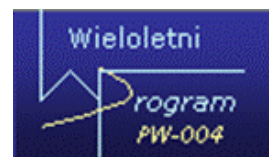


Program Wieloletni PW-004

**DOSKONALENIE SYSTEMÓW ROZWOJU INNOWACYJNOŚCI
W PRODUKCJI I EKSPLOATACJI W LATACH 2004–2008**



**Zadanie SP-1 Procedury i struktury transformacji wiedzy
i transferu technologii**

**Działanie SP-1.1 Programy zwiększania chłonności gospodarki na
wyniki prac badawczo-rozwojowych**

Temat SP-1.1.1

**Ekspertyzy i analizy, na potrzeby resortu Ministerstwa Gospodarki, dotyczące
zagadnień transformacji wiedzy, konkurencyjności i innowacyjności
gospodarki**

**Ekspertyza Potencjał regionów w zakresie rozwoju
przedsiębiorczości akademickiej**

Na podstawie opracowania autorstwa:

Rafała Drozdowskiego

Ekspertyza opracowana przy współudziale:

Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



INSTYTUT TECHNOLOGII EKSPLOATACJI – PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. (0-48) 3644241, fax (0-48) 3644760, <http://www.itee.radom.pl>

RADOM, 2007

Spis treści

UWAGI WSTĘPNE	3
1. MODEL ANALIZY POWIĄZAŃ MIĘDZY POTENCJAŁEM REGIONU A POTENCJAŁEM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ	6
1.1. Uwagi wstępne	6
1.2. Model eksplanacyjny.....	6
1.3. Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej	8
1.4. Zbiorczy Wskaźnik Potencjału Regionu	10
1.5. Zbiorczy Wskaźnik Klimatu dla Przedsiębiorczości	11
2. REGIONALNE UWARUNKOWANIA POTENCJAŁU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ	12
2.1. Potencjał przedsiębiorczości akademickiej w ujęciu regionalnym	12
2.2. Regionalne uwarunkowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej	13
2.3. Regionalne uwarunkowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej – ujęcie syntetyczne	21
2.4. Wnioski	22
3. CZYNNIKI WZROSTU I BARIERY ROZWOJOWE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE	24
3.1. Uwagi wstępne	24
3.2. Dylematy, wobec których stoi dziś polska przedsiębiorczość akademicka	24
3.2.1.	
3.3. Czynniki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości akademickiej	29
3.4. Bariery rozwojowe przedsiębiorczości akademickiej w Polsce.....	31
3.5. Tendencje negatywne i patologiczne w przedsiębiorczości akademickiej	38
4. KRYTERIA I NARZĘDZIA EWALUACJI OŚRODKÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ.	41
4.1. Uwagi wstępne	41
4.2. Model ewaluacji ośrodków przedsiębiorczości akademickiej	41
4.3. Rekomendowana metodologia ewaluacji ośrodków przedsiębiorczości akademickiej	43
5. REKOMENDACJE DOTYCZĄCE FORM WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE	47
5.1. Uwagi wstępne	47
5.2. Największe bolączki i najpilniejsze potrzeby przedsiębiorczości akademickiej w Polsce	47
5.3. Rekomendacje dotyczące form wspierania przedsiębiorczości akademickiej.....	49
ZAKOŃCZENIE	51
UŚCIŚLENIA TERMINOLOGICZNE, DEFINICJE.....	52
Bibliografia	55

UWAGI WSTĘPNE

Przedsiębiorczość akademicka stała się pojęciem swoiście modnym. Pojęcie to bardzo dobrze wpisuje się w pewien ogólniejszy klimat oczekiwań dotyczących stylu i kierunków dalszej modernizacji zarówno krajów „starounijnych”, jak i nowo przyjętych do Unii Europejskiej państw postsocjalistycznych. Wspomniany klimat oczekiwań badań najlepiej i najdobitniej wyraża dziś Strategia Lizbońska¹. Jest on również obecny w niezliczonej i stale rosnącej liczbie publikacji na temat *społeczeństwa wiedzy*² i *społeczeństwa informacyjnego*³.

Problem w tym, że owo wzmożone, coraz bardziej intensywne zainteresowanie przedsiębiorczością akademicką nie do końca idzie w parze – przynajmniej w naszym kraju – z rzetelną refleksją na temat czym jest tak naprawdę przedsiębiorczość akademicka (a jeszcze bardziej: czym powinna się ona stawać). W dalszym ciągu brakuje badań, które w dostatecznie precyzyjny sposób diagnozowałyby obecną kondycję przedsiębiorczości akademickiej w Polsce, zwłaszcza zaś jej bariery rozwojowe⁴. Przede wszystkim jednak, brakuje pogłębionych analiz dotyczących (1) mikro- i makrostrukturalnych uwarunkowań rozwoju polskiej przedsiębiorczości akademickiej oraz (2) optymalnych (w rozumieniu najpotrzebniejszych, ale jednocześnie realistycznie pomyślanych i *wykonalnych*) form jej pobudzania oraz wspierania.

Najważniejszym zadaniem i celem niniejszej ekspertyzy jest przedstawienie propozycji metodologii, za pomocą której możliwe byłoby wystarczająco precyzyjne ustalanie związków przyczynowo-skutkowych zachodzących między potencjałem regionów (rozumianym tu jako potencjał poszczególnych województw) a kondycją i potencjałem rozwojowym przedsiębiorczości akademickiej oraz weryfikacja wspomnianej metodologii: uchwycenie, przy użyciu stosunkowo niewielkiej liczby syntetycznych wskaźników najważniejszych i najbardziej trwałych zależności między potencjałem regionów (województw) a obrazem przedsiębiorczości akademickiej.

¹ Więcej na temat Strategii Lizbońskiej i nawiązujących do niej bardziej szczegółowych dokumentów zob. np. na stronie internetowej *Ośrodka Informacji i Dokumentacji Europejskiej* (adres internetowy: <http://libr.sejm.gov.pl/oid/index.php?topic=biblio&id=strategia>, data odwiedzin na stronie: 22.08.2007).

² Zob. np. P. Drucker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, zob. również np. J. Rifkin, *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postronkowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.

³ Zob. np. M. Castells, *Galaktyka Internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2003.

⁴ Trzeba uczciwie przyznać, że ostatnie 3–4 lata przyniosły wzrost zainteresowania klientów instytucjonalnych badaniami na temat przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. Owocem tego zainteresowania jest przynajmniej kilka interesująco pomyślanych badań, które stawiały sobie za cel zarówno samą deskrypcję polskiej przedsiębiorczości akademickiej, jak i rozpoznanie czynników hamujących jej rozwój oraz jej „zapotrzebowania” na określone instrumenty wsparcia. Wspomnieć należałoby w tym miejscu choćby o ekspertyzie pt. „*Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności. Ekspertyza*”, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2005 r.; raport pt. „*Opracowanie modelu wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Wielkopolsce*” opracowany na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2006 r., raport z badań pt. „*Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*”, opracowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, sierpień 2004 r. czy raport pt. „*Analiza krajowych instytucji wspierających innowacje i transfer technologii*”, red. Krzysztof Matusiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005 r. Nie zmienia to faktu, że wymienione projekty badawcze są przysłowiową kroplą w morzu potrzeb i że miały one bądź to wybitnie przyczynkowski charakter, bądź też stanowiły raczej rodzaj „zwiadu badawczego”, niż część konsekwentnie i spójnie pomyślanego programu badawczego nakierowanego na wieloaspektowe odświeżanie sytuacji, w jakiej znajduje się dzisiaj polska przedsiębiorczość akademicka.

Zadaniem niniejszej ekspertyzy było również wskazanie najważniejszych barier, na jakie napotyka dziś przedsiębiorczość akademicka w Polsce oraz najważniejszych czynników pobudzających jej rozwój. W pierwszym przypadku empiryczną podstawą diagnozy będą przede wszystkim wyniki wybranych badań, których celem była deskrypcja polskiej przedsiębiorczości akademickiej. W drugim przypadku użyte będą również wyniki analiz własnych dotyczących korelacji pomiędzy potencjałem regionów (województw) a kondycją poszczególnych form instytucjonalnych przedsiębiorczości akademickiej.

Niniejsza ekspertyza zawiera propozycje dotyczące kryteriów i narzędzi monitorowania przedsiębiorczości akademickiej. Czytelnik znajdzie w niej zespół wskaźników, które można traktować zarówno jako podstawę oceny rzeczywistego potencjału poszczególnych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, jak również jako podstawę indywidualnie opracowywanych strategii wsparcia.

Ekspertyzę zamyka lista rekomendacji dotyczących najbardziej wskazanych i potencjalnie najbardziej efektywnych form wspierania polskiej przedsiębiorczości akademickiej.

Struktura niniejszej ekspertyzy jest konsekwencją i odzwierciedleniem jej najważniejszych celów.

Część pierwsza ekspertyzy, zatytułowana jest **MODEL ANALIZY POWIĄZAŃ MIĘDZY POTENCJAŁEM REGIONU A POTENCJAŁEM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ**. Zawiera ona prezentację i syntetyczne omówienie dwóch kategorii wskaźników. Pierwsza z tych kategorii to wskaźniki opisujące wybrane aspekty potencjału województw, które wydają się być – z dużym prawdopodobieństwem – pośrednio bądź bezpośrednio skorelowane z regionalnym obrazem przedsiębiorczości akademickiej, ze stopniem jej rozwoju i z jej możliwościami rozwojowymi. Druga grupa wskaźników to wskaźniki, które odnoszą się w bezpośredni sposób do kondycji przedsiębiorczości akademickiej.

Część druga ekspertyzy nosi tytuł **REGIONALNE UWARUNKOWANIA POTENCJAŁU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ**. Zawiera ona zestawienia wybranych danych ilustrujących potencjał gospodarczy, społeczno-demograficzny, kulturowy i edukacyjny poszczególnych regionów Polski z danymi, które obrazują stan i stopień rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w poszczególnych województwach.

Część trzecia ekspertyzy, zatytułowana **CZYNNIKI WZROSTU I BARIERY ROZWOJOWE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE** stanowi próbę syntetycznego spojrzenia na najważniejsze mikro- i makrostrukturalne czynniki, które przynajmniej potencjalnie wydają się sprzyjać rozwijaniu się przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. Znajduje się tu również omówienie największych niedostatków, dylematów i zagrożeń blokujących bądź spowalniających rozwój ośrodków przedsiębiorczości akademickiej.

Czwarta część ekspertyzy zatytułowana jest **KRYTERIA I NARZĘDZIA EWALUACJI OŚRODKÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ**. Przedstawione w niej propozycje są próbą nakreślenia możliwie jak najbardziej zorientowanej, opartej na „twardych” wskaźnikach procedury oceniania potencjału poszczególnych rodzajów ośrodków przedsiębiorczości akademickiej oraz stopnia, w jakim wywiązują się one (względnie nie wywiązują) z realizacji zadań, które składają się na „rdzeń funkcjonalny” ich misji.

Ostatnia, piąta część ekspertyzy nosi tytuł **REKOMENDACJE DOTYCZĄCE FORM WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE**. Zawiera ona ogólniejszą wizję (strategię) wspierania polskiej przedsiębiorczości akademickiej, która najlepiej odpowiada na potrzeby i oczekiwania sygnalizowane przez poszczególne rodzaje ośrodków przedsiębiorczości akademickiej i która, co równie ważne, wydaje się realistyczna

oraz wykonalna (nawet w zastanych uwarunkowaniach prawnych, organizacyjnych i finansowych). Przedstawiono w niej także szereg konkretnych propozycji, które można traktować jako (wstępną) operacjonalizację rekomendowanej strategii wspierania przedsiębiorczości akademickiej.

Nie sposób nie postawić pytania o praktyczną użyteczność niniejszej ekspertyzy. Wydaje się, że zawarte w niej wnioski i propozycje mogą stać się podstawą do stworzenia spójnego systemu monitorowania – na poziomie wojewódzkim – zarówno (1) wszelkich przejawów przedsiębiorczości akademickiej jak i (2) skuteczności instrumentów pomyślanych jako sposoby jej wspierania i jako zachęty do jej rozwijania (zarówno tych, które uruchamiane są /lub będą/ z poziomu instytucji rządowych, jak i tych, które uruchamiane są /będą/ z poziomu instytucji).

Druga potencjalna korzyść tej ekspertyzy to możliwie jak najbardziej precyzyjna identyfikacja tych słabości dzisiejszej przedsiębiorczości akademickiej w Polsce, które mogłyby wyeliminować lub przynajmniej ograniczyć dobrze pomyślane i trafnie adresowane formy jej wspierania.

1. MODEL ANALIZY POWIĄZAŃ MIĘDZY POTENCJAŁEM REGIONU A POTENCJAŁEM PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ

1.1. Uwagi wstępne

Można przyjąć, że w proponowanym tu modelu analitycznym zmienną wyjaśnianą jest siła i kondycja (regionalnej) przedsiębiorczości akademickiej, zaś zmiennymi wyjaśniającymi – wybrane dane opisujące potencjał regionu (województwa). Szczególny nacisk położony został na wskaźniki gospodarcze. Wśród wskaźników potencjału województwa znalazły się jednak również i takie, które dotyczą szeroko rozumianego kapitału społeczno-kulturowego. Decyzja taka wydaje się uzasadniona przynajmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, nie sposób oceniać *poziom cywilizacyjny* poszczególnych regionów ograniczając się wyłącznie do danych ekonomicznych. Po drugie, przedsiębiorczość akademicka jest kwintesencjonalnym przykładem zjawiska, które będąc zjawiskiem *par excellence* gospodarczym jest również „wytworem” określonego klimatu społeczno-kulturowego.

W proponowanym poniżej modelu analitycznym znalazła się jeszcze zmienna pośrednicząca, za którą uznać można sam klimat dla przedsiębiorczości w ogóle, w tym w szczególności dla przedsiębiorczości innowacyjnej mierzony stopniem instytucjonalizacji oraz charakterem i skalą regionalnych działań nakierowanych na wspieranie przedsiębiorczości. Przyjęto, że najbardziej miarodajnym wskaźnikiem owego stopnia instytucjonalizacji regionalnej polityki proinnowacyjnej będzie liczba realizowanych na terenie województwa programów i inicjatyw (zarówno ogólnopolskich, jak i regionalnych) mających służyć pobudzeniu przedsiębiorczości innowacyjnej.

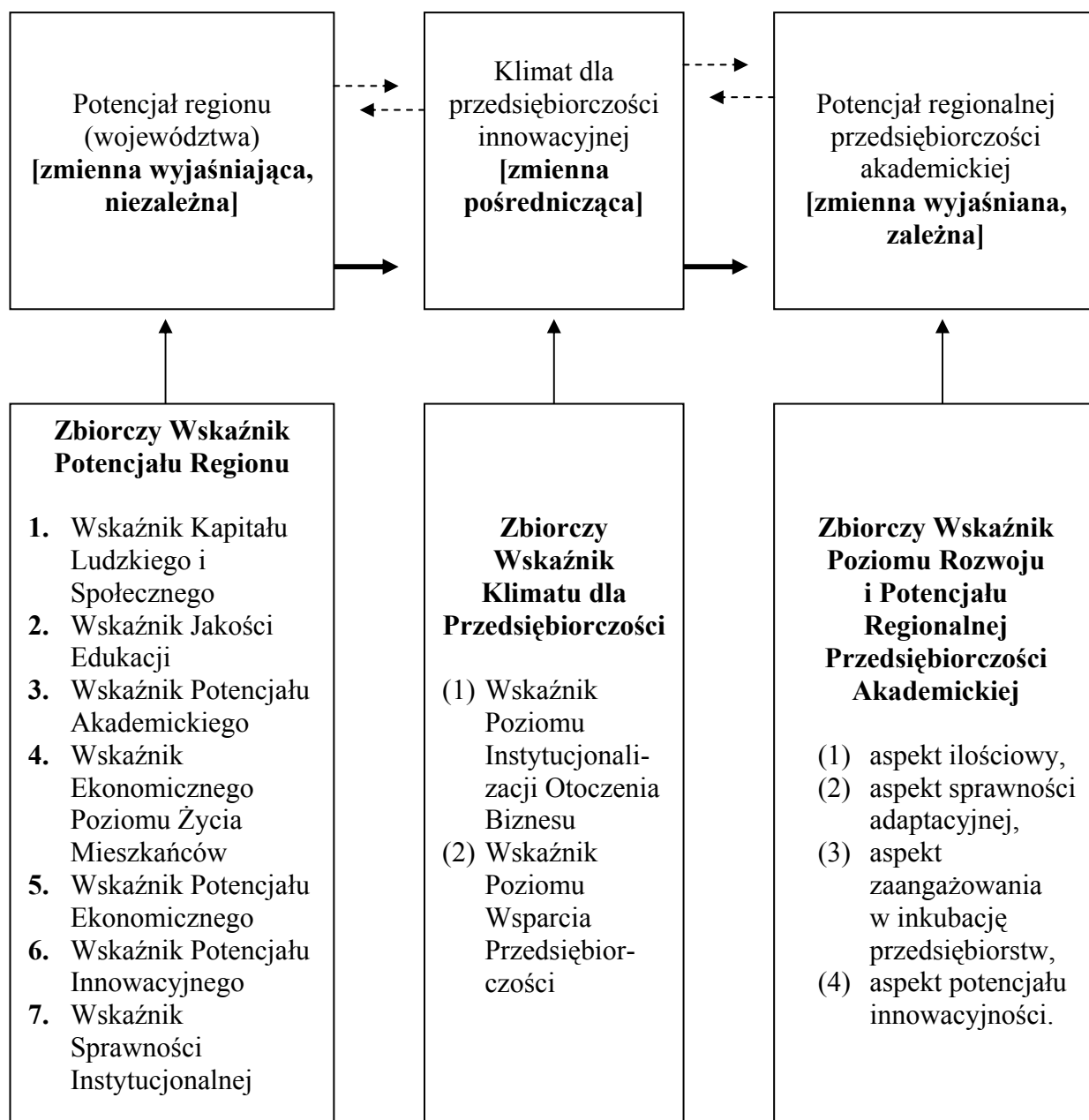
1.2. Model eksplanacyjny

Przyjęty na potrzeby niniejszej ekspertyzy model eksplanacyjny można przedstawić za pomocą diagramu zaprezentowanego na rys. 1.

Zaproponowany – na potrzeby tej ekspertyzy – zestaw wskaźników może wzbudzać rozliczne wątpliwości (dotyczące przede wszystkim ich trafności diagnostycznej, lecz również np. siły i „sprawdzalności” zachodzących między nimi powiązań). Decydując się na poszczególne wskaźniki kierowano się zarówno doświadczeniami renomowanych firm badawczo-doradczych dokonujących audytów ekonomiczno-społecznych⁵, jak również niezbędnym przy podobnych zadaniach pragmatyzmem. Istotnym „kryterium dobroci” poszczególnych wskaźników była przede wszystkim łatwość (i niskie bądź wręcz zerowe koszty) pozyskiwania danych statystycznych niezbędnych do ich stworzenia.

Wszystkie zaproponowane w niniejszej ekspertyzie wskaźniki mają charakter wskaźników zbiorczych. Sama zasada ich konstrukcji wzorowana jest na konstrukcji szeregu „klasycznych” wskaźników społeczno-ekonomicznych (poczynając od Wskaźnika Rozwoju Społecznego /HDI – Human Development Index/).

⁵ Zob. „Raporty o wielkich miastach Polski” dotyczące siedmiu miast (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) opracowane przez PricewaterhouseCoopers, które ukazywały się we fragmentach w odpowiednich dodatkach lokalnych Gazety Wyborczej w dniach 5–9 marca 2007 roku. Pełne wersje raportów dla poszczególnych ośrodków (format PDF) można pobrać ze strony internetowej: http://www.pwc.com/pl/pol/ins-sol/publ/2007/raporty_miast.html, data odwiedzin na stronie: 13.09.2007.



Rys. 1. Model eksplanacyjny

Oczywiście jednak dyskusyjne może być tu zawsze posłużenie się akurat tymi, a nie innymi wskaźnikami cząstkowymi. Nie ma wątpliwości, że zwiększanie ich liczby zwiększa również rzetelność pomiaru. Z drugiej jednak strony założono, aby zaproponować wskaźniki w miarę możliwości stosunkowo nieskomplikowane i oparte na łatwych do zlokalizowania i pozyskania danych.

Kolejne wątpliwości mogą dotyczyć samej zasady składania zaproponowanych wskaźników. Przyjęta na potrzeby niniejszej ekspertyzy zasada zliczania syntetycznych wskaźników nie zakłada **ważenia** wskaźników cząstkowych. Innymi słowy mówiąc, „wkład” poszczególnych wskaźników cząstkowych w końcową wartość wskaźnika zbiorczego jest

każdorzazowo taki sam (wskaźnik zbiorczy jest średnią wartości przyjmowanych przez wskaźniki cząstkowe).

Rozwiązanie takie dalekie jest od metodologicznej doskonałości, jednak wydaje się ono rozwiązaniem możliwym do przyjęcia w przypadku materiału o charakterze wstępnej i ramowej ekspertyzy. Co więcej, każde inne rozwiązanie (oznaczające w tym przypadku próbę mniej lub bardziej arbitralnego zważenia poszczególnych wskaźników cząstkowych) byłoby znacznie bardziej ryzykowne i wątpliwe. Tworzyłyby wprawdzie pozory metodologicznego dopracowania, lecz jednocześnie mogłyby opierać się jedynie na kruchych (mniej lub bardziej uznaniowych) przesłankach.

Powyższe uwagi nie zmieniają jednak faktu, iż rzetelność metodologiczna proponowanego rozwiązania wymaga sformułowania następujących trzech postulatów.

Po pierwsze, proponowany tutaj i rekomendowany model analityczny winien być traktowany jako **wstępna propozycja ekspercka wymagająca dalszej dyskusji**.

Po drugie, przedmiotem dyskusji nad zaproponowaną koncepcją ekspercką (i następnie przedmiotem jej dopracowania) powinny stać się przede wszystkim dwie kluczowe kwestie: (1) kwestia liczby i charakteru wskaźników cząstkowych wchodzących w skład poszczególnych wskaźników syntetycznych oraz (2) kwestia nadania poszczególnym wskaźnikom adekwatnych wag.

Po trzecie, oba wymienione wyżej zadania zostaną rozwiązane w należyty sposób jedynie wówczas, gdy Adresat niniejszej ekspertyzy zdecyduje się na **procedurę standaryzacyjną i weryfikacyjną wskaźników (i całego zaproponowanego tu modelu eksplanacyjnego)**. Wymaga ona kosztów i czasu. Jednakże nie podjęcie tego wysiłku będzie równoznaczne ze zgodą na posługiwanie się narzędziami analitycznymi, które nie są w należytym stopniu sprawdzone i zweryfikowane pod względem metodologicznej spójności i ich rzeczywistej mocy deskrypcyjnej (co z kolei prędzej czy później doprowadzi do ich podważenia).

Wszystkie „wskaźniki wojewódzkie” (zarówno te, które ilustrują stopień rozwoju regionalnej przedsiębiorczości akademickiej, jak i te, które zostały pomyślane jako ilustracje społeczno-kulturowego i ekonomicznego potencjału regionu) będą prezentowane jako stopień procentowego odchylenia od wartości 100 (wyrażającej średnią ogólnopolską wartość branych pod uwagę parametrów). Taki sposób prezentacji wskaźników może budzić pewien niedosyt z uwagi na fakt, iż nie pozwala on zorientować się Czytelnikowi w liczebnościach bezwzględnych (traktowanych tu jako „dane surowe”), lecz mimo to – biorąc pod uwagę cele i zadania niniejszej ekspertyzy – wydaje się on merytorycznie uzasadniony. Przede wszystkim ułatwia on porównywanie ze sobą poszczególnych województw, pozwala również wychwycić wszystkie najważniejsze zależności i uwarunkowania.

Inna zaleta proponowanego tu sposobu prezentowania wskaźników wiąże się z samą ich naturą (wskaźników syntetycznych). Posługiwanie się – jako wartością-punktem odniesienia-średnią arytmetyczną wyrażaną liczbą 100 pozwala w miarę prosty sposób porównywać i agregować wskaźniki cząstkowe posługujące się różnymi miarami (np. wysokością średniego wynagrodzenia brutto w województwie i stopą bezrobocia w województwie).

1.3. Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej

Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej jest syntetycznym wskaźnikiem obejmującym następujące cztery aspekty stopnia rozwoju (potencjału) regionalnej przedsiębiorczości akademickiej:

- (1) aspekt ilościowy,
- (2) aspekt sprawności adaptacyjnej,
- (3) aspekt zaangażowania w inkubację przedsiębiorstw,
- (4) aspekt potencjału innowacyjności.

Aspekt ilościowy wyraża liczba wszystkich działających w województwie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, do których zaliczam tu:

- (1) centra transferów technologii,
- (2) centra zaawansowanych technologii,
- (3) inkubatory przedsiębiorczości,
- (4) inkubatory technologiczne,
- (5) parki technologiczne,
- (6) akademickie inkubatory przedsiębiorczości.

Przyjęto, że statystyka ośrodków przedsiębiorczości akademickiej działających na terenie województwa obejmować powinna (1) zarówno te spośród nich, dla których organem założycielskim są uczelnie, jak i (2) te, które funkcjonują z inicjatywy samorządów i dzięki finansowaniu/współfinansowaniu uzyskiwanemu ze środków samorządowych względnie z pozyskiwanych przez samorzady pieniędzy z programów unijnych (takich choćby, jak Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka), jak również i (3) te, które powołują do życia podmioty prywatne (np. przedsiębiorstwa bądź konsorcja inwestorów instytucjonalnych).

Oczywiście aktualnie (i prawdopodobnie również w dającej się przewidzieć przyszłości) zdecydowana większość ośrodków przedsiębiorczości akademickiej ma uczelniany rodowód. Nie zmienia to jednak faktu, że model statystyczny powinien być skonstruowany w taki sposób, który pozwoli zidentyfikować i uwzględnić także i te instytucje powołane do życia w celu wspierania i rozwijania przedsiębiorczości akademickiej, które nie są inicjatywą środowisk uczelnianych.

W zaproponowanym zestawieniu ośrodków przedsiębiorczości akademickiej nie znalazły się akademickie biura karier, które w znakomitej większości dotychczasowych opracowań na temat przedsiębiorczości akademickiej w Polsce uznawane są za jedną z jej pełnoprawnych form organizacyjnych i za jeden z jej pełnoprawnych przejawów. Pominięcie biur karier wydaje się jednakże zabiegiem wskazanym i uzasadnionym przynajmniej z następujących powodów. Powoływanie do życia i utrzymywanie akademickich biur karier jest jednym z organizacyjnych zaleceń, jakie nakładają na uczelnie (zarówno publiczne, jak i niepubliczne) szczegółowe przepisy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy⁶. Można więc przyjąć, że (praktyczna) obligatoryjność akademickich biur karier przekreśla ich wszelką „wskaźnikową przydatność”. *Gros* podejmowanych przez akademickie biura karier wysiłków i inicjatyw ma niewiele (lub zgoła nic) wspólnego z akademicką przedsiębiorczością (chyba, że zdefiniujemy ją w sposób bardzo liberalny i zgodzimy się, że w pojęciu tym mieszczą się również *wszelkie* działania nakierowane na najszerszej pojęte zawodowe aktywizowanie studentów).

⁶ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.). Akademickie Biura Karier są tworzone w ramach Programu Aktywizacji Zawodowej Absolwentów „Pierwsza Praca”. Decyzję o utworzeniu biura karier wydają wyłącznie władze uczelni w ramach swoich kompetencji określonych ustawami i statutem, które określają usytuowanie nowej jednostki w strukturze organizacyjnej, decydują o liczbie zatrudnionych pracowników, podstawowym zakresie zadań oraz jej nazwie własnej. Na większości uczelni wyższych, doceniając znaczenie biur karier, władze uczelni same wychodzą z inicjatywą utworzenia takiej placówki, aktywizując do pracy własnych studentów lub absolwentów oraz angażując etatowych pracowników, zaangażowanych dotychczas w inne działania.

Aspekt sprawności adaptacyjnej wyraża liczba, realizowanych przez wszystkie funkcjonujące na terenie województwa ośrodki przedsiębiorczości akademickiej, projektów (szkoleniowych, informacyjnych, edukacyjnych itd.) finansowanych w całości bądź współfinansowanych ze środków zewnętrznych (w tym przede wszystkim unijnych, lecz również np. rządowych względnie samorządowych). Dodać w tym miejscu trzeba, że ów aspekt sprawności adaptacyjnej regionalnej przedsiębiorczości akademickiej jest nieco *dwuznacznym* składnikiem omawianego tu zbiorczego wskaźnika. Z jednej bowiem strony, pokazuje on pomysłowość i skuteczność ośrodków przedsiębiorczości akademickiej w pozyskiwaniu funduszy niezbędnych na prowadzenie i rozwijanie własnej działalności oraz ich umiejętność „proponowania się” w charakterze kooperantów i partnerów w określonych programach. Z drugiej jednakże strony – wolno przyjąć również, że udział poszczególnych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej w przynajmniej niektórych z tych programów może być interpretowany jako swego rodzaju „aktywność zastępcza” i jako substytucja ich prymarnej i podstawowej misji, jaką jest wspieranie akademickich przedsiębiorstw i akademickich przedsiębiorców.

Aspekt zaangażowania w inkubację przedsiębiorstw jawi się jako najbardziej „twardy” komponent proponowanego wskaźnika. Przyjęto tu, aby za miarę stopnia zaangażowania poszczególnych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej inkubację przedsiębiorstw uznać liczbę projektów typu start-up oraz liczbę przedsiębiorstw inkubowanych w pre-inkubatorach i w inkubatorach przedsiębiorczości.

W tym miejscu konieczne są pewne wyjaśnienia. Odnosząc się do propozycji, by oceniać ośrodki przedsiębiorczości akademickiej (i obraz oraz potencjał regionalnej przedsiębiorczości akademickiej) na podstawie zaproponowanego wyżej kryterium, animatorzy przedsiębiorczości akademickiej mogą upomnieć się i o inne, bardziej „miękkie” kryteria (takie choćby, jak liczba przeprowadzonych szkoleń lub jak powzięte i zrealizowane akcje edukacyjno-informacyjne). Rzecz w tym, że podobne inicjatywy nie powinny i nie mogą być traktowane inaczej niż jako poboczna i uzupełniająca działalność ośrodków przedsiębiorczości akademickiej. W przeciwnym wypadku obraz przedsiębiorczości akademickiej będzie zafałszowany.

Aspekt potencjału innowacyjności odwołuje się do kolejnego prymarnego „statutowego zadania” przedsiębiorczości akademickiej. Proponowana miara oceny regionalnej przedsiębiorczości akademickiej w tym wymiarze to liczba patentów i licencji uzyskanych przez poszczególne podmioty skupione w ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej.

1.4. Zbiorczy Wskaźnik Potencjału Regionu

Wskaźnik składa się z następujących siedmiu wskaźników cząstkowych:

- 1. Wskaźnik Kapitału Ludzkiego i Społecznego** uwzględniający (1) poziom wykształcenia mierzony odsetkiem mieszkańców województwa legitymujących się wyższym wykształceniem definiowanym jako posiadanie tytułu magistra/inżyniera oraz (2) liczbę zarejestrowanych w województwie organizacji pozarządowych w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców;
- 2. Wskaźnik Jakości Edukacji** uwzględniający (1) poziom uczelni określany na podstawie liczby punktów zdobytych przez uczelnie województwa w rankingu wyższych uczelni w 2006 roku opracowanym przez dziennik „Rzeczpospolita” oraz (2) poziom zdawalności matur w roku 2006;

3. **Wskaźnik Potencjału Akademickiego** wyrażony (1) liczbą zarejestrowanych i działających na terenie województwa uczelni, (2) liczbą studentów szkół wyższych przypadających na 10 000 mieszkańców oraz (3) liczbą ośrodków naukowych/institucji nie realizujących zadań dydaktycznych (takich jak oddziały Polskiej Akademii Nauk, instytuty badawcze, jednostki badawczo-rozwojowe itd.);
4. **Wskaźnik Ekonomicznego Poziomu Życia Mieszkańców** wyrażony (1) stopą bezrobocia w województwie i (2) średnim wynagrodzeniem miesięcznym brutto w województwie;
5. **Wskaźnik Potencjału Ekonomicznego** uwzględniający (1) liczbę zarejestrowanych w województwie spółek z listy pierwszych 500 największych firm w Polsce i (2) aktywność ekonomiczną jednostek (mierzona odsetkiem zarejestrowanych przedsiębiorstw w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców);
6. **Wskaźnik Potencjału Innowacyjnego** uwzględniający (1) wysokość nakładów na B+R w województwie w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców i (2) odsetek przedsiębiorstw opartych na wiedzy/przedsiębiorstw należących do obszaru nowej ekonomii w liczbie zlokalizowanych na terenie województwa przedsiębiorstw zaliczanych do 500 największych firm w Polsce;
7. **Wskaźnik Sprawności Instytucjonalnej** uwzględniający wydatki na administrację publiczną w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców,

1.5. Zbiórny Wskaźnik Klimatu dla Przedsiębiorczości

Wskaźnik składa się z następujących dwóch wskaźników cząstkowych:

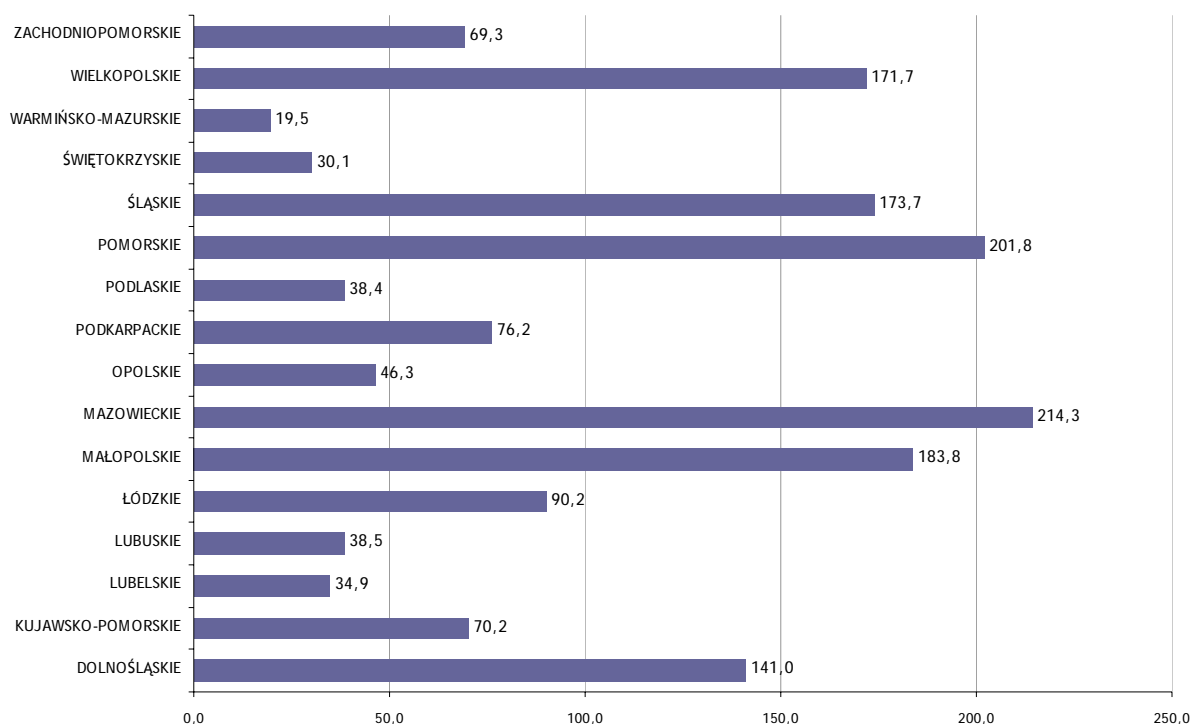
1. **Wskaźnik Poziomu Instytucjonalizacji Otoczenia Biznesu** uwzględniający liczbę zlokalizowanych w województwie instytucji (doradczych, finansowych i inicjatyw nakierowanych na wspieranie przedsiębiorczości w ogóle i przedsiębiorczości innowacyjnej, w tym przedsiębiorczości akademickiej).
2. **Wskaźnik Poziomu Wsparcia Przedsiębiorczości** (uwzględniający liczbę inicjatyw i programów służących aktywizowaniu do przedsiębiorczości).

2. REGIONALNE UWARUNKOWANIA POTENCJAŁU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ

2.1. Potencjał przedsiębiorczości akademickiej w ujęciu regionalnym

Poniższy wykres przedstawia rozkład Zbiorczego Wskaźnika Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej w rozbiciu na poszczególne województwa.

Wykres 1. Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie desk research stron internetowych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, strony internetowej Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Portalu Innowacji oraz Fundacji Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości.

Najsilniejsza przedsiębiorczość akademicka usytuowana jest w województwie mazowieckim (ponad 214% średniej wartości wskaźnika). Niewiele gorzej wypada województwo pomorskie (201% średniej wartości wskaźnika) oraz województwa małopolskie, śląskie i wielkopolskie (odpowiednio 183,8%, 173,7% i 171,7% średniej wartości wskaźnika). Z kolei w województwach warmińsko-mazurskim, lubuskim, podlaskim, świętokrzyskim oraz lubelskim przedsiębiorczość akademicka rozwinięta jest zdecydowanie najslabiej.

Zróźnicowanie województw ze względu na potencjał i siłę przedsiębiorczości akademickiej raczej nie zaskakuje. Jedyną niespodzianką może być relatywnie niska pozycja województwa dolnośląskiego i relatywnie wysoka województwa pomorskiego.

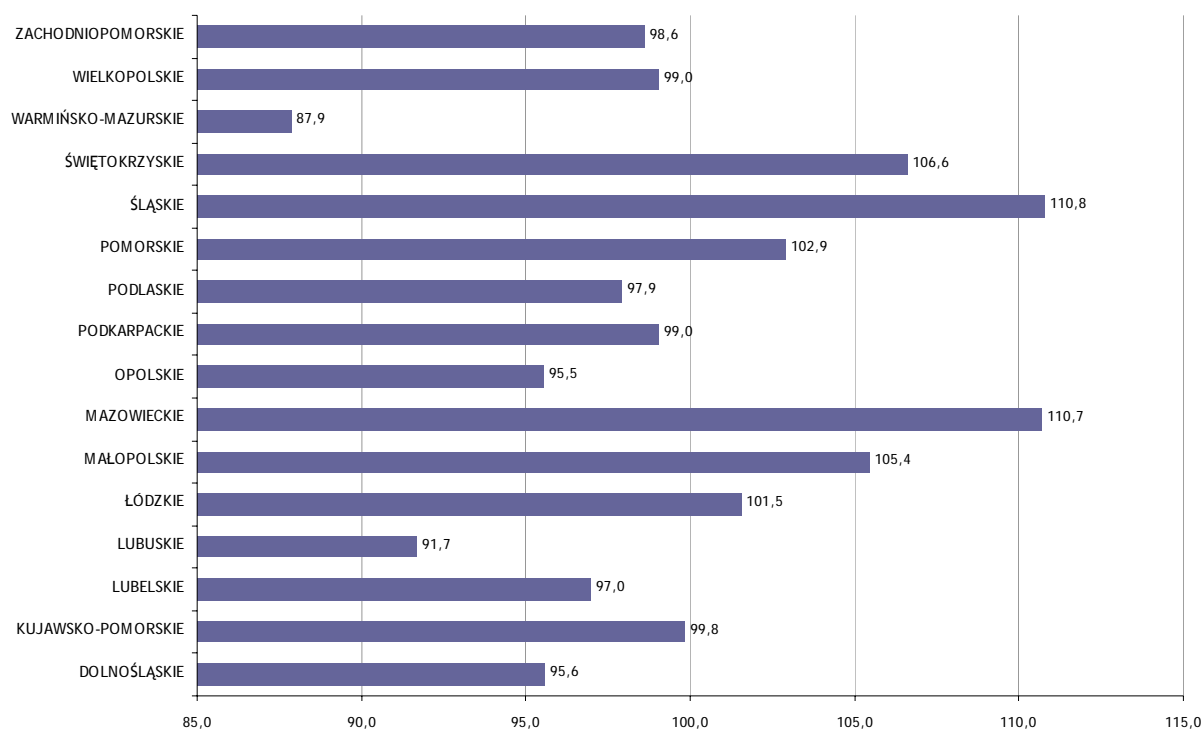
Z punktu widzenia celów tej ekspertyzy zdecydowanie ważniejsze od rekonstrukcji obrazu wojewódzkiego zróźnicowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej jest jednak

uchwycenie związków między owym potencjałem a wybranymi wskaźnikami potencjału poszczególnych regionów.

2.2. Regionalne uwarunkowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej

Wskaźnik Kapitału Ludzkiego i Społecznego

Wykres 2. Wskaźnik Kapitału Ludzkiego i Społecznego

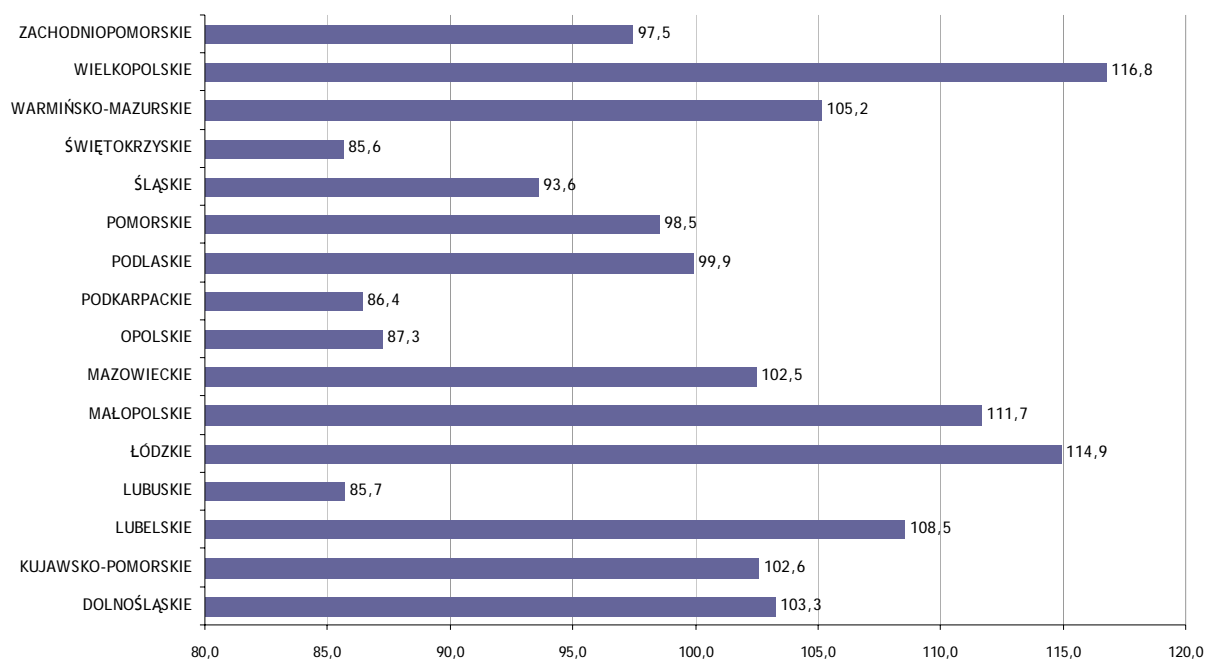


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank danych regionalnych (2006) oraz danych Stowarzyszenia Klon-Jawor (stan na dzień 03.09.2007).

Związek między poziomem kapitału ludzkiego i społecznego wyrażanym przez wartości przyjmowane przez Wskaźnik Kapitału Ludzkiego i Społecznego a potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej nie rysuje się jednoznacznie. Z jednej strony, w przypadku województw mazowieckiego i małopolskiego zachodzi praktycznie liniowa korelacja między Wskaźnikiem Kapitału Ludzkiego i Społecznego a Zbiórczym Wskaźnikiem Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej. Jednak w przypadku województwa wielkopolskiego korelacji takiej już nie ma, zaś np. województwo świętokrzyskie wypada w niniejszej analizie jako region o bardzo wysokim kapitale ludzkim i społecznym i – mimo tego – relatywnie słabo rozwiniętej przedsiębiorczości akademickiej.

Wskaźnik Jakości Edukacji

Wykres 3. Wskaźnik Jakości Edukacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie rankingu szkół wyższych z 2006 roku opracowanego przez dziennik „Rzeczpospolita” oraz danych Centralnej Komisji Egzaminacyjnej z 2006 roku.

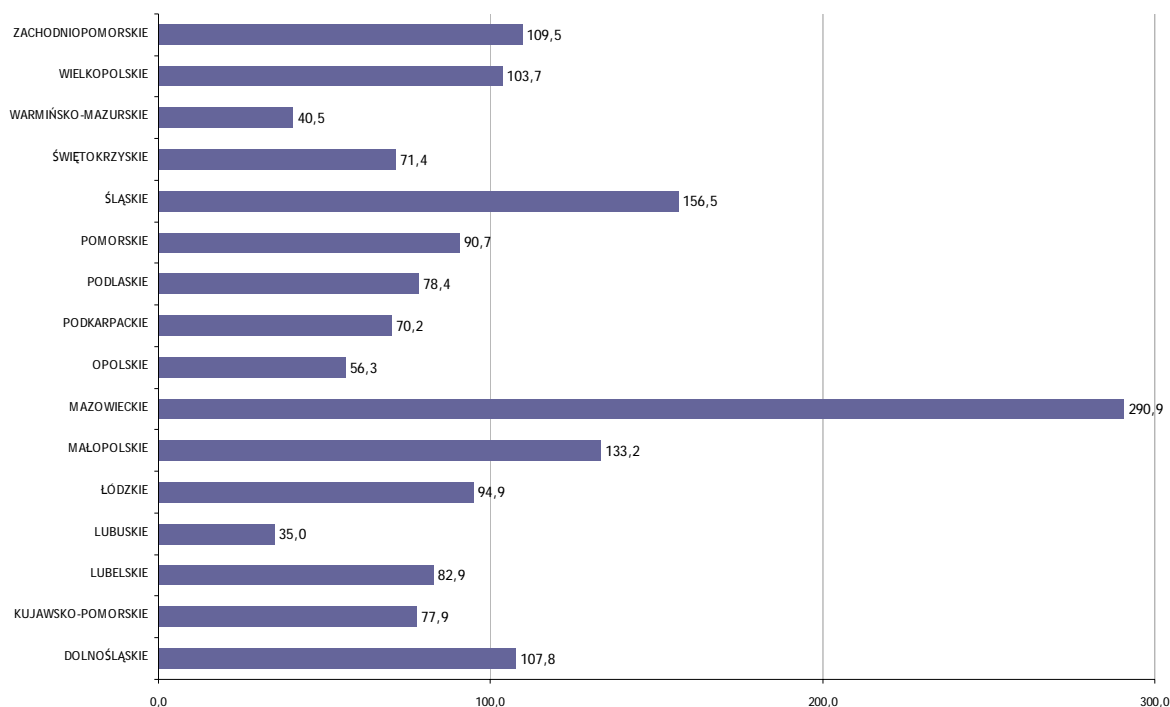
Wątpliwy okazuje się również bezpośredni związek między potencjałem lokalnej przedsiębiorczości akademickiej a jakością edukacji w regionie.

W przypadku województw wielkopolskiego i małopolskiego korelacja jest liniowa, lecz słabo wypadające pod względem siły przedsiębiorczości akademickiej województwo łódzkie okazuje się być jednocześnie województwem o najwyższej w kraju jakości edukacji. Podobnie np. województwo warmińsko-mazurskie, w którym przedsiębiorczość akademicka jest najsłabsza w całej Polsce, lecz które zarazem prezentuje się całkiem nieźle pod względem jakości edukacji.

Interesujący wydać się może przypadek województwa mazowieckiego, które jawi się w świetle zebranych i prezentowanych tu danych jako niekwestionowany lider z uwagi na potencjał regionalnej przedsiębiorczości akademickiej, ale równocześnie wcale nie wypada imponująco pod względem jakości edukacji. Wydaje się, że ten (mimo wszystko chyba jednak paradoks) da się wyjaśnić ogromnym, największym w kraju zróżnicowaniem wewnętrznym województwa mazowieckiego. Za czołowe miejsce województwa mazowieckiego pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej „odpowiedzialna” jest przede wszystkim Warszawa. Natomiast za gorszą pozycję województwa pod względem jakości edukacji „odpowiedzialne” wydają się być przede wszystkim głębokie dysproporcje pomiędzy stolicą a resztą Mazowsza.

Wskaźnik Potencjału Akademickiego

Wykres 4. Wskaźnik Potencjału Akademickiego



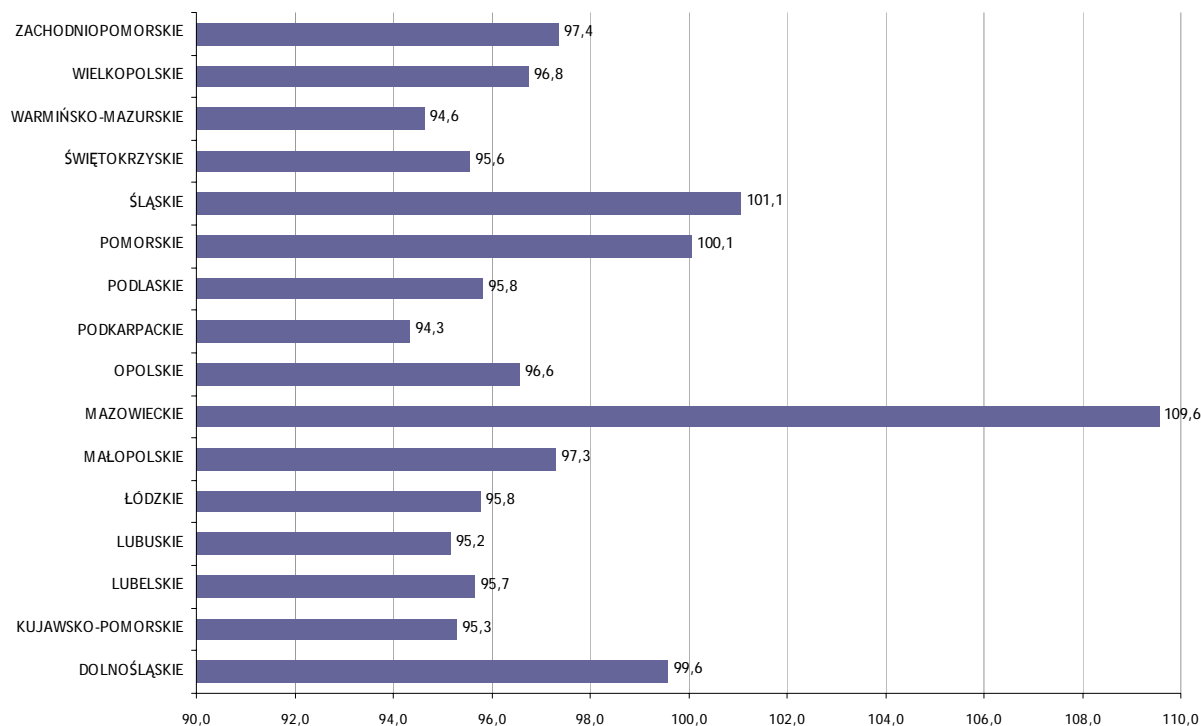
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych (2006).

W przypadku tego wskaźnika intuicyjne oczekiwanie ściślejszego związku pomiędzy potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej a regionalnym potencjałem akademickim niemal w całości się potwierdza. Aż cztery spośród pięciu województw – liderów przedsiębiorczości akademickiej (województwa mazowieckie, małopolskie, wielkopolskie i śląskie) okazują się być również liderami pod względem potencjału akademickiego. Prawidłowość wspomniana nie dotyczy tylko województwa pomorskiego. Poniekąd, można powiedzieć, że wyłamuje się z niej również województwo dolnośląskie (szóste na liście rangującej województwa w oparciu o kryterium siły regionalnej przedsiębiorczości akademickiej, ale piąte – i wypadające lepiej niż województwo pomorskie – pod względem potencjału akademickiego).

Istotne jest to, że województwa, w których przedsiębiorczość akademicka jest słabo (bądź wręcz bardzo słabo) rozwinięta (np. województwa lubuskie, lubelskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, opolskie) nie mogą poszczycić się również wysokimi wartościami Wskaźnika Potencjału Akademickiego. Można zaryzykować wręcz opinię, że mamy tu do czynienia ze znacznie większą wyrazistością „ujemnej” niż „dodatniej” korelacji. Związek między (dużym) potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej a (dużym) regionalnym potencjałem akademickim jest silny. Lecz jeszcze bardziej silny i ewidentny okazuje się związek, jaki zachodzi pomiędzy (niskim) potencjałem przedsiębiorczości akademickiej a (niskim) potencjałem akademickim regionu.

Wskaźnik Ekonomicznego Poziomu Życia Mieszkańców

Wykres 5. Wskaźnik Ekonomicznego Poziomu Życia Mieszkańców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych (2006).

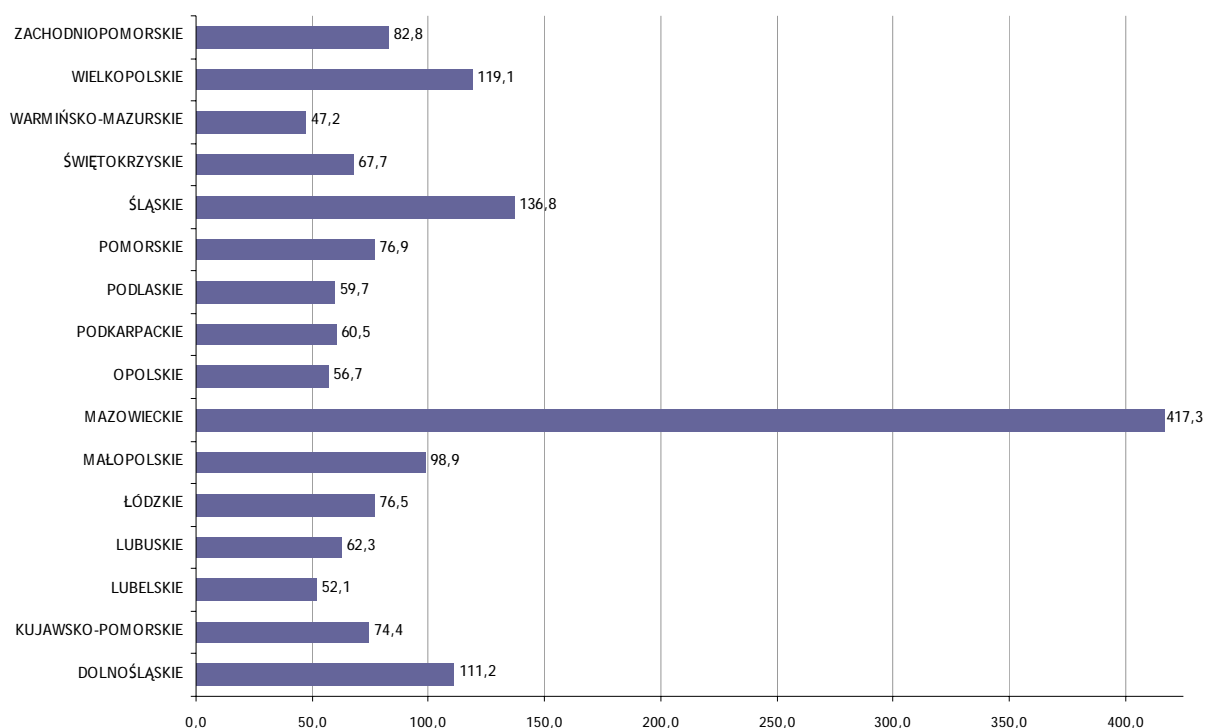
Trzy spośród pięciu województw – liderów pod względem stopnia rozwoju przedsiębiorczości akademickiej znajdują się również w pierwszej trójce województw o najwyższym ekonomicznym poziomie życia (województwo mazowieckie, województwo śląskie oraz województwo pomorskie).

Korelacja między poziomem życia mieszkańców a potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej nie do końca sprawdza się w przypadku województwa wielkopolskiego (prezentuje się ono jako jedno z pięciu najbardziej przedsiębiorczych, lecz pod względem zamożności obywateli plasuje się dopiero na siódmym miejscu w kraju). Być może jest to rezultat pewnej specyfiki społeczno-kulturowej Wielkopolski polegającej na relatywnie większej – na tle innych regionów Polski – gotowości Wielkopolan do angażowania się w przedsięwzięcia gospodarcze, które wprowadzie gwarantują jednostce większą niezależność i autonomię, lecz które jednocześnie nie poprawiają w znaczący sposób – przynajmniej w krótko – a nawet średniookresowej perspektywie temporalnej – jej statusu materialnego.

Kilku słów komentarza wymaga także przypadek województwa dolnośląskiego. Województwo to, szóste pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej jest jednocześnie czwartym pod względem zamożności mieszkańców. Można powiedzieć zatem, że raczej potwierdza ono niż falsyfikuje hipotezę, zgodnie z którą regionalny potencjał przedsiębiorczości akademickiej jest wprost proporcjonalny do poziomu zamożności mieszkańców regionu.

Wskaźnik Potencjału Ekonomicznego

Wykres 6. Wskaźnik Potencjału Ekonomicznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych (2005) oraz „Listy 500 największych firm” z 2006 roku opracowanej przez dziennik „Rzeczpospolita”.

Potencjał ekonomiczny regionu okazuje się być skorelowany z potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej. Im większa siła ekonomiczna województwa, tym większe prawdopodobieństwo, że potencjał regionalnej przedsiębiorczości akademickiej będzie ponadprzeciętnie duży. Wspomniana prawidłowość nie potwierdza się tylko w przypadku województwa pomorskiego. Niewykluczone jednak, że przypadek województwa pomorskiego jest szczególny. Kryzys i wieloletnie perturbacje polskiego przemysłu stoczniowego (a także np. przewłaszczenie większości polskich statków na rzecz tzw. tanich bander) w radykalny sposób przeceniły pomorskie (zwłaszcza trójmiejskie) przedsiębiorstwa. Tym samym pogorszyć musiały się również i wszystkie wskaźniki ekonomiczne dla całego województwa. Ale jednocześnie potencjał akademicki województwa (zatem także, choć już bardziej pośrednio – potencjał przedsiębiorczości akademickiej w województwie) jest z natury rzeczy bardziej stabilny i uкорzeniony instytucjonalnie.

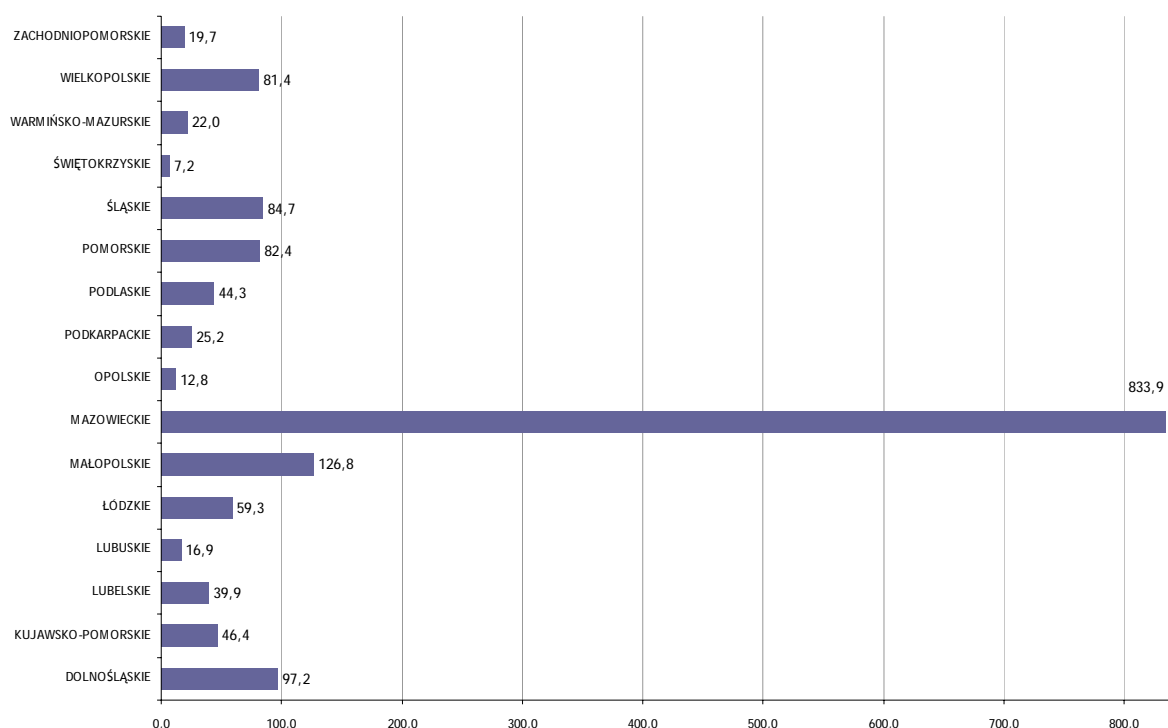
Dlatego możliwe jest – w krótkiej, a nawet średniej perspektywie czasowej – „współistnienie” ekonomicznej stagnacji, a nawet ekonomicznego regresu i dobrze rozwijającej się przedsiębiorczości akademickiej.

Przykład województwa pomorskiego (zaś z drugiej strony – prawdopodobnie również przykład województwa dolnośląskiego) pokazuje, że korelacja między potencjałem ekonomicznym województwa a potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej może ujawniać się jako efekt inercyjny lub z czasowym opóźnieniem. W przypadku województwa pomorskiego niekorzystne tendencje ekonomiczne nie przekładają się w natychmiastowy sposób na pogorszenie się wojewódzkiego potencjału akademickiego (i na zmniejszenie się potencjału przedsiębiorczości akademickiej). Można to nazwać właśnie efektem inercyjnym. Z kolei w przypadku województwa dolnośląskiego wolno wysnuć

wniosek, że niewątpliwy progres ekonomiczny, jaki jest jego udziałem od dobrych kilku lat nie przekłada się mimo wszystko automatycznie i w krótkim czasie na spektakularną poprawę wszystkich najważniejszych interesujących nas tutaj miar, jakie określają sytuację oraz potencjał środowiska akademickiego i wszystkich jego najważniejszych przejawów instytucjonalnych.

Wskaźnik Potencjału Innowacyjnego

Wykres 7. Wskaźnik Potencjału Innowacyjnego

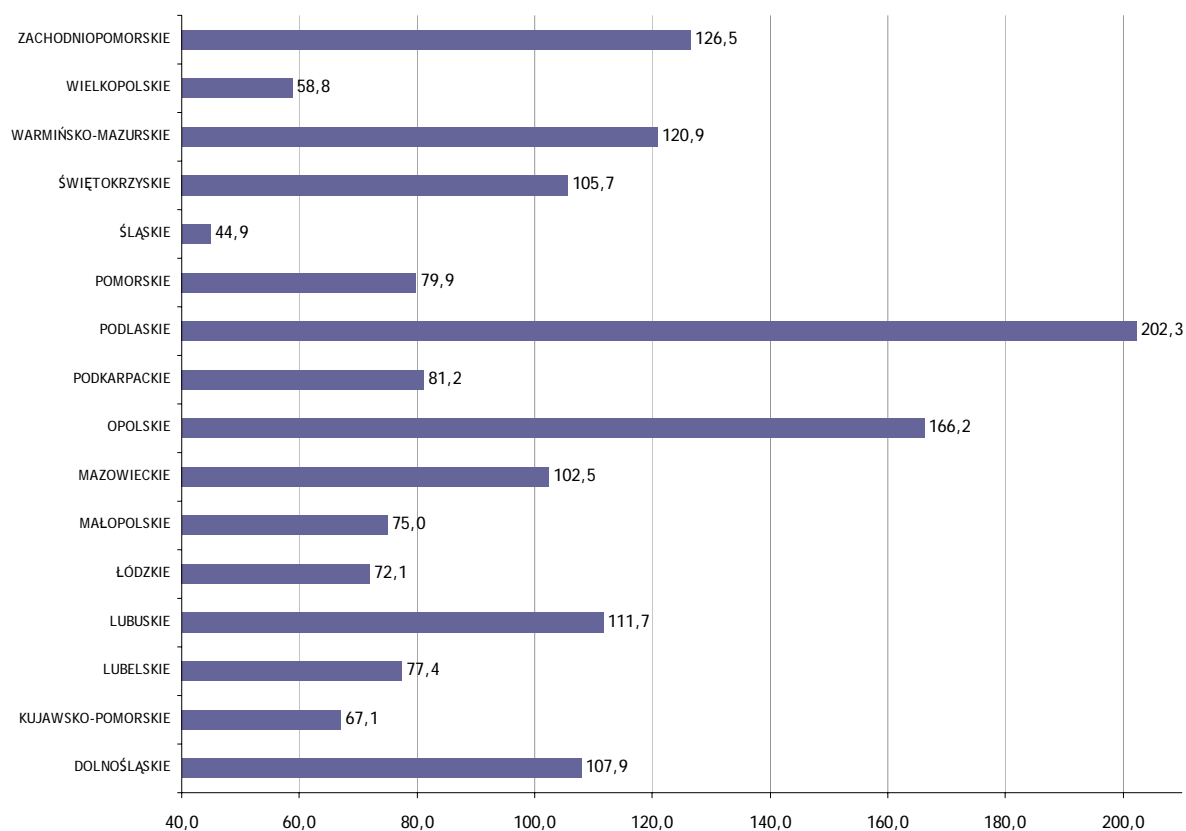


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych (2005) oraz „Listy 500 największych firm” z 2006 roku opracowanej przez dziennik „Rzeczpospolita”.

Województwo mazowieckie (lub może nawet sama Warszawa bez specjalnej pomocy ze strony reszty Mazowsza) ewidentnie dystansuje tu resztę kraju. Niekwestionowany prymat Mazowsza (Warszawy) nie powinien jednak przysłonić faktu – niemal identycznie jak w przypadku poprzedniego, omówionego chwilę wcześniej wskaźnika – ścisłego związku między potencjałem innowacyjnym regionu a potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej. Sześć województw, które okazały się w prezentowanej tu analizie liderami pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej (województwa mazowieckie, wielkopolskie, pomorskie, małopolskie, śląskie oraz dolnośląskie) okazuje się być również liderami pod względem potencjału innowacyjnego. I na odwrót: województwa, w których przedsiębiorczość akademicka jest najslabiej rozwinięta (m.in. województwo świętokrzyskie, województwo lubuskie, województwo lubelskie, województwo warmińsko-mazurskie) dysponują też niewielkim potencjałem innowacyjnym.

Wskaźnik Sprawności Instytucjonalnej

Wykres 8. Wskaźnik Sprawności Instytucjonalnej

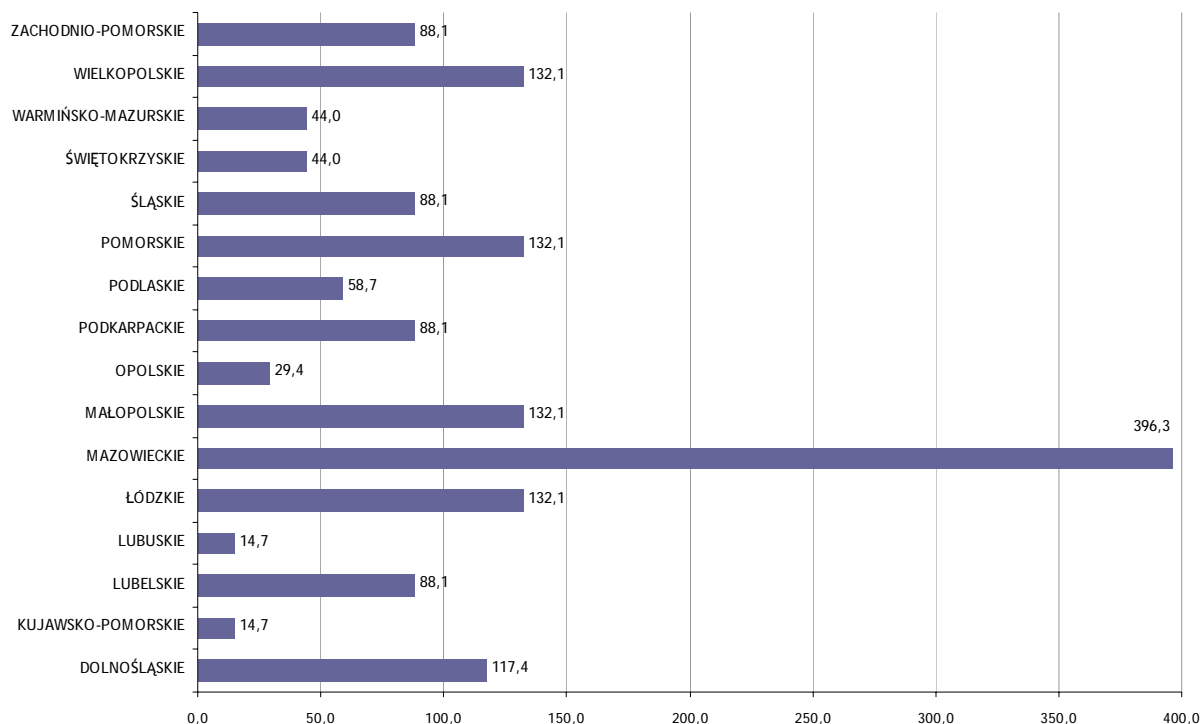


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS – Bank Danych Regionalnych (2006).

Sprawność instytucjonalna (mierzona tu poziomem wydatków na administrację publiczną w przeliczeniu na 10 000 mieszkańców) nie wydaje się być skorelowana w żaden istotny sposób z potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej.

Zbiorczy Wskaźnik Klimatu dla Przedsiębiorczości

Wykres 9. Zbiorczy Wskaźnik Klimatu dla Przedsiębiorczości



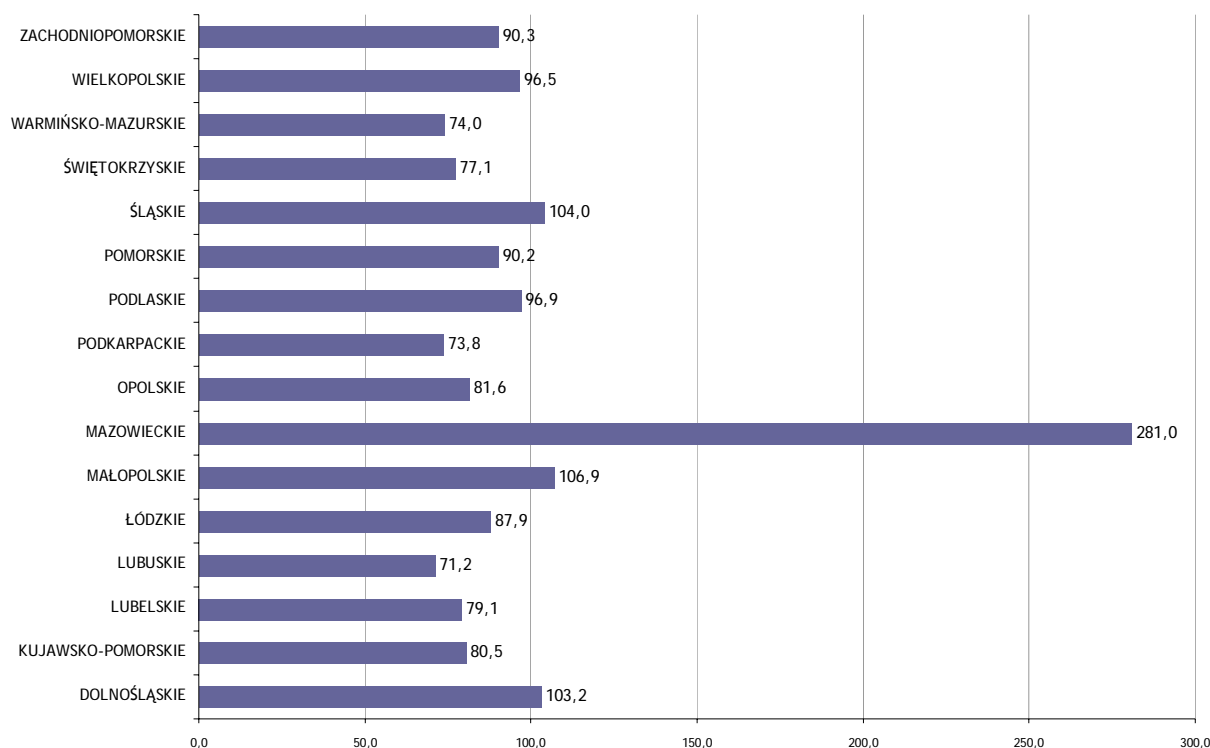
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych instytucji wspierających innowacyjność w kraju zamieszczonej na Portalu Innowacji, www.pi.gov.pl, (stan na dzień 14.09.2007)

Inaczej przedstawia się sprawa związków między potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej a (1) „gęstością” otoczenia biznesu (mierzoną liczbą instytucji z otoczenia biznesu) oraz (2) liczbą zlokalizowanych na terenie województwa inicjatyw nakierowanych na wspieranie innowacyjności). Jak wynika z wykresu 9, pięć z sześciu województw mogących pochwalić się największym potencjałem przedsiębiorczości akademickiej należy również do województw o największej liczbie instytucji i inicjatyw/programów służących wspieraniu przedsiębiorczości innowacyjnej i gospodarki opartej na wiedzy. Wyjątek stanowi z jednej strony województwo śląskie (gdzie przedsiębiorczość akademicka jest względnie dobrze rozwinięta, lecz liczba działań nakierowanych na wspieranie i na „obsługę” innowacji stosunkowo niewielka), z drugiej zaś strony – województwo łódzkie (gdzie ma miejsce sytuacja odwrotna niż w województwie śląskim).

2.3. Regionalne uwarunkowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej – ujęcie syntetyczne

Poniższy wykres prezentuje wartości, jakie dla poszczególnych województw przyjmuje Zbiorczy Wskaźnik Potencjału Regionalnego (utworzony jako arytmetyczna suma 7 wskaźników szczegółowych przedstawionych i umówionych powyżej).

Wykres 10. Regionalne uwarunkowania potencjału przedsiębiorczości akademickiej – ujęcie syntetyczne



Sześć województw – liderów pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej (województwa mazowieckie, małopolskie, pomorskie, śląskie, wielkopolskie i dolnośląskie) jest również województwami, w których Zbiorczy Wskaźnik Potencjału Regionalnego osiąga najwyższe wartości.

Z jednej więc strony można mówić o (spodziewanej) liniowej zależności między potencjałem regionu a potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej. Z drugiej strony warto wskazać na kilka aspektów, które ten jednoznaczny obraz sytuacji nieco komplikują i stawiają w nowym świetle.

Po pierwsze, przypadek województwa mazowieckiego pokazuje, że zdystansowanie reszty województw pod względem potencjału rozwojowego nie przekłada się wcale na tak dużą przewagę pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej. Oznaczałoby to, że ta ostatnia jest (jednak) **względnie** niezależna od poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu. Słabiej wypadające pod względem potencjału społeczno-ekonomicznego regiony mają – mimo wszystko – relatywnie silną przedsiębiorczość akademicką, zaś przewaga mazowieckiej przedsiębiorczości akademickiej nie jest tak duża, jak by to mogła sugerować przewaga tego regionu pod względem praktycznie wszystkich wskaźników rozwoju społeczno-ekonomicznego wykorzystanych w niniejszej ekspertyzie.

Po drugie, klimat dla przedsiębiorczości potraktowany w zaproponowanym modelu analitycznym jako zmienna pośrednicząca wydaje się „zachowywać się” jednak bardziej jak zmienna niezależna (5 spośród 6 województw o najbardziej sprzyjającym klimacie dla

przedsiębiorczości jest również w grupie 6 województw – liderów pod względem potencjału przedsiębiorczości akademickiej).

Po trzecie, przypadek województwa wielkopolskiego i pomorskiego (które pod względem potencjału społeczno-ekonomicznego znalazły się w pierwszej szóstce województw, zarazem zaś jednak – poniżej średniej krajowej) sugeruje, że przedsiębiorczość akademicka może rozwijać się relatywnie lub nawet bardzo dobrze dzięki stwarzaniu dla niej korzystnych warunków rozwojowych za pomocą instrumentów administracyjnych.

2.4. Wnioski

Można z dużą dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, że regionalny potencjał przedsiębiorczości akademickiej jest wprost proporcjonalnie skorelowany (1) z potencjałem akademickim województwa (co wydać się musi oczywiste i czego należało się spodziewać, lecz co należało mimo wszystko zweryfikować), (2) z zamożnością mieszkańców, (3) z potencjałem ekonomicznym regionu, (4) z potencjałem innowacyjności oraz (5) z ilością instytucji/działań służących wspieraniu gospodarki innowacyjnej.

Potencjał przedsiębiorczości akademickiej jest skorelowany z metropolitarnym charakterem stolic wojewódzkich (sześć najlepiej wypadających pod względem obrazu przedsiębiorczości akademickiej województw: województwa mazowieckie, małopolskie, wielkopolskie, śląskie, pomorskie i dolnośląskie to także województwa, których stolice są zlokalizowane w największych miastach Polski). Wyjątek stanowi tu tylko województwo łódzkie. Trudno jednoznacznie wyrokować, jaka przyczyna lub splot przyczyn złożyły się na taką sytuację. Jeśli wierzyć niedawnemu raportowi przygotowanemu przez PricewaterhouseCoopers na temat siedmiu największych polskich miast⁷, należałoby stwierdzić, że Łódź (która, podobnie jak Warszawa przesądza o statystycznym obrazie całego województwa) jest dziś – w grupie miast metropolitarnych – miastem o najmniejszym „impecie modernizacyjnym” i o relatywnie najgorszych wskaźnikach wyrażających szeroko rozumianą jakość życia.

Mimo iż związki między poszczególnymi zaproponowanymi wskaźnikami wyrażającymi ekonomiczny oraz społeczno-kulturowy potencjał województw a potencjałem przedsiębiorczości akademickiej nie zawsze są wyraziste, warto zwrócić uwagę na następującą prawidłowość. Otóż liderami przedsiębiorczości akademickiej okazują się być te województwa, które przynajmniej w pięciu analizowanych wymiarach plasują się w czołówce „najlepszych” pięciu województw. I odwrotnie – żadne województwo, które w pięciu (obojętnie jakich) branych tutaj pod uwagę wymiarach porównawczych uplasowało się wśród pięciu „najgorszych” województw nie znalazło się w pierwszej „szóstce” regionów o najlepiej rozwiniętej przedsiębiorczości akademickiej. Można mówić zatem o efekcie kumulowania się potencjałów i również niestety – o efekcie kumulowania się wymiarów/aspektów niedorozwoju. Ta uwaga to poniekąd nic nowego. Od lat obserwowane jest olbrzymie i niestety pogłębiające się zróżnicowanie wewnętrzne naszego kraju, niedostateczne stopniem jego cywilizacyjnej spójności oraz różne – w poszczególnych regionach Polski – „tempa modernizacji”. Z punktu widzenia pytania o logikę i o zasady wspierania przedsiębiorczości akademickiej (przez takie czy inne ogólnopolskie podmioty instytucjonalne, np. przez agencje rządowe lub przez niektóre

⁷ Zob. „Raporty o wielkich miastach Polski” dotyczące siedmiu miast (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) opracowane przez PricewaterhouseCoopers, które ukazywały się we fragmentach w odpowiednich dodatkach lokalnych Gazety Wyborczej w dniach 5–9 marca 2007 roku, http://www.pwc.com/pl/pol/ins-sol/publ/2007/raporty_miast.html, data odwiedzin na stronie: 13.09.2007.

ministerstwa) fakt owego „pęknięcia” Polski jest jednak niezwykle ważny i nie sposób nie brać go pod uwagę. Jeśli podjęta zostanie decyzja o „wspieraniu wyrównawczym”, może to oznaczać zmarnowanie ogromnych środków. Z drugiej strony – odejście od zasady „wspierania wyrównawczego”, równoznaczne z kierowaniem środków jedynie do tych województw, które już dzisiaj mają duży potencjał modernizacyjny, przyczyni się do petryfikacji dzisiejszych nierówności. Pomimo wszystko, bardziej celowe wydaje się obecnie pierwsze rozwiązanie. Przedsiębiorczość akademicka wymaga kosztownego i stabilnego wsparcia (jeśli ma być ono rzeczywiście efektywne i jeśli ma przyczyniać się do jej autentycznego pobudzenia). Rozproszenie środków rodzi niebezpieczeństwo, że nikt (żaden region) nie otrzyma ich tyle, by móc sfinansować pobudzenie przedsiębiorczości akademickiej do **jakościowego wzrostu**. Drugi argument. Otóż wydaje się, że bolączką Polski jest dzisiaj zbyt daleko posunięte rozproszenie ośrodków akademickich. Władze naszego kraju powinny więc dążyć raczej do wspierania lub nawet wymuszania procesu koncentracji zasobów naukowo-badawczych, tak abyśmy – jako państwo – dysponowali w przyszłości (niezależnie od liczonych w setki uczelni regionalnych kształcących w większości do poziomu licencjata) kilkoma naprawdę silnymi centrami akademickimi mogącymi konkurować na polu działalności naukowo-badawczej w skali globalnej, nie zaś w skali lokalnej. I jeszcze jeden argument. Wbrew często powtarzanym opiniom, przedsiębiorczość akademicka jest dość mało efektywnym i dość wątpliwym *driverem* procesów modernizacji zachodzących na poziomie regionalnym. Zależność jest tutaj raczej odwrotna. Jest raczej tak, że przedsiębiorczość akademicka rozwija się dobrze tylko w tych regionach, które odznaczają się już wysokim potencjałem ekonomicznym, można więc powiedzieć, że to wysoki potencjał ekonomiczny generuje przedsiębiorczość akademicką, a nie na odwrót.

Z punktu widzenia instytucji odpowiedzialnych za wspieranie przedsiębiorczości i za stymulowanie jej rozwoju kluczowe jest oczywiście pytanie, na które spośród czynników mających wpływ na potencjał przedsiębiorczości akademickiej mogą one (choćby i tylko pośrednio) wpływać? Wydaje się, że stymulowanie wzrostu potencjału regionalnej przedsiębiorczości akademickiej będzie najbardziej efektywne, jeśli w wystarczająco skuteczny sposób wspierany będzie (1) wzrost potencjału innowacyjnego i (2) wzrost instytucjonalizacji otoczenia biznesu. W pierwszym wypadku kluczowy jest oczywiście wzrost nakładów na B+R, ale także (nie kolidujące z przepisami regulującymi zakres i formy pomocy publicznej⁸) ułatwienia dla przedsiębiorstw zaliczających się do gospodarki innowacyjnej⁹. W drugim wypadku najważniejsze i rozstrzygające wydają się być (1) liczba i **jakość** regionalnych (w tym zwłaszcza samorządowych) programów wspierania innowacyjnej przedsiębiorczości oraz (2) liczba (i znowu **jakość**) dobrowolnych organizacji zrzeszających przedsiębiorców (np. izb gospodarczych, ale także np. klastrów przedsiębiorczości).

⁸ Zob. *Program polityki w zakresie pomocy publicznej na lata 2005–2010*, przygotowany przy uwzględnieniu celów społeczno-ekonomicznych Polski jako członka Unii Europejskiej i uwarunkowań związanych z realizacją Strategii Lizbońskiej oraz nowej perspektywy finansowej UE na lata 2007–2013 oraz *Kierunki udzielania pomocy publicznej w latach 2007–2013*, dokument, którego celem jest wskazanie głównych kierunków przepływu środków publicznych w najbliższych latach oraz ich ocena pod kątem realizacji Krajowego Planu Reform.

⁹ Zob. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG). POIG ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności. Interwencja w ramach POIG będzie obejmowała zarówno bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw, instytucji otoczenia biznesu oraz jednostek naukowych świadczących przedsiębiorstwom usługi o wysokiej jakości, a także wsparcie systemowe zapewniające rozwój środowiska instytucjonalnego innowacyjnych przedsiębiorstw. W ramach PO IG wspierane są działania z zakresu innowacyjności produktowej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej, które w sposób bezpośredni lub pośredni przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw.

3. CZYNNIKI WZROSTU I BARIERY ROZWOJOWE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE

Uwagi wstępne

Trzecia część ekspertyzy pomyślana została jako syntetyczny przegląd najważniejszych czynników sprzyjających rozwojowi/pobudzających dziś – przynajmniej w warunkach polskich – rozwój przedsiębiorczości akademickiej oraz jako przegląd najważniejszych barier, na jakie napotyka obecnie w Polsce przedsiębiorczość akademicka.

Niniejsza część ekspertyzy ma również za zadanie zasygnalizować wybrane dylematy, w obliczu których znajduje się dzisiaj polska przedsiębiorczość akademicka i które – jeśli nie zostaną w taki czy inny sposób rozstrzygnięte – będą rozmywać jej tożsamość (zatem „zadziałają” jako jeszcze jedna odmiana barier). Wskazano w niej także na wybrane negatywne (zaś niekiedy sytuujące się na granicy patologii) tendencje obecne dziś w polskiej przedsiębiorczości akademickiej.

Dylematy, wobec których stoi dziś polska przedsiębiorczość akademicka

3.2.1. Rozumienie przedsiębiorczości akademickiej. Restrykcyjne czy liberalne?

Dyskusja nad doprecyzowaniem pojęcia przedsiębiorczości akademickiej jest wbrew pozorom nadal bardzo potrzebna. Precyzyjna definicja przedsiębiorczości akademickiej pozwala oddzielić od niej szereg inicjatyw i form działania, które w rzeczywistości nie mają z nią wiele wspólnego, natomiast „podszywają się” pod nią licząc, że w ten sposób uzyskają jakieś instytucjonalne finansowe wsparcie.

Dostępne raporty z badań nad polską przedsiębiorczością akademicką pozwalają zidentyfikować i wyodrębnić jej następujących pięć rozumień.

Po pierwsze, przedsiębiorczość akademicka jest dzisiaj w naszym kraju (zwłaszcza przez samych studentów) bardzo często utożsamiana z zaradnością i pomysłowością adaptacyjną młodzieży akademickiej (jako wyraz tak pojętej przedsiębiorczości akademickiej wskazywana jest np. umiejętność znalezienia dla siebie atrakcyjnej pracy sezonowej, umiejętność skorzystania z szans stypendialnych itd.).

Po drugie, przedsiębiorczość akademicka utożsamiana bywa z wychowaniem do przedsiębiorczości i z promocją przedsiębiorczości, postaw proprzedsiębiorczych (do takiej definicji przedsiębiorczości akademickiej skłania się znaczna część pracowników biur karier i spora grupa jej „zawodowych animatorów”).

Trzecie rozumienie przedsiębiorczości utożsamia ten termin ze wspieraniem przedsiębiorców będących studentami, niedawnymi absolwentami bądź doktorantami/pracownikami naukowymi (przede wszystkim z inkubowaniem przedsiębiorstw akademickich, w tym przedsiębiorstw typu spin-off).

Zgodnie z czwartym rozumieniem przedsiębiorczości akademickiej, jej zasadniczy cel i jej istotę stanowi wspieranie transferu wiedzy i nowych technologii do gospodarki.

Ostatnie, piąte rozumienie przedsiębiorczości wiąże ten termin z przedsiębiorczością uczelni definiując ją – ujmując rzecz najogólniej – jako szukanie przez uczelnię pozabudżetowych źródeł finansowania. Nie tyle, a w każdym razie nie tylko w płatnych, skomercjalizowanych usługach dydaktycznych (co stanowi dziś i pewnie będzie stanowić w najbliższych latach swego rodzaju synonim ekonomicznej zaradności polskich ośrodków akademickich, w tym zwłaszcza uczelni niepublicznych), ile raczej (i przede wszystkim)

w obszarze komercyjnej oferty badawczej. Przedsiębiorczość uczelni to zatem wszelkiego rodzaju inicjatywy i przedsięwzięcia, które są obliczone na przekształcanie uczelni (bez uszczerbku dla badań podstawowych i dla procesu nauczania stanowiących jej pierwotną i by tak rzec, konstytucyjną misję) w przedsiębiorstwo badawcze zdolne „ściągać z rynku” pieniądze za świadczone temu rynkowi szeroko rozumiane usługi badawcze o bezpośrednio – bądź pośrednio utylitarnym charakterze. Jednak wspomniane pojęcie mieści w sobie także i odpowiednio pomyślaną (prorynkową i promodernizacyjną) politykę w zakresie tworzenia centrów i laboratoriów badawczych (mających służyć nie tylko realizacji *par excellence* naukowych aspiracji, lecz również mających podnosić atrakcyjność uczelni jako potencjalnego partnera dla biznesu). Na koniec, przez pojęcie przedsiębiorczości uczelni rozumie się również odpowiednie zarządzanie finansami uczelnianymi (np. *top-slicing*, *cross-subsiding*), które ma na celu zarówno swoistą redystrybucję wyrównawczą zasobów (m.in. ich transfer z uczelnianych centrów zysków do uczelnianych centrów kosztów), jak i np. równowagę wewnątrzrodowiskowych napięć na tle dysproporcji w zyskach z grantów, patentów, licencji, tworzenie nowoczesnych i przede wszystkim realistycznych pod względem wykonawczym koncepcji partycypacji finansowej biznesu we wspieraniu aspiracji rozwojowych uczelni itd.

Wydaje się, że dwa pierwsze przywołane wyżej sposoby definiowania przedsiębiorczości akademickiej są zdecydowanie za szerokie. Rezultatem takiego, zanadto liberalnego, pojmowania przedsiębiorczości akademickiej jest całkowite rozmycie tożsamości tego zjawiska. Ale co gorsza, zbyt szerokie definiowanie przedsiębiorczości akademickiej prowadzi do swoistej gry pozorów oznaczającej, że „podstawia się” pod to pojęcie rozmaite (skądinąd wartościowe i pożądane) działania edukacyjno-szkoleniowe i informacyjne nie mające jednakże nic wspólnego z autentyczną przedsiębiorczością akademicką.

Wydaje się też, że wbrew pozorom nie powinno się dziś również – przynajmniej w Polsce – utrzymywać, że ważnym aspektem lub wręcz samym rdzeniem przedsiębiorczości akademickiej jest transfer wiedzy do gospodarki. Kwestia transferu wiedzy do gospodarki jest dziś rzeczywiście strategicznie ważnym czynnikiem rozwojowym gospodarki polskiej. Równocześnie jednak, należy podkreślić, że powierzanie zadania transferu wiedzy i technologii z uczelni do gospodarki ośrodkom przedsiębiorczości akademickiej (i jednocześnie obarczanie ich odpowiedzialnością za jego rozmiary oraz efektywność) jest tyleż krótkowzroczne, co i naiwne (biorąc pod uwagę ogólną słabość przedsiębiorczości akademickiej i jej słabe, niedostateczne wyposażenie w instrumenty /prawne, organizacyjne, finansowe/ umożliwiające jej skuteczne i naprawdę efektywne współdziałanie z biznesem). Polsce potrzebny jest dziś raczej („sygnowany” przez rząd, oparty na nowych regulacjach prawnych oraz inwestycjach) długookresowy narodowy program badań innowacyjnych, który:

- dąży lub wręcz wymusza koncentrację środków na B+R w niewielkiej liczbie ośrodków badawczo-wdrożeniowych o interdyscyplinarnym i międzyuczelnianym charakterze,
- wymusza rezygnację z „wszystkoizmu” badawczego (Polski nie stać dzisiaj i tym bardziej nie będzie stać w przyszłości na dalsze „uchylanie się” przed daleko posuniętą specjalizacją badawczą),
- stwarza system ulg i preferencji (w tym podatkowych) dla podmiotów gospodarczych współfinansujących B+R (w tym zwłaszcza granty realizowane w oparciu o zasoby uczelniane),

- na wzór modelu francuskiego systemowo rozwiązuje kwestię statusu formalno-prawnego pracowników naukowych zatrudnionych w firmach odpryskowych i (lub) zaangażowanych w badania dla gospodarki prowadzone przez uczelnie¹⁰,
- stwarza przejrzysty system grantów państwowych oddzielający finansowanie badań podstawowych od finansowania badań „bezpośrednio użytecznych”,
- stwarza prawno-organizacyjne ramy umożliwiające/ułatwiające podejmowanie przez uczelnie badań finansowanych w oparciu o zapisy prawne regulujące partnerstwo publiczno-prywatne,
- stwarza system specjalnych kredytów dla przedsiębiorstw na zakup know-how i nowych technologii,
- modyfikuje kryteria ocen Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów, wiążąc przyznawanie stopni naukowych w bardziej niż dotąd ścisły sposób z zaangażowaniem w badania dla gospodarki.

Dla dobra i w interesie przedsiębiorczości akademickiej najlepiej byłoby, gdyby jej rozumienie ograniczyć do (1) wszechstronnego wspierania projektów typu start-up i przedsiębiorstw akademickich oraz (2) do *przedsiębiorczości uczelni* (rozumianej przede wszystkim jako świadczenie usług badawczych na zasadach komercyjnych).

Wszelkie inicjatywy informacyjne, edukacyjne, promocyjne, szkoleniowe itd. podejmowane dziś masowo przez poszczególne typy ośrodków przedsiębiorczości winny zostać uznane za odrębny obszar aktywności. Docelowo powinny być one finansowane/ współfinansowane przez państwo i samorządy ze środków „znakowanych” jako **środki na edukację (do przedsiębiorczości)**, a nie ze środków „znakowanych” w budżetach jako **środki na wspieranie przedsiębiorczości akademickiej**.

Jeśli w nadchodzących latach prowadzona na uczelniach edukacja do przedsiębiorczości w dalszym ciągu będzie niemal zmonopolizowana przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej (które już dzisiaj traktują ją często jak swój podstawowy obszar działalności i jako swoje główne źródło przychodów, o czym będzie jeszcze w niniejszej ekspertyzie mowa), dojdzie do całkowitego zaciemnienia (również sprawozdawczo-statystycznego) prawdziwej sytuacji przedsiębiorczości akademickiej i jej rzeczywistej kondycji. Przedsiębiorczość akademicka zredukowana do promocji przedsiębiorczości i do propedeutycznej edukacji do przedsiębiorczości ujawni się prędzej czy później (raczej to pierwsze) jako niemal wyłączne **beneficjum swoistych „wirtuozów racjonalności biurokratyczno-administracyjnej”**, którzy wprowadzie sami powinni być **szkoleni do przedsiębiorczości, gdyż na razie nie mają z nią wiele wspólnego, lecz którzy są za to dość skuteczni i sprawni w pozyskiwaniu środków pomocowych i w wywiązywaniu się z roli operatorów rozmaitych projektów/programów nie poddających się twardej ewaluacji**.

Z punktu widzenia celów i interesów samej przedsiębiorczości akademickiej i z drugiej strony – uwzględniając tu również czysto pragmatyczne interesy wyłączonych tu z instytucjonalnego porządku ośrodków przedsiębiorczości akademickiej biur karier, optymalnym rozwiązaniem okazać się może swoisty podział pracy, zgodnie z którym to właśnie akademickie biura karier zająć powinny się w przyszłości szeroko rozumianą edukacją do przedsiębiorczości.

¹⁰ Zob. Część I – „Desk Reserach” opracowania pt. „Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności. Ekspertyza”, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2005 r., http://www.pi.gov.pl/upload/dokumenty/publikacje/ekspertyza_PA.pdf, data odwiedzin na stronie: 13.09.2007.

Natomiast wszystkie pozostałe ośrodki przedsiębiorczości akademickiej (w tym chyba zwłaszcza pre- i inkubatory przedsiębiorczości oraz parki technologiczne winny skoncentrować się przede wszystkim na inkubowaniu i w miarę możliwości wszechstronnym wspieraniu akademickich przedsiębiorstw w początkowej fazie ich wzrostu).

3.2.2. Przedsiębiorstwo akademickie – każde, czy tylko przedsiębiorstwo oparte na wiedzy?

Można tu wyodrębnić następujące trzy konkurujące ze sobą stanowiska. Pierwsze z nich, *liberalne*, zakłada, że za przedsiębiorstwo akademickie uznać można każde przedsięwzięcie gospodarcze zaprojektowane/prowadzone przez studenta (absolwenta, pracownika naukowego), niezależnie od jego charakteru. Zgodnie z takim rozumieniem za przedsiębiorstwo akademickie należałoby uznać zarówno spółkę zajmującą się tworzeniem oprogramowania, jak i również np. piekarnię.

Drugie rozumienie przedsiębiorstwa akademickiego zakłada, że przedsiębiorstwem akademickim będzie każde przedsiębiorstwo, które (1) zostało założone przez osoby ze środowiska akademickiego oraz (2) w prowadzeniu którego wykorzystywana jest wiedza nabyta podczas studiów (wiedza uzyskiwana dzięki prowadzonym na uczelni badaniom naukowym. Takie rozumienie przedsiębiorstwa akademickiego bliskie jest definicji przedsiębiorstwa typu spin-off (firmy odpryskowej).

I trzecie, najbardziej restrykcyjne rozumienie. Zgodnie z nim na miano przedsiębiorstwa akademickiego mogą/powinny zasługiwać wyłącznie przedsiębiorstwa innowacyjne (w praktyce, przedsiębiorstwa, które można zaliczyć do *new economy* i ewentualnie – również te firmy, o których można powiedzieć, że ich koncept biznesowy opiera się na innowacyjnym podejściu do starych rozwiązań/w sferze produkcji, w sferze dystrybucji, w sposobie świadczenia określonego typu usług, w zarządzaniu procesami organizacyjnymi itd.).

Przedsiębiorczość akademicka – traktowana jako pewna specyficzna, lecz jednak wewnętrznie spójna praktyka sięgająca po instrumenty prawne, organizacyjne i finansowe w celu pobudzania i wspierania postaw proprzedsiębiorczych w kręgu społeczności akademickiej – powinna akceptować wyłącznie drugie i trzecie rozumienie przedsiębiorstwa akademickiego. Jeśli tak nie będzie, przedsiębiorczość akademicka stanie się w nieunikniony sposób synonimem *wszelkiej*, najszerzej i najswobodniej rozumianej aktywizacji do przedsiębiorczości, zaś jej nominalna (można powiedzieć: „statutowa”) sfera działania pokryje się z wieloma innymi inicjatywami mającymi na celu wspieranie przedsiębiorczości, które adresowane są jednakże do zupełnie innych segmentów społeczeństwa.

3.2.3. Ile „miękkiego finansowania” ośrodków przedsiębiorczości akademickiej?

Ośrodki przedsiębiorczości akademickiej (zwłaszcza inkubatory przedsiębiorczości, parki naukowo-technologiczne, centra transferu technologii) nie mogą oczywiście zostać ani dziś, ani w dającej się przewidzieć przyszłości pozbawione zewnętrznego finansowania (obojętnie już, czy pochodzącego z budżetu państwa, ze środków samorządowych czy też z funduszy unijnych). Z drugiej strony, ich ścisłe i jak się zdaje coraz ściślejsze związanie i uzależnienie od takich czy innych zewnętrznych źródeł finansowania stwarza realną groźbę, że ośrodki przedsiębiorczości akademickiej zostaną przyzwyczajone do funkcjonowania w **całkowitym oderwaniu od rynkowo-efektywnościowych kryteriów oceny**.

Istnieje zatem poważne niebezpieczeństwo, że finansowane z zewnątrz ośrodki przedsiębiorczości akademickiej przekształcą się w swego rodzaju centra kosztów, zdolne

wchłonąć i utopić każdą kwotę pieniędzy przeznaczając ją na działania, które nie poddają się twardej rynkowej ewaluacji (np. na szkolenia, na akcje edukacyjne itd.)¹¹.

Jeśli diagnoza ta jest trafna, należy dołożyć wszelkich starań, aby na przyszłość wypracować taki model finansowania przedsiębiorczości akademickiej, który będzie wymuszał na jej poszczególnych ośrodkach funkcjonowanie w zdecydowanie bardziej – niż ma to miejsce dzisiaj – efektywnościowo-rynkowej logice działania.

3.2.4. Czy głównym podmiotem przedsiębiorczości akademickiej ma być uczelnia, czy przedsiębiorstwo typu spin-off?

Jest to w gruncie rzeczy pytanie o to, czy chcemy w przyszłości pokładać nadzieje raczej w tym, że to same uczelnie *nauczą się* lepiej współpracować z rynkiem (proponując się mu jako komercyjni „dostawcy wiedzy” oraz rozwiązań opartych na wiedzy) czy też w tym, że to wywodzący się z uczelni ludzie coraz lepiej, coraz bardziej sprawnie znajdować będą punkty styku między wiedzą a rynkiem, używając w tym celu jako łącznika własnych przedsiębiorstw?

Trzeba wspierać oba te scenariusze. Jednak, ten pierwszy jest wydaje się ze wszech miar lepszy. Lepiej wpisuje się on w dzisiejsze realia gospodarcze. Coraz bardziej korporacyjny biznes będzie szanował i respektował jedynie silnych (i również w taki czy inny sposób korporacyjnych) partnerów.

3.2.5. Czy w przyszłości przedsiębiorczość akademicka w Polsce ma służyć raczej inkubowaniu przedsiębiorstw, czy wspieraniu innowacyjnych rozwiązań?

Wbrew pozorom oba te rozumienia przedsiębiorczości akademickiej i oba te sformułowania określające jej najważniejszą funkcję oparte są na skrajnie różnej filozofii działania i na skrajnie różnych przesłankach.

W pierwszym przypadku zakłada się, że przy minimalnym w sumie wsparciu *da się* doprowadzić do zwiększenia liczby stabilnych rynkowo i konkurencyjnych przedsiębiorstw opartych na wiedzy. Drugie rozumienie zakłada, że *da się* jedynie wspomóc, wesprzeć organizacyjnie i finansowo proces *konceptualizacji* projektów biznesowych, które jednak będą musiały szukać zewnętrznego finansowania i których autorzy – jeśli będą mieć szczęście – albo sprzedadzą te projekty inwestorom instytucjonalnym, albo też wniosą je jako swój aport w spółki finansowane przez „aniołów biznesu” bądź przez fundusze typu *venture capital*, stając się w tych spółkach mniejszościowymi udziałowcami.

Model pierwszy jest już dzisiaj nierealistyczny (i będzie z każdym rokiem coraz mniej realistyczny). Nie ma co się łudzić: większość startujących przedsiębiorców akademickich (i w ogóle większość małych, startujących przedsiębiorców) ma małe, coraz mniejsze szanse utrzymać się na rynku, nie wspominając już o organicznym rozwoju. Atutem środowiska akademickiego nie musi być przedsiębiorczość rozumiana jako gotowość i determinacja do „pracy na swoim” (wbrew wszystkiemu i mimo wszystko), lecz wiedza, którą można i trzeba próbować jak najkorzystniej sprzedać każdemu, kto zechce docenić ją pieniędzmi przeznaczonymi na *nabycie do niej praw* lub jeszcze lepiej *udziałami* (choćby mniejszościowymi) w finansowanym przez siebie przedsięwzięciu.

¹¹ Dla przykładu praktycznie wszystkie inkubatory przedsiębiorczości mają własne portale, Inkubator Technologiczny Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego wydaje kwartalnik pt. „IQ” itd. Doceniając i szanując podobne przedsięwzięcia trudno jednak oprzeć się wrażeniu, że po pierwsze są one swoistymi „działaniami substytutowymi”. Po drugie, większość tego typu inicjatyw upada wraz z wyczerpaniem się takiej bądź innej „kroplówki finansowej”, gdyż bardzo rzadko są one powoływane do życia w oparciu o **własne i samodzielnie wypracowane środki finansowe**.

Czynniki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości akademickiej

3.3.1. Czynniki systemowe i makrostrukturalne

(1) Wzrost i coraz większa dostępność środków na finansowanie/współfinansowanie przedsiębiorczości akademickiej. Chodzi w tym miejscu przede wszystkim o fundusze unijne¹². Niewątpliwie będą one stanowić w bliższej i dalszej przyszłości zasadnicze źródło finansowania przedsiębiorczości akademickiej.

(2) Krajowe i regionalne programy wspierania przedsiębiorczości innowacyjnej. Pod koniec 2007 roku, po zaakceptowaniu przez Komisję Europejską, powinien ruszyć Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Jeden z jego punktów zakłada wsparcie przedsiębiorstw w pozyskiwaniu środków niezbędnych do rozwoju. Zgodnie z założeniami, w jego ramach małe i średnie spółki będą mogły liczyć na zwrot nawet 50 proc. wydatków związanych z debiutem na giełdzie, przede wszystkim z przygotowaniem całej dokumentacji, oraz z późniejszą obsługą ze strony autoryzowanych doradców.

Inne przykłady regionalnych krajowych programów nakierowanych na wspieranie przedsiębiorczości innowacyjnej:

- Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej. Założeniem PO Rozwój Polski Wschodniej jest przyspieszenie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego Polski wschodniej (tj. województw: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego). Projekty realizowane w ramach Programu będą współfinansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Pula przeznaczona na ten cel to ponad 2,2 mld euro.
- Program wspierania przedsiębiorczości akademickiej na Uniwersytecie Warszawskim „Aktywny Student” finansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego, Działanie 2.5. Projekt ten obejmuje pomoc doradcą prawnika, szkolenia z zakresu przedsiębiorczości oraz wsparcie finansowe dla osób zamierzających założyć własną firmę. Skierowany jest do studentów oraz młodych absolwentów (studia ukończone nie później niż rok przed skorzystaniem z pomocy projektu) mazowieckich uczelni wyższych.
- Program „Startup-IT” – projekt kompleksowych działań wspierających nowe firmy IT w Wielkopolsce. Wsparcie to dotyczy nowych technologii i rozwiązań IT, ochrony praw autorskich, biznesplanów, marketingu, finansów, funduszy UE, niezbędnego sprzętu oraz wykorzystania najlepszych praktyk firm, które odniosły sukces. Twórcą programu jest Politechnika Poznańska i Poznańskie Centrum Superkomputerowo-Sieciowe.
- Program „Rozwój współpracy w zakresie transferu wiedzy między Uniwersytetem Jagiellońskim a przedsiębiorcami”. Głównym celem projektu jest zwiększenie potencjału regionu w sferze innowacji, poprzez wzmocnienie współpracy pomiędzy Uniwersytetem, innymi szkołami wyższymi, przedsiębiorcami oraz instytucjami otoczenia biznesu. Planowane są między innymi następujące działania: rozwijanie bazy danych naukowców i aparatury; stworzenie uniwersyteckiego portalu innowacji; spotkania branżowe; zlecane przez firmy sponsorowane ścieżki edukacyjne oraz branżowe prace magisterskie.

¹² Np. Program Operacyjny 8.2. Kapitał Ludzki. Celem głównym Programu jest wzrost poziomu zatrudnienia i spójności społecznej. Cel ten realizowany jest m.in. poprzez aktywizację zawodową, rozwijanie potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie mechanizmów efektywnego zarządzania w administracji państwowej.

3.3.2. Uwarunkowania regionalne

Z przedstawionej i omówionej w Części 2 ekspertyzy analizy związków między potencjałem regionalnej przedsiębiorczości akademickiej a wybranymi czynnikami opisującymi potencjał ekonomiczny, społeczny, edukacyjny, organizacyjny i kulturowy województwa wynika, że regionalny potencjał przedsiębiorczości akademickiej jest zdecydowanie najsilniej i w najbardziej jednoznaczny sposób powiązany z:

- potencjałem akademickim województwa,
- poziomem zamożności mieszkańców,
- potencjałem ekonomicznym regionu,
- potencjałem innowacyjności oraz
- ilością instytucji/działań służących wspieraniu gospodarki innowacyjnej.

3.3.3. Korzystne tendencje edukacyjne

(1) Wzrost liczby studentów. W roku 2007 liczba studiujących przekroczyła w Polsce 2 miliony osób. Nawet jeśli w liczbie tej dominują studenci trzyletnich studiów niestacjonarnych i tak stwierdzić należy, że potencjalne zaplecze dla przedsiębiorczości rozszerza się.

(2) Wprowadzenie tzw. trzystopniowych studiów. Z punktu widzenia przedsiębiorczości akademickiej najbardziej obiecującą kategorią absolwentów wydają się być nie tyle absolwenci studiów drugiego stopnia, ile absolwenci studiów doktoranckich. Większość uczelni publicznych rozszerza i będzie w dalszym ciągu rozszerzać nabór na studia doktoranckie. Oznacza to jednak, że z roku na rok będzie się powiększać dysproporcja między liczbą absolwentów studiów doktoranckich a liczbą nowych etatów naukowo-dydaktycznych (która będzie również się zwiększać, lecz nie tak szybko, jak liczba absolwentów z tytułem doktora). W praktyce więc, znakomita większość absolwentów studiów doktoranckich będzie musiała szukać dla siebie zatrudnienia poza murami uczelni. Wydaje się, że założenie własnej (współwłasnej) firmy odpryskowej będzie dla wielu z takich osób coraz atrakcyjnym scenariuszem.

3.3.4. Korzystne tendencje społeczno-kulturowe

(1) Wzrost orientacji indywidualistycznej. Z badań socjologicznych wynika, że przynajmniej od połowy lat dziewięćdziesiątych mamy w Polsce do czynienia ze wzrostem orientacji indywidualistycznej¹³. Nawet, jeśli prawdą jest – na co zwracają uwagę socjologowie – że polski indywidualizm jest indywidualizmem częściowo wymuszonym i „ucieczkowym” (spowodowanym z jednej strony słabością państwa, na które wiele jednostek nauczyło się już *nie liczyć*, z drugiej zaś strony – niskim poziomem zaufania społecznego) prawdą jest również, że ów (nawet wymuszony) indywidualizm skutkuje większą przedsiębiorczością jednostek i większą mobilnością zawodową społeczeństwa polskiego.

(2) Stopniowe umacnianie się w Polsce nowej klasy średniej. Powoli wykształca się polska *knowledge class*, grupa specjalistów, którzy niekoniecznie aspirują do tego, aby być przedsiębiorcami w tradycyjnym rozumieniu, lecz którzy jednocześnie chcą funkcjonować na

¹³ Zob. np. M. Ziółkowski, *Pragmatyzacja świadomości i pluralizm strategii przystosowawczych Polaków w latach 1988–1999*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, zeszyt 3–4, 1999.

rynku w roli „sprzedawców wiedzy” i którzy widzą siebie w roli udziałowców przedsiębiorstw opartych na wiedzy. Wydaje się, że umacnianie się polskiej *knowledge class* może mieć bezpośrednie przełożenie na szybszy rozwój przedsiębiorczości akademickiej (przynajmniej zaś jej niektórych przejawów, takich jak firmy odpryskowe).

3.3.5. Korzystne tendencje w biznesie

(1) Zmiany na rynku inwestycyjnym. Wzrasta liczba funduszy typu *venture capital*, funduszy *private equity*, na polskim rynku kapitałowym – w coraz większej liczbie – pojawiają się też inwestorzy nieinstytucjonalni, „aniołowie biznesu”. Zwłaszcza ci ostatni wydają się być – przynajmniej potencjalnie – „naturalnymi partnerami” dla obecnych i przyszłych akademickich przedsiębiorców i autorów projektów innowacyjnych (dla osób, które niekoniecznie nawet mają/chcą mieć własne przedsiębiorstwo, lecz które chcą wejść na rynek z własnymi koncepcjami/konceptami innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych, traktując je jako aport idealny wniesiony do spółek, którymi zarządzać będzie kto inny).

(2) Powstanie na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych nowego rynku pod nazwą NewConnect. Rynek NewConnect jest rynkiem dedykowanym spółkom technologicznym i firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wydaje się, że powstanie rynku NewConnect zadziała już w niedalekiej przyszłości mobilizująco na rozwój firm w tym obszarze.

(3) Wzrost nakładów na inwestycje w przedsiębiorstwach. Stopniowo zaczynają się wyczerpywać ekstensywne czynniki rozwojowe polskiej gospodarki. Dalszy wzrost wydajności pracy i podnoszenie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w coraz większym stopniu zależeć będzie od poziomu inwestycji w nowe technologie i w jakość zarządzania. Nie należy oczywiście spodziewać się, że fakt ten w bezpośredni sposób przełoży się na wzrost zainteresowania przedsiębiorczością akademicką ze strony biznesu. Na pewno jednak rosnący i poniekąd wymuszony popyt na inwestycje w wysoko zaawansowane rozwiązania i technologie stanowić może szansę dla przedsiębiorczości akademickiej (i dla przedsiębiorczości uczelni). Z punktu widzenia biznesu zlecenie zadań badawczych i wdrożeniowych polskim ośrodkom akademickim, w tym typowym strukturalnie przedsiębiorczości akademickiej, takim jak centra transferu technologii czy parki naukowo-technologiczne będzie z pewnością rozwiązaniem samonarzucającym się (jako najtańsze i najłatwiejsze organizacyjnie). Na pewno więc rozwiązanie to zostanie prędzej czy później „przetestowane” i jeśli ów „test współpracy” wypadnie pomyślnie, więzi między biznesem a uczelniami zaczną się stopniowo zacieśniać i instytucjonalizować.

3.4. Bariery rozwojowe przedsiębiorczości akademickiej w Polsce

3.4.1. Bariery o charakterze mentalno-kulturowym

(1) Niska gotowość do podejmowania ryzyka. Społeczeństwo polskie (w tym osoby należące do młodego pokolenia wkraczającego na rynek pracy) odznacza się relatywnie niskim poziomem gotowości do podejmowania ryzyka ekonomicznego. Fakt ten przejawia się np. w utrzymującej się skłonności do bezpiecznego, „defensywnego” oszczędzania (wśród Polaków nisko oprocentowane lokaty terminowe i obligacje skarbu państwa cieszą się znacznie większą popularnością niż choćby wykupywanie jednostek udziału w funduszach

inwestycyjnych). Przede wszystkim jednak skutkuje on względnie niskim zainteresowaniem przedsiębiorczością innowacyjną, w którą z natury rzeczy wpisana jest większa doza ryzyka. Przedsiębiorczość Polaków przybiera w tych warunkach raczej postać „przedsiębiorczości obronnej” (przykładem może tu być decydowanie się na samozatrudnienie podyktowane obawą rychłej utraty dotychczasowego miejsca pracy¹⁴) bądź przedsiębiorczości pojmowanej jako „łowienie” jednorazowych, incydentalnych okazji.

(2) Niska atrakcyjność „pracy na swoim”. Od połowy lat dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia cały czas spada w Polsce zainteresowanie „pracą na swoim”, wzrasta zaś odsetek osób, które deklarują, że optymalnym wzorem kariery zawodowej jest dla nich zatrudnienie na etacie¹⁵. Sytuacja taka wynika zarówno ze (stale rosnących) „kosztów wejścia” w działalność gospodarczą, jak i z faktu, że polski kapitalizm ma coraz bardziej korporacyjny charakter. Rosnąca – dla coraz większej liczby jednostek – atrakcyjność pracy na etacie ma jednak i inne, bardziej pragmatyczne przyczyny (np. osoby mogące wykazać się stałymi dochodami z tytułu pracy świadczonej w oparciu o umowę bezterminową są dla banków bardziej wiarygodne jako kredytobiorcy). Na koniec wspomnieć należałoby i o tym, że spora część formującej się w Polsce *knowledge class* nie jest już zainteresowana ani „byciem właścicielami”, ani nawet udziałami we własności, a tylko odpowiednio wysokimi dochodami uzyskiwanymi z tytułu pracy wykonywanej na rzecz dużych, korporacyjnych podmiotów gospodarczych.

(3) Niski poziom zaufania społecznego. Socjologowie od lat posługują się prostym wskaźnikiem zaufania społecznego, jakim jest odsetek respondentów odpowiadających twierdząco na pytanie *Czy uważa Pan/Pani, że ludziom można ufać?* W krajach najwyżej rozwiniętych na tak postawione pytanie „tak” i „raczej tak” odpowiada znacznie ponad 40% badanych, w Polsce – w granicach 30%¹⁶. Oznacza to, iż społeczeństwo polskie nie tylko nie ufa państwu i jego instytucjom, lecz że Polacy nie ufają również sobie nawzajem. W takich okolicznościach – jak się nietrudno domyślić – wszelcy *inni*, wszelcy dalsi partnerzy społeczni traktowani są raczej jako potencjalni rywale niż jako potencjalni wspólnicy i kooperanci. Sytuacja taka skutkuje z jednej strony *amoralnym familizmem* (*par excellence* partykularnymi strategiami radzenia sobie w rzeczywistości, w które zaangażowani są wyłącznie członkowie najbliższej rodziny i które podejmowane są w imię „bronienia rodziny przed opresyjnym i złowrogim otoczeniem”, z drugiej zaś strony: do pewnego stopnia wyjaśnia ona, dlaczego dominującym modelem i wzorem przedsiębiorstwa pozostaje w Polsce – cały czas – firma rodzinna.

3.4.2. Bariery wynikające z uwarunkowań wewnątrzuczelnianych

(1) „Fiskalizm wewnętrzny uczelni”. Chodzi o wewnątrzuczelniane bariery, które utrudniają lub wręcz uniemożliwiają uczelniom podejmowanie się zadań badawczych i wdrożeniowych dla klientów komercyjnych, gdyż przychody z tytułu grantów (zleceń) są wewnątrznie opodatkowywane przez uczelniane władze administracyjne.

¹⁴ Zob. R. Drozdowski, P. Matczak (red.) *Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004. Publikacja została przygotowana w oparciu o badania przeprowadzone przez firmę Public Profits Sp. z o.o. na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w 2003 roku pt. *Zjawisko samozatrudnienia w Polsce w kontekście wejścia do Unii Europejskiej*.

¹⁵ Zob. np. M. Marody (red.), *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000.

¹⁶ Zob. np. P. Sztompka, *Zaufanie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.

(2) Uczelnia – „kombinat dydaktyczny”. Przedsiębiorczość polskich uczelni oznacza dziś przede wszystkim szukanie szans na świadczenie (płatnych) usług dydaktycznych. Z roku na rok wzrasta więc liczba studentów, przy czym tendencja ta dotyczy przede wszystkim studiów niestacjonarnych. Nacisk na zadania dydaktyczne oznacza jednak niestety coraz częściej, że inne – podstawowe i niejako statutowe zadania szkoły wyższej – zadania badawcze, publikacyjne itp. zaczynają być traktowane wybitnie po macoszemu.

Wspomnieć trzeba w tym miejscu i o tym, że znakomita większość uczelni niepublicznych **w ogóle nie prowadzi żadnych badań naukowych** (a często również nie prowadzi żadnej działalności publikacyjnej ani nie zobowiązuje do niej swoich pracowników). W takiej sytuacji trzeba stwierdzić, że uczelnie takie są tak naprawdę jedynie dostawcami płatnych usług dydaktycznych (*notabene* świadczonych częstokroć na żenująco niskim poziomie, co uświadamiają raporty i doniesienia Państwowej Komisji Akredytacyjnej).

(3) Dla rosnącej liczby pracowników naukowych podstawowym źródłem przychodów stają się płatne zajęcia na studiach niestacjonarnych i w szkołach niepublicznych. Rośnie liczba pracowników naukowych zaangażowanych w nauczanie na studiach niestacjonarnych. Rośnie też liczba „naukowców wieloletowych”, zatrudnionych w dwóch lub nawet więcej niż dwóch szkołach wyższych i mających łączne pensum dydaktyczne w granicach 600–800 godzin w skali roku¹⁷. Pomijając już fakt, że wspomniane zjawisko negatywne rzutuje na jakość zajęć dydaktycznych i w oczywisty sposób utrudnia (jeśli nie uniemożliwia) osobisty rozwój naukowy, wspomnieć tu trzeba i o dwóch innych jego konsekwencjach. Po pierwsze, obniża ono siłę identyfikacji z uczelnią macierzystą. Po drugie – demotywuje do jakichkolwiek działań podejmowanych w ramach struktur przedsiębiorczości akademickiej – skoro będąc samodzielnym pracownikiem naukowym *da się* dziś zarobić – głównie dzięki płatnej dydaktyce – kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie, rodzi się pytanie, po co angażować się w działalność przedsiębiorczą, której skutki z natury rzeczy muszą być niepewne?

(4) Niski prestiż badań użytkowych. W środowisku naukowym cały czas pokutuje przekonanie, że *prawdziwa nauka* musi mieć (1) bądź to badań podstawowych, bądź też (2), że musi mieć ona znamiona działalności całkowicie autotelicznej. Oba te fakty niszczą pozytywny klimat wokół przedsiębiorczości akademickiej i utrudniają jej postrzeganie jako pełnoprawnej sfery aktywności studentów i (zwłaszcza) pracowników naukowych.

(5) Organizacyjne nieprzygotowanie uczelni do podejmowania się zadań *stricte* komercyjnych, niska elastyczność adaptacyjna uczelni. W obecnych uwarunkowaniach organizacyjnych (ale też i mentalnych) niemal niewyobrażalne jest, aby uczelnie (zwłaszcza – paradoksalnie uczelnie publiczne i uczelnie duże oraz największe) były w stanie w skuteczny sposób (1) zabiegać o zlecenia z rynku, (2) podejmować się ich realizacji i zadowolająco się z niej wywiązywać. Na większości uczelni polskich istnieją już komórki organizacyjne pomyślane jako struktury mające ułatwiać uczestnictwo pracowników naukowych (instytutów, zakładów, zespołów badawczych) w europejskich programach ramowych. Nie ma jednak ani odpowiedniego zaplecza organizacyjnego, ani odpowiednich mechanizmów (również tych zwyczajowych), dzięki którym uczelnie byłyby w stanie:

- skutecznie śledzić zapytania ofertowe i specyfikacje istotnych warunków zamówień (również tych z rynku zamówień publicznych),

¹⁷ Roczne pensum dydaktyczne dla samodzielnych pracowników naukowych waha się między 170 a 210 godzinami. Roczne pensum dla adiunktów wynosi zazwyczaj w granicach 250 godzin.

- opracowywać oferty (pierwsze pytanie, kto miałby się tym zająć w realiach szkoły wyższej i na jakiej zasadzie?),
- powoływać do życia zespoły wykonawcze i nadzorować/egzekwować/dyscyplinować pracę ich członków (można sarkastycznie powiedzieć, że mamy dziś w Polsce do czynienia wyłącznie ze spontanicznie ukształtowanym rynkiem samodzielnych pracowników naukowych gotowych ewentualnie zaproponować się zespołom wykonawczym w roli ekspertów),
- rozliczać w sposób nie antagonizujący społeczność akademicką zyski z tytułu zrealizowanych zleceń komercyjnych.

(6) „Sprzedawcy wiedzy” – tak. Przedsiębiorcy – nie. Znaczna część środowiska naukowego (przede wszystkim samodzielnicy pracownicy naukowcy) zainteresowana jest udziałem w przedsiębiorczości akademickiej, lecz nie w roli samodzielnego przedsiębiorcy, lecz w roli „sprzedawcy wiedzy”. Osoby takie mogłyby się w znakomity sposób znaleźć w szerzej i bardziej nowoczesnie pomyślanej formule przedsiębiorczości akademickiej. Pod warunkiem jednak, że utworzona zostałaby jakaś „struktura impresaryjna” pośrednicząca pomiędzy nimi a rynkiem.

3.4.3. Bariery kompetencyjne

Ze zrealizowanych w Polsce na przestrzeni kilku ostatnich lat badań na temat szans i perspektyw rozwojowych przedsiębiorczości akademickiej wynika, że istotną barierą utrudniającą podejmowanie/prowadzenie działalności gospodarczej przez przedstawicieli środowiska akademickiego jest po prostu brak pomysłu na własną firmę.

Do barier kompetencyjnych zaliczyć można również deklarowaną przez dużą część badanych nieznaną przepisy (prawnych, podatkowych) niezbędnych przy prowadzeniu własnej działalności gospodarczej i – co być może znacznie w tym miejscu ważniejsze – artykułowane przy tej okazji przekonanie, iż złożoność oraz zmienność tych przepisów przesądza o bezcelowości wysiłków nakierowanych na ich ewentualne poznanie.

3.4.4. Bariery strukturalne – uczelnie

Dynamiczny rozwój szkolnictwa wyższego, jaki miał (i ma nadal) miejsce w Polsce skutkuje imponującą poprawą współczynnika skolaryzacji. Trzeba mieć jednak świadomość, że ów wzrost dotyczy przede wszystkim (1) segmentu szkół niepublicznych oraz (2) kierunków o stosunkowo niskich kosztach kształcenia (w praktyce – głównie kierunków humanistycznych (takich jak socjologia, pedagogika, kulturoznawstwo, nauki polityczne i ekonomiczne), poczynając od zarządzania i marketingu, a kończąc na coraz modniejszej logistyce). Oba te fakty przesądzają jednak o tym, że związek pomiędzy wzrostem liczby uczelni i wzrostem liczby studentów a potencjałem i szansami rozwojowymi przedsiębiorczości akademickiej okazuje się być dość luźny.

Po pierwsze dlatego, że szkoły niepubliczne ograniczają się w zasadzie (o czym była już mowa) do świadczenia usług dydaktycznych. Nie dysponują one ani odpowiednimi środkami na badania, ani odpowiednim zapleczem do prowadzenia badań (i w znakomitej większości przypadków nie są zainteresowane działalnością naukowo-badawczą). Tym samym jawić się muszą one jako środowisko mało przyjazne dla przedsiębiorczości akademickiej.

Po drugie, dlatego, że przedsiębiorczość akademicka znajduje dla siebie znacznie przyjaźniejsze środowisko w uczelniach technicznych (na politechnikach, ale także np. na akademiach rolniczych, na akademiach medycznych). Tymczasem zaś uczelnie takich jest

w Polsce stosunkowo niedużo, studiuje na nich relatywnie mała liczba studentów. Nie należy też chyba zanadto liczyć na to, że w dającej się przewidzieć przyszłości zaczną powstawać w naszym kraju niepubliczne uczelnie techniczne. W przypadku np. studiów medycznych barierę stanowi szereg szczegółowych i niezwykle trudno spełnianych wymogów prawnych. W przypadku zaś uczelni politechnicznych zniechęcające dla ewentualnych inwestorów prywatnych są przede wszystkim wysokie koszty kształcenia studentów oraz względnie niskie zainteresowanie kierunkami ścisłymi.

W tym miejscu sformułować trzeba ogólniejszy postulat, którego wyłącznym adresatem jest państwo.

Jeśli za pomocą instrumentów prawno-administracyjnych nie zacznie się w Polsce dążyć do wzrostu liczby studiujących na (szeroko rozumianych) kierunkach technicznych oraz do wzrostu liczby uczelni technicznych, prędzej czy później kraj nasz stanie w obliczu potężnych problemów z dostępem do odpowiednio wykwalifikowanego kapitału ludzkiego, który zapewni dalszą modernizację. Staniemy wówczas – jako państwo – w obliczu groźby marginalizacji do rangi cywilizacyjnej peryferii.

3.4.5. Bariery strukturalne – biznes

(1) „Imitacyjny” charakter polskiego kapitalizmu. Większość działających w Polsce przedsiębiorstw (nawet tych z segmentu IT i obszaru szeroko rozumianych nowych technologii) to przedsiębiorstwa, które w rzeczywistości jedynie aplikują i jeśli można tak powiedzieć, „polonizują” rozwiązania sprawdzone i zweryfikowane w krajach wyżej rozwiniętych. Przedsiębiorstwa te nie są i prawdopodobnie długo jeszcze nie będą zainteresowane inwestowaniem w B+R. Nie będą też one – jeszcze przez długi czas – zainteresowane ewentualną „ofertą innowacyjnych rozwiązań”, jaką mogłyby stworzyć z myślą o nich ośrodki przedsiębiorczości akademickiej lub firmy typu spin-off. Nie będą, gdyż rozwiązania takie – jeśli byłyby autentycznie innowacyjne – paradoksalnie byłyby dla tych przedsiębiorstw również zdecydowanie zbyt ryzykowne. A jeśli miałyby być to tylko rozwiązania o charakterze usprawnień, zdecydowanie łatwiej je pozyskać w oparciu o indywidualne umowy/porozumienia z naukowcami. Chcąc je wygenerować i wdrożyć biznes nie potrzebuje przedsiębiorczości akademickiej, a tylko konkretnych osób, o ściśle określonych kompetencjach i kwalifikacjach, którym postawione zostaną jasno sformułowane zadania i którym zaproponowane zostaną równie jasno określone finansowe warunki współpracy.

(2) „Wewnętrzny transfer” technologii i know-how. Polska jest coraz skuteczniejsza w przyciąganiu zagranicznych inwestorów, czego skutkiem jest z roku na rok rosnąca liczba zagranicznych inwestycji lokowanych w naszym kraju. Niewątpliwie jest to zjawisko pozytywne (zwłaszcza z punktu widzenia rynku pracy, lecz również np. prowadzi ono do upowszechnienia się w Polsce i do internalizacji przez polskich pracowników pro-efektywnościowych wzorów kultury organizacyjnej). Trzeba jednak pamiętać, że większość działających już w Polsce przedsiębiorstw powiązanych kapitałowo i strukturalnie z międzynarodowymi korporacjami znajduje się w sytuacji „spółek córek”, które mogą pozyskiwać wszelkie nowe rozwiązania i nowe technologie od swoich „centrali”. Dlatego przedsiębiorstwa te nie są dziś zainteresowane żadnymi nowymi rozwiązaniami, ani żadnymi nowymi technologiami, które powstają poza ich macierzystymi centrami badawczo-rozwojowymi.

(3) Niskie zaufanie przedsiębiorców do wiedzy wytwarzanej na polskich uczelniach, obawy przedsiębiorców przed współpracą z uczelniami. Wśród przedsiębiorców dominuje stereotyp środowiska naukowego, które zainteresowane jest przede wszystkim „nauką dla

nauki” i które wręcz piętnuje przejawy *użytecznego myślenia* jako „postawę nienaukową”. Następna kwestia to przekonanie, że uczelnie polskie (nawet, jeśli byłyby w stanie dostarczyć biznesowi interesujących i nowatorskich rozwiązań i technologii) nie są w wystarczającym stopniu przygotowane do efektywnej współpracy z gospodarką (z uwagi na zbyt niską własną elastyczność dlatego, że nie są mentalnie zdolne/nie mają prawnych możliwości brać na siebie części finansowego ryzyka towarzyszącego najbardziej innowacyjnym projektom badawczo-wdrożeniowym dlatego, że *gros* naukowców nie chce lub nie może w *pełni* poświęcić się badaniom, o których z góry wiadomo, że mają wybitnie praktyczny charakter itd.).

3.4.6. Bariery strukturalne – niekorzystne uwarunkowania regionalne

Można stwierdzić, że na poziomie regionu największymi ograniczeniami dla rozwoju przedsiębiorczości akademickiej jest niski potencjał akademicki województwa, niski poziom zamożności mieszkańców, słaby potencjał ekonomiczny, niski potencjał innowacyjności i słabe otoczenie biznesu.

Do listy regionalnych barier przedsiębiorczości akademickiej dodać trzeba jednak:

(1) brak lub niewielką liczbę uczelni technicznych (im mniej w województwie uczelni technicznych, tym słabsze zaplecze dla przedsiębiorczości akademickich),

(2) brak silnego, liczącego się w skali kraju uniwersytetu (wszystkie sześć województw przewodzących na liście województw posiadających najlepiej rozwiniętą przedsiębiorczość akademicką posiada też na swoim terenie silne, renomowane i „wielowydziałowe” uniwersytety),

(3) brak współpracy lub niedostateczną współpracę między władzami uczelni a samorządami (np. w wielu wypadkach to dzięki życzliwości samorządów „uwolnione” zostają budynki bądź tereny na potrzeby przedsiębiorczości akademickiej),

(4) brak bądź niedostateczne współdziałanie między rektorami działających na terenie województwa uczelni (częstokroć pojedyncze szkoły wyższe okazują się być organizacyjnie i finansowo za słabe, aby samodzielnie utworzyć np. park naukowo-technologiczny; jest to o wiele łatwiejsze, jeśli udaje się doprowadzić do międzyuczelnianego porozumienia, w rezultacie którego podobną inwestycję realizuje swoiste konsorcjum szkół wyższych).

3.4.7. Bariery finansowe

Najczęstsze bariery ekonomiczne ograniczające rozwój przedsiębiorczości akademickiej to (z punktu widzenia samych przedsiębiorców akademickich) brak kapitału początkowego, utrudniony dostęp do środków finansowych, brak zdolności kredytowej, wysokie stawki za wynajem lokali, ograniczony dostęp do pełnej informacji o możliwościach uzyskania tanich kredytów na rozpoczęcie działalności gospodarczej, mała płynność finansowa początkujących firm, wysokie obciążenia podatkowe, wysokie koszty ZUS i innych ubezpieczeń.

Z drugiej strony, liczne badania przeprowadzone tak w Polsce, jak i w krajach Europy Zachodniej dowodzą, że dla chcących rozpocząć działalność gospodarczą dostęp do finansowania nie stanowi największej przeszkody, dostępne są bowiem środki pochodzące z urzędów pracy oraz funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

3.4.8. Bariery prawno-organizacyjne

Do barier prawnych i instytucjonalnych zaliczyć dziś trzeba brak przejrzystych reguł funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, częste zmiany przepisów, niestabilny system podatkowy, wymogi administracyjne, biurokrację i opieszałość urzędników.

Do szeroko rozumianych barier prawno-organizacyjnych, na jakie napotyka dzisiejsza polska przedsiębiorczość akademicka zaliczyć trzeba również bariery prawne ograniczające współpracę nauki z gospodarką (brak jednoznacznych regulacji w zakresie praw intelektualnych, wzajemnie wykluczające się przepisy prawa dotyczące transferu technologii, brak rozwiązań wewnątrzuczelnianych /na poziomie statutów, szczegółowych regulaminów/, dotyczących zarządzania wynikami badań oraz własnością intelektualną).

3.4.9. Bariery wewnętrzne przedsiębiorczości akademickiej

Nie można pominąć faktu, że cały szereg barier powstrzymujących dziś rozwój przedsiębiorczości akademickiej w Polsce ma charakter wybitnie endogeny. Wynikają one (1) zarówno z określonych nieprawidłowości w samym funkcjonowaniu poszczególnych rodzajów ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (szerzej będzie mowa o tym problemie w podpunkcie 3.5 niniejszej części ekspertyzy), jak i (2) z błędnych sposobów określania ich celów i zadań.

(1) **Niski poziom praktycznej wiedzy o biznesie i brak autentycznych doświadczeń biznesowych znacznej części pracowników i współpracowników ośrodków przedsiębiorczości akademickiej.** Niestety, duża część osób związanych pośrednio (np. uzyskujących zlecenia szkoleniowe) bądź bezpośrednio z ośrodkami przedsiębiorczości akademickiej i zajmujących się (często zawodowo) animowaniem i zarządzaniem przedsiębiorczością akademicką nie może pochwalić się żadną wiedzą praktyczną w zakresie prowadzenia działalności biznesowej. Fakt ten przesądza o ich niskim autorytecie wśród przedsiębiorców akademickich oraz o tym, że spora część usług doradczych i szkoleniowych oferowanych przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej świadczona jest na rażąco niskim poziomie. Młodzi przedsiębiorcy akademicy skupieni w ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej – w zasadzie – nie mogą w nich liczyć na typowo enterprenerskie wsparcie (którego, jak wynika z ich deklaracji, potrzebują najbardziej¹⁸).

(2) **Brak wiedzy o rynku inwestycyjnym i jego mechanizmach, brak powiązań z funduszami inwestycyjnymi, brak dostatecznego autorytetu wśród inwestorów.** Znakomita większość animatorów przedsiębiorczości akademickiej nie jest w stanie wywiązać się z roli pośrednika między przedsiębiorcą/przedsiębiorstwem akademickim a inwestorami instytucjonalnymi (typu fundusze *venture capital*) bądź indywidualnymi („anioły biznesu”). W rezultacie jedno z fundamentalnych zadań tych ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, które mają nominalnie i na mocy swoich statutów zajmować się inkubacją przedsięwzięć biznesowych (ale również ich udanym „wodowaniem” na rynek) nie jest realizowane.

(3) Niski stopień etatyzacji w ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej. Chodzi tu przede wszystkim o niedostateczną liczbę etatowych pracowników ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, dla których praca na rzecz przedsiębiorczości akademickiej jest wyłącznym, nie zaś ubocznym i dodatkowym zajęciem. Fakt, iż tak wielu animatorów przedsiębiorczości akademickiej zajmuje się nią – mówiąc kolokwialnie „z doskoku” – przesądza o całym czasem niskim (a niekiedy rażąco niskim) potencjale kompetencyjnym zespołów odpowiedzialnych za zarządzanie ośrodkami przedsiębiorczości akademickiej i za merytoryczny nadzór nad nimi. Ale fakt ten przesądza i o tym, że bardzo trudno jest (wobec

¹⁸ Zob. raport „Opracowanie modelu wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Wielkopolsce” przygotowany na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2006.

takich „pół-społeczników”) stosować *par excellence* efektywnościowe kryteria oceny ich pracy i ich zaangażowania.

3.5. Tendencje negatywne i patologiczne w przedsiębiorczości akademickiej

Analizie poddano najbardziej typowe i najbardziej charakterystyczne **wybitnie negatywne tendencje i zjawiska obecne w polskiej przedsiębiorczości akademickiej**. Głównym przesłaniem była nie tyle próba dyskredytacji przedsiębiorczości akademickiej, lecz określenie przestrzeni nieprawidłowości i nadużyć jako wskazówki pomagającej następnie sprecyzować kryteria ewaluacji (szerzej będzie o nich mowa w przedostatniej, czwartej części ekspertyzy).

(1) „Szara strefa” przedsiębiorczości akademickiej. Póki co polskim przedsiębiorstwom bardziej opłaca się porozumieć z naukowcami „prywatnie”, z pominięciem ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (i z pominięciem uczelni). Modelowy układ wygląda tu następująco: przedsiębiorstwo zwraca się do pracownika naukowego bądź do zespołu naukowców z określonym zadaniem, ci zaś wykonują je na podstawie umowy-zlecenia, umowy o dzieło lub bez żadnej umowy. *Notabene* dość często do zrealizowania owych odbiznesowych zleceń indywidualnych wykorzystywane są zasoby uczelni (sprzęt i aparatura pomiarowa, oprogramowanie, zaś często także studenci i doktoranci, którym powierza się wykonywanie prostszych czynności technicznych).

Mając świadomość zarówno samego faktu istnienia zjawiska „szarej przedsiębiorczości akademickiej”, jak i domyślając się jego skali (nie ma żadnych badań, które pozwoliłyby ją oszacować choćby w najbardziej zgrubnym przybliżeniu) można by w sarkastycznym tonie powiedzieć, że transfer technologii do gospodarki, o który tak usilnie zabiegają animatorzy przedsiębiorczości akademickiej udaje się już w Polsce całkiem nieźle, tyle, że często jest to transfer „dziki” i oparty na okradaniu uczelni (przez samych pracowników naukowych i przez ich biznesowych klientów).

(2) Instrumentalne traktowanie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej przez część przedsiębiorców akademickich. Poważnym problemem, z jakim boryka się polska (i zresztą uczciwie mówiąc, nie tylko polska) przedsiębiorczość akademicka jest jej wybitnie instrumentalne traktowanie przez część początkujących przedsiębiorców. Paradoksalnie – traktują oni swoją obecność w pre- i w inkubatorach przedsiębiorczości nie tyle jako pierwszy etap na drodze do własnej stabilnej firmy, ile jako etap na drodze do kariery w roli wysoko wykwalifikowanego pracownika najemnego. Kolekcjonują oni określone doświadczenia (np. szkoleniowe), lecz po to, aby stać się w niedalekiej przyszłości bardziej wartościowymi pracownikami, a nie lepszymi przedsiębiorcami.

(3) *Infantylizacja* przedsiębiorczości akademickiej. Widoczna wśród części animatorów polskiej przedsiębiorczości akademickiej skłonność do tego, by ją traktować (i co ważniejsze prezentować) jako swego rodzaju „biznesowe przedszkole”. Jednak pojmowanie przedsiębiorczości akademickiej jako swoistej „próby sił” lub jako „próby generalnej” przed naprawdę samodzielnym startem w prawdziwy i „dorosły” biznes upodabnia ją do edukacyjnej zabawy i pozbawia ją instytucjonalnego autorytetu. Co gorsze, takie przedstawianie (i takie rozumienie) przedsiębiorczości akademickiej nie sprzyja wprowadzaniu w jej przestrzeń autentycznie rynkowo-efektywnościowych reguł funkcjonowania. W rezultacie przedsiębiorczość akademicka kojarzy się obecnie raczej z „miękkim finansowaniem” oraz z rodzajem parasola rozpinanego ponad głowami

początkujących przedsiębiorców po to, by w razie niepowodzenia nie odczuli go oni zbyt boleśnie. Taki klimat wokół przedsiębiorczości akademickiej jest dla niej szkodliwy. Istotne jest znalezienie rozsądnego punktu równowagi pomiędzy niezbędnym wsparciem dla młodych innowacyjnych przedsiębiorców, bez którego nie będą sobie oni w stanie poradzić a stosowaniem wobec nich i **przyzwyczajaniem ich do *par excellence*** rynkowych warunków działania oraz rynkowych kryteriów oceniania wartości rozwijanych przez nich przedsięwzięć i projektów biznesowych.

(4) „Działacze” społeczności akademickiej, partykularyzm animatorów przedsiębiorczości akademickiej. Polska przedsiębiorczość akademicka – realizując się w swoim dotychczasowym modelu – ma swoich licznych ukrytych beneficjentów. Należą do nich – o czym była już tutaj mowa – przedsiębiorcy zamawiający badania (z pominięciem struktur akademickich) bezpośrednio u naukowców, ale należą do nich również (a może przede wszystkim) rzesze *działaczy* przedsiębiorczości akademickiej, którzy znaleźli się w swoich nowych rolach nie z uwagi na własne talenty biznesowe, edukacyjne, względnie organizacyjne, ale dlatego, że okazali się być oni wirtuozami w sprawności w pozyskiwaniu środków pomocowych i w wykorzystywaniu wszelkich szans na „miękkie finansowanie”.

Trzeba mieć zatem świadomość, że obszar przedsiębiorczości akademickiej jest (staje się) obszarem intensywnej eksploracji (i intensywnej eksploatacji) ze strony jednostek, które orientują się raczej na racjonalność administracyjno-biurokratyczną niż na racjonalność rynku. Trzeba mieć również świadomość i tego, że duża część takich osób z największym trudem i z największymi oporami będzie w przyszłości skłonna poddać się rynkowo-efektywnościowym kryteriom oceny. Tak długo, jak długo będzie to możliwe, będą one dążyły do ich maksymalnego rozmiękczenia, rozmazania i relatywizacji.

(5) Na pograniczu patologii. „Wewnętrzna cyrkulacja zleceń”. Niestety, częstą praktyką ośrodków przedsiębiorczości akademickiej jest ich swoista „implozyjność” polegająca na powierzaniu zadań (administracyjnych, doradczych, szkoleniowych itp.) skupionym w nich firmom-podmiotom. W ten sposób początkujące przedsiębiorstwa akademickie otrzymują wprawdzie zlecenia i wykazują przychody, choć nie działają na rynku, lecz na quasi-rynku.

(6) Przedsiębiorczość akademicka = „działania miękkie” (edukacja – informacja – promocja). Wydaje się, że znaczna część aktywności ośrodków przedsiębiorczości akademickiej sprowadza się dzisiaj do podejmowania działań informacyjnych, promocyjnych i (zwłaszcza) szkoleniowych. Tym samym jednak przedsiębiorczość akademicka popada w syndrom „permanentnej próby generalnej”. Skupia się ona na „fazie wstępnej” i „przygotowawczej”, konsekwentnie odsuwając od siebie te swoje funkcje i zadania, które mają bardziej „twardy” i mierzalny charakter (inkubację przedsiębiorstw, pomoc w ich „zwodowaniu” na rynek, pomoc w uzyskaniu dokapitalizowania).

Szczególnie patogeniczny wydaje się być rynek szkoleń realizowanych przez (lub poprzez) ośrodki przedsiębiorczości akademickiej. Absorpcja środków pomocowych polegająca na przeznaczeniu ich na szkolenia jest relatywnie najprostsza. Stwarza to jednak groźbę swoistej absolutyzacji i fetyszyzacji szkoleń, stworzenia systemu „szkoleń dla samych szkoleń” i „szkoleń do szkoleń”.

(7) Ośrodki przedsiębiorczości akademickiej jako zaplecze badawcze dla badań „na stopnie naukowe”. Wydaje się, że częstokroć najważniejszym motywem towarzyszącym powstawaniu np. parków naukowo-technologicznych jest nie tyle chęć realizowania postulatów przedsiębiorczości akademickiej, ile chęć pozyskania finansów i zaplecza

(sprzętowego, lokalowego itd.) niezbędnego dla prowadzenia/kontynuowania badań odzwierciedlających naukowe zainteresowania pracowników naukowych i służących uzyskiwaniu stopni naukowych, nie zaś badań nakierowanych na potrzeby gospodarki lub (i) powstających przedsiębiorstw akademickich.

(8) Niestabilność i instytucjonalne niezakorzenie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej. „Znikające punkty na mapie przedsiębiorczości akademickiej”. Próba stworzenia statystycznej mapy polskich ośrodków przedsiębiorczości akademickiej okazuje się być – wbrew pozorom – zadaniem wcale niełatwym. Dzieje się tak dlatego, że dość spora część ośrodków przedsiębiorczości akademickiej nie wykazuje żadnej aktywności i sprawia wrażenie uśpionych. Drugą kwestią to „długość życia” poszczególnych ośrodków przedsiębiorczości akademickich. Dość często powstają one jako inicjatywy stowarzyszeń lub fundacji, którym udaje się uzyskać dofinansowanie i które funkcjonują jako „operatorzy” określonych programów pomocowych. Jak się nietrudno domyślić, po wyczerpaniu się środków prowadzone przez fundacje/stowarzyszenia ośrodki przedsiębiorczości akademickiej ulegają likwidacji bądź – właśnie – przechodzą w „stan uśpienia”.

4. KRYTERIA I NARZĘDZIA EWALUACJI OŚRODKÓW PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ

4.1. Uwagi wstępne

Punktem wyjścia dla przedstawionych tu propozycji będzie zaproponowany i omówiony w podrozdziale 1.1 ekspertyzy Zbiorczy Wskaźnik Poziomu Rozwoju i Potencjału Regionalnej Przedsiębiorczości Akademickiej. Wspomniany wskaźnik pomyślany został jako wskaźnik syntetyczny obejmujący (1) aspekt ilościowy kondycji regionalnej przedsiębiorczości akademickiej, (2) aspekt jej sprawności adaptacyjnej, (3) aspekt zaangażowania w inkubację przedsiębiorstw i (4) aspekt potencjału innowacyjności.

4.2. Model ewaluacji ośrodków przedsiębiorczości akademickiej

4.2.1. Rozumienie ewaluacji, częstotliwość, narzędzie i podstawa pomiaru ewaluacyjnego

Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto, że ewaluacja jest to określenie wartości danego działania publicznego, a więc polityki, programu lub projektu w odniesieniu do wcześniej zdefiniowanych kryteriów i w oparciu o specjalnie zebrane i zanalizowane informacje¹⁹. Ewaluacja jest zatem procesem systematycznej i obiektywnej oceny programu lub polityki, ich założeń, procesu realizacji i rezultatów pod względem stosowności, skuteczności, trwałości, efektywności, a także użyteczności podjętych w ich ramach działań. Powinna dostarczać rzetelnych i przydatnych informacji o obiekcie badania, wspierając w ten sposób proces decyzyjny oraz wspierając współdziałanie wszystkich partnerów zaangażowanych w realizację działań.

Optymalna jest propozycja, aby pomiarów ewaluacyjnych dokonywać w sekwencji rocznej. Przyjęcie krótszych interwałów czasowych pociągnie za sobą (słuszny) zarzut wciągania ośrodków przedsiębiorczości akademickiej w „biurokrację raportową”. Z kolei ewaluacja dokonywana np. w cyklu dwuletnim pociągnie za sobą demobilizację ośrodków przedsiębiorczości akademickiej.

Podstawą ewaluacji powinien być standaryzowany (i najlepiej ujednolicony w skali całego kraju) kwestionariusz ewaluacyjny. Kwestionariusz powinien opierać się na „twardych” i obiektywnych wskaźnikach, powinien też jednak uwzględniać stopień subiektywnego usatysfakcjonowania beneficjentów/klientów/interesariuszy ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (w tym sensie badanie ewaluacyjne powinno w pewnej swojej części upodabniać się do badania typu CSI – *Customer Satisfaction Index*). Oczywiście kwestionariusz ewaluacyjny spełniając wszystkie wymogi standaryzacyjne powinien również uwzględniać specyfikę poszczególnych typów ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (trudno monitorować za pomocą identycznego narzędzia, np. centra transferu technologii i akademickie inkubatory przedsiębiorczości).

Po pierwsze i przede wszystkim, pomiar musi opierać się na danych zastanych, gromadzonych przez poszczególne ośrodki przedsiębiorczości akademickiej.

¹⁹ Evaluating Socio-Economic Programmes. Evaluation Design and Management, MEANS Collection, Volume 1, European Commission 1999, s. 17.

Po drugie, podstawą pomiaru powinny być również dane wywołane uzyskiwane od beneficjentów/ klientów ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (przede wszystkim od przedsiębiorców akademickich).

4.2.2. Kryteria ewaluacyjne

4.2.2.1. Kryteria ewaluacyjne potencjału regionalnego przedsiębiorczości akademickiej

(1) *Aspekt ilościowy*. Wskaźnik: liczba wszystkich działających w województwie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej.

(2) *Aspekt sprawności adaptacyjnej*. Wskaźniki: (1) liczba realizowanych przez wszystkie funkcjonujące na terenie województwa ośrodki przedsiębiorczości akademickiej projektów (szkoleniowych, informacyjnych, edukacyjnych itd.) finansowanych w całości bądź współfinansowanych ze środków zewnętrznych, (2) liczba regionalnych, ogólnopolskich, europejskich programów, w które zaangażowane są wszystkie ośrodki przedsiębiorczości akademickiej działające na terenie województwa, (3) liczba stałych partnerów instytucjonalnych a) biznesowych, b) innych, z którymi współpracują poszczególne ośrodki przedsiębiorczości akademickiej na podstawie umów o współpracy.

(3) *Aspekt „efektywności inkubacyjnej”*. Wskaźniki: (1) liczba inkubowanych przedsiębiorstw, (2) łączne przychody inkubowanych przedsiębiorstw, (3) liczba działających na rynku rok i dłużej przedsiębiorstw, które wyszły z inkubatorów.

(4) *Aspekt efektywności organizacyjno-finansowej*. Wskaźniki: (1) struktura przychodów łącznych wszystkich ośrodków przedsiębiorczości akademickiej wyrażona relacją między przychodami wypracowanymi a przychodami uzyskiwanymi w postaci dotacji i dofinansowania, (2) relacja kosztów łącznych wszystkich ośrodków przedsiębiorczości akademickiej w województwie do wartości a) „własnych” patentów i licencji, b) łącznych przychodów inkubowanych przedsiębiorstw.

(5) *Aspekt potencjału innowacyjności*. Wskaźniki: liczba patentów i licencji uzyskanych przez poszczególne podmioty skupione w ośrodkach przedsiębiorczości akademickiej.

4.2.2.2. Kryteria ewaluacyjne ośrodka przedsiębiorczości akademickiej

(1) *Aspekt sprawności adaptacyjnej*. Wskaźniki: (1) liczba realizowanych projektów (szkoleniowych, informacyjnych, edukacyjnych itd.) finansowanych w całości bądź współfinansowanych ze środków zewnętrznych, (2) liczba regionalnych, ogólnopolskich, europejskich programów, w które zaangażowany jest OPA, (3) liczba stałych partnerów instytucjonalnych a) biznesowych, b) innych, z którymi współpracuje OPA na podstawie umów o współpracy.

(2) *Aspekt „efektywności inkubacyjnej”* (dotyczy AIP, PNT). Wskaźniki: (1) liczba inkubowanych przedsiębiorstw, (2) łączne przychody inkubowanych przedsiębiorstw, (3) liczba działających na rynku rok i dłużej przedsiębiorstw, które wyszły z OPA.

(3) *Aspekt efektywności organizacyjno-finansowej*. Wskaźniki: (1) struktura przychodów łącznych wszystkich ośrodków przedsiębiorczości akademickiej wyrażona relacją między przychodami wypracowanymi a przychodami uzyskiwanymi w postaci dotacji i dofinansowania oraz – w przypadku AIP, PNT - (2) relacja budżetu własnego do wartości a) „własnych” patentów i licencji, b) łącznych przychodów inkubowanych przedsiębiorstw.

(4) *Aspekt potencjału innowacyjności*. Wskaźnik: liczba uzyskanych patentów i licencji.

(5) *Aspekt: kreowanie nowych miejsc pracy* (dotyczy AIP, PNT). Wskaźnik: potencjał zatrudnieniowy inkubowanych przedsiębiorstw.

4.3. Rekomendowana metodologia ewaluacji ośrodków przedsiębiorczości akademickiej

Szczegółowe opracowanie Kwestionariusza Ewaluacyjnego Ośrodków Przedsiębiorczości Akademickiej powinno zostać powierzone zespołowi ekspertów. Elementem tego zadania powinny być możliwie szerokie konsultacje z animatorami przedsiębiorczości akademickiej a także z jej nominalnymi beneficjentami (przedsiębiorcami akademickimi) i z jej potencjalnymi bądź faktycznymi „klientami” (przede wszystkim przedsiębiorcami).

Nie wycofując się ze stwierdzenia, że opracowanie Kwestionariusza Ewaluacyjnego Ośrodków Przedsiębiorczości Akademickiej powinno zostać powierzone zespołowi ekspertów poniżej przedstawiona zostanie – w skrótovej formie – rekomendowana, jako punkt wyjścia i jako porównawcze odniesienie metodologia ewaluacyjna zaproponowanej w raporcie opracowanym na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania pn. *Opracowanie Koncepcji Organizacyjnej Centrum Wspierania Przedsiębiorczości Innowacyjnej*²⁰.

A. Wskaźniki dotyczące beneficjentów ośrodka przedsiębiorczości akademickiej

Lp.	Nazwa wskaźnika	Uwagi i wytyczne metodyczne
1	Liczba osób (właścicieli projektów/koncepcji innowacyjnych) objętych wsparciem	Analiza w odniesieniu do ilości korzystających ze wsparcia OPA w okresie sprawozdawczym z uwzględnieniem następujących cech: 1) wiek, 2) wykształcenie, 3) zatrudnienie, w tym samozatrudnienie, praca najemna, student, inne, 4) miejsce zamieszkania, 5) kryteria poszukiwania inwestora (inwestora krótko-, średnio-, długoterminowego)
2	Liczba osób (właścicieli projektów/koncepcji innowacyjnych), które zmieniły swój status w okresie sprawozdawczym	Analiza i ocena stopnia osiągnięcia celów OPA, w tym ilości osób, którym udało się rozwinąć własne osiągnięcia innowacyjne poprzez uzyskane wsparcie.
3	Liczba przedsiębiorców uzyskujących wsparcie OPA	Analiza zorientowana na instytucjonalnych beneficjentów OPA, uwzględniająca: 1) przedsiębiorców posiadających przedsiębiorstwa typu spin-off, których

²⁰ Raport ten został opracowany przez firmę badawczo-doradczą Public Profits. W skład przygotowującego raport zespołu eksperckiego weszli Rafał Drozdowski, Michał Klepka, Michał Opieczyński i Konrad Rokoszewski. Autorem przywoływanej przeze mnie części wspomnianego opracowania, która przedmiotowo dotyczy ewaluacji jest Michał Klepka. Ewentualne wykorzystanie sformułowanych na stronach raportu założeń procedury ewaluacji ośrodków przedsiębiorczości akademickiej wymaga akceptacji ze strony Zamawiającego i Autora.

		<p>podstawowy zakres działania mieści się w definicji przedsiębiorczości innowacyjnej,</p> <p>2) Przedsiębiorców posiadających przedsiębiorstwa w fazie start-up, które wykazują cechy przedsiębiorstwa innowacyjnego.</p> <p>Analiza z uwzględnieniem następujących parametrów dla firm:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) wielkość przedsiębiorstwa, 2) lokalizacja, 3) rodzaj prowadzonej działalności, 4) branża/sektor. 5) kryteria poszukiwania inwestora (inwestora krótko-, średnio-, długoterminowego).
4	Liczba instytucji zewnętrznych korzystających z/współpracujących z OPA	<p>Analiza zorientowana na beneficjentów instytucjonalnych OPA uczestniczących w procesach weryfikacji i poprawy stanu gotowości inwestycyjnej projektów innowacyjnych. Analiza uwzględniająca podział instytucji na:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) firmy doradcze, 2) instytucje badawcze, 3) instytucje/firmy dworactwa prawnego.
5	Liczba inwestorów korzystających z usług OPA	<p>Analiza zorientowana na beneficjentów instytucjonalnych OPA korzystających z tworzonych narzędzi kojarzenia projektów innowacyjnych z kapitalistami. Beneficjenci w postaci inwestorów instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych analizowani powinny być w następującym zakresie:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) lokalizacja, 2) preferencje inwestycyjne, w tym m.in.: <ul style="list-style-type: none"> • sektor/branża, • wielkość inwestycji, • bliskość projektu do rynku, • skala inwestycji, • stopień udziału w inwestycji właściciela projektu, • charakter właściciela (wykształcenie), • uzyskane nagrody za pomysł (np. w konkursach), • inne. 3) typ instytucji.

B. Wskaźniki dotyczące funkcjonowania ośrodka przedsiębiorczości akademickiej jako instytucji wsparcia

Lp.	Nazwa wskaźnika	Uwagi i wytyczne metodyczne
Analiza usług świadczonych w ramach OPA		
1	Liczba przeprowadzonych audytów projektów innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych (oceny stanu	<p>Analiza uwzględniająca następujące aspekty:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) liczbę zgłoszonych projektów, 2) charakter zgłoszonego projektu, 3) stopień zaawansowania rozwiązania,

	gotowości inwestycyjnej projektów innowacyjnych)	<p>4) stopień gotowości przedsiębiorstwa,</p> <p>5) innowacyjność rozwiązania</p> <p>6) stopień ochrony pomysłu,</p> <p>7) czas potrzebny do wprowadzenia produktu/usługi na rynek</p> <p>8) kryteria poszukiwania inwestora (inwestora krótko-, średnio-, długoterminowego)</p>
2	Liczba przeprowadzonych szkoleń	<p>Analiza uwzględniająca:</p> <p>1) liczbę przeprowadzonych szkoleń</p> <p>2) zakres szkoleń, w tym stopień doskonałości i poziom zaawansowania treści,</p> <p>3) liczbę odbiorców szkoleń,</p> <p>4) czas trwania szkoleń.</p>
3	Liczba udzielonych porad w ramach doradztwa specjalistycznego	<p>Analiza uwzględniająca:</p> <p>1) liczbę udzielonych porad,</p> <p>2) zakres udzielonych porad,</p> <p>3) stopień intensywności i poziomu zaawansowania porad świadczonych beneficjentom OPA.</p>
4	Liczba i struktura udzielonego wsparcia enterprenerskiego dla początkujących innowacyjnych przedsiębiorców	<p>Analiza zorientowana na realizowane wsparcie OPA w zakresie operacjonalizacji biznesplanów dla młodych przedsiębiorstw i przedsiębiorców. Obszary analizy:</p> <p>1) wielkość przedsiębiorstwa,</p> <p>2) lokalizacja,</p> <p>3) rodzaj prowadzonej działalności,</p> <p>4) branża/sector.</p>
5	Liczba przeprowadzonych transferów wiedzy w kontekście realizacji funkcji OPA jako platformy komunikacyjnej	<p>Analiza uwzględniająca stopień wykorzystania OPA jako platformy wymiany informacji pomiędzy sektorem popytu, podaży oraz wsparcia projektów innowacyjnych. Analiza z uwzględnieniem struktury uczestników aktów komunikacji, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ilości autorów projektów innowacyjnych, • ilości wykonawców czynności/działań podnoszących gotowość inwestycyjną projektów, <p>ilości inwestorów instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych.</p> <p>Analiza z uwzględnieniem ilości i zakresu szczegółowości publicznie udostępnionych projektów innowacyjnych z oceną kontekstu ich udostępniania:</p> <ul style="list-style-type: none"> • czynności/zadań niezbędnych do określenia stopnia ich gotowości inwestycyjnej, • czynności/zadań niezbędnych do dopracowania ich do osiągnięcia poziomu gotowości inwestycyjnej.
6	Ilość zapisów/rekordów zamieszczonych w tworzonych bazach danych	<p>Analiza dynamiki zmian zapisów w tworzonych bazach danych w okresach sprawozdawczych z uwzględnieniem struktury zapisów w podziale na:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> • autorów projektów innowacyjnych, • wykonawców czynności/działań podnoszących gotowość inwestycyjną projektów, • inwestorów instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych.
7	Liczba beneficjentów, którzy uzyskali pomoc finansową na rozwój projektu w efekcie uzyskanego wsparcia OPA	<p>Analiza uwzględniająca topień sukcesu działań wspierających na rzecz projektów innowacyjnych liczony ilością projektów, które były przedmiotem wsparcia finansowego przez inwestorów. Analiza uwzględniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) rodzaj innowacji, 2) charakter wsparcia inwestycyjnego, 3) wielkość wsparcia, 4) sektor/branże, 5) formę prawną regulującą współpracę autora pomysłu i inwestora.
Analiza kosztów funkcjonowania OPA		
8	Koszt przeprowadzonych audytów projektów innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych (oceny stanu gotowości inwestycyjnej projektów innowacyjnych)	W tym na jednego beneficjenta.
9	Ilość środków finansowych przeznaczonych na szkolenia	W tym na jednego beneficjenta.
10	Ilość środków finansowych przeznaczonych na doradztwo specjalistyczne	W tym na jednego beneficjenta.
11	Ilość środków finansowych poniesionych na stworzenie i utrzymanie platformy komunikacji	W tym na jednego beneficjenta.
12	Ilość środków finansowych alokowanych koszty stałe funkcjonowania biura OPA	Z podziałem na kategorie kosztów.
13	Ilość środków finansowych alokowanych w ramach systemu promocji OPA na zewnątrz	Z podziałem na kategorie kosztów związane z wykorzystywanymi narzędziami promocji OPA.
Analiza funkcjonowania OPA w regionalnym systemie innowacji		
14	Ilość porozumień/umów o współpracy podpisanych z instytucjami wsparcia biznesu z regionu	<p>Analiza z uwzględnieniem:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) typu instytucji partnerskiej, 2) obszaru aktywności instytucji partnerskiej, 3) zakresu przedmiotowego porozumienia/umowy.

5. REKOMENDACJE DOTYCZĄCE FORM WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI AKADEMICKIEJ W POLSCE

5.1. Uwagi wstępne

Zawarte w ostatniej, piątej części ekspertyzy rekomendacje dotyczą form wspierania przedsiębiorczości akademickiej, które nie tyle nawet są prostą odpowiedzią na artykułowane przez jej animatorów oczekiwania²¹, ile nawiązują do zdiagnozowanych tu systemowych i strukturalnych barier przedsiębiorczości akademickiej.

Po drugie, kontekstem oraz tłem proponowanych rekomendacji są również wszystkie najważniejsze zagrożenia i nieprawidłowości, z jakimi boryka się dziś polska przedsiębiorczość akademicka. Mówiąc innymi słowy – chodzi również o to, aby tak wspierać przedsiębiorczość akademicką, by z jednej strony pozbawiać ją możliwości nadużyć, z drugiej zaś – by dopomóc jej uporać się z największymi barierami jej rozwoju. Dlatego piąta część ekspertyzy ma dwudzielną strukturę. W części pierwszej Czytelnik znajdzie syntetyczne zestawienie najważniejszy bolączek i najpilniejszych potrzeb polskiej przedsiębiorczości akademickiej. Część druga natomiast dotyczyć będzie już postulowanych form wsparcia.

Wyjaśnienia wymaga jeszcze jedna kwestia: niektóre z owych postulowanych form i sposobów wsparcia przedsiębiorczości akademickiej będą miały charakter konkretnych instrumentów, inne zaś – decyzji zmieniających sposób pojmowania przedsiębiorczości akademickiej i modyfikujących zasady jej funkcjonowania.

5.2. Największe bolączki i najpilniejsze potrzeby przedsiębiorczości akademickiej w Polsce

Powołując się na wyniki zrealizowanych do tej pory w Polsce badań na temat przedsiębiorczości akademickiej²² najważniejsze słabe strony, bariery i zagrożenia, w obliczu których znajduje się dzisiaj polska przedsiębiorczość akademicka można zawrzeć w następujących punktach.

(1) Słabym punktem przedsiębiorczości akademickiej jest niedostateczne wsparcie udzielane przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej pełniące rolę inkubatorów przedsiębiorcom akademickim posiadającym przedsiębiorstwa znajdujące się w fazie start-up (za mało wsparcia o typowo enterprenerskim charakterze, za mało praktycznych szkoleń, za mało skutecznego i rzeczowego pośredniczenia między startującymi przedsiębiorstwami a inwestorami instytucjonalnymi itd.).

²¹ Zob. ekspertyza pt. „Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności. Ekspertyza”, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2005.

²² Np. ekspertyza pt. „Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności. Ekspertyza”, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2005 r.; raport pt. „Opracowanie modelu wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Wielkopolsce” opracowany na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2006 r., raport z badań pt. „Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce”, opracowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, sierpień 2004 r. czy raport pt. „Analiza krajowych instytucji wspierających innowacje i transfer technologii”, red. Krzysztof Matusiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.

(2) Potężną barierą rozwojową przedsiębiorczości akademickiej jest, nie tyle nawet brak jej dostępu do kapitału inwestycyjnego mogącego zainteresować się przedsiębiorstwami akademickimi (skoncentrowanego dziś przede wszystkim w funduszach inwestycyjnych typu *venture capital*), ile brak mechanizmów współpracy przedsiębiorczości akademickiej z inwestorami instytucjonalnymi i z „aniołami biznesu”.

(3) Niektóre zrealizowane w Polsce badania na temat przedsiębiorczości akademickiej ujawniają jej swoiste „biznesowe marnotrawstwo” polegające na tym, że projekty wnoszone przez przedsiębiorców akademickich do inkubatorów są zazwyczaj od początku sformatowane jako small business (nikt w zasadzie nie przygląda się im poprzez pryzmat pytania o ich rzeczywisty potencjał rozwojowy). Sytuacji takiej – z gruntu niedobrej i niebezpiecznej dla przyszłości przedsiębiorczości akademickiej – sprzyja oczywiście onieśmielająca świadomość barier finansowych i organizacyjnych. W rezultacie jednak dochodzi do ogromnego marnotrawstwa energii ludzkiej: wiele projektów, które mogłyby być konceptami biznesowymi dla przedsięwzięć średnich bądź nawet dużych zostaje w zarodku stłamszonych za sprawą tego, że myśli się o nich od samego początku jako o propozycjach w skali small business.

(4) Inkubatory przedsiębiorczości akademickiej nie radzą sobie wystarczająco dobrze z „wodowaniem” przedsiębiorstw akademickich na rynek.

(5) Przedsiębiorczość akademicka jest dzisiaj bardzo słabo zakorzeniona instytucjonalnie (ma nielicznych animatorów /choć zazwyczaj silnie zdeterminowanych i całkowicie jej oddanych/, ma też niewielu partnerów instytucjonalnych, którzy poważnie ją traktują i którzy widzą w niej potencjalnego partnera).

(6) Przeszkodą w szybszym rozwijaniu się przedsiębiorczości akademickiej jest brak zainteresowania nią ze strony biznesu. Skutkuje to niskim poziomem transferu wiedzy do gospodarki i słabą współpracą biznesu z ośrodkami przedsiębiorczości akademickiej.

(7) Niski poziom transferu wiedzy i technologii do gospodarki wynika również z istnienia „szarej strefy badań i ekspertyz naukowych”. Ma on też jednak znacznie bardziej strukturalną przyczynę: polska gospodarka nie dysponuje nadwyżkami kapitałowymi umożliwiającymi jej podejmowanie ryzyka inwestowania w innowacje, nosi ona – w swojej zasadniczej części – znamiona gospodarki półperyferyjnej, w której przede wszystkim dochodzi do implementowania sprawdzonych już wzorów i modeli biznesowych.

(8) Mamy do czynienia z nieco paradoksalną, choć z drugiej strony całkowicie zrozumiałą sytuacją, która polega na tym, że naukowcy (często wybitni i o znacznym dorobku naukowym) nie są zainteresowani dyskontowaniem swoich wynalazków i patentów jako przedsiębiorcy, lecz jako autorzy (chcą czerpać dochody z tytułu praw majątkowych względnie też /i/ chcą funkcjonować w przedsiębiorstwie jako typowi „merytoryści”, nie zajmujący się bieżącą działalnością firmy i nie zaangażowani w czysto operacyjne wymiary jej radzenia sobie na takim czy innym rynku).

(9) Wśród zgłaszanych przez potencjalnych beneficjentów i uczestników przedsiębiorczości akademickiej potrzeb dominują oczekiwania, które możnaby określić jako „miękkie” formy wsparcia (przede wszystkim wskazywano na potrzebę szkoleń). Taki obraz sytuacji wzbudził jednak nasz niepokój. I to aż z dwóch powodów. Po pierwsze, wydaje się, że deklarowana potrzeba szkoleń pełni tu bardzo często funkcję zgłaszania akcesu do swoistej „aktywności zastępczej” i bywa „odpowiadaniem na odczepne” (jeśli tak naprawdę nie do końca wiadomo, czego się rzeczywiście potrzebuje, mówi się – w ogólnikowy i niezobowiązujący sposób – że potrzebuje się /jakichś/ szkoleń). Po drugie, sytuacja, w której nie tylko już wspieranie, lecz i samo „praktykowanie” przedsiębiorczości akademickiej zostałoby tak silnie, tak jednoznacznie i tak jednostronnie utożsamione ze szkoleniami niesie ze sobą bardzo konkretne zagrożenia. Można sobie wyobrazić, że

przedsiębiorczość akademicka stanie się w pewnym momencie synonimem szkoleń do przedsiębiorczości (już nawet nie dla przedsiębiorców), że zostanie ona zredukowana do programów szkoleniowych, których największymi beneficjentami będą koniec końców nie szkoleni, lecz ci, którzy szkolą, konsumując w ten sposób pieniądze przeznaczone na rozwój i na wspieranie przedsiębiorczości.

5.3. Rekomendacje dotyczące form wspierania przedsiębiorczości akademickiej

5.3.1. Poziom decyzji o systemowym charakterze

(1) Doprowadzenie do rekonceptualizacji pojęcia przedsiębiorczości akademickiej. W praktyce warto rozważyć postulat znacznego zawężenia rozumienia przedsiębiorczości akademickiej (do wspierania przedsiębiorstw akademickich i to nie wszystkich, a tylko tych, które spełniają kryteria przedsiębiorstwa innowacyjnego. Tak jak argumentowano w innych miejscach niniejszej ekspertyzy, kwestia transferu wiedzy do gospodarki wymaga stworzenia osobnej ramy instytucjonalnej i wprowadzenia wielu nowych uregulowań prawnych.

(2) Doprowadzenie do wyodrębnienia środków pomocowych przeznaczonych na edukację do przedsiębiorczości od środków przeznaczonych na bezpośrednie wspieranie przedsiębiorstw i przedsiębiorców akademickich. Jeśli to nie nastąpi, istnieje realna groźba, że ośrodki przedsiębiorczości akademickiej wyspecjalizują się w szkoleniach i w „miękkich”, trudno ewaluowanych formach wspierania przedsiębiorczości.

(3) Stworzenie podstaw prawnych i instytucjonalnych udrażniających transfer wiedzy do gospodarki. Ośrodki przedsiębiorczości akademickiej – w obecnym kształcie i w obecnych uwarunkowaniach prawnych nie poradzą sobie z tym zadaniem. Z całą pewnością natomiast, przynajmniej niektóre z nich mogą stać się częścią na nowo pomyślanego systemu instytucji mających gwarantować i przyspieszać transfer wiedzy do gospodarki. Ich rola w tym systemie musi być jednak jasno określona i przedefiniowana.

(4) Wyodrębnienie „rdzenia” przedsiębiorczości akademickiej, który powinien być wspierany szczególnie intensywnie. Na specjalne wsparcie zasługują preinkubatory i inkubatory przedsiębiorczości. Stanowią one najbardziej kwintesencjonalny przejaw przedsiębiorczości akademickiej. Wydaje się również, że na specjalne wsparcie zasługują firmy typu spin-off. Znow można powtórzyć tu ten sam argument: stanowią one bodaj kwintesencjonalny przejaw przedsiębiorczości akademickiej.

(5) Stworzenie mechanizmu prawno-finansowego mobilizującego biznes, w tym zwłaszcza zagraniczne korporacje do inwestowania w B+R i pośrednio w przedsiębiorczość akademicką. Jest to oczywiście bardzo trudna kwestia. Można sobie jednak wyobrazić, że np. najwięksi inwestorzy zagraniczni negocjujący wejście do Polski na poziomie kontaktów ministerialnych mogą być zobowiązani do swojego „odpisu inwestycyjnego” lub przynajmniej do deklaracji, że podmioty te część swoich prac badawczo-wdrożeniowych zlokalizują na terenie naszego kraju i że będą je one prowadziły wykorzystując zasoby polskich uczelni.

(6) Regionalne programy wsparcia przedsiębiorczości akademickiej. W grę wchodzić powinny zarówno programy, które są w bezpośredni sposób nakierowane na wspieranie lokalnej przedsiębiorczości akademickiej (załączki takiego programu opracowuje województwo wielkopolskie²³) jak i programy stymulujące najważniejsze regionalne czynniki wzrostu przedsiębiorczości akademickiej (potencjał innowacyjny, otoczenie biznesu).

²³ Zob. raport pt. „Opracowanie modelu wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Wielkopolsce” opracowany na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2006.

5.3.2. Poziom instrumentów „bezpośredniego wsparcia”

(1) Regionalne centra audytu projektów/biznesplanów przedsiębiorców akademickich. Chodzi tu o przewyciężenie „nachylenia” ośrodków przedsiębiorczości akademickiej na projekty wybitnie small-businessowe. Istnieje w moim przekonaniu paląca potrzeba opracowania i implementacji nowych, bardziej wyrafinowanych i bardziej wielowymiarowych sposobów audytowania, oceny (i rynkowej wyceny) projektów biznesowych potencjalnych przedsiębiorców oraz przedsiębiorstw akademickich znajdujących się w fazie start-up. Rekomendowane tu regionalne centra audytowe powinny zajmować się przede wszystkim ocenianiem projektów biznesowych – pod kątem ich wykonalności, ale też pod kątem ich potencjału rozwojowego i zapotrzebowania kapitałowego. Powinny one również doradzać przedsiębiorcom optymalne z punktu widzenia przynoszonych przez nich projektów biznesowych ścieżki ich finansowania i optymalne dla nich modele organizacyjne (również takie, w których występują oni np. w roli mniejszościowego udziałowca).

(2) Stworzenie odrębnych procedur wspierania projektów i firm w fazie start-up. Wydaje się, że najważniejszą rzeczą byłoby tu zagwarantowanie młodym przedsiębiorcom odpowiedniego wsparcia enterprenerskiego (nie gwarantują go dzisiaj w dostatecznym stopniu – z uwagi na brak kwalifikacji i doświadczeń – osoby zatrudniane przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej).

(3) „System impresaryjny”. Niezbędne wydaje się stworzenie odrębnej oferty dla pracowników naukowych, którzy nie chcą być przedsiębiorcami, a tylko chcą czerpać korzyści z tytułu sprzedaży praw do opracowanych przez siebie (lub kierowanych przez nich zespołów badawczych) rozwiązań.

(4) System pośrednictwa między przedsiębiorcami akademickimi i przedsiębiorstwami typu spin-off a inwestorami. Wydaje się, że wiele interesujących przedsięwzięć biznesowych rozwijanych w inkubatorach przedsiębiorczości skazanych jest dzisiaj na porażkę nie dlatego, że są złymi konceptami biznesowymi, lecz dlatego, że w pewnej chwili napotykają one na barierę finansową. W wielu wypadkach dochodzi wówczas do „tłamszenia” projektu, do jego „zduśnienia” do mikroskali. Tymczasem właściwszym wyjściem byłoby sięgnięcie po zewnętrzne finansowanie (nawet jeśli byłoby to związane z koniecznością podzielenia się przez przedsiębiorcę swoją własnością z prywatnym bądź instytucjonalnym inwestorem).

ZAKOŃCZENIE

Warto na zakończenie zasygnalizować listę najpilniejszych problemów, od których zależy przyszła kondycja polskiej przedsiębiorczości akademickiej.

Po pierwsze, sprawą najpilniejszej wagi jest obecnie stworzenie przejrzystych, uczciwych i stabilnych w czasie kryteriów oceny poszczególnych typów ośrodków przedsiębiorczości akademickiej i przedsiębiorczości akademickiej jako takiej. W czwartej części niniejszej ekspertyzy zawarte zostały pewne sugestie i również pewne bardziej już szczegółowe propozycje dotyczące procedury ewaluacji przedsiębiorczości akademickiej. Dojście do jej ostatecznego kształtu wymaga jednak wielu jeszcze analiz szczegółowych oraz szerokich, **rzetelnych** konsultacji z osobami zaangażowanymi w przedsiębiorczość akademicką (zarówno w roli jej animatorów i zarządców, jak i w roli jej potencjalnych beneficjentów). Jeśli możliwie szybko nie powstanie ścisły i precyzyjny (obiektywny i sprawiedliwy) system oceniania ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, polska przedsiębiorczość akademicka stanie się (jeszcze jednym) prawnie usankcjonowanym **centrum kosztów**, mogącym wchłonąć każdą ilość środków finansowych.

Po wtóre, bez radykalnej rekonceptualizacji pojęcia przedsiębiorczości akademickiej (w praktyce – bez zawężenia dotychczasowego zakresu znaczeniowego tego terminu) przedsiębiorczość akademicka stanie się – prędzej czy później – kategorią całkowicie nieostrą. Nie spełni ona (bo nie jest w stanie) pokładanych w niej nadziei związanych z transferem wiedzy do gospodarki. Przekształci się za to w megasystem służący szkoleniom (nie zawsze potrzebnym i nie zawsze trafnie adresowanym).

Po trzecie, pilnie potrzebna jest profesjonalizacja i etatyzacja przedsiębiorczości akademickiej. Oznacza to, że znaczna część środków pomocowych powinna zostać – w moim przekonaniu – jak najprędzej przeznaczona na wsparcie kompetencyjne i na „instytucjonalne związanie” osób, które obecnie zaangażowane są w przedsiębiorczość akademicką – w charakterze jej animatorów – w sposób połowiczny.

Wykształcenie odpowiednio wykwalifikowanych „kadr dla przedsiębiorczości akademickiej” jest niezbędnym warunkiem podniesienia jej sprawności, lecz także jej autorytetu.

UŚCIŚLENIA TERMINOLOGICZNE, DEFINICJE

Przedsiębiorczość akademicka

Przez przedsiębiorczość akademicką rozumie się w niniejszym opracowaniu aktywność gospodarczą studentów, doktorantów, absolwentów i pracowników naukowych uczelni wyższych rozwijaną w obszarze gospodarki opartej na wiedzy i na wysokich technologiach. W praktyce więc przyjęto tu wąską i restrykcyjną definicję przedsiębiorczości akademickiej. Sprowadza się ona do (1) prowadzenia/współprowadzenia przedsiębiorstwa akademickiego oraz (2) występowania (wobec ośrodków przedsiębiorczości akademickiej, wobec inwestorów, wobec instytucji z otoczenia biznesu itd.) w roli autora projektu innowacyjnego.

Przyjęte rozumienie przedsiębiorczości akademickiej nie obejmuje ani inicjatyw mających promować przedsiębiorczość, ani też rozmaitego rodzaju działań o charakterze informacyjnym i szkoleniowym podejmowanych przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej.

Przed wszystkim jednak przyjęte tu restrykcyjne rozumienie przedsiębiorczości akademickiej nie obejmuje szerokiego spektrum kwestii związanych z transferem wiedzy z uczelni do gospodarki. W ustawie Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. 05.164.1365 z dnia 27.07.2005) znalazł się art 4. ust. 4 stwierdzający: „Uczelnie współpracują z otoczeniem gospodarczym, w szczególności przez sprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie wyników badań i prac rozwojowych przedsiębiorcom”. Mimo że wiele opracowań, ekspertyz i zestawień statystycznych traktuje tę współpracę jako przejaw i aspekt przedsiębiorczości akademickiej, transfer technologii z uczelni do gospodarki jest w rzeczywistości zupełnie innym zagadnieniem, wymagającym odrębnych rozwiązań prawnych, finansowych i instytucjonalnych. Obarczanie ośrodków przedsiębiorczości akademickiej odpowiedzialnością za transfer technologii do gospodarki jest błędem.

Przedsiębiorstwa akademickie

Przez przedsiębiorstwa akademickie rozumie się w tym opracowaniu założone przez studentów/ doktorantów/absolwentów/pracowników naukowych przedsiębiorstwa, które:

- 1) posiadają osobowość prawną i są pełnoprawnymi podmiotami prawa gospodarczego,
- 2) z uwagi na charakter działalności bazowej mogą być zaliczone do sfery gospodarki opartej na wiedzy,
- 3) znajdują się w początkowej fazie wzrostu (start-up),
- 4) odznaczają się relatywnie niskim poziomem gotowości inwestycyjnej (w praktyce – z punktu widzenia inwestorów instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych są projektami o niewystarczającym jeszcze stopniu dopracowania koncepcyjno-produktowego i o niewystarczającym/częstkowym stopniu zweryfikowania przez rynek.

Proponowana definicja przedsiębiorstwa akademickiego nie obejmuje więc swym zakresem *każdego* przedsiębiorstwa wywodzącego się/związanego ze środowiskiem akademickim, a tylko te przedsięwzięcia gospodarcze, które z uwagi na swój charakter i misję rynkową spełniają kryteria innowacyjnej gospodarki.

Innowacyjna gospodarka

Do gospodarki innowacyjnej zalicza się w niniejszym opracowaniu te projekty biznesowe i te przedsiębiorstwa, które: (1) można zaliczyć do sfery new economy, w tym zwłaszcza do sektora nowych technologii informatycznych/telekomunikacyjnych i nowych

mediów, (2) oparte są na innowacyjnym podejściu do starych rozwiązań /w sferze produkcji, w sferze dystrybucji, w sposobie świadczenia określonego typu usług, (3) oparte są na nowych technologiach produkcyjnych umożliwiających: (a) podniesienie jakości/ wyposażenie w nowe wartości użytkowe asortymentów produktowych, które już są obecne na rynku, (b) obniżenie kosztów wytwarzania, wprowadzenie na rynek nowych produktów/ /nowych kategorii asortymentowych.

Projekt innowacyjny

Przez projekty innowacyjne rozumie się w niniejszej ekspertyzie projekty badawcze i projekty badawczo-wdrożeniowe, których celem jest opracowanie/wdrożenie nowych technologii, nowych rozwiązań, opracowanie patentów, opracowanie licencji itd., jednak po to, aby traktować je następnie jako know how, jako podstawę przeznaczoną do „zwodowania” na rynek własnego/współwłasnego przedsiębiorstwa, a nie (1) z myślą o odsprzedaniu ich podmiotom gospodarczym (transfer wiedzy do gospodarki) bądź/i (2) z myślą o traktowaniu ich jako dorobek naukowy potrzebny przy pokonywaniu kolejnych szczebli kariery naukowej.

Przedsiębiorstwo odpryskowe (spin-off)

Przedsiębiorstwo, które zostało założone przez pracowników naukowo-dydaktycznych uczelni i które bazuje na wynikach prac badawczo-rozwojowych prowadzonych na uczelni bądź (i) na praktycznych zastosowaniach wiedzy przekazywanej studentom w toku procesu dydaktycznego.

Inne rodzaje przedsiębiorstw akademickich

W szerokim rozumieniu przedsiębiorstwa akademickiego mieścić się mogą również podmioty typu *split-off* – przedsiębiorcy planujący rozwój w oderwaniu od macierzystej jednostki oraz podmioty typu *spin out* – przedsiębiorcy powołujący nową firmę za wiedzą oraz przyzwoleniem zarządu macierzystego przedsiębiorstwa lub uczelni.

Ośrodki przedsiębiorczości akademickiej

Przez ośrodki przedsiębiorczości akademickiej rozumie się w niniejszym opracowaniu powoływane (1) z inicjatywy uczelni, (2) z inicjatywy jednostek samorządu terytorialnego bądź (3) z inicjatywy podmiotów prywatnych instytucje, które w sensie funkcjonalnym nakierowane są na (1) wspieranie przedsiębiorczości akademickiej (finansowe, organizacyjne, przedmiotowe, merytoryczne), (2) inkubowanie projektów i przedsiębiorstw akademickich obejmujące bieżące doradztwo operacyjne i wsparcie enterprenerskie udzielane akademickim przedsiębiorcom, (3) pośredniczenie między przedsiębiorcami akademickimi a inwestorami instytucjonalnymi (np. funduszami typu venture capital) i nieinstytucjonalnymi (np. „aniołami biznesu”).

W przyjętym rozumieniu ośrodkami przedsiębiorczości akademickiej nie są podmioty instytucjonalne, których działalność wyczerpuje się w promocji przedsiębiorczości, w edukacji do przedsiębiorczości i w pośrednictwie na rynku pracy.

Potencjał regionu (województwa)

Przez potencjał regionu (województwa) rozumie się w niniejszym opracowaniu wyrażany za pomocą wybranych makrowskaźników społeczno-ekonomicznych (1) poziom rozwoju ekonomicznego województwa, (2) standard materialno-bytowy mieszkańców województwa i (3) poziom kapitału społeczno-kulturowego ludności w województwie.

Potencjał przedsiębiorczości akademickiej

Potencjał przedsiębiorczości akademickiej rozpatrywany jest w niniejszej ekspertyzie w aspekcie ilościowym i jakościowo-funkcjonalnym. W pierwszym przypadku miarą potencjału jest liczba ośrodków przedsiębiorczości akademickiej (spełniających przyjęte cechy definicyjne). W drugim natomiast przypadku miarą potencjału regionalnej przedsiębiorczości akademickiej jest sposób wywiązywania się przez ośrodki PA z ich statutowych zadań, w tym zwłaszcza (1) liczba wspieranych przedsiębiorców akademickich, (2) liczba i jakość adresowanej do nich oferty wspierającej (doradczej, szkoleniowej itd.), (3) liczba inkubowanych projektów/przedsiębiorstw, (4) liczba działań podnoszących gotowość inwestycyjną przedsiębiorstw akademickich oraz (5) liczba przedsiębiorstw akademickich, które uzyskały dzięki pośrednictwu ośrodków PA dostęp do kapitału inwestycyjnego lub znalazły inwestora strategicznego.

Model eksplanacyjny

Przez model eksplanacyjny rozumie się w niniejszym opracowaniu przyjętą koncepcję dotyczącą (1) zmiennych opisujących problem badawczy, którego przedmiotowo dotyczy ekspertyza oraz (2) kierunków zależności zachodzących między wyodrębnionymi zmiennymi.

Ewaluacja

Ewaluacja jest to określenie wartości danego działania publicznego, a więc polityki, programu lub projektu w odniesieniu do wcześniej zdefiniowanych kryteriów i w oparciu o specjalnie zebrane i zanalizowane informacje.

Bibliografia

- Castells M., *Galaktyka Internetu. Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2003.
- Drucker P., *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Marody M. (red.) (2000) *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000.
- Rifkin J., *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postronkowej*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- Sztompka P., *Zaufanie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Ziółkowski M., *Pragmatyzacja świadomości i pluralizm strategii przystosowawczych Polaków w latach 1988–1999*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, zeszyt 3–4, 1999.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001, z późn. zm.).

Ekspertyzy, raporty, rankingi

- Analiza krajowych instytucji wspierających innowacje i transfer technologii*, red. Krzysztof Matusiak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
- Analiza stanu i kierunków rozwoju parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych i centrów transferu technologii w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, sierpień 2004.
- Lista 500 największych firm*, Rzeczpospolita, 2006.
- Opracowanie Koncepcji Organizacyjnej Centrum Wspierania Przedsiębiorczości Innowacyjnej* na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2007.
- Opracowanie modelu wspierania przedsiębiorczości akademickiej w Wielkopolsce* opracowany na zlecenie Wydziału Działalności Gospodarczej Urzędu Miasta Poznania, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2006.
- Przygotowanie i przeprowadzenie badań dotyczących wspierania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce w zakresie transferu technologii i innowacyjności. Ekspertyza*, Poznański Park Naukowo-Technologiczny, Public Profits Sp. z o.o., listopad 2005.
- Ranking szkół wyższych 2006*, Rzeczpospolita, 2007.
- Raporty o wielkich miastach Polski* (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław), PricewaterhouseCoopers, marzec 2007.
- Samozatrudnienie. Analiza wyników badań*, red. Rafał Drozdowski, Piotr Matczak, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

Wybrane źródła internetowe (data odwiedzin: wrzesień 2007)

- Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości* (adres internetowy: <http://inkubatory.pl/>)
- Główny Urząd Statystyczny, Bank Danych Regionalnych* (adres internetowy: <http://www.stat.gov.pl>).
- Ośrodek Informacji i Dokumentacji Europejskiej* (adres internetowy: <http://libr.sejm.gov.pl/oide/index.php?topic=biblio&id=strategia>).
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości* (adres internetowy: <http://www.parp.gov.pl/>).
- Portal Innowacji* (adres internetowy: <http://www.pi.gov.pl/>).
- Portal organizacji pozarządowych* (adres internetowy: <http://www.ngo.pl/>).
- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce* (adres internetowy: <http://www.sooipp.org.pl/>).