



Fundacja na rzecz
Nauki Polskiej

START-UP!, czyli jak innowacyjnie wspierać innowacje?

22 stycznia br., w Sali Notowań Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie odbyła się konferencja „START-UP! Jak innowacyjnie wspierać innowacje?”, organizowana przez Fundację na rzecz Nauki Polskiej we współpracy z [Giełdą Papierów Wartościowych](#) oraz Polską Konfederacją [Pracodawców Prywatnych Lewiatan](#). Głównym celem konferencji była wymiana doświadczeń i pomysłów na komercjalizację rezultatów badań naukowych między przedstawicielami biznesu, świata nauki oraz instytucji państwowych.

Licznie zgromadzonych na sali gości przywitali: dr hab. Jacek Guliński, Podsekretarz stanu w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego, prof. Maciej Żylicz, Prezes Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, Izabela Olszewska, Dyrektor Pionu Rozwoju Rynku Giełdy Papierów Wartościowych oraz dr Jacek Adamski, Doradca Zarządu PKPP Lewiatan. Wszyscy zgodnie podkreślili ogromną wagę takich spotkań „obejmujących najważniejszych graczy biorących udział w rozwoju młodych firm”, które umożliwiają zetknięcie dwóch zupełnie różnych światów – nauki i biznesu.

Gościem specjalnym konferencji był [Johan Gorecki](#), współtwórca programu Skype, światowego lidera technologii telefonii internetowej, który znany jest również jako innowator i propagator idei zrównoważonego rozwoju oraz założyciel i dyrektor generalny [Globe Forum](#) - międzynarodowej platformy promowania innowacji łączącej naukowców, przedsiębiorców i inwestorów.

Johan Gorecki, w trakcie wystąpienia zatytułowanego „How to grow and fund innovations in a sustainable way?”, podzielił się z uczestnikami konferencji swoimi doświadczeniami w tworzeniu programu Skype i podkreślił, że **„inwestowanie w rozwój start-up’ów jest i będzie dużym ryzykiem, zaś sektor publiczny powinien współpracować z firmami, żeby to ryzyko zmniejszyć”**. Dodał również, że dla innowatorów i przedsiębiorców ważna jest przede wszystkim dynamika poszukiwań punktów zbieżnych oraz poszukiwanie tych punktów.

Część plenarna konferencji składała z dwóch paneli, a do udziału w dyskusjach zostali zaproszeni wybitni eksperci i praktycy z poszczególnych dziedzin. W trakcie pierwszego panelu, moderowanego przez dr Małgorzatę Starczewską – Krzysztozek z PKPP Lewiatan, omawiane były różne formy wsparcia innowacji ze strony instytucji publicznych.

Jako pierwszy głos zabrał **dr Marek Dietl** ze Szkoły Głównej Handlowej i University of Essex („Modele wsparcia innowacji - zalety i wady”), który powiedział, że Polska dobrze sobie radzi w zakresie wysokiej produktywności, natomiast zbyt mało jest u nas wytwarzanych innowacji na skalę globalną, w porównaniu do Europy Środkowo – Wschodniej – **„dlatego system wsparcia w naszym kraju powinien się koncentrować na wspieraniu przełomowych innowacji”**.

Leszek Grabarczyk, Zastępca Dyrektora Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, przedstawił założenia nowego programu „[BRidge VC](#)” służącego wspieraniu komercjalizacji badań i inwestycji w wysokotechnologiczne przedsięwzięcia, m.in. **poprzez dotację bezzwrotną w postaci pokrycia aż 80% kosztów takich inwestycji w ich pierwszej i jednocześnie najbardziej ryzykownej fazie. Podkreślił również, że program ten ma pomóc w zniesieniu bariery nieufności między inwestorami prywatnymi i naukowcami.**

Prof. Andrzej Krasławski z Lappeenranta University of Technology w Finlandii („Tworzenie uczelnianych spin-off’ów - jak można pomóc, jak można zaszkodzić?”), powiedział, że głównym powodem dla współpracy uczelni z przemysłem powinno być uczenie naukowców, z czym się spotkają za jej murami - **uczelnie mogą ułatwić życie założycielom start-up’ów, m.in. dzięki**



Fundacja na rzecz
Nauki Polskiej

dostępowi do urzędów oraz dzięki identyfikacji dobrych pomysłów, wspólnie z organizacjami wspierania biznesu.

Kolejny z rozmówców, **Jerzy Majchrzak**, Dyrektor Departamentu Innowacji i Przemysłu w Ministerstwie Gospodarki („Kreowanie popytu na innowacje w przedsiębiorstwach”) podsumował obecną perspektywę finansową, w trakcie której „wydane zostały ogromne pieniądze na innowacyjność” i przypomniał, że jednocześnie muszą zostać przygotowane założenia nowego programu Inteligentny Rozwój – **„jeżeli pójdziemy w kreowanie popytu na innowacje, to pójdziemy w dużo większy poziom ryzyka, co musi zostać zaakceptowane społecznie i to właśnie jest największym problemem”**.

Dr hab. Piotr Garstecki z Instytutu Chemii Fizycznej PAN („Doświadczenia w kontaktach z publicznymi i prywatnymi inwestorami z punktu widzenia naukowca”), powiedział w trakcie swojego wystąpienia, że „bardzo ważne u przedsiębiorców jest posiadanie długoterminowej wizji, ponieważ proces badawczo-rozwojowy jest procesem bardzo kosztownym”. **Podkreślił również ogromną rolę Państwa w uproszczeniu procesów transferu własności intelektualnej oraz zmniejszeniu biurokracji, które mogą zwiększyć efektywność finansowania innowacji.**

W dyskusji po zakończeniu panelu wzięli udział zgromadzeni na sali goście, wśród nich prof. Andrzej Blikle, który powiedział, że innowacje opierają się na dwóch fundamentach: zapleczu naukowym, czyli „gdzieś i kiedyś” oraz zapleczu biznesowym, czyli „tu i teraz”. Prof. Blikle stwierdził, że każda innowacja bardzo dużo bierze z nauki i badań podstawowych, zaś Państwo „powinno finansować to, co nigdy nie będzie w interesie finansowym małych grup ludzi i dbać o finansowanie badań podstawowych”.

Drugi dyskusja panelowa, moderowana przez dra Tomasza Perkowskiego, Wiceprezesa Zarządu Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, dotyczyła współpracy, jaką naukowcy nawiązują z przedstawicielami biznesu, decydując się na komercjalizację wyników badań naukowych.

Pierwszy z rozmówców, **dr Marek Dziubiński**, Prezes Zarządu MEDICALgorithmics („Od uczelni do giełdy”), podkreślił, że **popętnianie błędów w trakcie stworzenia start-up’ów jest dobre**, ponieważ jest ono niezbędnym elementem uczenia się, zaś jedną z głównych bolączek transferu wiedzy i „know-how” z uczelni do biznesu, jest to, że naukowcy nie wiedzą, jakie są zagrożenia związane z ochroną własności intelektualnej.

Izabela Olszewska, Dyrektor Pionu Rozwoju Rynku GPW („Kiedy warto wejść na New Connect?”), stwierdziła, że rynek New Connect stał się pewną alternatywą dla firm, które poszukują finansowania swojej działalności i pomysłów biznesowych, ale warto zwrócić uwagę na to, że bycie spółką publiczną jest wejściem w nową rzeczywistość i wymaga od firm dojrzałości oraz pewnej kultury korporacyjnej – **„trzeba być transparentnym, utrzymywać relacje inwestorskie i dostarczać pełnych informacji”**.

Maciej Filipkowski, General Manager CEE and CIS Dell („Anioły Biznesu - czego kapitałiści oczekują od naukowców?”), mówił, że bardzo łatwo znaleźć projekty, w które można inwestować, ale trudno jest znaleźć projekty, które są dobrze prowadzone, dlatego tak ważne jest, żeby osoby próbujące sprzedać swój produkt dobrze go rozumiały i wykazały duży stopień zaangażowania – **„pomysł musi być ciekawy, a jego komercjalizacja musi mieć rozsądny koszt”**.



Fundacja na rzecz
Nauki Polskiej

Dr Piotr Lassota, Dyrektor R&D w Polpharma Biologics („Model wspierania innowacji przez firmę innowacyjną”), wskazał na częsty brak zrozumienia konieczności posiadania własności intelektualnej ze strony ludzi, którzy mają jakiś pomysł. **Powiedział również, że brak zainteresowania ze strony inwestorów wynika z braku odpowiedniej dokumentacji takiego pomysłu, dlatego też w Stanach Zjednoczonych ważną rolę w ośrodkach akademickich odgrywają oficerowie zajmujący się transferem technologii** - pełnią oni rolę mentorów i pokazują w jaki sposób pomysły powinny być opisane, żeby zrobić z nich „towar”, który się sprzeda.

Jako ostatni głos zabrał **dr Marcin Binkowski** z Uniwersytetu Śląskiego, twórca pierwszego na Śląsku spin-out’u n-lab świadczącego usługi polegające na nieniszczącym badaniu obiektów („Jak przenieść zachodnie doświadczenia w polskie realia?”), który opowiadał o swoich wrażeniach z pobytu w Stanford University w St. Zjednoczonych, w trakcie organizowanego przez MNiSW programu stażowo-szkoleniowego „[Top 500 Innovators](#)”. Dr Binkowski stwierdził, że **bardzo ważny jest sposób myślenia oraz otwartość na pomysły i to właśnie brak takich umiejętności najbardziej nas odróżnia od USA. Dodał również, że „inwestorzy powinni weryfikować u pomysłodawców ich kompetencje i to, czy będą w stanie prawidłowo realizować proponowane przez siebie usługi”**.

Bardzo ciekawym punktem konferencji były **sesje posterowe**, w trakcie których młodzi, nieszablonowo myślący naukowcy mogli zaprezentować swoje innowacyjne pomysły potencjalnym inwestorom, zainteresowanym biznesowym wykorzystaniem wyników ich prac badawczych.

Konferencja została organizowana w ramach projektu [SKILLS](#) Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego. Celem projektu jest doskonalenie kwalifikacji w zakresie zarządzania projektami i zespołami badawczymi, rozwój umiejętności dotyczących komunikacji naukowej i kształtowanie postaw proinnowacyjnych. O udział w projekcie mogą ubiegać się osoby, które (obecnie lub w przeszłości) otrzymały wsparcie FNP w formie subwencji bądź stypendium - reprezentujące wszystkie dziedziny nauki.