

Rozmowa
z prof. Piotrem Chomczyńskim,
biochemikiem, przedsiębiorcą,
kolekcjonerem malarstwa,
właścicielem i prezydentem
Centrum Badań Molekularnych
(*Molecular Research Center*)

Gigant biznesu

fot. (3x) Dzik

Jest pan naukowcem czy biznesmenem?

Moim zdaniem, te dwie dziedziny można, a nawet trzeba łączyć. To staram się wytłumaczyć polskim studentom. Bo to właśnie nauka i jej owoce stymulują biznes do wytwarzania innowacyjnych produktów, których sprzedaż przekłada się na zyski ludzi zajmujących się badaniami. Chciałbym przekonać jak najwięcej polskich naukowców, że ich pracę można skomercjalizować.

Polacy są idealistami. Jak im uświadomić, że zajmując się nauką, można odnieść sukces finansowy?

Nazywam to *efektem ferrari*. Wystarczy, że na parkingu uniwersyteckim pojawi się jeden dobry samochód, któ-

ry został kupiony za pieniądze zarobione *na nauce*, aby zdopingować innych do komercjalizowania swoich pomysłów.

Osiedlił się pan w Stanach Zjednoczonych ze względów ekonomicznych czy politycznych?

Na moją decyzję złożyło się wiele czynników. Prawie 30 lat temu w Polsce w mojej dziedzinie nauki nie było warunków do rozwoju. Obroniłem doktorat i miałem na swoim koncie kilka staży w USA. W 1981 r. wyjechałem na staż naukowy do Narodowych Instytutów Zdrowia w USA i już nie wróciłem. Wtedy w Stanach Zjednoczonych powstał program dla ludzi

zaangażowanych w ruch *Solidarności*. Dostałem pozwolenie na pracę.

I to wszystko?

Stany Zjednoczone stwarzają naukowcom idealne warunki do pracy – jeśli czegoś potrzebują do badań, zwyczajnie to dostają. Oczywiście, muszą mieć osiągnięcia, bo w przeciwnym wypadku zostaną zepchnięci na margines nauki. To jest tzw. odpowiedzialność kontrolowana. W Instytutach Narodowych USA prowadziłem badania nad insuliną. W tym czasie nie było jednak mowy o łączeniu w moich działaniach biznesu i nauki. Dopiero po 3 latach pracy w instytutach przenieśliem się do Cincinnati.

Czy właśnie wtedy nastąpił przełom?

Tak, bo zdałem sobie sprawę, że społeczeństwo amerykańskie jest zupełnie inne niż polskie. Praca naukowca jest niezwykle atrakcyjna, ale tak naprawdę dla Amerykanów liczy się biznes. Profesorowie oczywiście są bardzo szanowani. Ale skoro ktoś jest dobrym naukowcem, ludzi intryguje, dlaczego nie ma patentów i nie przekłada swojej wiedzy na pieniądze. W USA roczny budżet jednego z instytutów narodowych wynosi 30 mld USD. Roczny budżet Polski to 160 mld USD. Należy więc sobie wyobrazić, jaka jest tam motywacja, skoro są takie możliwości do prowadzenia badań naukowych.

Jaka jest motywacja do tego, by komercjalizować naukę?

Profesor na uniwersytecie zarabia od 60–150 tys. USD rocznie. Dla amerykańskiego biznesmena to niewielki dochód. I to jest ta motywacja. Ale to nie tylko sprawa pieniędzy, w grę wchodzi również samorealizacja. Amerykanie są bardzo praktyczni – *jeśli masz coś dobrego, zrób coś z tym*. Ponieważ nauka opłacana jest przez podatników, to takie myślenie obowiązuje też naukowców. Jest bowiem ważne, żeby obywatel zauważał korzyści płynące z ponoszonych ciężarów podatkowych.

W 2003 r., w rankingu *Gigantów Nauki* brytyjskiego dziennika *The Guardian* sklasyfikowano pana na 17. miejscu. Kiedy po raz pierwszy poczuł pan, że może zarobić duże pieniądze dzięki swojej wiedzy?

W 1987 r. – opracowałem metodę do izolacji RNA, przełożyłem to na produkt i chciałem skomercjalizować. Wydałem 10 tys. USD na patent, w większości na prawników. Poszły na to wszystkie moje oszczędności. Później trzeba było rozpocząć produkcję. Kolega zaproponował mi robienie odczynników w Teksasie. Poszliśmy do adwokata, a ponieważ byłem jeszcze niedoświadczonym biznesmenem, po wyjściu od prawnika okazało się, że kolega, który zaproponował mi otwarcie własnej produkcji w Teksasie, równo-



” *Efekt ferrari* polega na tym, że gdy na parkingu uczelni pojawi się jeden dobry samochód, który został kupiony za pieniądze zarobione na nauce, dopinguje to innych do komercjalizowania swoich pomysłów ”

cznie stał się współwłaścicielem mojej firmy. To doświadczenie nauczyło mnie, że zanim przystąpi się do interesu i cokolwiek podpisze, trzeba wszystko przeczytać i sprawdzić, a co najważniejsze, bardzo dokładnie wiedzieć, z kim nawiązuje się kontakty biznesowe. To był dla mnie bardzo pracowity czas. Od poniedziałku do piątku miałem zajęcia na uniwersytecie, a w weekendy leciałem do Teksasu, aby tam swój pomysł przełożyć na produkt komercyjny. Wtedy to była też dla mnie zabawa. Przyjechałem z kraju komunistycznego, gdzie robienie interesów było karalne, a w USA nagle okazało się, że mogę robić wszystko.

Co było źródłem pańskiego sukcesu?

Nim opracowałem swoją metodę, wyizolowanie kwasu rybonukleinowego (RNA) zajmowało 3 dni. Warto przypomnieć, że bez tej izolacji w żadnym centrum genetycznym nie można prowadzić badań nad komórkami. Potrzebny był również aparat, kosztujący 100 tys. USD. Ja wymyśliłem coś, co trwało 3 godziny, a przyrząd do wyizolowania tego kwasu kosztował

„ Przed moim wynalazkiem wyizolowanie RNA zajmowało 3 dni, opracowałem metodę trwającą 3 godziny, a przyrząd do wyizolowania tego kwasu kosztował 2 tys. USD ”



2 tys. USD. Dystrybucją zajmował się już ktoś inny. Kiedy ludzie się o tym dowiedzieli, zaczęli przychodzić sami i chcieli być dystrybutorami.

Stał się pan sławny...

Okazało się, że efekty mojej pracy stały się bardzo popularne, bo można było skrócić czas badań o 3 dni. To była rewolucja. W efekcie opis mojej metody jest najczęściej cytowaną pracą naukową. 50 tys. cytowań w literaturze naukowej rocznie inne mają średnio 20 tys.

Oprócz sławy pojawiły się pieniądze. Co było ważniejsze?

Są różne motywacje do zarabiania pieniędzy. Wówczas – dla *młodego biznesmena i starego naukowca* ważne było to, że w 1992 r. kończył mi się etat na uniwersytecie. Pomyślałem: po co mi ta praca na uczelni? Pracując na uniwersytecie, trzeba się dzielić zyskami z uczelnią, która zostaje właścicielem wszystkich patentów i zabiera z tego tytułu 60 proc. zysków. Pomyślałem sobie, że mogę zarabiać 100 proc. w swoim laboratorium w Teksasie. Obecnie moją firmą zarządza menedżer, a ja zajmuję się wymyślaniem nowych produktów. Pracuję nad projektami, które mają znaczenie komercyjne. O to nie jest trudno, bo cokolwiek się teraz wynajdzie w naukach molekularnych czy genetyce, można prawie natychmiast sprzedać jako produkt komercyjny.

Co radzi pan polskim naukowcom? Zostać w Polsce i próbować komercjalizować naukę, czy wyjechać do USA?

W USA jest równocześnie i łatwiej, i trudniej. Łatwiej, bo rynek jest większy, pieniędzy jest więcej i zawsze znajdzie się nisza, w której można zarobić. Ale jest też trudniej, bo konkurencja naukowa jest ogromna. W Polsce wystarczy mieć lepszy pomysł niż kolega – tym bardziej, że nie mamy wielu naukowców. Aby zaistnieć w USA, trzeba być lepszym od kolegów z czołówki międzynarodowej, bo do Stanów Zjednoczonych przyjeżdżają tylko najlepsi. W Polsce jednak ciągle gubią nas skomplikowane przepisy i utrudnienia dla przedsiębiorców. Przed wyborami politycy deklarują, że uprosczą przepisy, obniżą podatki, ale kiedy już przejmą władzę, nigdy swoich haseł wyborczych nie realizują. A to jest podstawa rozwoju kraju. Rejestracja firmy

w USA jest bardzo prosta. W Polsce zaś trzeba wypełnić mnóstwo formularzy i odwiedzić wiele urzędów. Podobnie jest, gdy chce się firmę zamknąć. W USA zakłada się, że obywatel jest uczciwy, w Polsce odwrotnie.

Jak genetyk wpadł na pomysł, by stworzyć telewizję?

Teraz sam się nad tym zastanawiam. Kiedy w 2003 r. telewizja przysłała ekipę z Poznania, aby zrobić film dokumentalny o tym, co robię w Stanach Zjednoczonych, dowiedziałem się, że w Polsce nie ma kanału biznesowego. Pomyślałem: skoro nie ma, trzeba go zrobić. To było nowe wyzwanie, nie tylko finansowe, ale również chęć sprawdzenia się w działalności, z którą do tej pory nie miałem do czynienia.

Zarobił pan na tym?

Nie zarobiłem kroci, ale też nie straciłem.

Dotychczas to było jedyne pana przedsięwzięcie w kraju?

Tak, ale niedługo chcę uruchomić fabrykę oraz internetowy portal sztuki. Chodzi mi o to, by polska sztuka była w skatalogowana i dostępna nie tylko w języku polskim i angielskim, ale w wielu innych.

Sztukę traktuje pan jak inwestycję czy biznes?

Dla mnie to forma popierania polskiej kultury. Jestem kolekcjonerem malarstwa polskiego. Kupowanie obrazów sprawia mi wielką przyjemność. Najpierw zbierałem malarstwo patriotyczne XIX w., teraz jest to malarstwo współczesne.

Jakie ma pan plany?

Chcę wynaleźć nowy lek, ale to jest jeszcze tajemnica.

Jak pan szuka nowych pomysłów?

To jest testowanie nowych związków chemicznych. Kiedy przeglądam prace naukowe, zastanawiam się, czy dany proces można wykorzystać do moich pomysłów. Młodszemu pokoleniu naukowców staram się przekazać, jak bardzo istotne jest to, żeby podczas wykonywania jednego zadania mieć ukryty drugi cel, jakim jest przełożenie pracy na zarabianie pieniędzy.

Rozmawiali: Janusz Michalak
i Małgorzata Wawrzyniak