
Biznesmeni z czapką gruszek

s. 6

Tym razem za temat redakcyjnej wymiany poglądów wybraliśmy transfer wiedzy do przemysłu i usług. W dyskusji, która odbyła się w winiarni restauracji „Zamkowa”, wzięli udział naukowcy i reprezentanci biznesu: prof. Ryszard Kaleńczuk, prorektor Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, Agnieszka Ościłowska, specjalistka ds. marketingu i PR oddziału Object Connect w Polsce, prof. Piotr Niedzielski, dziekan Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego oraz Mirosław Warenik, dyrektor ds. rozwoju fabryki nawozów Fosfan.

FORUM Biznesmeni z czapką gruszek

Tym razem za temat redakcyjnej wymiany poglądów wybraliśmy transfer wiedzy do przemysłu i usług. W dyskusji, która odbyła się w winiarni restauracji „Zamkowa”, wzięli udział naukowcy i reprezentanci biznesu: prof. **Ryszard Kaleńczuk**, prorektor Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, **Agnieszka Ościłowska**, specjalistka ds. marketingu i PR oddziału Object Connect w Polsce, prof. **Piotr Niedzielski**, dziekan Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego oraz **Mirosław Warenik**, dyrektor ds. rozwoju fabryki nawozów Fosfan. Redakcję reprezentowali **Włodzimierz Abkowicz** i **Magdalena Szczepkowska**.



Fot. Michał Abkowicz

Ryszard Kaleńczuk:

- Z transferem technologii jest tak, że najpierw musi być świadomość tego, który chce ją kupić, że jest mu potrzebna. Boję się, że tej świadomości cały czas w biznesie nie ma.

- W Polsce pieniądze z budżetu na badania i rozwój są dwa razy mniejsze niż wynosi budżet jednej tylko uczelni amerykańskiej Uniwersytetu Stanforda. Z kolei pod względem innowacyjności Polska plasuje się na 23. miejscu na 27 państw Unii Europejskiej. Dlaczego jest tak źle?

Ryszard Kaleńczuk: - Jeśli chodzi o pieniądze budżetowe, to nigdy nie byliśmy rozpieszczani. Najlepszym dowodem na to jest niski proc. PKB, jaki jest przeznaczany na badania i rozwój w porównaniu do innych krajów UE. Polski rząd przyjął bardzo chętnie założenie strategii lizbońskiej o 3 proc. nakładach PKB na badania i rozwój. Jak zwykle z tego nic nie wyszło. Okazało się, że każdy miał co innego na myśli. Rząd zakładał, że na te 3 proc. złożą się środki budżetowe i środki pochodzące od biznesu. A prawda jest taka, że w Polsce dużego biznesu nie ma. Duży biznes, który jest, należy do ponadnarodowych koncernów, które mają swoje centra rozwojowe i od lat prowadzą w nich badania. Biznes polski choć jest bardzo rzutki, nie dysponuje kwotami, które mogłyby przeznaczyć na badania. Często nawiązujemy do Uniwersytetu Stanforda, pierwszej uczelni, która zaczęła korzystać w Stanach Zjednoczonych ze zmiany koncepcji nauki. Od połowy lat 70. XX wieku wiedza zaczęła być traktowana jako towar. W Uniwersytecie Stanforda powstało pierwsze centrum transferu technologii - od wiedzy do przemysłu. Badania na tej uczelni są finansowane przez rozmaite firmy. Ważna jest tam również tradycja spin offów, czyli firm profesorskich.

- Na Pomorzu Zachodnim nakłady na badania i rozwój w firmach wynoszą 0,24 proc. zachodniopomorskiego PKB, jest to jeden z najniższych wskaźników w kraju. Szczycimy się, że w regionie jest bardzo dużo firm, ale są to przeważnie mikrofirmy, które często opierają się na samozatrudnieniu.

Mirosław Warenik: - Niestety, rozwój opiera się o kapitał. Sytuacja finansowa firm, szczególnie z branży chemicznej, nie jest dziś kolorowa. Stąd też liczba środków wydawanych na nowe projekty jest niewielka. Niemniej cały czas współpracujemy z ZUT. Prof. Zdzisław Jaworski pracuje aktualnie nad projektem nowego reaktora dwustopniowego do produkcji nawozów azotowych. Jest ewenement na skalę światową. W 2011 roku chcemy zakończyć projekt procesowy. Od projektu procesowego do projektu wykonawczego droga jest jednak daleka.

Realizacja pomysłu będzie wymagała ogromnych pieniędzy i ryzyka biznesowego, nie wiemy jeszcze do końca, czy się tego podejmujemy. Kończy się okres finansowania z Unii Europejskiej 2007-2013, a obawiam się, że kolejny nie będzie taki tusty i trzeba będzie bazować na kapitale własnym oraz kredytach.

- A jak jest w firmie, którą pani reprezentuje?

Agnieszka Ościłowska: - Nasza firma ma oddziały na terenie Polski i Niemiec. Centrala mieści się w Szczecinie. Przeznaczamy dość duże pieniądze na badania i rozwój, co wynika ze specyfiki naszej branży. Informatyka, a szczególnie tworzenie oprogramowania jest dziedziną, w której cały czas trzeba się rozwijać i wymyślać nowe rozwiązania oraz unowocześniać sprzęt komputerowy. Aktualnie zakupiliśmy komputery najnowszej technologii Microsoft Surface. Są to komputery w kształcie stołu z multidotykowym ekranem, a to oznacza, że parę osób może naraz sterować komputerem. Z zakupem tych komputerów łączy się otwarcie naszego centrum multimedialnego w Szczecinie przy ul. Duńskiej przeznaczonego dla potrzeb biznesu. Komputery te wymagają oprogramowania, a więc prac badawczo-rozwojowych. Ale nie tylko na tym polega współpraca biznesu z uczelniami. Na zlecenie akademickiego inkubatora ZUT organizujemy szkolenia dla osób, które chcą otworzyć własną działalność gospodarczą. Współpracujemy także w zakresie szkoleń z Wydziałem Informatycznym ZUT oraz Wydziałem Nauk Ekonomicznych i Zarządzania US.

Mirosław Warenik: - Uważam, że branża chemiczna w regionie ma silne zaplecze naukowe. Nasze kontakty z ZUT są czymś naturalnym. Nasza kadra to absolwenci Politechniki Szczecińskiej i Akademii Rolniczej, którzy po dziś dzień kontaktują się ze swoimi profesorami. Co więcej, nasi pracownicy piszą prace doktorskie na konkretne tematy związane z Fosfanem. Dla przykładu nasz prezes obronił doktorat z chemii rolnej.

Ryszard Kaleńczuk: - Żeby miał miejsce transfer technologii, potrzebne są trzy podmioty: ten kto ma technologię, ten który chce ją kupić i ten który wie, że jest sama technologia i jest na nią kupiec. W związku z tym 10 lat temu stworzyliśmy przy uczelni Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii, które zajmuje się wyszukiwaniem technologii i ich odbiorców. Często biznes przycho-



Fot. Michał Abkowicz

Mirosław Warenik:

- I przemysł, i nauka muszą w współpracy widzieć biznes. Jedni i drudzy muszą bowiem na tym zarobić.

dzi na uczelnię wtedy, kiedy się pali, na zasadzie mam problem, na jutro proszę zrobić rozwiązanie, a dam za to czapkę gruszek. Niestety, w Polsce cały czas nie ma poczucia, że wiedza ma swoją wartość.

- A jak naukowcy widzą biznes?

Ryszard Kaleńczuk: - Czasami uważają, że to są ludzie, którzy dlatego poszli do biznesu, bo nie mają nic do stracenia i bez obawy o utratę pozycji zawodowej mogą ryzykować. Z kolei w biznesie stereotyp naukowca jest taki: przyjdą ci przemądrzali i specjalnie będą mówili takim językiem, żeby nikt z tego nic nie zrozumiał. Naszą myślą badawczą coraz częściej interesują się firmy z zagranicy. Widzą one, że potencjał wiedzy, jaki mamy, jest niewykorzystany. Ostatnio bardzo aktywna jest branża biogazowa. Niemcy mają nadzieję, że wejdą do naszego regionu z projektem biogazowni, a zatem szukają specjalistów. Na naszej uczelni nie brakuje współpracy z biznesem. Profesorowie Jaworski, Morawski, Spychaj i jeszcze kilku innych, którzy pracowali ze mną w zespole wiedzą, że można być partnerem dla przemysłu i sprzedawać swoje rozwiązania.

- Jedną z form transferu wiedzy do przemysłu są klastry. O ile wiemy, Fosfan uczestniczy w klastrze Zielona Chemia.

Mirosław Warenik: - Nasz prezes Jacek Ciubak pełni w nim funkcję honorowego przewodniczącego. W ramach klastra realizowaliśmy inwestycję, która została skończona w ubiegłym roku. Nowa instalacja dozująca surowce pracuje i przynosi wymierne korzyści. Z ZUT współpracujemy na co dzień. Mamy też umowę, która ma nam ułatwić nawiązywanie kontaktów w celu pozyskiwania nowych myśli i projektów.

- A co z biznesem?

Agnieszka Ościłowska: - Wydaje mi się, że często polski biznes nie stosuje się do zasady, że zanim się coś wyprodukuje, trzeba zrobić badania.

Ryszard Kaleńczuk: - Cały czas mamy barierę polegającą na tym, że uczeni mają ambicję robić to, czego jeszcze nikt na świecie nie zrobił. Polski biznes ma to do siebie, że przez długi czas walczył o swoją pozycję wyłącznie metodą taką, że ma tanią robocizną. A to się kończy. Jak to się kończy, to trzeba będzie realizować z innymi argumentami, takimi jak nowe technologie, wyżej wykwalifikowany personel. To się już zaczyna.

- A jak jest z transferem wiedzy do usług?

Piotr Niedzielski: - Trzeba rozdzielić dwa obszary - duże firmy oraz małe i średnie przedsiębiorstwa, czyli sektor MŚP. To są dwa światy. Myślę, że szansą naszego województwa są właśnie średnie i małe firmy. Chodzi o to, żeby średnie stawiały się dużymi firmami, a „maluchy” - średnimi. Niestety, na Pomorzu Zachodnim dominują mikroprzedsiębiorstwa. W ich przypadkach transfer wiedzy należy do rzadkości. Co innego MŚP. Transfer wiedzy do sektora usług jest specyficzny. Z badań wynika, że większość innowacji w tym sektorze ma charakter organizacyjny lub marketingowy. O wiele mniej jest innowacji produktowych i technologicznych. Powinniśmy dążyć do tego, by firmy usługowe swoje usługi opierały o średnie i wysokie technologie. Mówiąc o innowacjach, szczególnie przy wykorzystaniu technologii internetowych, coraz częściej mamy na myśli różnego rodzaju nowe modele biznesowe. Przejdźmy do realiów naszego regionu. Podam przykład bonu na innowacyjność Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Bon o wartości 15 tys. zł przeznaczony dla przedsiębiorcy na zrealizowanie usługi przez uczelnię. Każda z trzech edycji programu liczyła około 500 bonów. W naszym województwie w drugiej edycji firmy skorzystały tylko z 23 bonów, a w trzeciej z ponad 30. To jest najlepszy wskaźnik na to, jak słabo wypada przedsiębiorczość w regionie.



Fot. Michał Abkowitz

Agnieszka Ościłowska:
- Remedium na wzrost transferu wiedzy do biznesu jest tworzenie klastrów naukowo-technologicznych, takich jak np. regionalny cluster informatyczny.



Fot. Michał Abkowitz



For: Michał Abkowitz

Piotr Niedzielski:

- Myślę, że większość małych firm i mikrofirm nie wierzy, że mogą skorzystać z kontaktów z uczelniami. Traktują nas jak wieżę z kości słoniowej.

- Dlaczego zainteresowanie bonami jest tak małe?

Piotr Niedzielski: - Myślę, że większość małych firm i mikrofirm nie wierzy, że mogą skorzystać z kontaktów z uczelniami. Traktują nas jak wieżę z kości słoniowej. Dlatego to z naszej strony wychodzi wiele inicjatyw, w których podpowiadamy przedsiębiorcom, jakie narzędzia warto zastosować i co można u nas zamówić. Pamiętajmy, że o innowacjach w sektorze usług mówimy dopiero od 90. Wcześniej usługi nie były traktowane jako sektor innowacyjny.

- Ostatnio w naszym regionie sporo się robi na rzecz transferu wiedzy do biznesu. Tworzą się klastry naukowo-przemysłowe, powstaje infrastruktura wsparcia biznesu: parki i centra naukowo-technologiczne. Rodzą się nowe projekty, takie jak Centrum Biotechnologii ZUT czy też Service Interlab, centrum transferu wiedzy do sektora usług.

Piotr Niedzielski: - Interlab zrealizujemy według najnowszych tendencji światowych. Chcemy stworzyć dla przedsiębiorców nowoczesne narzędzia i platformy. Dla przykładu, będzie tam można organizować telekonferencje z partnerami zagranicznymi, czy też korzystać z baz wiedzy rynkowej.

- Na zakończenie zapytajmy: jakie jest remedium na to, by udrożyć transfer wiedzy do biznesu.

Piotr Niedzielski: - Dziś mamy problemy z transferem nowoczesnych rozwiązań do przemysłu i usług. Na szczęście uczelnie coraz bardziej rozumieją, że muszą w większym zakresie współpracować z otoczeniem biznesowym. I to zaczyna się przekładać m.in. na zmiany w systemie finansowania nauki.

Agnieszka Ościłowska: - Remedium na wzrost transferu wiedzy do biznesu jest tworzenie klastrów naukowo-technologicznych, takich jak np. regionalny klaster informatyczny. Podobnie ważne jest tworzenie takich organizacji jak Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT, nastawionych na łączenie sił uczelni i takich firm jak nasza. Fajnie byłoby, gdyby uczelniane centra ze sobą współpracowały. W ten sposób przedsiębiorca w jednym miejscu poznałby ofertę i możliwości wszystkich uczelni.

Mirosław Warenik: - Na dziś wygląda to blade. Każdy z nas zadaje sobie pytanie: dlaczego? Potrzebna jest wola obu stron. I przemysł, i nauka muszą w współpracy widzieć biznes. Jedni i drudzy muszą bowiem na tym zarobić.

Ryszard Kaleńczuk: - Z transferem technologii jest tak, że najpierw musi być świadomość tego, który chce ją kupić, że jest mu potrzebna. Boję się, że tej świadomości cały czas w biznesie nie ma. O powodzeniu w biznesie decydują wciąż u nas rezerwy proste. Chciałbym wierzyć, że ten czas już się kończy. Druga sprawa. Tak długo, jak długo przedsiębiorcy będą oczekiwać, że jeśli przyjdą na uczelnię, to coś dostaną za darmo, tak długo mogą tego nie dostać. Wiedza jest bowiem towarem. Transfer wiedzy nie jest niczym nowym. Sam wprowadziłem do przemysłu pierwsze patenty ponad 20 lat temu. I to cały czas działa i jest nowoczesne. Żeby wejść na rynek, trzeba mieć produkt, który ma przewagę konkurencyjną nad innymi. Powinien on być nowocześniejszy i tańszy, a tego bez nowych technologii się nie zrobi.

- Dziękujemy za rozmowę.