



USP LifeSciences

Strategia finansowania badań naukowych

Bogdan Lang

Konferencja Bio&Technology, Warszawa
28.02.2012



Agenda

1. USP LifeSciences – wprowadzenie
2. Filozofia inwestowania w naukę
3. Finansowanie badań – kluczowe determinanty i uwarunkowania
4. Preferowane modele współpracy z instytucjami naukowymi i naukowcami
5. Rola i znaczenie „public money”
6. Problemy i zagrożenia dla komercjalizacji





USP LifeSciences – wprowadzenie

1. USP LifeSciences – spółka w Grupie USP (powołana w 2010 r.)
2. Obszar działania – Polska (ECC w perspektywie 2012-2015r.)
3. Finansowanie – MEDVIC S.a.r.l., Luxemburg (spółka holdingowa)
4. Spółki wspomagające z Grupy USP:
 1. US Pharmacia (Wrocław)
 2. US Pharmacia Int'l (Rockville, MD, USA)
 3. USP Zdrowie (Warszawa)
5. Spółki wspomagające spoza Grupy USP:
 1. BioTech Consulting (Łódź)
 2. F1 Pharma (Kraków)
 3. Kancelaria Patentowa Kamiński i Partnerzy (Warszawa)
6. Projekty naukowo-badawcze i badawczo-rozwojowe:
 1. 2010 r. - 3 projekty
 2. 2011 r. - 4 projekty
 3. 2012 r. - 7+ projektów
7. Budżety projektowe: PLN 1-5mln.





1. „Business opportunity” dla inwestorów branżowych (ROI)
2. Partnerska współpraca business’u z instytucjami naukowymi (B2S bridging)
3. Korzystanie i adaptacja doświadczeń amerykańskich (JHU)
4. Elastyczność modelu i struktury współpracy
5. Elastyczność modelu inwestycyjnego i rozliczeń przychodu z komercjalizacji
6. Budowa silnej ochrony i kontroli nad wartością intelektualną
7. Rozdzielenie korzyści z tytułu inwestycji z budowania i korzystania z praw do IP od korzyści z tytułu inwestowania w marketing i sprzedaż.

1. Dostęp do informacji o instytucjach naukowych w zakresie ich kluczowych kompetencji oraz o tematach i etapach projektów naukowo-badawczych
2. Definiowanie/projektowanie „piramidy inwestycyjnej”:
 1. Rozwój i ochrona wartości intelektualnej (patent / trade secret)
 2. Atrakcyjność / konkurencyjność rynkowa rozwiązania
 3. Poziom naukowy (lub techniczny) partnerów w projekcie
3. Negocjacje i zawieranie umów partnerskich





1. Doradztwo i konsultacje (*Advisory Services Agreement*)
2. Usługi i zlecenia badawcze (*Independent Contract(or) Agreement*)
3. Współpraca i wspóln inwestowanie (*Cooperative Research and Development Agreement*)
4. Powoływanie spółek celowych (*SPV/SPE*)
5. Inne lub opcjonalne umowy:
 - Umowa o zachowaniu poufności (*CDA*)
 - Umowa opcyjna (*OA*)
 - Umowa licencyjna (*ELA,nELA*)





1. Finansowanie badań z zakresu nauk podstawowych
2. Finansowanie lub współinwestowanie projektów (w tym aplikacyjnych) najbardziej istotnych społecznie (np. AIDS, AD, TBC)
3. Wsparcie dla pierwszych etapów projektów aplikacyjnych
4. Wsparcie dla projektów wdrożeniowych małych i średnich przedsiębiorstw
5. Komplementarne finansowania projektów R&D bez ochrony IP
6. Unikanie konkurowania z inwestorami finansowymi i branżowymi



1. Brak świadomości, dyscypliny, celu i zakresu ochrony praw do IP
2. Brak kontroli instytucji publicznych oraz instytucji naukowych nad klasyfikacją i kwalifikacją finansowania badań podstawowych w relacji do badań aplikacyjnych
3. Nadmierna konkurencyjność finansowania publicznego w stosunku do prywatnych inwestorów portfelowych i branżowych





Dziękuję za uwagę !

Bogdan Lang

b.lang@usp.pl

