

[Akceptuję](#)

W ramach naszej witryny stosujemy pliki cookies w celu świadczenia państwu usług na najwyższym poziomie, w tym w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb. Korzystanie z witryny bez zmiany ustawień dotyczących cookies oznacza, że będą one zamieszczone w Państwa urządzeniu końcowym. Możecie Państwo dokonać w każdym czasie zmiany ustawień dotyczących cookies. Więcej szczegółów w naszej [Polityce Prywatności](#)

[Portal Informacje](#) [Katalog firm](#) [Praca](#) [Szkolenia](#) [Wydarzenia](#) [Porównania międzylaboratoryjne](#)
[Kontakt](#)



[Laboratoria](#)
[.net](#)
[Innowacje](#)
[Nauka](#)
[Technologie](#)

[Logowanie](#) [Rejestracja](#) [pl](#)

Newsletter

zapisz się



[Strona główna](#) > [Start](#)

Nauka i biznes, czyli dlaczego polscy naukowcy nie chcą jeździć ferrari

Z punktu widzenia inwestora, na polskim rynku nie ma projektów naukowych, które można by było finansować na zasadach rynkowych - uważa Barbara Nowakowska z Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych. Dlaczego w Polsce nie ma komercyjnego finansowania firm innowacyjnych? "Ponieważ nasi naukowcy oczekują wsparcia finansowego, a nie inwestowania na zasadach rynkowych. Od pomocy jest państwo, a inwestor ma na celu osiągnięcie zysków. Inwestorzy kapitałowi nie mogą wspierać ideałów, choćby były szczytne dla nauki - podkreśla Barbara Nowakowska.

SĄ WYNALAZKI, NIE MA PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH

"Inwestor kapitałowy nie może finansować projektu ani zespołu badawczego; to może robić np. rząd. Instytucje finansowe, banki lub fundusze inwestują w firmy, a opłacalność inwestycji oceniają m.in. na podstawie biznesplanu" - tłumaczy specjalistka.

Nie wystarczy dobry wynalazek. Aby uzyskać finansowanie, należy ten wynalazek wnieść do spółki.

Spółka zaś musi mieć dobry biznesplan i ludzi, którzy go będą realizowali, czyli zespół zarządzający, złożony - obok osoby odpowiedzialnej za rozwój produktu na bazie owego wynalazku - z szefa strategii, sprzedaży i finansów.

Instytucje naukowe nie tworzą spółek, w które można inwestować. Powszechna jest natomiast sprzedaż licencji, zarówno firmom krajowym, jak i zagranicznym. "W wielu przypadkach jest to działalność nieoptymalna, ponieważ przychody z licencji są niewielkie w porównaniu ze wzrostem wartości spółki, która rozwija się w oparciu wniesioną do niej technologię" - ocenia Nowakowska. "Proszę wyobrazić sobie, jak relatywnie ubodzy byłoby dziś twórcy Googla, gdyby przed laty zdecydowali się sprzedać licencję na przeglądarkę" - dodaje.

NAUKOWCY NIE CHCĄ JEŹDZIĆ FERRARI?

Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych samo nie inwestuje. Pełni funkcję edukacyjną, lobbingową, działa na rzecz rozwoju rynku. Inwestują fundusze venture capital - członkowie stowarzyszenia. Wśród nich panuje przekonanie, że nie ma spółek utworzonych przez instytucje naukowo badawcze, w które można by inwestować.

"Środowiska naukowe nie są zainteresowane wdrożeniami" - zaznacza Nowakowska. System finansowania nauki nie wymusza wdrożeń, a ocena dorobku naukowego zależy przede wszystkim od liczby publikacji. Poza tym pieniądze są w tym środowisku wciąż tematem nieco wstydliwym..

"W Polsce nie ma 'efektu ferrari'. Koledzy z uczelni nie patrzą na swoje osiągnięcia przez pryzmat finansów" - mówi.

Potencjalne problemy mogą również wynikać z niechęci wynalazcy do zaangażowania się w spółkę. Dla inwestora, który wnosi do spółki kapitał, twórca technologii musi być zainteresowany rozwojem spółki, a nie, na przykład, pracą nad konkurencyjnym produktem, który wyprze z rynku jego poprzedni wynalazek.

POLSKIE REALIA

W opinii członków stowarzyszenia, trudno jest wydostać projekt z polskiej uczelni. Nie bardzo wiadomo, jak miałby przebiegać proces decyzyjny związany z urynkowieniem technologii lub wynalazku, kto i w jaki sposób miałby podejmować decyzję o wycenie i prowadzić negocjacje z potencjalnym inwestorem.

Paradoksalnie, potencjalne problemy dla uczelni mogą pojawić się w przypadku sukcesu przedsięwzięcia. Ryzyko, że NIK w przyszłości postawi zarzut zbyt niskiej wyceny, jest bardzo realne. "A przecież w momencie przeprowadzania wyceny sukces jest niepewny, a inwestycja obciążona ogromnym ryzykiem".- mówi Nowakowska.

Stowarzyszenie proponuje zatem systemowe rozwiązanie problemu. Najlepiej byłoby, gdyby negocjacje w imieniu uczelni prowadził ktoś z zewnątrz, np. firmy doradcze, wybierane w drodze przetargu. "Negocjacje z inwestorami to rozmowy z doświadczonymi graczami na rynku. Ryzyko takich rozmów należy zdjąć z uczelni, która nie ma takich zadań w statucie" - uważa Nowakowska.

FUNDUSZE I ANIOŁY BIZNESU

W krajach wysoce innowacyjnych wiele projektów pochodzących z uczelni finansowanych jest na późniejszym etapie przez fundusze venture capital lub przez tzw. aniołów biznesu.

Venture capital finansują późne (z punktu widzenia uczelni) etapy innowacji, czyli inwestują w spółki już tworzone przez naukowców. Fundusz inwestuje w firmy niepubliczne, bez zdolności kredytowej.. Firmy te mają niewielkie aktywa i potrzebują ogromnych środków finansowych.

Anioły biznesu to odpowiednicy dawnego mecenasa. Osoby te zwane są również indywidualnymi inwestorami profesjonalnymi. Środowisko "aniołów" tworzy najczęściej emerytowana kadra zarządzająca dużych firm, ludzie zamożni i doświadczeni. Dzięki "aniołowi", który wręczył kilku młodym informatykom czek na 100 000\$, rozwinęła się na przykład największa światowa wyszukiwarka - Google.

OD WYNAŁAZKU DO RYNKU

Analiza projektu inwestycyjnego oparta jest o kryteria komercyjne.

Zysk dla inwestora pojawia się dopiero po zakończeniu inwestycji, zatem niezwykle ważnym elementem planu jest tzw. strategia wyjścia, zawarta w biznesplanie. **"Nawet najciekawszy projekt nie uzyska finansowania, jeśli nie będzie wiadomo, jak inwestor może się wycofać ze spółki z wynalazcą"** - podkreśla Nowakowska.

Droga od wynalazku do rynku rozpoczyna się w instytucji naukowo-badawczej. Jej działalność finansowana jest przez budżet, grantem na badania. Kiedy naukowiec lub grono badaczy uzna, że produkt warto poddać weryfikacji rynkowej i technologicznej, musi zastanowić się nad opatentowaniem technologii. Własność intelektualna musi podlegać ochronie patentowej. Chodzi bowiem o to, żeby nie tworzyć spółki opartej o wynalazek, który konkurencja może po prostu skopiować..

Bywa, że ciekawe projekty nie uzyskują ochrony patentowej, ponieważ nie opłaca się to uczelni. Jest to uzasadnione w przypadku produktów trafiających w wąską niszę, których rynek komercyjny nie zaakceptuje, jednak w przypadku obiecującej technologii stanowi błąd. "Nawet genialny wynalazek, który nie jest chroniony, nie zdobędzie inwestora" - podkreśla Nowakowska.

KOMERCJALIZACJA WYNIKÓW BADAŃ, CZYLI CZEGO W POLSCE NIE MA

Etap komercjalizacji następuje w spółce, którą ma finansować inwestor kapitałowy. Tu rozwija się technologię, analizuje zastosowanie wynalazku i ocenia rynek.

"Technologie tworzone dla samej satysfakcji wynalazców nie znajdą naszego zainteresowania. Innowacja powinna rozwiązywać konkretny problem komercyjny, a czas jej wdrożenia nie może być zbyt długi" - wylicza przedstawicielka stowarzyszenia.

Na etapie komercjalizacji wynalazek jest już produktem rynkowym. Jeżeli przejdzie pozytywnie test pierwszych klientów, musi zostać wyceniona własność intelektualna.

Istnieje wiele form wyceny - kosztowa, rynkowa, dochodowa. Ta ostatnia ocenia zdolność do generowania zysków w przyszłości i polega na zdyskontowaniu przepływów pieniężnych w danym okresie (obliczeniu obecnej wartości przyszłych strumieni finansowych - przyp. PAP). Stopa dyskonta (można przyjąć, że jest to odwrotność stopy procentowej - PAP) dla przedsięwzięć innowacyjnych przekracza 50 proc. Dla porównania - dyskonto bonów skarbowych wynosi 4 proc. "Łatwo wyliczyć, jak ogromną wartość musi generować przedsięwzięcie, aby inwestycja mogła dojść do skutku" - podsumowuje Nowakowska.

NAUKOWIEC CZY BIZNESMEN?

Zdaniem inwestorów, polscy naukowcy nie chcą wychodzić poza laboratoria. Oczekują jedynie finansowego wsparcia. Nie są więc dla funduszu lub banku równorzędnym partnerem, ponieważ partner nie szuka wsparcia, lecz udziału w zyskach.

Bądź wybitny, stwórz wyśmienity projekt naukowy, ale również skonstruuj biznesplan i sprawdź, czy rynek kupi twój wynalazek. Następnie opatentuj go, wejdź z nami spółkę, a potem rozwijaj ją i swój produkt, a nie pracuj nad wyrobem konkurencyjnym – tak w dużym uproszczeniu przedstawić można postulaty Stowarzyszenia Inwestorów.

O braku zainteresowania taką formą współpracy może świadczyć fakt, że prezentacji Barbary Nowakowskiej pt. "Oczekiwania inwestorów kapitałowych w zakresie komercjalizacji wyników badań naukowych" słuchały zaledwie trzy osoby. Spotkanie, zorganizowane przez Uniwersytecki Ośrodek Transferu Technologii w Warszawie, odbyło się 25 kwietnia w ramach Seminariów Nauka-Gospodarka.

Kto ma rację? Czy naukowcy powinni stać się biznesmenami, "graczami rynkowymi" walczącymi o klienta? Oczekiwania inwestorów oparte są na doświadczeniach innych krajów. Czy jednak nie powinny one ulec zmianie, skoro – jak dotąd – żaden polski projekt nie przeszedł postulowanej drogi? A może to polskie środowiska akademickie powinny dostosować się do wymogów rynku?

Jedno wydaje się pewne: jeżeli któraś ze stron nie ustąpi, Polska wciąż będzie wlokła się w **ogonie innowacyjnych państw**.

[*PAP Nauka w Polsce, Karolina Olszewska*](#)

Skomentuj na forum

<http://laboratoria.net/home/10808.html>

Informacje dnia: [Twój blat w dygestorium nie spełnia Twoich oczekiwań? Potrzebne regulacje dot. norm i zasad hałasu turbin wiatrowych](#) [Naukowcy zbadali, jakie obrazy zapadają częściej w pamięć Człowiek poprzez emisję gazów spowodował ocieplenie Sztuczna inteligencja diagnozuje spektrum autyzmu Autonomiczne hulajnogi elektryczne](#) [Twój blat w dygestorium nie spełnia Twoich oczekiwań? Potrzebne regulacje dot. norm i zasad hałasu turbin wiatrowych](#) [Naukowcy zbadali, jakie obrazy zapadają częściej w pamięć Człowiek poprzez emisję gazów spowodował ocieplenie Sztuczna inteligencja diagnozuje spektrum autyzmu Autonomiczne hulajnogi elektryczne](#)

Partnerzy