

[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](#)

Jaskółki komercjalizacji wyników prac B+R

Fundusze venture capital (VC) finansują proces wchodzenia na rynek nowatorskich usług i produktów w zamian za część praw do przyszłych zysków z inwestycji. Prof. Piotr Moncarz z Uniwersytetu Stanforda wśród pierwszych „jaskółek” - poważnych przedsięwzięć dla rozwoju VC w Polsce - obok programu Krajowego Funduszu Kapitałowego - wymienia nowy program Narodowego Centrum Badań i Rozwoju „BRIDGE VC”.



Zdaniem prof. Moncarza, komercjalizacja przedsięwzięć

naukowych w Stanach Zjednoczonych jest łatwiejsza niż w Polsce, z uwagi na rozwinięty rynek venture capital. W Polsce zazwyczaj nie angażuje się partnera komercyjnego we wczesne etapy badań. Dlatego wiele zespołów prowadzących prace badawczo-rozwojowe nie ma wystarczającego rozeznania rynku, a badania nie rozwijają się w kierunku gwarantującym komercjalizacji po ich ukończeniu.

Profesor bierze udział w spotkaniach branży venture capital w Polsce. Jego zdaniem, takie fora są potrzebne, a ludzie wychodzą z nich z pogłębioną wiedzą na temat rynku innowacyjnego i inwestycji wysokiego ryzyka.

„Dowiadują się na przykład, dlaczego pieniądze z funduszy unijnych nie zawsze są błogosławieństwem i dlaczego nieraz lepiej poświęcić część swojej własności w firmie po to, żeby zdążyć z projektem na czas, a nie żeby być właścicielem 100 proc. produktu, którego +okienko w historii+ już się zamknęło” - mówi prof. Moncarz.

Wśród pierwszych „jaskółek” - poważnych przedsięwzięć dla rozwoju VC w Polsce - obok programu Krajowego Funduszu Kapitałowego rozmówca wymienia program Narodowego Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) o nazwie „BRIDGE VC: Badanie Rozwój Innowacje z udziałem funduszy Venture Capital”. Realizacja wspólnych przedsięwzięć z podmiotami krajowymi i zagranicznymi ma zapewnić nowoczesne spojrzenie zarówno na potrzeby naukowców jak i inwestora biznesowego, a w konsekwencji - dynamiczny rozwój projektów B+R przy jednoczesnych zyskach inwestorów z funduszy kapitałowych.

Całkowity budżet NCBR na finansowanie przedsięwzięcia wynosi 240 mln zł. Centrum szuka obecnie partnerów inwestycyjnych w ramach nowego programu wsparcia komercjalizacji badań przemysłowych i prac rozwojowych z udziałem funduszy kapitałowych. Prywatni inwestorzy otrzymają znaczną część środków potrzebnych na najwcześniejszych etapach prac. Ma to przynieść korzyści wszystkim: inwestorom, młodym przedsiębiorcom i jednostkom badawczym. Tworząc mechanizm wspólnego inwestowania w projekty hi-tech oparte na wynikach badań wykorzystano właśnie z wzorów amerykańskich.

„Prywatny fundusz będzie zarządzał pieniędzmi bez ingerencji NCBR, ale pieniądze te będą mogły być wydawane wyłącznie na przedsięwzięcia oparte na nowych technologiach, osiągnięciach naukowych. Jestem dumny z tej inicjatywy, pamiętam, jak ten pomysł zaczął się rodzić i myślę, że będzie to duże osiągnięcie prof. Krzysztofa Kurzydłowskiego” - przewiduje prof. Moncarz.

Mimo owych „jaskółek” do „wiosny” daleko. Rynek VC w Polsce, jak podkreśla profesor, musi przyspieszyć, bo rynek światowy pędzi z oszałamiającą prędkością. Nawet przyspieszając, zostajemy coraz bardziej z tyłu.

Są dziedziny, w których Polska ma duże osiągnięcia. Prof. Moncarz wymienia tu np. technologie materiałowe. Pojawia się jednak pytanie, czy instytuty, w których opracowano unikalne w skali świata technologie, potrafią - oprócz robienia wspaniałej nauki - podjąć wysiłek związany z marketingiem tych pomysłów.

W ocenie prof. Moncarza sam pomysł i naukowa część prac stanowi jedynie 30 proc. przedsięwzięcia innowacyjnego. Dwie trzecie to finansowanie i rynek, czyli marketing innowacji.

„O to finansowanie powinien zabiegać zarówno naukowiec indywidualnie, jak i instytucja, w której powstaje technologia. Pozostawienie tego w rękach nawet najlepiej zorganizowanej biurokracji nie sprawdzi się. Inwestycja, szczególnie w swojej początkowej fazie, musi mieć duszę twórcy - przekonanego, że to jest potrzebne światu, że to się da zrobić, da się wdrożyć. Inaczej inwestor nie będzie sięgał do kieszeni. No, chyba że będzie to inwestor z Brukseli, ale on z pewnością nie zainwestuje w porę w coś, co ma szansę podbić cały świat” - uważa prof. Moncarz.

Ekspert z Doliny Krzemowej uzasadnia swoją opinię długotrwałym okresem oczekiwania na finansowanie z programów unijnych i biurokratycznością procedur. W jego opinii należy przestać mówić o programach, które będą gotowe za pół roku. „Za pół roku mój pomysł będzie można wyrzucić do śmieci, bo już ktoś inny w Chinach wymyślił coś podobnego i opatentował. Trzeba być bardziej agresywnym!”

źródło: www.naukawpolsce.pap.pl

<http://laboratoria.net/home/16175.html>

Informacje dnia: [LABS EXPO 2024! Perspektywy najlepiej oceniają samorzady województw Rybka o małym mózgu robi dużo hałasu Radar planetarny NASA zbadał powoli obracającą się planetoidę Masowe zalesianie niekoniecznie takie dobre ESA wyśle dwa nowe satelity Scout LABS EXPO 2024! Perspektywy najlepiej oceniają samorzady województw Rybka o małym mózgu robi dużo hałasu Radar planetarny NASA zbadał powoli obracającą się planetoidę Masowe zalesianie niekoniecznie takie dobre ESA wyśle dwa nowe satelity Scout LABS EXPO 2024! Perspektywy najlepiej oceniają samorzady województw Rybka o małym mózgu robi dużo hałasu Radar planetarny NASA zbadał powoli obracającą się planetoidę Masowe zalesianie niekoniecznie takie dobre ESA wyśle dwa nowe satelity Scout](#)

Partnerzy