

BARIERY ROZWOJU INNOWACJI W POLSCE

Wybrane uwagi i postulaty

Opracował: Zygmunt Grajkowski
Partner Zarządzający Giza Polish Ventures I
Warszawa, 2012-08-15

GPV I Sp. z o.o. SKA
04-870 Warszawa
ul. Trakt Lubelski 40A
fax +48 22 789 42 33
www.gpventures.pl
info@gpventures.pl
KRS: 0000407441
NIP: 1080011821
REGON: 145948264

Contents:

Wstęp	3
1 Aktywa - własność intelektualna	4
1.1 Brak zrozumienia istoty kapitału intelektualnego	4
1.2 Brak rozróżnienia naukowca–dydaktyka od wynalazcy	5
1.3 Brak wystarczających środków (dotacji) wspierających kolejną fazę rozwoju innowacji następującą po sfinansowaniu fazy R&D	5
1.4 Brak powiązania decyzji o finansowaniu (dotacji) z oceną możliwości komercjalizacji	6
1.5 Brak mierników efektywności zaangażowanych środków z dotacji	7
2 Łańcuch finansowania innowacji	8
2.1 Nieefektywna koncentracja środków w niektórych ogniwach łańcucha	8
2.2 Dysfunkcyjność parków technologicznych	8
2.3 Niewielka ilość projektów/spółek, które kwalifikowałyby się do finansowania przez early stage technology Venture Capital	9
2.4 Niewielka ilość funduszy Venture Capital specjalizujących się w finansowaniu firm innowacyjnych na bardzo wczesnym etapie rozwoju	9
3 Środowisko prawne i podatkowe	10
3.1 Brak wzorcowych praktyk wnoszenia IP aportem do prywatnej spółki przez instytucje publiczną	10
3.2 Konieczność zapłacenia podatku w momencie wnoszenia aportu do spółki	12
3.3 Regulacje podatkowe nie nadążają za rzeczywistością rynku nowych technologii	13
4 Klimat wokół przedsiębiorczości i innowacji	13
4.1 Niski status społeczny przedsiębiorcy i przedsiębiorczości	13
4.2 Dewaluacja znaczenia innowacji	14
5 Kultura sprzyjająca innowacji w środowisku akademickim i w przedsiębiorstwach	14
5.1 Brak wsparcia przez środowisko akademickie postaw przedsiębiorczych	14
5.2 Brak umiejętności systemowego zarządzania procesem innowacji w przedsiębiorstwach	15
5.3 Brak symbiotycznej współpracy akademii i biznesu	15
5.4 Zbyt łatwy dostęp do dotacji i grantów	15
6 Otoczenie Rynkowe i Konkurencja	16
6.1 Ocena innowacyjności wyłącznie z perspektywy rynku lokalnego. Niedostatek myślenia globalnego	16
6.2 Niedostatek kapitału relacji w przedsiębiorstwach	17
Podziękowania	18
Bibliografia	18
Załącznik nr 1: STRUKTURYZACJA INNOWACYJNYCH START-UPÓW POWSTAŁYCH JAKO SPINOFFY Z PUBLICZNYCH JEDNOSTEK BADAWCZO ROZWOJOWYCH ORAZ UCZELNI PUBLICZNYCH	19

Wstęp

Niniejsza analiza została przeprowadzona zgodnie z metodyką stosowaną przez inwestorów do analizy wartości spółek opartych na wiedzy, która ma być przedmiotem inwestycji. Koncentruje się ona na tych samych obszarach, które badają inwestorzy wyceniający wartość aktywów intelektualnych i pokazuje problemy, które w tych obszarach można zidentyfikować.

Wydaje się, że tego rodzaju analiza jest również niezbędna w skali makro. Podobną transpozycję zastosował Michael Porter w swojej książce „The Competitive Advantage of Nations”, w której dokonał analizy siły konkurencyjnej Państw na rynku globalnym stosując do nich taką samą metodykę, jaką stosuje się do oceny konkurencyjności przedsiębiorstw, a w szczególności ekonomicznej wartości dodanej generowanej przez dany kraj ponad zaangażowany w jej wytwarzanie kapitał.

Jeżeli w dzisiejszym świecie gospodarki opartej na wiedzy, istotnym elementem wartości przedsiębiorstw jest ich poziom innowacyjności i wartości aktywów intelektualnych wytwarzanych przez zasoby wiedzy, a w coraz mniejszym stopniu zasoby materialne czy finansowe, to per analogia można pokusić się o uogólnienie tej metodyki do skali makro, na cały kraj.

Wiedza jako zasób to tylko jeden z elementów kapitału intelektualnego. Dla przedsiębiorstwa (w skali mikro) jak i dla gospodarki (w skali makro) jest to cenny zasób, ale tylko wtedy, kiedy jest on efektywnie konwertowany na wartość ekonomiczną. Zasób jest efektywnie konwertowany na wartość ekonomiczną wtedy, gdy jest kupowany przez rynek po wartościach wyższych niż ich koszt własny utrzymania. Znacznie cenniejsze, zarówno dla przedsiębiorstw (jak i całej gospodarki kraju), są wytwory zasobów wiedzy w postaci: (i) innowacyjnych produktów i modeli biznesowych, (ii) własności Intelektualnej, (iii) unikalnych technologii czyli zasobów wiedzy skonwertowanych w procesie R&D na generujące dochody aktywa intelektualne (dla przedsiębiorstw i gospodarki). [Valuing Intellectual Capital of innovative start-ups, A. Grajkowska]. Wartość ekonomiczna (economic value added) tych aktywów, w tym innowacyjnych technologii, jest równa nadwyżce finansowej jaką wyceniana technologia, czy innowacja, generuje ponad łączną wartość zaangażowanych w jej wytworzenie kapitałów powiększonych o koszt kapitału o stopie wolnej od ryzyka. Bez kapitału intelektualnego nie da się generować nadwyżki, a jego miarą jest skala tej nadwyżki. Efektywnie nadwyżki może generować tylko innowacyjna gospodarka, a Państwo powinno inwestować (wspierać finansowo) te projekty, których celem jest wytworzenie aktywów intelektualnych zdolnych do generowania dochodów na rynkach globalnych.

W większości krajów świadomych faktu, iż innowacyjność ich przedsiębiorstw jest kluczowym elementem sukcesu i przewagi konkurencyjnej na rynkach globalnych, opracowuje się i realizuje politykę wspierania procesów innowacji w przemyśle przez dotacje publiczne. Jest to również oficjalna polityka Unii Europejskiej i Polski. Jednak programy wdrażane w celu realizacji tej polityki powinny podlegać modyfikacjom i być udoskonalane w celu uzyskania zakładanego celu. Celem tym powinna być większa wartość ekonomiczna wytwarzana z innowacyjnych produktów i usług konkurencyjnych i znajdujących zbytnie na rynkach globalnych.

W powyższym kontekście wyraźnie widać, że praktycy zarządzania i inwestycji w spółki i projekty nowych technologii z sektora Venture Capital powinni zabrać głos w dyskusji społecznej i opisać bariery budowy innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce. Wybrane uwagi zawarte poniżej zostały opracowane na bazie analogii i transpozycji myślenia o Polsce jako innowacyjnej spółce start up.

1 Aktywa - własność intelektualna

1.1 Brak zrozumienia istoty kapitału intelektualnego

Kapitał (a w tym kapitał intelektualny obok monetarnego) jest pojęciem ekonomicznym obrazującym wartość (nominalną i rynkową) środków zainwestowanych w materialne i intelektualne aktywa. Wartość (wycena ekonomiczna) kapitału (w tym jego komponentu „intelektualnego”) jest odzwierciedlana przez wartość ekonomiczną aktywów, w tym aktywów intelektualnych, zdolnych do konkurencyjnego generowania dochodów na rynkach. Sama wiedza, umiejętności, wykształcenie (tacit knowledge) [Nonaka, „Organizational Knowledge Creation”], a nawet jej skodyfikowana postać (explicit knowledge) nie stanowią wartości dla przedsiębiorstwa (i całej gospodarki kraju) mimo dokonanych w nią inwestycji kapitałowych. Polska przeznacza znaczące środki na takie inwestycje. Ale znikoma część zainwestowanych dotychczas kapitałów wytworzyła nowoczesne, innowacyjne technologie, produkty i inne aktywa intelektualne, które generowałyby dochody dla przedsiębiorstw i w efekcie wartość gospodarczą dla kraju.

Być może brak jest zrozumienia różnicy pomiędzy dwoma pojęciami: inwestycji w zasoby wiedzy (potencjał wytwórczy) i inwestycji w produktywno aktywa (w tym raporcie mamy na myśli głównie intelektualne). W Polsce aspekt aktywów intelektualnych tworzących wartości w gospodarce jest często pomijany. Przykładowo, „Raport o kapitale intelektualnym Polski” opracowany przez Zespół Doradców Strategicznych Premiera, nie prezentuje wcale całego kapitału intelektualnego. Powinien on nazywać się raczej „Raport o zasobach wiedzy Polski”, ponieważ traktuje on głównie o ilościowym i jakościowym poziomie edukacji i o wykształceniu Polaków. Zasoby wiedzy, mierzone ilością uczelni, studentów, osób z wykształceniem wyższym i średnim, etc., mamy wysokie. Z dochodów podatkowych inwestujemy w te zasoby znaczne środki, począwszy od finansowania szkół i uczelni, po dofinansowanie projektów przez dedykowane instytucje typu NCBR. To finansowanie owocuje licznymi publikacjami i generuje stopnie naukowe. W niewielkim stopniu ta wiedza zamienia się w efekty gospodarcze w postaci nowych innowacyjnych produktów czy powstających nowych technologicznych spółek start-up. Zasoby wiedzy nie są przekształcane w aktywa intelektualne, które miałyby zdolność do komercjalizacji, a przecież w dzisiejszej gospodarce te właśnie aktywa stanowią istotę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw.

Postulat:

Warto opracować „Raport o Kapitale Intelektualnym Polski – appendix”, ale tym razem zidentyfikować i udokumentować te gniazda innowacji w Polsce, zarówno w przedsiębiorstwach jak i na uczelniach, które mają zdolność i wypracowują praktycznie skomercjalizowane innowacje (zarówno te technologiczne, produktowe jak i procesowe czy nowe modele biznesu).

Istotnym kryterium powinna być unikalność na skalę globalną, nie tylko krajową, atrakcyjnych technologii o znacznej wartości komercyjnej w okresie nie dłuższym niż 3-5 lat. Raport powinien pokazać Polskę silną ośrodkami posiadającymi zdolność do opracowywania patentów, trade secrets, silnych marek i innych elementów skodyfikowanej wiedzy w postaci aktywów intelektualnych.

1.2 Brak rozróżnienia naukowca–dydaktyka od wynalazcy

W Polsce badania naukowe i prace rozwojowe niewiele różnią się od siebie. W polskim systemie finansowania nauki zrównano naukowca z dydaktykiem i wynalazcą. Ustawa o zasadach finansowania nauki rozróżnia definicje badań podstawowych od przemysłowych. Jednak to za mało. Gdzieś w całym systemie szeroko pojętej nauki zupełnie zapomniano o wynalazcy. Należy wziąć pod uwagę fakt, że naukowiec to tylko potencjalny wynalazca. Zaś wynalazca to tylko potencjalny przedsiębiorca. Naukowiec kieruje się innymi celami niż wynalazca a ten niekoniecznie posiada duszę przedsiębiorcy. Obowiązujące przepisy regulujące sposób finansowania jednostek naukowych i badań naukowych nie biorą tego problemu pod uwagę.

Postulat:

Należy w Polsce zmienić podejście do wspierania szeroko pojętych innowacji. Dotychczas wspiera się instytucje (uczelnie i jednostki naukowo-badawcze) i zespoły naukowców. Strategicznie powinno się wspierać wynalazcę i proces skutecznej komercjalizacji jego innowacji. Nie można utożsamiać procesów inwencji innowacji ze środowiskiem naukowo-badawczym. Nie każdy naukowiec jest, i nie każdy musi i powinien być wynalazcą. Nie każdy wynalazek jest bazą atrakcyjnego rynkowo produktu lub usługi. A dopiero to ostatnie ma znaczenie dla ekonomiki przedsiębiorstw i gospodarki kraju.

Warto systemowo odróżnić trzy różne gniazda innowacji: (i) ośrodki R&D w dużych dojrzałych przedsiębiorstwach, (ii) uczelnie i jednostki naukowo-badawcze, a zwłaszcza ich spółki spin-off oraz (iii) technologiczne start-ups. Każdy z nich ma inną charakterystykę potrzeb i inne bariery i dla każdego powinno opracować się odrębne, dedykowane programy wsparcia kreowania innowacji. Niezależnie od powyższego podziału, należy skupić się na pomocy dla wynalazcy, a nie przedsiębiorstwa czy instytucji naukowych. To oznacza zbudowanie dla wynalazcy nie tylko finansowania, ale i odpowiedniego otoczenia. W takim otoczeniu powinni znaleźć się mentorzy technologiczni, brokerzy technologiczni i technologiczni menedżerowie projektów inwestycyjnych. Nie można wynalazcy traktować jak administratora środków publicznych, którego dodatkowo obarcza się odpowiedzialnością za wdrożenie projektu i jego efektywność ekonomiczną. Tego procesu musi dokonać od początku współpracujący z wynalazcą w projekcie zespół złożony z przedsiębiorcy i menedżerów czy inwestorów z Venture Capital.

1.3 Brak wystarczających środków (dotacji) wspierających kolejną fazę rozwoju innowacji następującą po sfinansowaniu fazy R&D

Większość środków z dotacji, którymi dysponują instytucje wyposażone w środki na wspieranie innowacji, jest kierowana na wsparcie najwcześniejszych faz ich rozwoju, głównie do zespołów naukowo-badawczych w instytucjach naukowych, a niewiele do przedsiębiorców. Dlatego większość z sfinansowanych w ten sposób projektów nigdy nie wchodzi do faz zbliżających je do procesu komercjalizacji. Większość projektów zgłaszanych do finansowania jest inicjowana przez środowiska naukowo-badawcze bez weryfikacji rynkowej tych projektów z przedstawicielami przemysłu.

Postulat:

Należy zmienić proporcje całości środków dotacji, jak i szeroko rozumianego programu wsparcia finansowego dla innowacji, tak aby większa niż dotychczas część (co nie oznacza większość), kierowana była do kolejnych faz rozwoju budując pomost finansowy pomiędzy opracowanym dzięki dotacjom wynalazkiem a jego komercyjnym wprowadzeniem na rynek.

Wartość programów wspierających innowacyjność gospodarki, dotacji na R&D i ilość sfinansowanych w ramach tych programów projektów, pozwala postawić hipotezę, że wśród nich powstały potencjalnie atrakcyjne rynkowo produkty czy technologie, które po ich komercyjnym wdrożeniu rynkowym będą budować wartość ekonomiczną. Niestety procent skutecznych przypadków komercjalizacji jest niski i większość innowacji pozostaje ciągle w postaci dokumentacji.

1.4 Brak powiązania decyzji o finansowaniu (dotacji) z oceną możliwości komercjalizacji

Decyzje o finansowaniu ze środków budżetowych i dotacji unijnych nawet na najwcześniejszych fazach wspierania innowacji powinny być podejmowane po wykazaniu, co najmniej uwiarygodnionej, wizji komercyjnej implementacji wyników prac dotowanego projektu.

Ta zasada nie jest wystarczająco silnie akcentowana. W części tych budżetów dotacja powinna być wręcz uwarunkowana aktywnym uczestnictwem w danym projekcie przedsiębiorcy. Co więcej, przedsiębiorca powinien pełnić wiodącą rolę, pozytywnie oceniać wnioski i uznać potencjalne wyniki prac za przydatne rynkowo. Należy wspierać poprzez dotacje wspólne inicjatywy nauki i przemysłu.

Ponadto, współfinansowanie projektu przez prywatnego inwestora powinno być pożądane i premiowane w procesie selekcji projektów. Taki inwestor, np. business angel lub Venture Capital, przed decyzją o finansowym zaangażowaniu się w projekt, przeprowadziłby business due diligence i decyzje o finansowaniu projektu podjąłby wyłącznie w przypadku pozytywnego wyniku takiego badania. Taki inwestor mógłby również warunkowo gwarantować kolejną rundę finansowania zapewniającego wprowadzenie wyników projektu na rynek.

Postulat:

W finansowaniu innowacji należy znacznie zwiększyć udział zwrotnych instrumentów podporządkowanych, łączonych we wspólne programy ze środkami prywatnymi. Przy takim podejściu będzie można zwiększyć prawdopodobieństwo udanej komercjalizacji obiecujących rynkowo projektów.

W tych programach środki publiczne powinny mieć charakter obniżający poziom ryzyka przedsiębiorcom inwestującym w nowe technologie, czyli powinny być podporządkowane zainwestowanym środkom prywatnym. Istota podporządkowania polega na tym, że w momencie zwrotu zainwestowanych środków finansowych w pierwszej kolejności otrzymują je inwestorzy prywatni, natomiast zyski kapitałowe z projektu inwestorzy prywatni mogą realizować dopiero po zwrocie środków wsparcia finansowego do instytucji, która dotacji udzieliła. Taka zasada działa dziś

w programie realizowanym przez KFK SA w ramach 3.2 POIG. Udział środków publicznych do prywatnych (w przypadku KFK jest to 50% na 50%) powinien zależeć od, właściwej dla programu, fazy rozwoju innowacji, a więc i ryzyka jego niepowodzenia. I tak dla programu finansującego bardzo wczesną fazę rozwoju innowacji może to być 80% (wsparcie publiczne) na 20% (kapitał prywatny), a dla instytucji (programów) finansujących późniejsze fazy (np. wprowadzanie działających prototypów na rynek) proporcja ta powinna być odwrotna. Zarządzanie powinno być zawsze po stronie prywatnej, a kontrola i nadzór po stronie instytucji publicznej.

1.5 Brak mierników efektywności zaangażowanych środków z dotacji

W praktyce finansowania innowacji w Polsce nie stosuje się oceny skuteczności tego finansowania, na przykład w postaci wskaźnika efektywności zaangażowanych środków. Stosowane mierniki ilościowe np. ilość zawiązanych spółek czy ilość nowych miejsc pracy nie są miernikami efektywności. Z punktu widzenia gospodarki znacznie ważniejsze jest pytanie, czy środki skierowane na R&D lub innowacje wpłynęły na wzmocnienie ekonomiczne polskich przedsiębiorstw? O ile wzrosła ich wartość rynkowa? Ile powstało nowych firm i jaką uzyskały kapitalizację rynkową.

Mimo znaczących, idących w miliardy złotych rocznie, strumieni finansowych kierowanych na wsparcie innowacyjnej gospodarki oraz intensyfikację prac R&D z naszych podatków oraz z dotacji UE, wymierny efekt w postaci ilości i jakości powstałych firm i/lub nowych produktów wprowadzanych na rynek jest niesatysfakcjonujący. Nie powstają nowe technologiczne spółki jako spin-off z uczelni i jednostek badawczych, współpraca środowiska akademickiego i przemysłu w zakresie wspólnych prac nad nowymi wdrożeniami ma charakter incydentalny. Akademyści skupiają się na pozyskiwaniu grantów i dotacji, w wyniku których powstaje wiele publikacji i raportów, ale nie produktów ani podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorcy sami swoimi siłami, w tym finansowymi, próbują wdrażać w swojej działalności innowacje. Te innowacje są raczej inkrementalne niż radykalne, bo do tych drugich potrzeba wsparcia nauki.

Efektywność dotychczasowego finansowania jest niesatysfakcjonująca. Niewielka ilość dotowanych przedsięwzięć odnosi sukces komercyjny w Polsce, a jeszcze mniej na świecie. Nie oznacza to jednak, że nie ma w Polsce potencjału innowacji – są znakomite przykłady spółek takich jak Optopol czy HTL Strefa.

Postulat:

Należy zdefiniować wskaźnik efektywności dotacji (np. „return on grants”), który wskaże dla poszczególnych projektów, ośrodków otrzymujących dotacje na portfel projektów , branże, etc. ile wartości rynkowej (gospodarczej) powstało z jednostki dotacji.

Wymóg wstępnego oszacowania takiego współczynnika przez zespół składający wniosek pomógł by wnioskodawcy myśleć w kategoriach łączenia wyników prac naukowych z przyszłymi wynikami biznesowymi. Przynajmniej w swoich optymistycznych założeniach biznes planu wnioskujący powinni zakładać, że docelowa wartość projektu nie będzie niższa od wartości dotacji.

2 Łańcuch finansowania innowacji

2.1 Nieefektywna koncentracja środków w niektórych ogniwach łańcucha

Wydaje się, że taka koncentracja nastąpiła w jednym z początkowych ogniw, jakie stanowią zaplecza badawczo-laboratoryjne. W ostatnich latach wiele z laboratoriów na polskich uczelniach i instytutach badawczych zostało wyposażonych od nowa lub istotnie zmodernizowanych dzięki otrzymanym dotacjom. Coraz częściej wręcz spotykamy się z sytuacją nadmiaru tych zasobów w stosunku do potrzeb - zdarza się, że stoją one puste. Co do zasady nie ma więc sensu biznesowego finansowanie i budowanie kolejnych nowych laboratoriów. Należy natomiast udostępnić istniejącą bazę na rzecz prac potrzebnych przedsiębiorcom. Uczelnie nie mogą dopuszczać do sytuacji, gdzie laboratoria stoją niewykorzystane, wolna jest kadra badawczo-rozwojowa, a przedsiębiorcy po prostu nie opłaca się zlecać niezbędnych prac uczelniom, ani kupować wytworzonych przez nie gotowych rozwiązań.

Postulat:

Należy stworzyć nowe regulacje – wprowadzone przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego wytyczne dla uczelni odblokowujące te zasoby na rzecz wspólnych inicjatyw z przedsiębiorcami.

Uczelnie same, bez jasnych i wyraźnych instrukcji udzielonych przez MniSW, nie tylko zainicjują, ale i nie zaakceptują form współpracy na rzecz komercjalizacji innowacji z przedsiębiorcami. Nie uczyniły tego w przeszłości i nie zainicjują w przyszłości, ponieważ nie jest to ich celem strategicznym, a komercjalizacja osiągnięć naukowych nie jest elementem ich systemu wartości. Proponowana struktura została opisana w Załączniku nr 1 do niniejszego raportu.

2.2 Dysfunkcyjność parków technologicznych

Parki technologiczne w większości przypadków nie spełniają funkcji inkubatora technologii, nie są także, w większości przypadków, miejscem dla bardzo młodych spółek. Parki technologiczne są zwykle inwestycją nieruchomościową, gdzie po wybudowaniu budynków i infrastruktury wyznacza się wysokie stawki najmu dostępne dla dużych dojrzałych spółek technologicznych, ale nie młodego pomysłodawcy – założyciela start-up.

Inkubatory przedsiębiorczości na wschodnim wybrzeżu USA nie są biurami klasy A – wyglądają raczej jak niedokończone, nieotynkowane budynki wykończone w standardzie ekonomicznym. Celem takiego wyglądu jest uświadomienie założycielom start-up, że wszystkie środki mają być inwestowane w projekt, produkt, a na piękne biura jeszcze przyjdzie czas.

W takich inkubatorach zbudowanych i utrzymywanych za środki publiczne każdy innowacyjny przedsiębiorca, naukowiec, który udowodni przed komisją kwalifikacyjną, że ma pomysł wart inkubacji, otrzymuje na pewien czas, na przykład dwa lata, małą powierzchnię biurową, opiekę prawną, w tym patentową, biuro rachunkowe, wsparcie mentorów np. w zakresie sporządzania biznes planów i prezentacji inwestorskich. Infrastruktura jest dotowana, ale działalność operacyjną, własne wynagrodzenia przedsiębiorca powinien pokryć z środków własnych, rodziny lub aniołów biznesu. W ciągu dwóch lat ma za zadanie pozyskać finansowanie z funduszy venture capital i opuścić inkubator z dalszym finansowaniem lub uznać, że projekt należy zakończyć jako nieatrakcyjny komercyjnie.

Postulat:

Część środków z nowej perspektywy budżetowej UE powinna wesprzeć budowę i funkcjonowanie inkubatorów tego typu. Subwencje dla takich działań powinny sięgać 100%.

Inkubatory przedsiębiorczości dotowane ze środków publicznych są niezbędną infrastrukturalną bazą dla generacji inicjatyw służących innowacjom. Usuwają one bowiem ryzyka stanowiące przeszkody charakterystyczne dla innowatorów wchodzących w świat przedsiębiorczości.

2.3 Niewielka ilość projektów/spótek, które kwalifikowałyby się do finansowania przez early stage technology Venture Capital

Technologiczne fundusze Venture Capital, pomimo intensywnych poszukiwań mają problemy ze znalezieniem projektów, które dawałyby szansę na sukces komercjalizacji w wypadku udanego doprowadzenia technologii do fazy prototypu. A te projekty, które zostały wybrane do finansowania przez Venture Capital, zwykle nie korzystają z grantów na sfinansowanie swoich innowacyjnych produktów. Nie są dziś już problemem zasoby nowoczesnej bazy laboratoryjno-badawczej (tej w Polsce zaczynamy mieć nadmiar). Głównym powodem, dla którego takie projekty powstają nadzwyczaj rzadko jest brak mieszanych, przedsiębiorczych zespołów naukowiec-przedsiębiorca pragnących zweryfikować w praktyce swój innowacyjny pomysł.

Mała podaż atrakcyjnych przedsiębiorstw lub projektów wynika z niewystarczającej ilości zainicjowanych i uruchomionych rynkowo projektów technologicznych. To z kolei ma swoją przyczynę z naturalnej skłonności naukowców do unikania ryzyka, zwłaszcza w czasach kryzysu.

Postulat:

Należy wdrożyć instrumenty wsparcia zmniejszające ryzyko inwestycji w projekty innowacyjne dla przedsiębiorców.

Ryzyko to może być zmniejszone dzięki finansowym instrumentom wsparcia posiadającym trzy istotne cechy: (i) ocena potencjalnego sukcesu komercjalizacji jak i zarządzanie projektem należy do przedsiębiorcy, (ii) instrument jest podporządkowany w stosunku do wkładów inwestycyjnych inwestorów prywatnych i kapitałowych oraz (iii) jest bezzwrotny (w wypadku negatywnego testu technologii) i zwrotny (w wypadku powodzenia rynkowego danej technologii).

2.4 Niewielka ilość funduszy Venture Capital specjalizujących się w finansowaniu firm innowacyjnych na bardzo wczesnym etapie rozwoju

Wśród funduszy Venture Capital tylko nieliczne to fundusze klasy early stage technology, dokonujące inwestycji w technologię, intellectual capital, a nie tylko aktualne lub nieodległe zyski danego przedsiębiorstwa. Inwestycje takiego typu wymagają wyspecjalizowanych podmiotów zarządzających takimi funduszami. W przypadku takich funduszy oprócz wiedzy finansowej i biznesowej niezbędna jest także wiedza technologiczna oraz międzynarodowe kontakty pozwalające zweryfikować potencjał danej technologii na rynkach globalnych.

Sytuacja uległa poprawie dzięki wsparciu finansowemu Krajowego Funduszu Kapitałowego. KFK dofinansowuje fundusze Venture Capital instrumentem zwrotnym, ale podporządkowanym w stosunku do inwestorów prywatnych. Dzięki takiemu obniżeniu ryzyka inwestycyjnego kapitał prywatny odważył się zaangażować swoje środki w inwestycje we wczesnej fazie rozwoju spółek.

Postulat:

Należy wspierać tworzenie małych funduszy Venture Capital pełniących funkcję funduszy zalążkowych (seed capital) z wsparciem finansowym instytucji typu KFK, PARP czy NCBR.

Fundusze takie (w swoim charakterze zbliżone do programu 3.1 POIG) mogłyby finansować nowe innowacyjne projekty, rozwijane i testowane technologicznie i rynkowo w inkubatorach (jak i poza nimi). To u nich projekty powinny starać się o pozytywną ocenę i uzyskanie pierwszej rundy finansowania. Fundusze te powinny specjalizować się w stosunkowo wąskich dziedzinach wiedzy i być zarządzane przez małą grupę ekspertów, profesjonalnych inwestorów z tej dziedziny, aby zwiększać prawdopodobieństwo właściwych ocen inwestycyjnych.

Wielkość takiego funduszu powinna wahać się od 10 mln do 20 mln zł i składać się w 20% - 40% wkładu kapitałowego grupy prywatnych inwestorów, najchętniej będącego jednocześnie zespołem zarządzającym, wspartych w ok 80% - 60% instrumentem finansowym o charakterze podporządkowanym i zwrotnym (analogicznie jak w mechanizmie KFK) . Większy procentowo wkład kapitałowy instytucji wspierającej przysługiwałby tym funduszom, które deklarowałyby i realizowały inwestycje w dziedzinach badań charakteryzujących się większym ryzykiem lub projektami będącymi we wcześniejszych fazach rozwoju.

Należy kontynuować program finansowania funduszy Venture Capital przez KFK.

W nowej perspektywie finansowania należy kontynuować program oparty na modelu wypracowanym przez KFK w ramach programu 3.2 poprzez instrument podporządkowany i zwrotny w proporcji 50%/50%. Program ten wydaje się być zdrowym, rynkowym mechanizmem wsparcia budowy sektora Venture Capital i innowacji. Zauważyć można, że w miarę rozwoju tego programu rośnie jakość zespołów zarządzających polityką inwestycyjną tych funduszy, a zespoły mało kompetentne są w naturalnym procesie eliminowane z rynku. Taki mechanizm powinien skutkować coraz lepszymi portfelami inwestycji.

3 Środowisko prawne i podatkowe

3.1 Brak wzorcowych praktyk wnoszenia IP aportem do prywatnej spółki przez instytucje publiczną

Otoczenie prawne w jakim działa dzisiaj przedsiębiorca, naukowiec oraz inwestor nie wspiera potrzeb stron i zawieranych przez nich wspólnych umów. Brak jest obecnie uregulowań prawnych, lub powszechnie akceptowanych, wzorcowych praktyk (np. zalecanych oficjalnie przez organy nadzoru uczelni i/lub instytutów badawczych), które pomagałyby zdefiniować dopuszczalną

strukturę transakcji. Ponadto, w polskich warunkach, instytucja naukowa nie jest przystosowana do funkcji właścicielskiej w spółce.

Dziś instytucja publiczna (uczelnia, instytut badawczy, itp.) teoretycznie może wносить aportem do spółki z inwestorami prywatnymi opracowaną przez siebie (często sfinansowaną grantem) własność intelektualną (IP). Wnoszenie IP aportem do spółki niesie jednak konieczność jego wyceny. Inwestor prywatny, który do spółki wnosi żywą gotówkę nie jest skłonny zaakceptować bardzo wysokiej wyceny IP, ponieważ ryzyko finansowania projektu na wczesnym etapie komercjalizacji jest bardzo duże. Dla uczelni natomiast ryzyko leży zupełnie gdzie indziej. Niepowodzenie projektu i bankructwo młodej spółki nie pociąga za sobą konsekwencji finansowych dla uczelni. Ryzyko pojawia się w przypadku komercyjnego sukcesu takiej spółki. Jest to ryzyko narażenia się na zarzut zbyt niskiej wyceny aportu i braku dbałości o interes uczelni. W takiej sytuacji bezpieczniejsze jest nie podejmować żadnej decyzji i pozostawić innowację w szufladach i na półkach uczelni lub instytutu.

Uczelnia nie ma kompetencji zarządzania portfelem udziałów w spółkach kapitałowych. Ponadto dla młodych spółek technologicznych uczelnia nie jest pożądanym właścicielem. Proces podejmowania decyzji jest zbyt długi dla spółki, w której sytuacja może się zmienić z dnia na dzień.

Dlatego najprostszym rozwiązaniem byłoby uwłaszczenie naukowców przyznając im pełnię praw majątkowych do opracowanych przez nich wynalazków. A uczelni zapewnić pewien udział w dochodach uzyskanych z tych praw przez naukowca. Dotyczyć to powinno tylko uczelni publicznych finansowanych z podatków obywateli a misją tych jednostek powinno być wspieranie gospodarki i jej konkurencyjności co przełoży się na większe PKB a w efekcie i kwoty alokowane na Naukę.

Z punktu widzenia naszej ekonomii dzisiejsze wpływy z komercjalizacji IP są w miliardowych budżetach Uczelni nieznaczającym promilem a straty dla gospodarki naszego kraju z powodu „zamrażania” IP na Uczelniach są ogromne. Warto takiej kalkulacji makroekonomicznych korzyści i strat dokonać i być może dokonać odważnych rewolucyjnych zmian. Powyższy postulat jest dużym krokiem, który może się nie wydarzyć więc w realiach dzisiejszego prawa należy zacząć od mniejszych kroków takich jak:

Postulaty:

Należy wprowadzić/rozpowszechnić zasady wnoszenia IP do spółki przez uczelnie/instytuty naukowe. W optymalnym dla instytucji naukowej modelu, IP wnoszone byłoby w zamian za prawa majątkowe o wartości zmiennej, a nie w zamian za udziały w spółce otrzymane za aport o wycenie stałej.

Prawa majątkowe o wartości zmiennej umożliwiają wycenę kapitału intelektualnego w oparciu o faktycznie zrealizowaną, monetarną wartość wytworzoną przez daną spółkę. Wartość ta powstaje dzięki współpracy i symbiozie kapitału monetarnego dostarczonego przez inwestora oraz kapitału intelektualnego dostarczonego przez uczelnię (IP), naukowca (know-how) i menedżerów. W takiej strukturze transakcji uczelnia nie byłaby udziałowcem spółki. Udziały w spółce posiadałby konkretny naukowiec – innowator (który powinien zadbać o maksymalizację wartości swojej spółki), oraz inwestor, który zapewnia spółce finansowanie. W zamian za IP uczelnia uzyskiwałaby prawa majątkowe (warranty) uprawniające do, określonego w Umowie Inwestycyjnej, udziału w dochodach kapitałowych uzyskanych przez udziałowców reprezentujących kapitał intelektualny. W ten sposób zawsze wartość wnoszonego IP przez uczelnię do spółki monetyzowałaby się im proporcjonalnie do faktycznej ich wartości. Proponowaną strukturę takiego spin-off zaprezentowano w Załączniku do niniejszego raportu.

Należy wprowadzić do Kodeksu Spółek Handlowych element uprzywilejowania akcji/udziałów co do pierwszeństwa do dystrybucji.

Potrzebny jest dobrze zdefiniowany (podobnie do innych instrumentów prawnych klasy "prawo poboru") instrument wzorowany na anglosaskim preferred shares on liquidation. Chodzi oczywiście o preferencje w momencie upłyniania aktywów spółki, a nie przy jej upadłości likwidacyjnej. Taki instrument prawny pozwala w prosty sposób zapisać poczynione w Umowie Inwestycyjnej ustalenia dotyczące kolejności zwrotów z zainwestowanego przez różne jej strony kapitału w przedsięwzięcie.

To jeden z podstawowych instrumentów stosowanych przez fundusze Venture Capital w krajach gdzie, gdzie takie finansowanie jest dobrze rozwinięte. W Polsce jest problem nawet z takim jego opisem, aby dało się to zarejestrować przez KRS. Jest to bardzo praktyczny i przydatny instrument prawny pozwalający definiować w umowach inwestycyjnych kolejność uzyskiwania zwrotów z zainwestowanych kapitałów.

3.2 Konieczność zapłacenia podatku w momencie wnoszenia aportu do spółki

Uczelnia, naukowiec czy pomysłodawca, który wymyślił i opracował innowację czy patent i jako właściciel IP chciałby tę wartość intelektualną wnieść aportem do istniejącej lub nowo zawiązanej spółki musi zapłacić podatek dochodowy od jego wartości. Podatek ten jest należny w momencie wniesienia aportu. Podatek jest należny, pomimo tego, że wartość ta nie została jeszcze ani zrealizowana, ani skonsumowana, a często pozostaje w sferze biznes planu. Wiadomo, że większość spółek innowacyjnych nie odnosi sukcesu, a znaczna ich część upada. Mimo to pomysłodawca (zwykle osoba niemająca) i tak zapłacić podatek musi - albo w momencie wniesienia aportu lub w szczególnych sytuacjach po 5 latach od tej czynności.

Pomysłodawca, który uświadomił sobie, że od wnoszonego do spółki aportu zapłaci nieodwołalnie 19% podatku zniechęca się do pomysłu bycia innowacyjnym przedsiębiorcą. W wypadku gdy podatek jest pewny, a potencjalny dochód z udziałów otrzymanych w zamian za aport niepewny i obciążony znaczącym ryzykiem typowym dla technologicznych start-upów, rośnie bariera niechęci i zazwyczaj do utworzenia spółki nie dochodzi. Zdarza się także, że pomysłodawca nie wie o tym obowiązku podatkowym i po transakcji zostanie niemiłe zaskoczony. Buduje to złą atmosferę wokół idei innowacyjnej przedsiębiorczości. Z drugiej strony, nie jest wcale pożądaną sytuacją, gdy innowatora wspomaga doradca podatkowy, który buduje złożone konstrukcje zakładania spółek jawnych, które wnoszą aportem swoje przedsiębiorstwo do spółki celowej, co okrutną drogą pozwala uniknąć tego podatku na wejściu, a nie wyjściu, z inwestycji.

Postulat:

Uregulowania wymaga moment opodatkowania pomysłodawców wnoszących do Spółki swój know how/IP w zamian za udziały. Podatek powinien być należny w momencie faktycznego (częściowego lub całkowitego) zbycia udziałów, a nie w momencie wniesienia aportu do spółki

Ta regulacja jest istotną barierą blokującą powstawanie nowych start-ups i wymaga jak najszybszej zmiany. Nie tylko jest on szkodliwy ale i jest postrzegany przez wynalazców wkładających swoją własność intelektualną do spółek aportem jako niesprawiedliwy.

3.3 Regulacje podatkowe nie nadążają za rzeczywistością rynku nowych technologii

Opodatkowanie dobra dostarczonego (sprzedanego) przez Japończyka poprzez aplikację będącą własnością polskiego przedsiębiorcy, umieszczoną fizycznie na amerykańskich serwerach w Amazon, Francuzowi, który ściąga to dobro poprzez app store w czasie swojego pobytu na wycieczce w Indiach, to dziś temat na doktorat z podatków.

Przedsiębiorca potrzebuje prostej instrukcji, jak ma naliczyć podatek nawet w przypadku tak skomplikowanych transakcji. Zła jest sytuacja, gdy innowacyjny przedsiębiorca, zarządzający zwykle małym podmiotem odczuwa strach przed poruszaniem się w materii nieznanej - nie tyle z powodu braku swojej wiedzy ile z powodu braku uregulowań podatkowych w zakresie prowadzonej przez niego działalności. Przedsiębiorca bardzo by chciał nie narażać swojej spółki na ryzyko podatkowe, ale system podatkowy nie daje mu jasnych instrukcji jak ma postępować.

Postulat:

Należy uregulować opodatkowanie sprzedaży "dóbr" IP, zwłaszcza e-contentu, e-usług i dóbr wirtualnych, z uwzględnieniem doprecyzowania miejsca świadczenia usługi, odbiorcy, momentu sprzedaży (zwłaszcza VAT). Precyzyjne wytyczne dla przedsiębiorców powinny uwzględniać sprzedaż w UE i poza UE oraz wymogi dla systemów bilingowych.

4 Klimat wokół przedsiębiorczości i innowacji

4.1 Niski status społeczny przedsiębiorcy i przedsiębiorczości

W Polsce kategoria „przedsiębiorca” jest gorszą kategorią obywateli o raczej niewysokim statusie społecznym. Zdecydowanie przegrywa z zawodami o wysokim prestiżu, takimi jak lekarz, prawnik czy naukowiec, choć budzi nieco lepsze skojarzenia niż niegdyś „prywaciarz”. Polskie uczelnie nie promują idei przedsiębiorczości wśród studentów, zostanie przedsiębiorcą nie jest marzeniem młodego pokolenia. Przedsiębiorczość ma niski coolness factor (kategoria niezwykle popularna wśród młodzieży). Ile studentek marzy o mężu zakładającym start-up w wynajętym garażu? Ilu studentów chciałoby, żeby jego dziewczyna wkładała serce w swoją właśnie uruchamianą własną firmę. Zaimponować można raczej praktyką w Coca-Coli lub ofertą stażu na stanowisku asystenta w międzynarodowej korporacji o znanej marce.

Sytuacja ta znajduje bardzo często odzwierciedlenie praktyczne w kontaktach z instytucjami publicznymi (w tym np. przy okazji publicznych przetargów), w których urzędnicy bardzo często dają odczuć przedsiębiorcy, że nie jest on traktowany poważnie, a jego cel w postaci budowania ekonomicznej wartości dodanej wręcz jego wniosek dyskredytuje. Świadczą o tym zapisy umów w postępowaniach o zamówienie publiczne, w których cywilno-prawna zasada równowagi stron jest przesunięta do granic możliwości na rzecz strony publicznej (z natury swej i tak silniejszej od przedsiębiorcy). Utrudnia to życie dużym przedsiębiorstwom, a uniemożliwia rozwój tym mniejszym, których nie stać na zatrudnienie doświadczonych prawników i na prowadzenie

wieloletnich procesów sądowych w przypadku sporu, o który nie trudno przy tak ostrych zapisach umownych.

Postulat:

Powinniśmy promować polskich wynalazców, innowacyjnych przedsiębiorców i pokazywać ich sukcesy. Powinniśmy być dumni z ich osiągnięć. Mass media powinny budować klimat przyjazny przedsiębiorczości tak aby zwiększać motywację młodych ludzi do osiągania sukcesów jako założyciele innowacyjnych, technologicznych start-upów.

Postulat:

Powinno się uwarunkować (lub co najmniej preferować) otrzymanie środków wspierających rozwój innowacji od udziału w projekcie przedsiębiorcy, który podejmowałby się komercyjnego wprowadzenia opracowywanej innowacji na rynek (często ze wsparciem finansowym ze strony Venture Capital).

4.2 Dewaluacja znaczenia innowacji

Pojęcie innowacyjności uległo rozmyciu i dewaluacji poprzez jego odmienianie i podkreślanie we wszystkich oficjalnych dokumentach, wnioskach o granty i dotacje. W Programie Innowacyjna Gospodarka sfinansowano tysiące spółek i projektów za wiele miliardów złotych. Kto potrafi wymienić spontanicznie chociaż kilka nazw spółek sfinansowanych z tych programów spółek lub produktów, które osiągnęły sukces, zdobyły rynki międzynarodowe dzięki ich innowacyjności technologicznej?

5 Kultura sprzyjająca innowacji w środowisku akademickim i w przedsiębiorstwach

5.1 Brak wsparcia przez środowisko akademickie postaw przedsiębiorczych

Środowisko akademickie nie ceni przedsiębiorczości. Odejście od zajmowania się „czystą” nauką do „brudnej” przedsiębiorczości traktuje się nierzadko jak zdradę ideałów uczelni. Naukowiec, który zakłada spółkę i rozpoczyna działalność gospodarczą, który zajmuje się produkcją wynalezionych przez siebie innowacyjnych produktów, często spotyka się z ostracyzmem swojego środowiska. Im większe sukcesy odnosi w biznesie, tym szybciej zostaje z niego wykluczony.

Postulat:

Uczelnie powinny przyjąć programy komunikacyjne promujące mechanizmy zbliżenia się ze światem realnej gospodarki. Wykładowcami powinni być także praktycy biznesu, którzy osiągnęli sukces i mogą stanowić autorytet godny naśladowania. Uczelnia powinna się chwalić (a nawet być rozliczana) z ilości

wywodzących się z Alma Mater spin-offów, ich wartości rynkowej i wynikających z niej wartości tantiem zasilających finanse uczelni.

5.2 Brak umiejętności systemowego zarządzania procesem innowacji w przedsiębiorstwach

Środowisko przedsiębiorców nie potrafi systemowo zarządzać procesem rozwoju innowacji i R&D w swoich firmach. Nawet w dużych organizacjach nierzadko nikt za ten proces nie odpowiada i go nie wspiera. Innowacje często powstają przypadkowo (on opportunity basis), a potem dzięki szóstemu zmysłowi przedsiębiorcy zostają przeprowadzone z sukcesem od fazy idei do rynkowego wdrożenia.

Postulat:

Część środków i dotacji powinna trafić bezpośrednio do spółek przedsiębiorców na wsparcie procesu generowania innowacyjnych produktów.

To współfinansowanie powinno mieć za zadanie obniżenie ryzyka utraty inwestycji, tak aby przedsiębiorca mógł to ryzyko odważniej podejmować. Dotacja powinna mieć charakter zwrotny w wypadku, gdyby produkt/projekt odniósł sukces i być bezzwrotna w wypadku, gdyby innowacja okazała się inwestycją nieudaną. Ci przedsiębiorcy, którzy wykazywaliby się lepszym wskaźnikiem wdrożeń z sukcesem w nagrodę za umiejętność skutecznego zarządzania innowacją powinni otrzymywać dalsze dotacje na kolejne projekty.

5.3 Brak symbiotycznej współpracy akademii i biznesu

Dla przedsiębiorców współpraca z uczelniami jawi się jako strata pieniędzy i czasu. Jest ona postrzegana jako droga, nieefektywna i przeteoretyzowana. Przedsiębiorcy nie chcą finansować publikacji czy doktoratów – chcą zapłacić za produkt, a tego uczelnie nie potrafią dostarczyć. Brak jest praktycznie kultury (typowej np. dla USA) współpracy uczelni z biznesem. Brak symbiotycznej współpracy akademii i biznesu to najważniejsza bariera rozwoju polskiej innowacyjnej gospodarki. Żadne programy rządowe czy unijne, nawet na skalę POIG, tej bariery nie pokonają.

5.4 Zbyt łatwy dostęp do dotacji i grantów

Powszechny dostęp do ogromnych dotacji i grantów usypia pracowników naukowo-badawczych polskich uczelni i demotywuje do podjęcia ryzyka i ciężkiej pracy w swoim innowacyjnym start-upie. Oferta technologicznych funduszy Venture Capital nie ma szans być konkurencyjna wobec łatwo dostępnych dzisiaj dotacji. Fundusze oferujące zwrotne instrumenty finansowe, które rozliczy bezwzględnie rynek, konkurencja i klient, przegrywają z bezzwrotnymi dotacjami, które rozlicza się poprawnie sporządzoną dokumentacją. Po co więc ryzykować nieprzespane noce?

6 Otoczenie Rynkowe i Konkurencja

6.1 Ocena innowacyjności wyłącznie z perspektywy rynku lokalnego. Niedostatek myślenia globalnego

Ocena innowacyjności z perspektywy rynku krajowego jest błędna. W warunkach swobodnego przepływu usług, towarów i kapitału w Unii Europejskiej oraz ogromnym ułatwieniom w dostępie do rynków globalnych dzięki sieci internetowej i możliwościom e-commerce, konkurencyjne produkty wymyślone i wyprodukowane w dowolnej części świata docierają do każdego zakątka globu. Żyjemy w erze globalizacji zarówno rynków, konsumentów jak i konkurencji. Dotyczy to również innowacji. Nie jest innowacyjną usługą lub produktem nieobecne jeszcze na rynku lokalnym, jeżeli istnieją na rynkach innych krajów jako podobne rozwiązania lub produkty o podobnej charakterystyce, ale lepsze, tańsze lub wprowadzone na rynek wcześniej.

W Polsce bardzo często dotuje się lub finansuje projekty, których docelowym produktem lub usługą czy modelem biznesowym są rozwiązania już od dawna sprzedawane gdzieś na świecie, a o których zespół pracujący nad tym projektem lub instytucja finansująca po prostu nie wie. Zdarza się nawet, że podobne rozwiązanie istnieje już nawet w Polsce i prace i badania są powtarzane.

Nie można w dzisiejszym świecie oceniać innowacyjności projektów z perspektywy wyłącznie Polski i jej rynku. Innowacyjne projekty napotykać konkurencję ze strony szybciej powstałych, lepiej sfinansowanych i bardziej konkurencyjnych produktów zagranicznych.

Z drugiej strony należy dostrzec potencjał skalowalności globalnej projektu. Spojrzenie na projekt, które uwzględnia jego możliwości komercjalizacji w skali globalnej, zmienia często wynik decyzji inwestycyjnej. W skali globalnej opłacalny może być projekt, którego finansowanie na rynek lokalny jest nieopłacalne. Gdyby np., izraelskie Venture Capital oceniało zasadność finansowania projektu zakładając, że jego docelowym rynkiem zbyty będzie tylko rynek tego kraju większość udanych inwestycji w ogóle by nie zaistniało.

Postulat:

Instytucje odpowiedzialne za decyzje o finansowaniu, czy to w formie dotacji czy inwestycji kapitałowej, zwłaszcza o większej wartości, powinny w swoim business due diligence weryfikować konkurencyjność rozpatrywanego rozwiązania na rynkach globalnych.

Należy ograniczać ryzyko finansowania projektów, w wyniku których powstają produkty analogiczne lub bezpośrednie substytuty produktów lub usług od kilku lat produkowanych i rozwijanych na innych rynkach zagranicznych. W zakresie wniosku o finansowanie powinny znaleźć się opinie międzynarodowych ekspertów, w tym między innymi z zespołów funduszy Venture Capital, o technologicznej i komercyjnej wartości innowacji po doprowadzeniu jej do fazy prototypu.

Postulat:

Należy stworzyć programy zachęcające Polaków na emigracji do powrotu do Polski.

Programy te powinny być adresowane zwłaszcza do ludzi przedsiębiorczych, wykształconych często na zagranicznych uczelniach, do powrotu do Polski. Myślenie globalne powinno odzwierciedlać się również we wsparciu rządu i pomocy we wszystkich (ale nie koniecznie fizycznego) aby tu uzyskać finansowanie i wsparcie organizacyjno-prawne swoich pomysłów na innowacyjne przedsięwzięcia. Taką ofertę powinniśmy aktywnie złożyć nie tylko najnowszej emigracji np. do Wielkiej Brytanii, ale i również Polakom rzuconym i pozostawionym przez losy historii w krajach dawnego ZSRR.

Postulat:

Należy dążyć do uproszczenia w procedurach otrzymywania wiz, zezwoleń na pracę, wsparcie prawne i bieżącą opiekę należną goszczącym u nas naukowcom spoza Unii Europejskiej.

Myśląc dalekosiężnie o potrzebie integracji z krajami dawnej Europy Wschodniej pozostającymi dzisiaj poza Unią Europejską i krzewienia idei przedsiębiorczości, powinniśmy stwarzać dogodne warunki dla zapraszania do Polski, do polskich przedsiębiorców, do mieszanych zespołów badawczo-rozwojowych czy technologicznych start-upów, najzdolniejszych młodych naukowców i przedsiębiorców. Pozytywny sentyment Polski dla takich inicjatyw oznacza uproszczenia w procedurach otrzymywania wiz, zezwoleń na pracę, wsparcie merytoryczne i bieżącą opiekę prawną.

6.2 Niedostatek kapitału relacji w przedsiębiorstwach

Wiele nowo powstałych firm innowacyjnych, czy to start-upów czy spin-offów z uczelni, powstało lokalnie w Polsce w oparciu o wytworzone tu technologie i lokalne potrzeby rynkowe lub wyobrażenie przedsiębiorców o nich. Niestety prawdziwe sukcesy na dużą skalę wymagają konfrontacji z konkurencją globalną, rozpoznania realnych potrzeb klientów z różnych krajów oraz sztuki nawiązywania relacji kooperacyjnych z międzynarodowymi współpracownikami i umiejętności konstruktywnych rozmów z instytucjami klasy Venture Capital.

Postulat:

Niezwykle cenne byłyby działania zwiększające kapitał relacyjny naszych przedsiębiorców, czyli wsparcie ich w nawiązywaniu związków kooperacyjnych, aliansów strategicznych, jednym słowem wszystkiego co włączyło by nas w globalny krwioobieg gospodarczy.

Z jednej strony poprawiłoby to poziom wykorzystania naszego potencjału wiedzy jak i innowacji w projektach międzynarodowych, a z drugiej pozwoliło naszym przedsiębiorcom bliższej, i na bieżąco, zapoznawać się z oczekiwaniami i wymaganiami (w tym co do jakości i poziomu innowacyjności) klientów na rynkach globalnych. Większe nakłady powinny być skierowane na wsparcie wynalazców i współpracujących z nimi menedżerów i przedsiębiorców w wyjazdach studyjnych, targach i sympozjach zagranicznych. Należy wzmacniać wizerunek Polski jako kraju – wibrującego środowiska współpracujących ze sobą naukowców-wynalazców i przedsiębiorców - kreujących liczne radykalne innowacje komercjalizowane na skalę globalną.

Podziękowania

Za nieocenioną pomoc w opracowaniu niniejszego dokumentu chciałbym bardzo podziękować Barbarze Nowakowskiej, Dyrektorowi Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych, której zawdzięczam cenne uwagi zwłaszcza dotyczące wsparcia procesów innowacji przez sektor Venture Capital, Elżbiecie Jamroży, Rafałowi Konder oraz Michałowi Olszackiemu z Narodowego Centrum Badań Jądrowych za wkład do dyskusji nad usuwaniem barier dla wynalazcy z pogranicza jednostki badawczo rozwojowej i przedsiębiorcy, Markowi Borzestowskiemu z GPV I za inspirację do myślenia o innowacjach w skali globalnej oraz mojej córce Aleksandrze Grajkowskiej za pomoc w systematyce kapitału intelektualnego i identyfikacji generatorów wartości innowacji.

Bibliografia

1. Ikujiro Nonaka, "Organizational Knowledge Creation", Knowledge Advantage Conference, November 11-12, 1997
2. Michael Porter, "The Competitive Advantage of Nations", The Free Press, 1999
3. Aleksandra Grajkowska, "Valuing Intellectual Capital of innovative start-ups", Journal of Intellectual Capital Vol 12 issue 2, 2011

Załącznik nr 1: STRUKTURYZACJA INNOWACYJNYCH START-UPÓW POWSTAŁYCH JAKO SPINOFFY Z PUBLICZNYCH JEDNOSTEK BADAWCZO ROZWOJOWYCH ORAZ UCZELNI PUBLICZNYCH

Założenia początkowe:

1. Na uczelni lub w instytucie badawczym powstało z udziałem naukowca (lub zespołu badawczego) aktywo intelektualne (Intellectual Property), do czego przyczynił się zespół badawczy swoją wiedzą oraz uczelnia, na bazie infrastruktury której powstały wyniki prac.
2. Wyniki prac są teoretyczną podstawą, na bazie której może (ale nie musi) powstać nowa technologia, która ma szansę na komercjalizację
3. Szansę na komercjalizację z sukcesem dostrzega przedsiębiorca, który z pomocą inwestycji kapitałowej *Venture capital* i na bazie jego pozytywnego *due diligence* obejmującego biznes i technologię ocenia, że warto inwestować w rozwój i komercjalizację danej technologii w celu doprowadzenia jej do fazy wprowadzenia na rynek. Jednakże dana innowacja jest jeszcze w zbyt wczesnej fazie rozwoju i, w związku z tym, obarczona zbyt dużym ryzykiem, aby uzasadnić samodzielną inwestycję przez przedsiębiorcę
4. Uczelnia jest zainteresowana praktycznym wdrożeniem wypracowanych na jej infrastrukturze i z udziałem jej pracowników naukowo-badawczych innowacyjnych technologii i oczekuje, że w przypadku pozytywnego jej wdrożenia będzie czerpać z nich korzyści.
5. Uczelnia nie ma zasobów, wiedzy właściwej do dokonywania inwestycji kapitałowych (w tym w postaci aportu IP), rynkowych wycen wartości IP wkładanych aportem do spółek prawa handlowego, ani prowadzenia profesjonalnego nadzoru kapitałowego nad portfelem swoich ewentualnych inwestycji.
6. Naukowiec jest żywotnie zainteresowany praktycznym wdrożeniem swojej innowacji i zbudowaniem wartości majątku osobistego na bazie komercjalizacji swojej technologii wspólnie z zespołem menedżerów oraz w partnerstwie z doświadczonym *Venture Capital*.

Ograniczenia:

1. Naukowiec nie posiada pełnego prawa majątkowego do wypracowanego przez siebie IP – posiada je uczelnia lub instytut badawczy - i nie jest zainteresowany podjęciem ryzyka właściwego dla przedsiębiorcy, nie widząc możliwości budowania swojego osobistego majątku.
2. Uczelnia chce komercjalizacji, ale nie posiada odpowiedniego doświadczenia w wycenie wartości aportu w postaci Intellectual Property. Metoda odkosztowa (według kosztu jej wytworzenia) może być zawyżona. Komercyjny projekt jest z definicji obarczony ryzykiem, którego skwantyfikowanie w fazie przedrynkowej jest często niemożliwe, a podatek od aportu jest należny w momencie jego dokonania. Z oczywistych powodów w momencie sukcesu komercyjnego projektu, mogłyby pojawić się opinie, że urzędnik administracji uczelni, który podpisał się pod taką, a nie inną wyceną aportu, nienależycie zabezpieczył ekonomiczny interes uczelni.

3. Ani *Venture Capital* ani przedsiębiorca (wraz z zespołem naukowców, którzy mają stanowić udziałowców przedsięwzięcia) nie mogą sobie pozwolić na inwestowanie w spółkę, która nie ma pełni praw do finansowanej i rozwijanej technologii.

Proponowana struktura transakcji:

1. Mieszany zespół w składzie przedsiębiorca i/lub menedżer, wspólnie z zespołem naukowo badawczym, (Pomysłodawcy) (zwani łącznie „Kapitałem Intelktualnym”) na bazie opracowywanej przez zespół na uczelni przygotowują biznes plan przedsięwzięcia, który prezentują do oceny *Venture Capital* („Inwestor Monetarny”)z wnioskiem o inwestycję kapitałową.
2. Zawiązywana jest spółka celowa dla komercjalizacji danej technologii z następującą strukturą udziałowców:
 - a. Przedsiębiorca – otrzymuje udziały za wkład kapitałowy lub zorganizowaną część swojego przedsiębiorstwa
 - b. Menedżment i pozostały kluczowy personel (poza zespołem naukowo- badawczym) – otrzymuje udziały (opcje menedżerskie) w okresie 3 kolejnych lat. Jest to tzw. *sweat equity* - część rynkowego wynagrodzenia menedżera wypłacana nie w postaci pieniężnej ale akcji spółki.
 - c. *Venture capital* – otrzymuje udziały w zamian za wpłacony kapitał gotówką do spółki
 - d. Zespół naukowo-badawczy (naukowcy – Pomysłodawcy) – otrzymują udziały w spółce w zamian za wniesiony know-how, prawa majątkowe IP (do których część np. 20% przysługuje Uczelni a pozostałe 80% do zespołu naukowego - właściciela praw autorskich do technologii/patentu), oraz zobowiązanie do pracy na rzecz projektu i komercjalizacji danej innowacji w określonym czasie.
 Łączny udział procentowy Pomysłodawców, Przedsiębiorcy (w części nie wniesionej gotówką) i Menedżmentu jest nazywany udziałem Kapitału Intelktualnego, a udział *Venture capital* (i wkładu gotówkowego Przedsiębiorcy) definiuje się jako Kapitał Monetarny.
 - e. Uczelnia w zamian za wniesione do Spółki prawa majątkowe nie otrzymuje udziałów w spółce kapitałowej, ale warranty (opcje do praw majątkowych) lub akcje nieme (pozbawione prawa głosu) , uprawniające do udziału w podziale majątku Spółki w momencie jej upłynnienia. Te prawa majątkowe miałyby wartość zmienną zależną od dochodu kapitałowego uzyskanego przez zespół naukowo-badawczy z tytułu praw majątkowych z posiadanych udziałów w spółce.
 Przykładowo, jeżeli podział praw majątkowych (uzgodniony przed podpisaniem umowy inwestycyjnej) do danego IP pomiędzy zespół badawczy a uczelnię wynosi 80% na 20%, to wartość praw majątkowych uczelni realizowanych przez nią z tytułu posiadanych przez nią warrantów będzie równa 20% dochodów kapitałowych netto uzyskanych przez zespół naukowo badawczy z tytułu zbycia udziałów.
3. Wszystkie strony Umowy Inwestycyjnej są zainteresowane maksymalizacją wartości spółki, a przez to maksymalizacją wartości udziałów objętych przez Kapitał Intelktualny oraz przez Kapitał Monetarny
4. Umowa inwestycyjna wycenia Kapitał Intelktualny („ IC”), czyli ostateczną wartość procentowego udziału udziałowców reprezentujących te udziały, jako osiągniętą Wycenę Wartości całej Spółki („WWS”) pomniejszoną o Wartość Zaangażowanych w wytworzenie

tej wartości łącznych Kapitałów Monetarnych („WZKM”) (kapitał akcyjny i instrumenty dłużne) w gotówce powiększonych o właściwy dla ryzyka projektu Koszt Kapitału („KK”) – tzw. Capital Charge. Tak więc ostatecznie mamy:

$$\text{Wartość IC} = [100\% \text{Wartości WWS}] \text{ minus } [\text{WZKM razy } (1+\text{KK})]$$

Przyjmuje się więc, że Wartość IC – czyli podobnie jak w teorii Wartości Ekonomicznej (Economic Value Added - EVA) - oblicza się jako nadwyżkę wypracowanej wartości spółki ponad koszt jej monetarnego wytworzenia powiększonego o koszt kapitału zależny do ryzyka.

5. Zakłada się, że wypracowana ponad zaangażowane kapitały monetarne Nadwyżka Wartości całej Spółki (projektu) została wytworzona przez symbiotyczne współdziałanie dwóch typów kapitału: (i) intelektualnego oraz (ii) monetarnego. Dlatego też o wyjściu z inwestycji wszyscy udziałowcy dzielą się tą nadwyżką proporcjonalnie do posiadanych w Spółce udziałów.
6. W praktyce zapisów prawnych Umowy Inwestycyjnej realizuje się to przez następujące zapisy:
 W momencie wyjścia z inwestycji całość uzyskanych środków, zgodnie z zapisami umowy, jest dzielona pomiędzy strony umowy inwestycyjnej w następujący sposób:
 - a. W pierwszej kolejności zwracane są środki monetarne zaangażowane gotówkowo w Spółkę przez jej udziałowców, powiększone o ustalony w umowie (adekwatnego do ryzyka właściwego dla typu i fazy projektu) koszt kapitału.
 - b. W drugiej kolejności zwracany jest w wysokości nominalnej powiększony o stopę dyskontową plus 2% (o ile wcześniej już nie został przez spółkę sflakony) instrument podporządkowany o charakterze zwrotnym instytucji (p.. NCBR), która go udzieliła na wsparcie projektu w celu obniżenia poziomu ryzyka przedsiębiorcy i zespołowi naukowo-badawczemu.
 Dzięki tej dotacji koszt kapitału użyty do naliczania Capital Charge został obniżony z wartości właściwej dla znajdującego się w początkowej fazie ryzykownego projektu technologicznego do niskiego kosztu kapitału stosowanego do dojrzałych spółek giełdowych np. 12% w skali roku.
 - c. W trzeciej kolejności wytworzona nadwyżka rozdzielana jest pomiędzy wszystkich udziałowców spółki proporcjonalnie do posiadanych udziałów w prawach majątkowych z uwzględnieniem warrantów posiadanych przez uczelnie a w tym:
 - i. Uczelnię – wynagrodzenie z tytułu posiadanych warrantów uzyskanych za wniesione do Spółki prawa majątkowe do własności intelektualnej
 - ii. Naukowców – członków zespołu badawczego , którzy uzyskali udziały za wniesioną innowację, know-how i pracę w Spółce nad komercjalizacją tego projektu
 - iii. Kluczowych pracowników w tym zespół menedżerski, który uzyskał udziały w spółce w zamian za przyznane im za pracę w spółce opcje menedżerskie
 - iv. *Venture capital* – w zamian za wniesienie wkładu kapitałowego, ponoszenie ryzyka utraty środków, nadzór i wsparcie strategiczne w procesie *value based management*
7. W ten sposób w wypadku powodzenia projektu wszystkie strony zaangażowane w jego realizację uzyskują zyski kapitałowe proporcjonalne do skali sukcesu.
 Dla Uczelni oznacza to satysfakcję z udanej komercjalizacji innowacji, realnego wkładu we

wzrost gospodarczy oraz uzyskiwanie dodatkowego finansowania swojej działalności z nowych źródeł. Na początku dochody te będą nieznaczące w całości budżetów uczelni, ale z biegiem lat mogą okazać się istotne, podobnie jak to ma miejsce w uczelniach amerykańskich. NIK(t) też nie oskarży decydenta na uczelni, że wniósł aportem własność intelektualną o zaniżonej wartości, ponieważ w wypadku sukcesu wartość praw majątkowych będzie znacząca. Nie będzie też potrzeby uiszczenia podatku od wniesionego aportem IP w momencie jego wniesienia.

W wypadku niepowodzenia projektu (co w branży spółek nowych technologii znajdujących się na wczesnym etapie rozwoju jest więcej niż prawdopodobne), następuje likwidacja spółki i jeżeli z upłynionych aktywów zaspokojone zostanie zwrot wkładów gotówkowych przez inwestorów monetarnych, to Uczelnia powinna uzyskać prawo do odkupu za symboliczną złotówkę wniesionej Własności Intelektualnej i praw majątkowych do niej.