**Odcinek 5**

**Tytuł: „Przychodzi biznes na uczelnię.”**

Prowadzący: redaktor Rafał Molenda.

Gość: Jacek Wójcikiewicz z Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie.

***Rafał Molenda:*** *To jest podcast Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego. Dziś będziemy rozmawiać o biznesie, o nauce, o nauce w biznesie, o biznesie w nauce. Będziemy rozmawiać o wszystkich połączeniach, które czasami są a czasami ich brakuje.*

*Dzień dobry Rafał Molenda. Dziś jest z nami specjalista i ekspert w tej dziedzinie Jacek Wójcikiewicz, RCIiTT na ZUT-cie, czyli?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Dzień dobry. Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie.

***Rafał Molenda:*** *Rozmawiamy na temat, który z każdym rokiem coraz bardziej wymaga zagospodarowania. Przed naszym spotkaniem zrobiłem dokładne rozpoznanie, z którego wynika, że 41.7% pracodawców w Polsce uważa, że absolwenci wyższych uczelnie wchodzący na rynek pracy mają nieodpowiednie kompetencje i co za tym idzie - nie są to pracownicy, których od razu można przejąć, zagospodarować, zaoferować pracę.*

**Jacek Wójcikiewicz:** Tak bywa, chociaż w przypadku uczelni technicznych jest nieco inaczej. Na przykładzie ZUT-u mogę powiedzieć, że chociażby technolodzy od spraw inżynierii chemicznej, ochrony środowiska, budowy maszyn, informatyki są zdecydowanie poszukiwani na rynku pracy.

***Rafał Molenda:*** *Wyobraźmy sobie sytuację, że absolwent nie idzie do korporacji, nie szuka ofert pracy, ale ją sam sobie organizuje, czyli zakłada własną działalność. Dochodzi do wniosku, że chciałby współpracować z uczelnią i nawiązać z nią kontakt. I tu jak mówi dwóch szczecińskich przedsiębiorców, jeden jest szefem niewielkiej firmy, drugi przedsiębiorstwa o zasięgu ogólnopolskim, zresztą oddajmy im głos i posłuchajmy co mają do powiedzenia:*

**GŁOS**: Biznes chce pracować z uczelniami a uczelnie chcą nawiązywać współpracę, ale nie udaje im się.

**GŁOS:** Współpraca biznesu i nauki jak najbardziej jestem za, ale pod jednym warunkiem: słuchamy się wzajemnie.

**GŁOS:** Naukowcy nie potrafią sobie poradzić w biznesie i nie orientują się w tym.

**GŁOS:** Kilkakrotnie byłem świadkiem takich rozmów i odniosłem wrażenie, że przedsiębiorcy nie znają podstawowych praw rządzących ekonomią, a strona naukowa jest kompletnie oderwana od biznesowej rzeczywistości.  Sprzedaż produktu i usług, tym samym finansowanie biznesu to nie to samo co otrzymywanie dotacji i subwencji.

**GŁOS:** Dlatego rzadko można dowiedzieć się tego, co na uczelni można zrobić.

***Rafał Molenda:***  *Trochę to bolesne. To przytyk dla uczelni?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Tak, zgadzam się. Jednak nasza uczelnia wyciągnęła wnioski z lekcji już ponad dwadzieścia lat temu. Dlatego też powstała jednostka pozawydziałowa na ZUT-e, czyli RCIiTT. To - nazwijmy to nowocześnie - one stop shop, czyli przychodzący na uczelnie biznesmen, od razu dowiaduje się, że jest kilka wydziałów, kilkuset naukowców i nie wie z kim ma rozmawiać. Żeby tego uniknąć i bezkolizyjnie poprowadzić proces współpracy Rektor powołał nasze centrum. Dzięki temu jesteśmy podzieleni branżami i wydziałami. Tym samym znamy i naukowców i regionalnych, choć nie tylko, przedsiębiorców. Kiedy biznesmen zwraca się z prośbą o rozwiązanie problemu - dziś byłem na audycie technologicznym w firmie, która zajmuje się przetwórstwem wyrobów z drewna. Potrzebują pozyskać fundusze lecz najpierw muszą wykazać się innowacyjnością. Takie badania zleca się nam właśnie. Szef takiej firmy, już nie musi szukać  po omacku. Zwraca się bezpośrednio do nas. Ja osobiście np. odpowiadam za budownictwo, przemysł chemiczny, tworzywa sztuczne,  transport, spedycję i logistykę – a że wspomniana firma jest z zakresu logistyki, jest moim klientem, to muszę znaleźć odpowiednich naukowców reprezentujących pewne kompetencje – z naszej strony. Organizuję ponadto spotkania, na które udajemy się albo fizycznie, albo organizujemy w formie wideokonferencji. Najpierw wysłuchujemy strony biznesowej. Dowiadujemy się jaki ma problem i staramy się go rozwiązać.

***Rafał Molenda:***  J*eżeli dobrze zrozumiałem, to dokonaliście zmiany w myśleniu o tym jak ma działać uczelnia, bo w takim wydaniu to mamy do czynienia z firmą, w której są wydziały, naukowcy  zajmujący określoną dziedziną badań. Wy jesteście zatem taką komórką marketingowo- promocyjną tak?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Można powiedzieć, że jesteśmy pro- biznesowi, przyszedłem na uczelnię skończywszy Wydział Prawa i Administracji, ale spędziłem wiele czasu w przedsiębiorstwach jak i w korporacjach. Pracowałem też za granicą. Innymi słowy poznałem i czuję niejako biznes. Przychodziłem na uczelnię również prosząc o pomoc.

***Rafał Molenda:*** *Jaki biznes przychodzi do uczelni i jak to wygląda?*

**Jacek Wójcikiewicz:** My jesteśmy łącznikiem pomiędzy biznesem jak i naukowcem lub ich grupą i to z różnych dziedzin. Osobiście uważam, że interdyscyplinarność jest przyszłością edukacji. Przecież nie można zajmować się jakąś dziedziną i rozpatrywać jakiegoś problemu w zawężony zupełnie sposób. Tego dowodzi i nasze doświadczenie.

Jak wspomniałem, jak to wygląda w praktyce. Otóż przychodzi do nas naukowiec i opowiada o temacie, o problemie jaki chce rozwiązać. My poszukujemy kompetencji z naszej strony, weryfikujemy informacje. Jeśli nie posiadamy naukowców po naszej stronie poszukujemy ich w Centrum Transferu Technologii – są to dla nas bliźniacze jednostki z całego kraju. Współpracujemy, mamy komunikator, wymieniamy się informacjami spotykamy się online w każdy czwartek każdego miesiąca. Informujemy się nawzajem podczas tych spotkań, wymieniamy się doświadczeniami. Chociażby ostatnio zajęliśmy się firmą produkującą szczepionki przeciw COVID – 19. Wspomnę, że w ramach naszej współpracy jedna z uczelni z południa Polski miała możliwość komercjalizować pewne rozwiązanie medyczne dla tej firmy. Dzielimy się kompetencjami, wiedzą, doświadczeniem.

Po spotkaniu z naukowcami, przedsiębiorca podejmuje decyzję, jeśli przedstawimy mu program, czyli w jaki sposób będziemy z nim współpracowali,   jak to będzie wyglądało. Jeśli strona biznesowa wyraża zgodę, podpisujemy umowę o poufności i współpracy.

 Mamy dość bogaty wachlarz jeśli chodzi o usługi dla firm. Możemy dostarczyć firmom ekspertyzy, badania i ich wyniki, badania rozwojowe. Co ważne możemy w ramach współpracy udostępniać laboratoria lub występować w ramach konsorcjum, tak aby firmy z naszego regionu lub w  Polsce, mogły podnieść swoją konkurencyjność i innowacyjność. Takie zachowanie podnosi ich status na rynku i zwiększa atrakcyjność. Jesteśmy też włączeni w europejską sieć Enterprise Europe Network, której jesteśmy członkiem – to projekt Komisji Europejskiej, którego nadrzędnym celem jest wspieranie małych i mikro przedsiębiorstw. Małe firmy muszą być szczególnie chronione choćby przy zabezpieczeniu proponowanych rozwiązań czy patentów. W ramach tego projektu pomagamy firmom znalezienie partnerów, kontrahentów zagranicznych, odbiorców, dostawców. Organizujemy też: targi, wystawy, konferencje i spotkania.

***Rafał Molenda:*** *Jak to działa teraz, kiedy mamy ograniczenia związane z pandemią. Wiadomo, że nie możemy się spotykać, nie możemy organizować większych spotkań. Czy teraz to wszystko dzieje się zdalnie?*

**Jacek Wójcikiewicz:**  Tak, przenieśliśmy się do Internetu. Zarówno uczelnia organizuje tak nauczanie, my zaś w ten sposób pracujemy, pomagając przedsiębiorcom.

***Rafał Molenda:***  *Jaki konkretnie przychodzi do was biznes? Czy są to duże przedsiębiorstwa jak Stocznia Remontowa, czy raczej małe działające w branży cyfrowej?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Przychodzą do nas wszyscy, małe przedsiębiorstwa, mikro firmy, przedsiębiorstwa jednoosobowe, a także giganci z regionu – firmy wchodzące w skład Grupy Azoty.

***Rafał Molenda:***  *Raz w tygodniu przychodzi do was przedstawiciel biznesu, może rzadziej, czy raczej częściej?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Jest bardzo trudno określić częstotliwość. Na pewno przedsiębiorcy ujawniają się, gdy na horyzoncie pojawiają się nowe programy unijne lub regionalne programy operacyjne.  Oczywiście w zależności od województwa. Tak jak już wspomniałem wspieramy rodzimy biznes z Pomorza Zachodniego, ale  posiadamy przykłady wsparcia przedsiębiorców i z innych regionów.

***Rafał Molenda:*** *Czy może Pan podać jakieś przykłady. Co ostatnio było realizowane, jakie badania, jakie zlecenia?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Pochwalę się tym co robiłem z Panią profesor Barbarą Grzmil. W ramach programu „Lider” finansowanego z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Pani profesor opracowała nową metodę wytwarzania pigmentów fosforanowych, tego nie ma jeszcze na rynku, pigmenty te znajdują zastosowanie w farbach antykorozyjnych i są przyjaźniejsze dla środowiska od tych dotąd stosowanych. Partnerem w tym projekcie są Zakłady Chemiczne z Grupy Azoty, które partycypowały finansowo w tym projekcie. Wykorzystana została technologia, sprawdzono ją laboratoryjnie, później w skali mikro na instalacji w samych zakładach chemicznych. Teraz prowadzimy rozmowy, żeby odsprzedać tą część, będącą w posiadaniu uniwersytetu na rzecz Zakładów Chemicznych.  Rozmowy rozpoczęliśmy jeszcze w tamtym roku. Paweł Żebrowski kierownik naszej komórki doprowadził do komercjalizacji innego rozwiązania, innego wynalazku. Chodzi o wyłapywanie fosforu ze zbiorników z woda wolnostojącą np. z jezior, bezpośrednim skutkiem takiego działania będzie przyrost tlenu w samej wodzie.

***Rafał Molenda:*** *Kto będzie komercjalizował ten projekt?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Tego nie pamiętam, dzieje się u nas naprawdę dużo.  Ja przygotowuję umowy o odpłatnej działalności badawczej, o badaniach rozwojowych i o współpracy, ponieważ to jest naszą rolą. Dużo się dzieję dlatego też w celu odpowiedzi na Pana pytanie, musiałbym zajrzeć do moich notatek. Na mocy rozporządzenia Rektora o naszej działalności, my jak wspomniałem, przygotowujemy umowy, które później są opiniowane przez prawników, rzecznika patentowego. Po zebraniu akceptacji przedstawiamy to albo dziekanom, ponieważ mają pełnomocnictwo do zawierania listów intencyjnych, do umów o współpracy, za którymi nie idą skutki finansowe. Dziekani mają sporą swobodę, ponieważ działania badawcze do 50 tyś złotych mogą sami podpisywać bez udziału rektora.

***Rafał Molenda:*** *Jak rozumiem to działania wypracowane przez uczelnię jako pewnego rodzaju norma? Pytanie mam teraz inne:  jak biznes może się dowiedzieć o tym, w jaki sposób uczelnia może pomóc w prowadzeniu działalności? Co robicie zatem, żeby świat biznesu o was się dowiedział tego, że jesteście i możecie pomóc?*

**Jacek Wójcikiewicz:**  W ramach EEN organizujemy industrial bridge, na który zapraszamy firmy z całej Polski.  Są to branżowe spotkania biznesowe. Jak dochodzi do takiego spotkania. Na witrynie internetowej przedsiębiorca może założyć swój profil zarówno w języku polskim jak i angielskim jeżeli to klienci z poza naszego kraju. Tam mogą opisać czym się zajmują i co robią, czym dysponują albo co chcieliby dostać. Każdy nowo zarejestrowany, akceptowany przez administratora parter, może mieć wgląd w profile. Oczywiście to wiąże się z tym, że może być zapraszany na rozmowy przez innych uczestników, może ich również zapraszać sam. Dzięki wspólnej akceptacji, my organizujemy harmonogram kolejnych spotkań, na których często dochodzi do owocnych porozumień o charakterze biznesowym. Dwa lata temu podróżowałem po całym kraju, trafiając na targi samochodowe „Tesla Expo” w Rzeszowie,  gdzie widząc kto jest uczestnikiem danego spotkania, byliśmy zainteresowani pozyskaniem partnerów dla naszego wydarzenia biznesowego w branży samochodowej, transportowe, spedycyjnej. Udało nam się zwerbować jedną z największych hut w Czechach. Drugi sukces. Firma logistyczna spod Szczecina działająca na terenie całej Europy pozyskała kontrahenta z Niemiec.

***Rafał Molenda:***  *I to wszystko za pośrednictwem tej strony internetowej gdzie wy występujecie w roli koordynatora.*

**Jacek Wójcikiewicz:**  Tak pełnimy rolę organizatorów, mamy wgląd w harmonogram wszystkich spotkań. Ta platforma działa już od trzech lat, poza spotkaniami online, które wymusiła sytuacja, działaliśmy na zasadzie spotkań stacjonarnych, wówczas to nasz budynek zamienia się w jedno wielkie centrum konferencyjne.

***Rafał Molenda:*** *Dobrze, proszę zatem podać adres tej strony.*

**Jacek Wójcikiewicz:** Co roku ją budujemy, jeszcze nie jest postawiona. Ci, którzy chcą dowiedzieć się jakie szczegółowe informacje mogliby znaleźć, jak możemy im pomóc, tych wszystkich zapraszam na stronę: [www.innowacjezutedu.pl](http://www.innowacjezutedu.pl)

***Rafał Molenda:*** *Jaki udział procentowy w waszej działalności, ma działalność gospodarcza?*

**Jacek Wójcikiewicz:** To są wymierne korzyści np. z realizacji badań, bonu na innowacje realizowany przez Państwową Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, jak i przez Zachodniopomorski Regionalny Program Inwestycyjny  - tu przedsiębiorcy mogą starać się o granty i dofinansowanie. To środki celowe, dlatego przedsiębiorca dostaje je w postaci refundacji nawet do osiemdziesięciu procent. I z tego może płacić uczelni za przekazanie wyników badań, które dla niego i w jego imieniu realizuje. Takie rozwiązanie może się skończyć np. prototypowaniem produktu, co może później zaowocować o wiele szerszą skalą. Takim projektem może być np. druk „3D” z wykorzystaniem mieszanek betonowych.

***Rafał Molenda:*** *Potwierdzam, widziałem, można wydrukować sobie  dom z betonu na ZUT-cie. Kolejne pytanie: czy uczelnie wyższe powinny zarabiać?*

**Jacek Wójcikiewicz:** Zdecydowanie tak. Myślę, że jest to motywator dla naukowców, jak i dla przemysłu, szczególnie kiedy wie, że będzie miał po drugiej stronie partnera, który myśli biznesowo. My tak naprawdę jesteśmy przedsiębiorcą na naszej uczelni, a ta przecież posiada w swoim gronie wielu naukowców, którzy są przedsiębiorcami. Reprezentują branże medyczną, opakowań, mogą też wykupić jakiś patent ogłoszony przez np. ich zespół badawczy. Później płacąc firmie opłatę licencyjną za licencję wyłączną lub nie, albo wykup praw własności intelektualnej.

***Rafał Molenda:*** *Gdzie was szukać? Jak trafić do RCIiTT-u?*

**Jacek Wójcikiewicz:**  Zapraszamy na ul. Jagiellońską 20-21, były budynek „Dany” .

***Rafał Molenda:*** *Oczywiście w Szczecinie.*

**Jacek Wójcikiewicz:** Zapraszamy na adres www.innowaciezutedu,pl.

***Rafał Molenda:*** *Dziękuję bardzo.*