

Formy komercjalizacji wiedzy.

Polska aspiruje do znalezienia się w gronie gospodarek opartych na wiedzy. To nie tylko kwestia aspiracji, ale przede wszystkim to, iż sytuacja na globalnym rynku światowym wymusza reorientację kierunków rozwoju. Ponad to, Polska, należąc do Unii Europejskiej, jest zobowiązana do implementacji założeń dokumentów wypracowanych wspólnie przez rządy państw członkowskich (choćby Strategia Lizbońska), które wyraźnie zaznaczają potrzebę dążenia do modelu gospodarki opartej na wiedzy (GOW).

W definicjach zawartych w programach *eEurope* i *ePolska* GOW określana jest jako nowy typ gospodarki, której funkcjonowanie opiera się na jak najpełniejszym wykorzystaniu zasobów wiedzy i innowacyjności oraz na powszechnym dostępie do informacji. Z perspektywy rozwoju gospodarczego, szczególnie modeli wzrostu endogenicznego, gospodarka oparta na wiedzy postrzegana jest jako ta, w której rola wiedzy zmienia się ze wspierającej na dominującą. Zatem istnieje ważniejszy, od nakładów i wolumenu środków trwałych, czynnik determinujący tempo i poziom rozwoju gospodarczego kraju. Jest nim wiedza, a ściślej mówiąc – transfer wiedzy do biznesu, komercjalizacja know-how.

Dominującą rolę w procesie tworzenia i przekazywania wiedzy odgrywają uczelnie wyższe, ośrodki naukowe. Następnie konieczny jest transfer wiedzy z nauki do biznesu. Może on występować pod różnymi postaciami.

Uczelnie prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe, w wyniku których powstaje nowa wiedza i innowacje. Wyniki tych badań stanowią sprzedawalny produkt i mogą zostać skomercjalizowane - wykorzystane rynkowo. Istnieje wiele form transferu wiedzy. Może się on odbywać poprzez świadczenie przez jednostki naukowe usług analitycznych i ekspertyz dla gospodarki, udostępnianie specjalistycznej aparatury, prowadzenie szkoleń dla przedsiębiorców, udostępnianie baz danych, zasobów bibliotecznych. Jednak tymi bardziej znaczącymi metodami urynkwienia wiedzy jest udzielenie licencji (umów licencyjnych i/lub wdrożeniowych), sprzedaż wynalazku (patentu), założenie działalności gospodarczej (*spin off* lub *spin out*).

Pod względem rynkowym, najbardziej opłacalne jest założenie działalności gospodarczej. Dlaczego? Po kolei. Udzielanie licencji generuje przychody, jednak są to kwoty stosunkowo niewielkie. Sprzedaż patentu, jak już po długim i zmuśnym procesie uda się pozyskać ochronę, daje możliwość otrzymania wysokiej kwoty, ale - jednokrotnie. Poprzez sprzedaż pozbywamy się prawa własności, a zatem prawa do czerpania dalszych korzyści z patentu. Warto także zwrócić uwagę na częste przypadki, kiedy to kwota, jaka jest oferowana jednostce naukowej za wyniki prac badawczych, jest wysoka, jednak jest znacznie niższa niż jej wartość rynkowa. Firma nabywająca prawo do wynalazku, odsprzedaje je innej firmie, po znacznie wyższej cenie.

Najlepszym rozwiązaniem transferu wiedzy z nauki do biznesu są zatem firmy typu spin off, spin out.

Brak jest jednej jednolitej definicji tych firm. Powoduje to także problemy w gromadzeniu statystyk i porównań międzynarodowych. Ogólnie, są to innowacyjne przedsięwzięcia biznesowe podejmowane przez środowiska akademickie. Dlatego nazywane także firmami odpryskowymi, czy firmami profesorskimi.

Powstają one w wyniku usamodzielnienia się pracowników jednostki macierzystej (czyli uczelni, JBR, itp.), wykorzystując jej potencjał materialny i intelektualny, bazując na wynikach prac badawczo-rozwojowych prowadzonych w jednostce macierzystej. To część wspólna dla najpopularniejszej definicji obu typów przedsięwzięć - spin off i spin out. Natomiast różni je relacja z jednostką macierzystą.

Spin off to przedsięwzięcie niezależne i niezamierzone przez organizację macierzystą. Natomiast spin out jest przedsięwzięciem zależnym, powiązaniem kapitałowo lub operacyjnie z jednostką macierzystą. Te powiązania mogą obejmować np. obsługę prawną, księgową, być obecne w zakresie marketingu, korzystania z kanałów dystrybucji organizacji macierzystej, etc.

Duże ośrodki akademickie, typu Cambridge, odchodzą od utożsamiania transferu wiedzy z nauki do biznesu, ze sprzedażą licencji i patentów. Najbardziej efektywnym w długofalowej strategii, najbardziej zyskowym sposobem komercjalizacji wiedzy są właśnie firmy typu spin off, spin out.

Także w Polsce rola tego typu przedsięwzięć powinna nabierać coraz większego znaczenia. Niestety brak jasnych regulacji prawnych, bariery mentalne naukowców,

niedostateczna świadomość w jaki sposób założyć firmę profesorską - ograniczają tempo wzrostu przedsięwzięć w ramach przedsiębiorczości akademickiej: spin off, czy spin out. Dlatego właśnie istnieją takie projekty jak „MPTW - Mazowiecki Program Transferu Wiedzy” - by przybliżyć ideę i udzielić wsparcia merytorycznego dla chcących założyć działalność w ramach przedsiębiorczości akademickiej.

Katarzyna Szymańska

*Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską
ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego.*