gate2Growth www.gate2growth.com.

Po zalogowaniu się na stronie i rejestracji klient może skorzystać z programu, który krok po kroku tworzy business plan dla danego przedsięwzięcia. Gotowy business plan można zarejestrować w bazie projektu jako ofertę dla potencjalnego inwestora.

Oprócz doraźnego wsparcia Gate2Growth i IRC dają pośrednio możliwość wypromowania swojej firmy na rynkach europejskich poprzez współpracę międzynarodową. Zaletą nie do przecenienia jeżeli ktoś myśli o swojej działalności w perspektywie długofalowej.

W kolejnych numerach kwartalnika omówione zostaną możliwości finansowania przedsięwzięć innowacyjnych oferowane przez fundusze strukturalne.

Małgorzata Borek
Centrum Transferu Technologii
Politechnika Krakowska





LESZEK SKALNY

Biznesplan

Od pomysłu do sukcesu...

Na czym polega istota biznesplanu?

Prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej wymaga od przedsiębiorcy między innymi znajomości zagadnień związanych z technicznymi aspektami konkretnej działalności (branży), rynku oraz zasad i przepisów związanych



z formalno- prawnymi aspektami prowadzenia działalności. Równie ważne jest posiadanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa zakładającej misję, cele, zakres i charakter działalności oraz wyznaczającej kierunki rozwoju firmy. Dlatego rozpoczęcie, prowadzenie działalności gospodarczej lub realizacja inwestycji powinny zostać poprzedzone procesem planowa-

nia. Punktem wyjścia planowania jest zawsze analiza i ocena istniejącej sytuacji. Na tym etapie należy ustalić: Co jest? Jak jest? Znając istniejący stan rzeczy, można przejść do drugiego etapu planowania, którym jest formułowanie celu, czyli określenie pożądanego stanu rzeczy. Jak być powinno? Co chcemy, aby było? To właśnie planowanie obok organizowa-

nia, kierowania ludźmi, kontrolowania, reprezentowania firmy jest nieodzownym elementem zarządzania firmą. Podjęcie czynności związanych z planowaniem doprowadzić powinno do opracowania konkretnego planu tj. biznesplanu.

Według definicji E. Filara i J. Skrzypka utożsamiającej biznesplan z planem przedsiębiorstwa „biznes plan jest zestawem dokumentów (analiz i programów), w których na podstawie oceny sytuacji strategicznej oraz danych historycznych zawarta jest projekcja celów firmy i sposobów ich osiągnięcia, przy uwzględnieniu wszystkich istniejących uwarunkowań natury finansowej, rynkowej, marketingowej, organizacyjnej, kadrowej i technicznej. Obejmuje on działalność bieżącą oraz okres od trzech do pięciu następnych lat”. Należy również pamiętać, iż w najszerszym rozumieniu definicji biznesplanu jest on zarówno planem przedsiębiorstwa jak i planem przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Przedsiębiorca dysponujący dobrze przygotowanym biznesplanem ma większe szanse realizacji swych zamierzeń przy minimalizacji czasu, wysiłku oraz kosztów. Ma również większe możliwości uzyskania zewnętrznego wsparcia finansowego dla swojego przedsięwzięcia.

Kiedy tworzymy biznesplan?

Biznesplan pełni dwie podstawowe funkcje tj.: wewnętrzną i zewnętrzną. Po pierwsze wykorzystywany jest jako wewnętrzny dokument planistyczny niezbędny w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, bądź przedsięwzięciem inwestycyjnym. Po drugie plan ma zasadnicze znaczenie dla uatrakcyjnienia przedsiębiorstwa bądź inwestycji w oczach potencjalnych inwestorów czy podmiotów współfinansujących podejmowane przez przedsiębiorstwo inwestycje. Przyczyny sporzą-

dzenia biznesplanu mogą więc mieć podłoże wewnętrzne, leżące po stronie przedsiębiorcy lub zewnętrzne. Do najczęstszych zdarzeń uzasadniających konieczność opracowania biznesplanu należy zaliczyć: tworzenie nowego przedsiębiorstwa, łączenie przedsiębiorstw, rozbudowę lub modernizację przedsiębiorstwa, pozyskanie zewnętrznego kapitału (kredyty, pożyczki, dotacje unijne itp.), zabieganie o inwestorów lub kooperantów oraz likwidację lub prywatyzację przedsiębiorstwa.

Z powyższego wynika, iż biznesplan jest dokumentem niezwykle ważnym dla przyszłości każdego przedsiębiorstwa. Ma strategiczne znaczenie dla zarządu firmy i jest potrzebny między innymi do zebrania środków finansowych na realizację nowych przedsięwzięć. Biznesplan stanowi podstawę dla banku, w którym przedsiębiorca stara się o kredyt. Natomiast w sytuacji starania się o uzyskanie wsparcia inwestycyjnego z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej biznesplan obok wniosku aplikacyjnego jest przedmiotem szczegółowej oceny komisji oceniającej. To właśnie biznesplan jest najdokładniejszym źródłem wiedzy o projekcie oraz stanowi podstawę do dokonania merytorycznej oceny projektu decydującej o przyznaniu dotacji.

Jak stworzyć dobry biznes plan?

Przygotowanie dobrego biznesplanu nie należy do rzeczy prostych. Autor biznesplanu musi posiadać wiedzę z zakresu ekonomii, przedsiębiorczości oraz prawa – szczególnie prawa gospodarczego. Wiedza ta powinna być poparta również doskonałym rozeznanie branży oraz rynku docelowego. Ponadto przy opracowywaniu planu należy przestrzegać szeregu zasad. Do najważniejszych zaliczyć należy zasady kompleksowości



i długofalowość. Kompleksowość biznesplanu przejawia się tym, że dotyczy on praktycznie wszystkich istotnych aspektów działania przedsiębiorstwa lub realizacji inwestycji tj. obszaru ekonomicznego – finansowego, marketingowego, technicznego i kadrowego. Długofalowość oznacza natomiast, iż plan nie może być krótkoterminowy, lecz musi być zbudowany na co najmniej kilka lat. Kolejną ważną cechą biznesplanu jest jego elastyczność tzn. podatność na zmiany, korekty i konieczne uzupełnienia. Musi to być dokument żywy. Dobrze przygotowany biznesplan powinien pozostawać w zgodzie z zasadą adekwatności, czyli powinien być dostosowany pod względem formy i treści do celu, któremu służy, a także do wymagań i celów odbiorcy. Planując przyszłość firmy warto założyć rozwój sytuacji w trzech wariantach, tzw. optymistycznym, neutralnym i pesymistycznym. Przy tworzeniu planu należy używać w miarę konkretnego języka, dokument powinien być czytelny dzięki przejrzystej

treści oraz posiadać optymalną objętość dostosowaną do konkretnej sytuacji.

Co powinien zawierać biznesplan?

Biznesplan jest dokumentem o standardowej strukturze. Nie oznacza to jednak, iż każdy biznesplan powinien zawierać te same elementy i ten sam układ rozdziałów. Było by to nieuzasadnione i niewykonalne, ponieważ sytuacje, w których tworzony jest plan są różne. Należy jednak pamiętać, iż w poprawnie skonstruowanym biznesplanie nie powinno zabraknąć żadnego istotnego elementu. Przy tworzeniu biznesplanu przedsiębiorstwa należy pamiętać o zamieszczeniu w spisie treści między innymi: podsumowania wykonawczego, analizy rynku, opisu firmy i jej działalności, projektu oferty i sposobu jej realizacji, profilu organizacyjnego firmy, profilu technicznego, planu finansowego oraz wniosków. Natomiast plan przedsięwzięcia inwestycyjnego musi zawierać przede wszystkim charakterystykę planowanej inwestycji, projekcję finansową oraz opłacalności i ryzyka. W licznych publikacjach można spotkać przykładowe spisy treści biznesplanów bardziej lub mniej rozbudowanych, ale we wszystkie pojawiają się wyżej wymienione elementy. Problem zawartości biznesplanu nie istnieje, gdy przygotowujemy plan dla instytucji, która dysponuje własnym wzorem. Z sytuacją taką mamy do czynienia między innymi, gdy: staramy się o kredyt w banku lub funduszu pożyczkowym oraz chcemy uzyskać dofinansowanie przedsiębiorstwa lub przedsięwzięcia inwestycyjnego ze środków Unii Europejskiej.

Dobry biznesplan powinien być więc poprawny pod względem formalnym (budowa) i metodologicznym (reguły, zasady opracowania biznesplanu).

Przedstawione powyżej informacje, uszczegółowione

w przyszłości o charakterystykę każdego z elementów biznesplanu oraz przykłady tzw. dobrej praktyki pozwolą przygotować przedsiębiorców do samodzielnego opracowania biznesplanu własnego przedsięwzięcia lub przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Leszek Skalny

Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.

LITERATURA:

1. E. Filar, J. Skrzypek „Biznes Plan” Poltex, Warszawa, 1996 r.
2. C. Borrow, P. Barrow, R. Bron „Biznes – plan w małej firmie” One Press, 2004 r.
3. Z. Pawlak „Biznesplan zastosowanie i przykłady” Poltex, Warszawa 2001 r.
4. W. Markowski „ABC small business’u” Marcus, Łódź, 2005 r.
5. Z. Biskupski „Poradnik firmy rodzinnej” Infor, Warszawa, 2003 r.



Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. jest wyspecjalizowaną instytucją wspomagającą rozwój regionu tarnowskiego we współpracy z władzami lokalnymi, samorządami i organizacjami gospodarczymi oraz placówkami naukowymi.

TARR S.A. zapewnia kompleksową pomoc mikro, małym i średnim przedsiębiorcom w pozyskiwaniu funduszy europejskich jak również świadczy usługi pożyczkowe i poręczeniowe za pośrednictwem: Funduszu Pożyczkowego, Funduszu Pożyczkowo-Restrykturyzacyjnego, Funduszu Pożyczkowego dla Wspólnot Mieszkaniowych oraz Funduszu Poręczeń Kredytowych.

W Tarnowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. działa Wszechnica Edukacyjna – ośrodek kształcenia ustawicznego prowadzący doksztalcenie i doskonalenie zawodowe kadr dla gospodarki rynkowej umożliwiając podwyższanie kwalifikacji zawodowych oraz przekwalifikowywanie się pracowników.

Tarnowski Inkubator Przedsiębiorczości funkcjonujący w ramach TARR S.A. zapewnia kompleksową pomoc nowopowstałym i istniejącym przedsiębiorstwom.

Spółka jest również partnerem w projekcie Inter Get Up w ramach Inicjatywy Wspólnotowej Interreg IIIc. Realizacja Projektu obejmuje funkcjonujące w TARR Centrum Doradztwa Biznesowego, stanowisko komputerowe dla przedsiębiorców: „Otwarte Drzwi” oraz portal wymiany informacji biznesowych – „Okno dla Przedsiębiorczych”.

Własna firma? Nic trudnego

Jak założyć własną firmę?

Każdy przedsiębiorca pragnący rozpocząć działalność gospodarczą wcześniej czy później stanie w obliczu decyzji: jaką formę prowadzenia swojego biznesu powinien wybrać? Przy wyborze odpowiedniego rozwiązania powinien przede wszystkim wziąć pod uwagę:

- ✦ jakie posiada zasoby finansowe
- ✦ jak planuje się rozwijać
- ✦ czy pragnie operować samodzielnie czy we współpracy (i jak bardzo ufa przyszłym współpracownikom)
- ✦ jak planuje rozliczać swoje podatki
- ✦ jakie jest jego podejście do prowadzenia przedsiębiorstwa.

Przykładowo, jeżeli przedsiębiorca planuje dynamicznie rozwijać swoje przedsięwzięcie, niewłaściwe będzie dla niego prowadzenie indywidualnej działalności gospodarczej, która to forma nie jest odpowiednia do pozyskiwania kolejnych źródeł finansowania. Przedsiębiorca posiada generalnie swobodę wyboru działalności z pewnymi ograniczeniami ustawowymi (na przykład bankowość).

Generalnie, formy organizacyjne prowadzenia swojego biznesu można podzielić na:

- A. Indywidualną działalność gospodarczą pod własnym nazwiskiem
- B. Spółki:
 1. Cywilne
 2. Handlowe:
 - a) osobowe:
 - partnerska
 - jawna
 - komandytowa
 - komandytowo-akcyjna
 - b) kapitałowe
 - z ograniczoną odpowiedzialnością
 - akcyjna

Odnosnie charakterystyki poszczególnych spółek, należałoby czytelnika odsłać do lektury kodeksu handlowego wraz z najnowszymi nowelizacjami. Aczkolwiek na pewno można w telegraficznym skrócie stwierdzić, że:

► Indywidualną działalność gospodarczą prowadzi się zawsze jednoosobowo, pod

własnym nazwiskiem, z zachowaną prawnie możliwością współdziałania z osobami spokrewnionymi z właścicielem

► Podstawowym elementem odróżniającym spółki handlowe od osobowych jest zakres odpowiedzialności wspólników: w osobowych generalnie choć część wspólników odpowiada całością swojego majątku, podczas gdy w spółkach handlowych odpowiedzialność wspólników ograniczona jest do wysokości ich zaangażowania kapitałowego w spółkę.

► Przepisy regulujące działanie spółek prawa handlowego znajdują się w Kodeksie Handlowym, podczas gdy Spółki Cywilne mogą być zawierane aby osiągnąć cel gospodarczy ustalony przez wspólników, zgodnie ze swobodą zawierania umów regulowaną przez Kodeks Cywilny.

Specyfika rejestracji poszczególnych form działalności różni się dość znacząco. Wszystkie spółki handlowe wymienione w powyższym zestawieniu powstają z chwilą wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego. Niejako wyjątkiem od tej zasady są spółki kapitałowe, które mogą działać jako „spółki w organizacji” opierając się wyłącznie na potwierdzonej notarialnie umowie/statucie. W ramach krótkiego streszczenia można powiedzieć, że:

► Umowa Spółki Cywilnej powinna być zawarta pisemnie (choć prawo dopuszcza możliwość zawarcia umowy ustnie), każdy ze wspólników musi się zarejestrować w urzędzie gminy w której jest zameldowany.

► Spółka partnerska jest specjalnie skonstruowaną formą spółki osobowej stworzoną w celu umożliwienia współdziałania wspólników wykonujących wolne zawody, takie jak architekt, adwokat, notariusz, lekarz etc. Jej specyficznym elementem jest możliwość wyłączenia odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku działalności zawodowej wspólników.

► Spółki kapitałowe, czyli akcyjna i z o.o., odpowiadają za swoje zobowiązania do wysokości własnego majątku, kapitał dzieli się w nich na odpowiednio akcje i udziały, reprezentują je zarząd i prokurent, posiadają ograniczenia odnośnie minimalnej wysokości kapitału (kolejno 500 000 i 50 000 PLN).

Proces rejestracji działalności gospodarczej można podzielić na etapy:



Założenie rachunku bankowego jest niezbędne, nie można do prowadzenia spółki wykorzystywać własnego rachunku bankowego. Jeżeli w przypadku zakładania spółki kapitałowej staniemy przed koniecznością uregulowania drobnych należności jeszcze przed wpisem do KRS-u, możemy założyć konto jako spółka w organizacji, tuż po zatwierdzeniu notarialnym statutu/umowy spółki.

Powyższy schemat obrazowo pokazuje szereg elementów procesu rejestracji podmiotu gospodarczego. Po szczegółowe informacje dotyczące rodzaju druków, wymaganych załączników oraz opłat należy zwracać się do stosowych urzędów.

W ramach uwag końcowych należy stwierdzić, że choć proces formalności wydaje się rozbudowany i skomplikowany to przejście wszystkich jego szczebli nie powinno sprawić większych kłopotów przyszłym przedsiębiorcom, czego dowodem jest liczba ciągle rejestrowanych podmiotów. Także, długopisy w dłoń, i życzyć powodzenia na nie tak znowu długiej drodze do własnej firmy!

Mateusz Górski

Krakowski Park Technologiczny



KRAKOWSKI PARK TECHNOLOGICZNY

W chwili obecnej na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego znajduje się 7 podstref inwestycyjnych, w których zainteresowani przedsiębiorcy mogą rozpocząć swoją działalność.



Krakowski Park Technologiczny

Rozwój gospodarczy ostatnich kilku dekad opierał się bardziej niż kiedykolwiek na postępie technologicznym. Technologia decyduje o kierunkach i tempie rozwoju gospodarczego, kształtuje także strukturę i warunki współpracy międzynarodowej zarówno na poziomie państw jak i poszczególnych przedsiębiorstw. Dzięki wdrażaniu innowacji zarówno technologicznych jak i marketingowych, nowych sposobów organizacji pracy lub np. systemów motywacyjnych, możliwe jest obniżenie kosztów produkcji, podniesienie jakości produkowanych wyrobów oraz wprowadzenie nowych produktów na rynki krajowe i zagraniczne. Analizując zjawiska ekonomiczne zachodzące w najszybciej rozwijających się dziś krajach Europy i świata można zauważyć, że wzrost efektywności i konkurencyjności ich gospodarki zależał między innymi od stworzenia skutecznych mechanizmów stymulujących rozwój wiedzy i przenoszenie jej rezultatów do praktyki gospodarczej, czyli komercjalizowanie wyników badań naukowych. Wraz z postępującą decentralizacją procesów gospodarczych, regiony i społeczności lokalne zmuszone były wziąć kwestie rozwoju ekonomicznego w swoje ręce. Do ich obowiązków należało stworzenie takich warunków rozwoju gospodarki, które w sposób optymalny wykorzystywałyby posiadane zasoby, wykorzystując te atuty, które w naturalny sposób podnosiłyby ich konkurencyjność. Szczególny nacisk kładziono na rozwój nauki i edukacji, starając się wykorzystywać potencjał naukowy uczelni wyższych i jednostek naukowych do podnoszenia poziomu technologicznego gospodarki. Na potrzeby takiego procesu stworzono wachlarz instrumentów finansowych i organizacyjnych. Jednym z najbardziej efektywnych narzędzi były i są parki technologiczne i naukowe.

Parki technologiczne to, najogólniej rzecz biorąc przykład współpracy uniwersytetów i władz lokalnych mający na celu kom-

pleksowe wsparcie rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości i stymulowanie transferu technologii. Parki technologiczne są rozwiązaniem zapoczątkowanym w Stanach Zjednoczonych, gdzie przykładem rozwoju takich struktur były Triangle Research Park lub też park naukowy w Stanford. Sprawdzane rozwiązania zaczęły być naśladowane przez inne kraje, najpierw Kanadę i Japonię, następnie kraje europejskie.

Pomysł utworzenia Krakowskiego Parku Technologicznego ma swoje korzenie w połowie lat dziewięćdziesiątych, kiedy powstała idea stworzenia Parku Technologicznego w oparciu o planowany kampus Uniwersytetu Jagiellońskiego. Pomysł uzyskał wprawdzie pozytywne opinie zarówno krajowych jak i zagranicznych specjalistów, jednak zabrakło motywacji do jego bezpośredniego wdrożenia. Impulsem okazała się ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych i decyzja o połączeniu parku technologicznego oraz planowanego na terenach Huty Tadeusza Sendzimira parku przemysłowego w jedną całość – Specjalną Strefę Ekonomiczną. Decyzja ta miała podłoże w przekonaniu, że połączenie doskonałych warunków lokalizacyjnych, atutów takich jak obecność wysoko wykwalifikowanej kadry naukowej, olbrzymi potencjał edukacyjny oraz pozytywne podejście do biznesu ze stron władz miasta będzie stanowiło masę krytyczną wystarczającą do utworzenia parku.

W chwili obecnej na terenie Krakowskiego Parku Technologicznego znajduje się 7 podstref inwestycyjnych, w których zainteresowani przedsiębiorcy mogą rozpocząć swoją działalność. Dwie z podstref inwestycyjnych są zlokalizowane w Czyżynach i Pychowicach. Podstrefy te przeznaczone są dla inwestorów prowadzących działalność usługowo-badawczą. Oprócz nich w ofercie Krakowskiego Parku Technologicznego znalazły się dwa budynki biurowe: Krakow Business Park i Brama Bronowicka. Krakowski Park Technologiczny dysponuje również działkami przeznaczonymi pod działalność

produkcyjną, zlokalizowanymi w pobliskich gminach (obecnych m.in. w Tarnowie oraz w najnowszej podstrefie inwestycyjnej położonej w Niepołomicach, utworzonej dla niemieckiej firmy MAN).

Wśród obecnych inwestorów na czoło wysuwają się RR Donnelley (druga co do wielkości firma poligraficzna pochodząca ze Stanów Zjednoczonych; w obrębie strefy Branice założyła drukarnię dysponującą jedną z najbardziej nowoczesnych linii technologicznych w Europie), Motorola (założyła centrum software'owe zatrudniające ponad 300 informatyków w pierwszym etapie inwestycji i drugie tyle w kolejnym), Comarch (najlepszy przykład firmy typu spin-off wywodzącej się z Akademii Górniczo-Hutniczej; w chwili obecnej zatrudnia 1000 pracowników w Krakowie i posiada przedstawicielstwa w USA, Niemczech i Rosji), oraz firma Linde Gas. Do inwestycji przygotowują się spółki ACS i Ericpol.

KPT może zaoferować swoim klientom pomoc publiczną w formie zwolnień podatkowych (nawet do 65% nakładów inwestycyjnych), uzbrojone działki inwestycyjne oraz wysokiej klasy przestrzeń biurową. Ponadto Krakowski Park Technologiczny posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze inwestycji oraz rozbudowaną sieć kontaktów (uniwersytety, centra transferu technologii, biura karier, agencje HR, instytucje otoczenia biznesu etc.)

W planach KPT na najbliższą przyszłość znajduje się przede wszystkim realizacja projektu inkubatora technologicznego, zrealizowanego z pomocą funduszy unijnych. W ramach inkubatora, młodzi przedsiębiorcy będą mogli znaleźć tanie powierzchnie biurowe, uzyskać pomoc w zakresie zakładania własnej firmy i prowadzenia działalności gospodarczej, znaleźć partnera/pracownika/źródło finansowania. Planowany start inkubatora będzie miał miejsce pod koniec roku 2007.

Mateusz Górski
Krakowski Park Technologiczny

BARBARA SZCZYGIEŁ

Czego możemy się spodziewać?

W poprzek czasu, w głąb chaosu – prognoza pogody naukowej

Przepowiadanie przyszłości to wyzwanie, jakie człowiek stawia sam sobie i z różnym skutkiem usiłuje mu sprostać. Tak jak kilkaset lat temu nadworny astrolog, a współcześnie niejedna mniej lub bardziej nowoczesna wróżka, Klub Eureka postanowił podjąć walkę z własnymi ograniczeniami. Mamy nadzieję, że prześlemy czytelnikowi wyobrażenie nadchodzącej rzeczywistości - w tym numerze jej wycinka dotyczącego ogólnie pojętych Technologii Informatycznych. Wyobrażenie na tyle realne, by uwierzył, że się stanie i na tyle nierealne, by odpowiadało jego oczekiwaniom. Co więc nastąpi?

Zwiększanie – zmniejszanie

Jeśli chodzi o same narzędzia przetwarzania informacji, to od początku powstania pierwszych maszyn liczących rokrocznie

zauważamy zmniejszanie ich rozmiarów w stosunku do tzw. mocy obliczeniowej, czyli miary ilości przetwarzanej informacji w jednostce czasu. Notebooki, palmtopy itp., o których kilka lat temu słyszeliśmy jako o najnowszych wynalazkach, są już powszechnie dostępne. Telefony komórkowe to małe centra informacyjne, które posiadać może każdy. Producenci aparatów telefonicznych prześcigają się w dodawaniu coraz to nowszych funkcji w kolejnych modelach. Obecnie radio, odtwarzacz muzyki i filmów, aparat fotograficzny i przeglądarka stron internetowych w komórce, to właściwie standard. GPS (*Global Positioning System*) informuje z dokładnością do kilku metrów o naszym położeniu i pomaga w nawigacji. Sami operatorzy dostarczają wielu innych dodatkowych usług, od serwisów z prognozą pogody i horoskopami, przez doręczanie najświeższych wiadomości z wybranych dziedzin życia, odnajdywanie w pobliżu osób o podobnych zainteresowaniach, po diagnozowanie przesyłanych przez telefon sygnałów EKG. Z pewnością tak dobrze prosperujący rynek będzie się rozwijał, wymyślanie nowych funkcjonalności należy do zadań badań i rozwoju, a stworzenie potrzeb u klienta do specjalistów od marketingu. Rozważając aspekt zmniejszania się części składowych urządzeń elektronicznych można je podzielić na dwie klasy. Pierwsza klasa to te, z którymi mamy bezpośredni kontakt fizyczny np. monitor, klawiatura. Te chcemy pod względem rozmiarów i ergonomii dopasować optymalnie do naszych potrzeb. Możemy sobie wyobrazić super cienkie monitory przypominające papier,

które będzie można poskładać i włożyć do kieszeni, lub rozwinąć do rozmiarów dużego stołu, czy powiesić na ścianie. Mogłyby one bezpośrednio interpretować to, co na nich piszemy lub reagować na głos. Wydaje się, że nieuniknione jest także przedstawianie się na pracę z od tak dawna już opracowywanymi wizualizacjami trójwymiarowymi. Druga klasa to składowe „wewnętrzne”, które chcielibyśmy zmniejszyć do nawet niewidocznych rozmiarów – jak np. pamięć. Pomyślałem na zwiększenie ilości przechowywanej informacji przy jednoczesnym zmniejszeniu rozmiarów nośnika jest wykorzystanie do kodowania elementów organicznych, jak na przykład DNA.

Gromadzenie – rozpraszanie

Coraz częściej słyszy się o projektach elektronicznych dokumentów. Powszechnie już teraz stosowane karty chipowe będą gromadziły wszelkie informacje o ich posiadaczach, zaczynając od danych personalnych, przez historie chorób, zdjęcia rentgenowskie płuc, zębów, badania USG, zapisy EKG, EEG, oceny w szkole, przebyte kursy na studiach, przebieg pracy, stan konta, informację o posiadaniu ważnego biletu tramwajowego... Zamiast tysiąca papierków – uniwersalna pamięć zewnętrzna, z której odpowiednie informacje będą mogły dzięki odpowiednim zabezpieczeniom przeczytać tylko uprawnione do tego osoby czy instytucje. Najprawdopodobniej będzie ona zintegrowana właśnie z przenośnym urządzeniem wielofunkcyjnym (komputero-telefono-odtwarzaczo-...-kamerą), a nie wykluczone, że także z naszym systemem



nerwowym. Prace nad podłączeniem neuronów do układów elektronicznych i nad dokładnym poznaniem zasad funkcjonowania mózgu są coraz bardziej zaawansowane. Zatem kto wie, czy nie najłatwiej będzie nam zarządzać takim urządzeniem za pomocą myśli. Jeśli dodać do tego wszystkie komputery stacjonarne w globalnej sieci, połączenia bezprzewodowe i satelitarne, otrzymamy gigantyczną, ruchomą bazę danych, zaopatrzoną w wieloprocessorowy komputer, złożony z ogromnej ilości jednostek. Jak nawigować w takim systemie, jak czerpać z niego informacje? To bardzo trudne zagadnienie systemów rozproszonych już teraz jest opracowywane teoretycznie, ale także praktycznie. Dobrym przykładem są tu platformy wieloagentowe, zakładające współpracę wielu wyspecjalizowanych programów na wzór społeczeństw, czy tzw. technologie gridowe, dzięki którym można w sieci dokonywać nawet bardzo skomplikowanych obliczeń, nie przejmując się, na jakim komputerze wykonują się instrukcje uruchomionego przez nas programu, skoro interesuje nas tylko podawany przez interfejs efekt.

Łączenie – rozdzielanie

Nikt nie zaprzeczy, że komputery – i mam tu na myśli wszystkie ich rodzaje – opanowa-

ły świat, w każdym razie tą jego część, którą nazywa się cywilizowaną. Są obecne w naszych kieszeniach, na naszych biurkach, na ladzie sklepowej, w murach miast i wsi jako bankomaty, w laboratoriach i na halach produkcyjnych. Korzystają z nich policjanci, archeolodzy, lekarze, artyści, górnicy. W życiu codziennym i zawodowym. Poziom edukacji w zakresie technologii informatycznych wzrasta chociażby przez konieczność używania skomplikowanego sprzętu na co dzień. Podstawową wiedzę informatyczną będzie już wkrótce posiadał każdy, tak jak każdy zna podstawy matematyki na tyle, iż potrafi policzyć pieniądze w swoim portfelu. Jednocześnie wraz ze wzrostem wiedzy koniecznej do rozwoju poszczególnych dziedzin, być może zaistnieje potrzeba rozdzielenia dotychczasowego programu informatyki, tak by oprócz osób posiadających wiadomości ogólne pojawili się tacy specjaliści, jak administratorzy sieci, algorytmicy, projektanci systemów, analitycy, kształceni już konkretnie pod takim kątem, czy też osoby posiadające umiejętność pracy na pograniczu dziedzin, np. bioinformatycy, geoinformatycy. Nie wolno zapomnieć także o wszystkich specjalnościach technicznych, wśród których większość w tym momencie nie obchodzi się bez zaawansowanego programowania. Natomiast postępująca tendencja do łącze-

nia wszelkiego rodzaju urządzeń w wielką, bliską także zwykłym ludziom sieć, sprzyjać będzie tworzeniu platform porozumienia między nimi, rozwijaniu metajęzyków i uniwersalnych standardów programowania. W taki sposób, by np. dla zwykłego użytkownika produktów, których dostawcy udostępnią część oprogramowania na zasadzie open source, czyli jawnego kodu, istniała możliwość dopisania sobie w łatwy sposób wymyślonych przez niego samego funkcjonalności.

Wąska ścieżka

W ten sposób można mnożyć i mnożyć wizję, w każdym momencie jednak świat, spośród nieskończonej liczby możliwych dróg wybiera jedną jedyną. Czy ta, którą potoczy się dalej kula przez nas zamieszkiwana, będzie choć trochę podobna do opisanej powyżej – pokaże czas. Póki co, każdy z nas ma szansę, by przy pomocy własnej nieograniczonej wyobraźni i codziennego działania budować swoją część tej wspólniejszej przecież rzeczywistości.

Barbara Szczygieł

Studentka ostatniego roku informatyki UJ
Klub Eureka
www.uj.edu.pl/cittru/eureka.html





Szkolenie z zakresu reklamy

dr AGNIESZKA SZYMAŃSKA

Pomóż sobie odnieść sukces

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej otworzyło przed polskimi obywatelami wiele nowych możliwości, w tym także dla przedstawicieli rodzimej małej i średniej przedsiębiorczości. Jednocześnie stanowił nie lada wyzwanie, ponieważ jednolity rynek wewnętrzny UE nie tylko otworzył przed nimi drogę do ponad 350 milionów konsumentów i odbiorców, ale oznaczał również konieczność sprostania panującej na nim konkurencji.

Dzisiaj, kiedy światowa gospodarka znajduje się w stanie głębokiej recesji, a rozmiar niekorzystnych tego skutków, w tym zjawiska bezrobocia, przybiera bardzo niepokojący poziom, coraz większe znaczenie zyskuje indywidualna inicjatywa każdego z obywateli. Zarówno wyniki badań, jak i opinie ekspertów wskazują, że najpewniejszą drogą do zapewnienia sobie zatrudnienia jest założenie własnej firmy. Zwłaszcza dla ludzi młodych, absolwentów szkół

Na współczesnym rynku pomysł na biznes to już bardzo wiele. Ważne jest jednak, aby mając go w odpowiednim czasie dysponować także taką wiedzą, która pozwoli nam ten pomysł zrealizować i to najlepiej z sukcesem.

samozatrudnienie jest najpewniejszą drogą do aktywności zawodowej. A wiele wskazuje na to, że już niedługo może stać się wręcz koniecznością.

Tymczasem jednak sam dobry pomysł na własny biznes nie wystarcza. W gąszczu niejasnych przepisów prawa, wielu trudnych do przewidzenia na starcie przeszkód natury formalno-administracyjnej łatwo się potknąć. I to nawet wówczas, kiedy bardzo dbamy o to, aby się nam powiodło.

Przyczyną tego rodzaju potknięć często bywa zwykła niewiedza. A zatem, aby uniknąć trudności należy jak najwcześniej przyswoić sobie niezbędną porcję informacji. Pomoc właśnie w tym zakresie postawili sobie za cel organizatorzy szkoleń warsztatowych, które prowadzone są w Instytucie Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Szkolenia te odbywają się w ramach unijnego programu INTER GET UP. Podstawowym celem tego programu jest dbanie o rozwój przedsiębiorczości w krajach Unii Europejskiej poprzez wspieranie procesu tworzenia nowych oraz poprawę efektywności już istniejących małych i średnich firm. Celem programu jest także pogłębianie i rozszerzanie współpracy regionalnej na obszarze UE. Zgodnie z założeniem programu INTER GET UP zamierzenie to ma zostać osiągnięte poprzez inicjowanie aktywności obywateli poszczególnych krajów członkowskich.

W Polsce celem programu INTER GET UP jest umożliwienie przedstawicielom ma-



Od prawej: Teresa Sławińska (trener IDiKS), dr Agnieszka Hess (koordynator warsztatów), Liliana Hrytyszyn (*Lead Partner* Projektu INTER GET UP)



Prof. dr hab. Teresa Sasińska-Klas, koordynator programu INTER GET UP w IDiKS UJ



Dr Agnieszka Hess, koordynator warsztatów

łej i średniej przedsiębiorczości zdobycia wiedzy i wszelkich informacji praktycznych, które są konieczne do działania zarówno na rynku unijnym, jak i krajowym.

Realizowane w Instytucie Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej UJ warsztaty szkoleniowe są bezpłatne i adresowane do dwóch grup obywateli. Po pierwsze, do ludzi młodych, którzy dopiero startują na rynku pracy (czyli znajdują się na etapie: *get up*) i zamierzają założyć własną firmę. Po drugie, do przedsiębiorców już działających na polskim rynku, którzy albo już współdziałają z partnerami z obszaru rynku unijnego, albo są zainteresowani nawiązaniem takiej współpracy (tzw. etap *inter-get up*).

Pierwsze warsztaty INTER GET UP odbyły się we wrześniu br. Wzięło w nich udział ponad 30 przedsiębiorców. Każdy z nich miał okazję odbyć szkolenie w zakresie pięciu bloków tematycznych, przypadających na pięć kolejnych dni szkoleniowych (warsztaty odbywały się w trakcie trzech następujących po sobie weekendów).

Pierwszy z nich, zatytułowany Unia Europejska – podstawowy pakiet informacyjny, obejmował oprócz elementarnych informacji na temat procesu europejskiej integracji także wiedzę za zakresu tworzenia nowych firm, pojęć i przydatnej terminologii oraz prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach rynku unijnego.

Blok drugi prezentował ramy prawne funkcjonowania małych i średnich firm w UE, w tym m.in. europejskie prawo kon-

kurencji i regulacji o charakterze antymonopolowym oraz dotyczącym zarządzania firmą w krajach Unii Europejskiej.

Blok trzeci dotyczył zagadnień promocji i reklamy na rynku unijnym. Przedsiębiorcy dowiadawali się, jak świadomie kształtować właściwy wizerunek swojej firmy, jak nawiązywać kontakty i jak skutecznie komunikować się z partnerami unijnymi.

Kolejny dzień szkoleń w zamierzeniu miał skupić się na pokazaniu, jak istotne jest dzisiaj umiejętne wykorzystanie dostępnych informacji. Trenerzy pokazywali uczestnikom szkolenia w jaki sposób pozyskiwać i wykorzystywać informacje tak, aby przynosiło to pożytek firmie.

Na koniec szkolenia przedsiębiorcom przedstawiono dostępne źródła finansowania małych i średnich firm w krajach UE, a także w nowych krajach członkowskich. Zaprezentowanych zostało zarówno kilka rodzajów dostępnych dotacji unijnych, jak i przykładowych kalkulacji kosztów ewentualnych kredytów komercyjnych. W trakcie szkolenia uczestnicy mieli również okazję, aby zapoznać się z bieżącą ofertą kredytową kilku banków.

Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród uczestników po zakończeniu szkolenia jednoznacznie pokazały, że warsztaty bardzo się podobały. Zarówno ich formuła, jak i sama treść szkoleń oceniona została przez uczestników bardzo wysoko. Dużym plusem warsztatów był także ich klimat. Zajęcia przebiegały w miłej atmosferze, i choć bez wątpienia ich głównym celem było

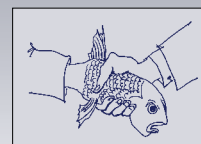
przekazanie możliwie dużej ilości informacji, to nie zabrakło miłych i zabawnych momentów.

W ostatnim, szóstym dniu szkolenia w Collegium Novum, miała miejsce uroczystość wręczenia uczestnikom certyfikatu, potwierdzającego udział w szkoleniu. Teraz tylko można trzymać kciuki, aby pozyskana wiedza przydała się i przyniosła wymierne rezultaty. Ale o to jesteśmy spokojni: Po-lak potrafi.

Tymczasem trwa rekrutacja uczestników do kolejnej edycji szkoleń, zaplanowanej na luty 2006. Zainteresowanych prosimy o kontakt i zapraszamy do udziału! Formularz zgłoszeniowy i wszelkie dodatkowe informacje znaleźć można pod adresem: www.intergetup.research.uj.edu.pl.



Logo Instytutu Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej UJ



Ilustracja warsztatów dotyczących mowy ciała.
Rys. Alina Skiba-Wojnach

INTER GET-UP



Inter Get-Up - an interregional approach for the stimulation of technology-oriented start-ups in Europe (w wolnym tłumaczeniu: *Międzyregionalne podejście do wsparcia nowych przedsiębiorstw branży wysokich technologii*) to projekt realizowany przez Departament Gospodarki i Infrastruktury Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego w ramach inicjatywy wspólnotowej INTERREG, finansowanej ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF).

Celem inicjatywy INTERREG jest wspieranie współpracy przygranicznej, międzynarodowej i międzyregionalnej zarówno na zewnętrznych, jak i wewnętrznych granicach Unii. W ramach INTERREG IIII wydzielone zostały trzy komponenty: INTERREG A, B oraz C. Projekt „Inter Get Up” wdrażany jest w ramach komponentu C.

Nadrzędnym celem programu INTERREG IIIC, który koncentruje się na współpracy w skali europejskiej pomiędzy regionami oraz gminami, jest poprawa efektywności polityk i instrumentów rozwoju regionalnego i spójności poprzez wymianę informacji na dużą skalę oraz wzajemne wykorzystywanie doświadczeń. W zamyśle pomysłodawców inicjatywa INTERREG IIIC powinna zachęcać władze regionalne i inne organy publiczne do postrzegania współpracy międzyregionalnej jako środka stymulującego ich rozwój przez umożliwienie dostępu do doświadczenia, jakim dysponują inni.

Cele realizacji projektu „Inter Get-Up” – partnerzy projektu

Projekt „Inter Get Up” został zainicjowany przez Kraj Związkowy Turynia – partnera wiodącego tego przedsięwzięcia i został zatwierdzony do realizacji przez Komisję Europejską dnia 23 lipca 2004 roku.

Celem projektu jest zwiększenie skuteczności przy wdrażaniu rozwiązań służących rozwojowi regionalnemu poprzez stworze-



Seminarium Inter Get-Up

nie międzynarodowej sieci wspierającej zamierzenia i działania na rzecz firm z sektora wysokich technologii zarówno we współpracujących regionach poszerzonej UE, jak i wschodnich sąsiadów Unii.

Do celów szczegółowych projektu zaliczyć można zebranie koncepcji modelowych dla rozwoju „start-up” w poszczególnych regionach oraz bazy dobrych praktyk w tym zakresie, zwiększenie efektywności realizacji Regionalnych Strategii Innowacji, szczególnie w zakresie celów odnoszących się do wsparcia „start-up”, czy też ułatwienie zdobywania i wymiany doświadczeń między firmami wysokich technologii z regionów poszczególnych partnerów projektu oraz partnerów instytucjonalnych.

W ramach projektu została nawiązana współpraca z instytucjami z Polski, Niemiec, Austrii, Włoch, Słowacji, oraz państw nie będących członkami Wspólnoty – Norwegii i Ukrainy. Partnerem wiodącym (Lead Partner) projektu jest

STIFT Management GmbH (Turynia, Niemcy), partnerami z Małopolski są: Uniwersytet Jagielloński – Instytut Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej oraz Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego.

Wzajemne relacje pomiędzy zaangażowanymi instytucjami ujęte zostały w podpisanej Umowie Partnerskiej (Cooperation Agreement) podczas inauguracyjnego spotkania, które odbyło się 9/10 grudnia 2004 w Erfurcie (Niemcy) – siedzibie partnera wiodącego. Podpisanie umowy partnerskiej jest nieodłącznym etapem realizowanych projektów w ramach inicjatyw wspólnoto-

wych wdrażanych przez kilku partnerów. Zamierzonymi efektami realizacji projektu będzie również stworzenie warunków do pobudzania efektywności przedsiębiorstw szczególnie z sektora małych i średnich, kreowanie warunków dla rozwoju mikroprzedsiębiorstw, których działalność opiera się na wysokich technologiach, jak również podnoszenie efektywności realizowanych w chwili obecnej działań skierowanych na rozwój przedsiębiorczości w regionie.

Stan realizacji projektu – listopad 2005

One-stop-shop – punkt informacyjny dla przedsiębiorców to obok periodyku „Innowacyjny Start” jedno z podstawowych działań realizowanych przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego w ramach projektu Inter Get Up. Jego oficjalne uruchomienie nastąpi z dniem 1 stycznia 2006 roku. Do zadań realizowanych przez pracownika punktu należało będzie udzielanie informacji nt. projektu, pomoc merytoryczna przedsiębiorcom zainteresowanym prowadzeniem lub rozwinięciem działalności w branży wysokich technologii, udzielanie informacji dotyczących możliwości rozwoju, pozyskiwania funduszy, informowanie nt. instytucji świadczących usługi doradcze, szkoleniowe, finansowe. Planuje się, iż wśród zainteresowanych pomocą znajdą się również studenci i niedawni absolwenci krakowskich uczelni wyższych zainteresowanych uruchomieniem własnej firmy.

Tomasz BLUSZCZ



Departament Gospodarki i Infrastruktury

Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego realizuje działania mające na celu rozwój gospodarczy województwa we współpracy z otoczeniem biznesu, a szczególnie samorządem gospodarczym i samymi podmiotami gospodarczymi, prowadzi działania w zakresie pozyskiwania kapitału inwestycyjnego, opracowuje i wspomaga realizację polityki innowacyjnej i proeksportowej województwa, ze szczególnym uwzględnieniem działań na rzecz promocji jakości.

Prócz tego, do zadań realizowanych przez departament należy prowadzenie analiz sytuacji gospodarczej województwa, inicjowanie programów aktywizujących gospodarczo województwo, w tym stymulujących rozwój przedsiębiorczości.

Do zadań w zakresie infrastruktury regionu należy opracowywanie zasad rozwoju i finansowania sieci transportu pasażerskiego oraz realizacja zadań w zakresie organizacji i zarządzania ruchem na drogach wojewódzkich.



Punkt informacyjny Inter Get-Up



INTER GET UP



ul. Westerplatte 11, I piętro, pok. B15
(budynek Wyższej Szkoły Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera)

**W punkcie informacyjnym
uzyskają Państwo informacje na temat:**

**Warunków i możliwości prowadzenia
działalności gospodarczej**

**Możliwości nawiązania współpracy
z przedsiębiorcami z regionu, kraju
oraz Unii Europejskiej**

**Instytucji świadczących usługi doradcze
dla firm nowopowstających**

**Szkoleń i warsztatów skierowanych
do młodych przedsiębiorców**

**Ulg oferowanych dla przedsiębiorstw
nowopowstających**

**Pozyskiwania funduszy na
współfinansowanie działalności**

Usługi oferowane przez punkt informacyjny są bezpłatne

Możesz
Stać się
Przedsiębiorcą
Innowacyjnym

Kontakt:

e-mail: intergetup@umwm.pl

www.intergetup.org