

[Akceptuje](#)

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



- [Nowe technologie](#)
- [Felieton](#)
- [Tygodnik "Nature"](#)
- [Edukacja](#)
- [Artykuły](#)
- [Przemysł](#)

[Strona główna](#) > [Przemysł](#)

W Polsce nie powstał jeszcze żaden innowacyjny lek



Rynek leków biotechnologicznych rośnie w tempie ok. 10 proc. rocznie. Coraz więcej firm pracuje nad innowacyjnymi lekami, mimo że polski rynek jest trudny, wymagający dużych nakładów i długotrwałych badań. Za to w dziedzinie innowacyjnych urządzeń medycznych Polacy mają już na swoim koncie wiele sukcesów. Prace nad ich wprowadzeniem na rynek mogłaby jednak przyspieszyć ścisła współpraca między nauką a biznesem.

- Średni koszt dotarcia do nowego leku wynosi około 1 mld dolarów - od pomysłu do wdrożenia go na rynek. Niestety, ta wartość często jest dużo wyższa. Na Zachodzie łatwiej wprowadza się wynalazki, bo jest dużo więcej kapitału, w Polsce żadnego jeszcze biotechnologicznego, innowacyjnego polskiego leku nie mamy i biorąc pod uwagę koszty, może się okazać, że jeszcze długo nie będziemy mieli - ocenia w rozmowie z agencją Newseria Biznes Paweł Nowicki, prezes zarządu BTM Innovations, koordynator klastra BioTechMed Mazovia.

Polskie firmy zgłaszają coraz więcej wniosków do Europejskiego Urzędu Patentowego. Z danych firmy doradczej Crido Taxand wynika, że w ubiegłym roku było ich ponad 370, to ok. 45 proc. wszystkich patentów zgłaszanych przez kraje regionu. Zgłoszenia najczęściej dotyczą rozwiązań z zakresu biotechnologii. Od krajów zachodnich dzieli nas jednak przepaść - z Niemiec w 2014 roku wpłynęło 25 tys. wniosków patentowych. Brak kapitału sprawia, że wprowadzenie na rynek nowych leków jest trudne, na przeszkodzie stoi też czas. Mimo to zainteresowanie takimi projektami rośnie.

- Prace komercjalizacyjne trwają bardzo długo, bo od momentu, kiedy naukowiec albo grupa badawcza spostrzeżę jakieś ciekawe rozwiązanie w biotechnologii, do momentu, w którym stanie się ono lekiem i trafi na rynek, mija 7-10 lat - wyjaśnia Nowicki. - Mimo to coraz więcej badań z dziedziny biotechnologii i odkryć na wczesnych etapach jest realizowanych w Polsce. Sukcesy, mamy nadzieję, wkrótce nastąpią, bo jest kilka firm w Polsce, które starają się rozwijać innowacyjne leki biotechnologiczne.

W Polsce wydatki na badania i rozwój nie są jeszcze priorytetem firm. Problemem jest finansowanie wydatków na B+R przez prywatne przedsiębiorstwa - w Polsce stanowią one niewiele ponad 40 proc. Dopóki środków nie będzie więcej, dopóty trudno będzie dogonić Zachód. Choć w ciągu 10 lat wydatki na innowację podwoiły się, to jesteśmy w dziesiątce tych krajów europejskich, w których stanowią one mniej niż 1 proc PKB. Najlepiej wygląda sytuacja na Mazowszu.

- Na tle ośrodków naukowych w Polsce Mazowsze i Warszawa wypadają bardzo dobrze. Wedle badań GUS prawie 50 proc. nakładów na badania i rozwój, zarówno publicznych, jak i prywatnych, w obszarze biotechnologii jest wydatkowanych w tym regionie, w szczególności w aglomeracji warszawskiej - wskazuje Nowicki.

Biotechnologia ma coraz większą przyszłość, przybywa studentów na kierunkach z nią związanych. Problemem wciąż są wysokie koszty badań - nawet pomysł i zebrane środki mogą nie wystarczyć na wprowadzenie produktu na rynek. Potrzebna jest współpraca między światem nauki a biznesem,

która pomogłaby skomercjalizować wynalazki.

- Mazowiecki klaster BioTechMed jest pomostem pomiędzy nauką a biznesem. Staramy się być tłumaczem języka biznesowego i naukowego, żeby pośrodku spotkali się ludzie reprezentujący te środowiska i wspólnie decydowali się na podjęcie ryzyka - mówi ekspert. - Staramy się wspierać proces transferu technologii z jednostek naukowych do biznesu, współpracę z inwestorami i firmami przemysłowymi czy R&D, które funkcjonują w klastrze.

Ze 170 projektów odkrytych przez klaster w ubiegłym roku 40 jest na etapie budowania biznesplanów, zaś 10 projektów zostało już przedstawionych inwestorom.

- Jako naukowcy nie mamy doświadczenia w komercjalizacji, dlatego potrzebny jest ktoś, kto wyjaśni, pomoże i pokaże, że jest możliwe wprowadzenie naszego pomysłu na rynek. Często projekty kończą swoją historię ciekawymi osiągnięciami albo lądują w szufladzie. Potrzebny jest ktoś, kto wyłapie pomysł i krok po kroku wyjaśni, jak go wprowadzić na rynek - przekonuje Barbara Ostrowska, doktorantka Politechniki Warszawskiej na Wydziale Inżynierii Materiałowej i prezes MaterialsCare, spółki, która stoi za bioimplantami.

Już wkrótce bioimplant może służyć regeneracji tkanki kostnej oraz chrzęstnej. Jest wytwarzany z ulegającego rozpadowi biologicznego materiału o zwiększonej trwałości. Jego kształt będzie taki, jak ubytek kostny określonego pacjenta, opracowany na podstawie badania chorego. Biologiczne rusztowanie zostanie wydrukowane na drukarce 3D, zasiedlone pobranymi od pacjenta komórkami macierzystymi i wszczepione w miejsce ubytku.

- Bioimplant ma pomóc w odbudowie powstałej nieciągłości w kości. Komórki odtworzą kształt implantu, z czasem implant rozpuści się, a w tym miejscu zostanie odtworzona kość w naturalnym wymiarze - tłumaczy Ostrowska.

Przyznaje, że największą trudnością było wprowadzenie wynalazku na rynek. Konieczne było przeprowadzenie badań laboratoryjnych i uzyskanie pomocy ze strony sektora przemysłu, który odpowie za komercjalizację projektu. Dlatego wsparcie biznesu jest nieodzowne.

- Zyski zależą od tego, gdzie implant będzie wykorzystywany. Jeżeli będzie wszczepiany zwierzętom, na czym teraz bazujemy, to zysk jest prawdopodobny, ale koszt implantu będzie wyższy. Jeżeli będzie wszczepiany ludziom, to zysk wzrośnie, choćby z tego względu na to, że liczymy na refundację z NFZ-u - mówi Ostrowska.

Źródło: www.newseria.pl

<http://laboratoria.net/przemysl/24234.html>

Informacje dnia: [PCI Days 2025 - Targi dla Przemysłu Farmaceutycznego i Kosmetycznego](#) [Nie tylko szczepienia przeciw HPV ważne w prewencji raka szyjki macicy](#) [Jak skutecznie poradzić sobie z bezsennością](#) [Naukowcy stworzyli beton z dodatkiem wody słonej zamiast słodkiej](#) [Nie trzymajmy dzieci pod kloszem z tematem śmierci](#) [Dużo światła w nocy może prowadzić do przedwczesnej śmierci](#) [PCI Days 2025 - Targi dla Przemysłu Farmaceutycznego i Kosmetycznego](#) [Nie tylko szczepienia przeciw HPV ważne w prewencji raka szyjki macicy](#) [Jak skutecznie poradzić sobie z bezsennością](#) [Naukowcy stworzyli beton z dodatkiem wody słonej zamiast słodkiej](#) [Nie trzymajmy dzieci pod kloszem z tematem śmierci](#) [Dużo światła w nocy może prowadzić do przedwczesnej śmierci](#) [PCI Days 2025 - Targi dla Przemysłu Farmaceutycznego i Kosmetycznego](#) [Nie tylko szczepienia przeciw HPV ważne w prewencji raka szyjki macicy](#) [Jak skutecznie poradzić sobie z](#)

[bezsennością](#) [Naukowcy stworzyli beton z dodatkiem wody słonej zamiast słodkiej](#) [Nie trzymajmy dzieci pod kloszem z tematem śmierci](#) [Dużo światła w nocy może prowadzić do przedwczesnej śmierci](#)

Partnerzy