

JAK WYNAJDOWAĆ I FINANSOWAĆ START-UPY?

Uwagi wstępne

Celem rekomendacji jest przedstawienie konkretnych działań mających na celu ulepszenie systemu wsparcia dla start-upów, obejmującego mechanizm wynajdowania i integracji członków społeczności start-upowej oraz finansowania start-upów.

Rekomendacje dotyczące wynajdowania start-upów:

1. Stworzenie przyjaznego ekosystemu w ramach uczelni oraz innych przestrzeni networkingowych.
2. Wyłuskiwanie nowych podmiotów i pomoc w chwili rejestracji.

Rekomendacje dotyczące finansowania start-upów:

1. Wprowadzenie zwolnień podatkowych dla aniołów biznesu.
2. Zachęcenie sektora prywatnego do zwiększenia zaangażowania kapitałowego w start-upy i uproszczenie procedur dla inwestorów.
3. Zwiększenie skuteczności i dostępności pomocy finansowej z Unii Europejskiej.
4. Wzbogacenie instrumentów finansowania.
5. Stworzenie zachęt systemowych, np. podatkowych, które wspierałyby inwestycje w B+R.

Uzasadnienie

Według badania fundacji Startup Poland liczebność polskich start-upów wynosi ok. 2,4 tys. podmiotów (głównie producentów oprogramowania). Są to przedsięwzięcia niezwykle skalowalne – ponad połowa polskich start-upów to eksporterzy oferujący rozwiązania będące nowością w skali globalnej. Niemal co trzeci start-up osiąga roczny wzrost przychodów rzędu ponad 50%. Polska gospodarka potrzebuje przedsiębiorców aktywnych w obszarze nowych technologii, zdolnych już w fazie początkowej szybko podbić rynek globalny (*micro-multinationals*). Ich sukces i ekspansja dzięki know-how i technologii mogą uchronić nasz kraj przed pułapką średniego dochodu.

Jak wynajdować start-upy?

1. Stworzenie przyjaznego ekosystemu w ramach uczelni oraz innych przestrzeni networkingowych

Naturalnym środowiskiem narodzin start-upów są uczelnie i to właśnie tam należy ich szukać. Aby środowiska akademickie w pełni realizowały ten potencjał, muszą zacząć sprzyjać rozwojowi innowacji. W tym celu konieczna jest zmiana myślenia, zwiększenie poziomu zaufania do biznesu oraz zmiany programowe na uczelniach. Postulowane zmiany obejmują takie działania, jak:

- zapewnienie styczności środowisk akademickich ze światem biznesu, żeby lepiej identyfikować zapotrzebowanie na innowacje;
- dodanie uczelniom misji komercjalizacyjnej (a nie tylko dydaktycznej) i zmiana sposobu myślenia (szkoły wyższe wciąż jeszcze nie rozumieją korzyści związanych z komercjalizacją badań);

- rozwiązanie problemu, kto komercjalizuje wynik badań – naukowiec czy uczelnia. Obecnie bowiem brak dobrego modelu transferu własności intelektualnej, co powoduje blokadę patentów na uczelniach;
- zmiana modelu wyceny patentów przez uczelnie (według metodologii uniwersyteckiej patenty są czasem warte wielokrotnie więcej niż rynek jest gotowy za nie zapłacić);
- prowadzenie przez uczelnie biznesowych programów akcelerycyjnych.

Oprócz zmian na uczelniach niezwykle istotne dla lepszej identyfikacji sceny startupowej jest także tworzenie przez sektor publiczny i prywatny przestrzeni integrujących społeczność startupową (inkubatory, kampusy), umożliwiających wymianę doświadczeń pomiędzy obecnymi lub przyszłymi przedsiębiorcami, mentoring, pozyskanie finansowania, kontakty z funduszami VC, kontakty start-upów z korporacjami. Każde miasto powinno mieć przynajmniej jedną darmową przestrzeń wspieraną przez uczelnie, władze lokalne lub korporacje. Takie przestrzenie powinny być także platformą networkingu z ekosystemami start-upów z innych krajów.

2. Wyłuskiwanie nowych podmiotów i pomoc w chwili rejestracji

Jednym z efektywnych sposobów na dotarcie do polskich start-upów jest wyłuskiwanie podmiotów w trakcie procedur związanych z rozpoczęciem działalności biznesowej w sektorze wysokich technologii (np. rejestracji domeny lub firmy) oraz w ramach programów akcelerycyjnych i oferowanie im np. konkretnego wsparcia mentoringowego, aby firmy wiedziały, jak rozwijać swój biznes (stąd m.in. postulat stworzenia pod auspicjami instytucji publicznej bazy akredytowanych mentorów z różnych dziedzin). Wsparcie mentoringowe i programy akcelerycyjne są niezwykle istotne dla pobudzenia aktywności bardzo obszernej grupy start-upów, tj. tych przedsiębiorców, którzy wprowadzili swój produkt, ale nie interesuje ich dalszy rozwój biznesu, nie chcą skalować aktywności i podejmować ryzyka. Kompleksowy program wsparcia oprócz wartości dodanej dla start-upów byłby spoiwem łączącym start-upy na bardzo wczesnym etapie rozwoju.

Jak finansować start-upy?

Łatwy dostęp do różnych źródeł finansowania jest niezbędny do rozwoju każdej działalności gospodarczej, a w szczególności dla start-upów. Konieczne jest zwiększenie aktywności inwestycyjnej prywatnych aniołów biznesu, wprowadzenie zachęt podatkowych i rozszerzenie instrumentów finansowania oraz zwiększenie liczby inwestorów, którzy poza pieniędzmi oferują niezbędną wartość dodaną – wiedzę, kontakty czy pomoc w prowadzeniu działalności.

1. Wprowadzenie zwolnień podatkowych dla aniołów biznesu

Na początku życia start-upów rola aniołów biznesu jest kluczowa. Dzięki ich wsparciu młode przedsiębiorstwa mają szansę na pozyskanie funduszy, najczęściej większych niż początkowy własny wkład na rozpoczęcie działalności. Na tym etapie nie mają jeszcze dostępu do finansowania venture capital. Aniołowie biznesu podejmują znaczące ryzyko – inwestują własne fundusze bez żadnej gwarancji sukcesu dofinansowanego przedsięwzięcia. Niezbędne są rozwiązania prawne, które zachęcą aniołów biznesu do większej aktywności w Polsce. Dziś jest niestety minimalna. Aniołowie biznesu są najbardziej aktywni w krajach, które wprowadziły systemy zachęt podatkowych. W Unii

Europejskiej na takie rozwiązania zdecydowały się: Belgia, Francja, Irlandia, Włochy, Niemcy, Luksemburg, Portugalia i Wielka Brytania.

2. Zachęcenie sektora prywatnego do zwiększenia zaangażowania kapitałowego w start-upy i uproszczenie procedur dla inwestorów

Z każdym rokiem rośnie zainteresowanie przedsiębiorców finansowaniem start-upów (np. program SYNChem, polegający na wsparciu badań naukowych i prac rozwojowych nad nową generacją produktów w przemyśle chemicznym, realizowany przez NCBR i z firmę Synthos SA). Polskich i zagranicznych inwestorów do inwestowania w polskie start-upy mogą jednak zniechęcać zbyt skomplikowane regulacje i wymogi proceduralne, np. skomplikowana procedura złożenia podpisu przez inwestora zagranicznego w przypadku braku możliwości osobistego stawiennictwa pod podwyższeniem kapitału polskiej spółki, wymagająca pełnomocnictw, apostille MSZ, oryginału wyciągu z instytucji odpowiadającej naszemu KRS. Podobna sytuacja występuje w przypadku każdego zgromadzenia wspólników, po którym dokument zostaje wysłany do Krajowego Rejestru Sądowego, co zdecydowanie utrudnia i znacznie wydłuża m.in. proces finalizowania inwestycji oraz przelewu środków i może skończyć się całkowitym zablokowaniem rozwoju start-upu.

Postulujemy, aby maksymalnie uprościć procedury przewidziane dla polskich i zagranicznych inwestorów, m.in. poprzez likwidację konieczności posiadania notarialnie potwierdzonego apostille oraz umożliwienie elektronicznego składania wniosków do Krajowego Rejestru Sądowego bez konieczności posiadania przez wszystkie strony bezpiecznego podpisu elektronicznego. Z kolei instrumentem zachęcającym kapitał prywatny i uwiarygadniającym dofinansowywane przedsięwzięcie może być m.in. zaangażowanie środków publicznych (nawet na poziomie 10-15%) poprzedzone wnikliwą procedurą ewaluacyjną.

3. Zwiększenie skuteczności i dostępności pomocy finansowej z Unii Europejskiej

Wiele unijnych pieniędzy wydaje się na wsparcie przedsiębiorczości. Skuteczność mierzy się jednak wyłącznie liczbą założonych małych firm, zamiast okresem ich przetrwania na rynku i rozwojem do poziomu średnich lub dużych firm. Przyznawanie środków obwarowane jest ponadto wieloma ograniczeniami proceduralnymi. W przyznawaniu dotacji potrzebna jest natomiast swoboda i większe zaufanie do przedsiębiorców ze strony organizacji dysponującymi funduszami. Dobrym przykładem jest działalność Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, który dokumentację rozliczającą w programie GO_GLOBAL sprowadził do niezbędnego minimum.

Warto rozważyć również wprowadzenie interaktywnych konsultacji w sprawie wyboru najbardziej przydatnych i skalowalnych projektów, które będą miały szansę się rozwijać i pozytywnie wpływać na rozwój innych pomysłów.

Ponadto postulujemy opracowanie lepszego mechanizmu dystrybuowania środków finansowych z Unii Europejskiej, aby wspierać tych inwestorów, którzy oferują wsparcie nie tylko finansowe, ale także merytoryczne. Jednym z pomysłów może być przyznawanie środków polskim programom akceleracyjnym na niewielkie inwestycje w każdy podmiot, który ukończył ich program, oraz wsparcie finansowe na część edukacyjną (w formie np. grantu rocznego).

4. Wzbogacenie instrumentów finansowania

Tworzenie prostych i przejrzystych instrumentów inwestycyjnych powinno być priorytetem podczas formułowania odpowiednich przepisów.

Dobrym przykładem są rozwiązania stosowane w Stanach Zjednoczonych: 90% amerykańskich start-upów korzysta z mechanizmu *convertible debt*. To pożyczka udzielana przez inwestora, najczęściej anioła biznesu albo fundusz *seed capital*, z możliwością konwersji na udziały przy spełnieniu konkretnych warunków. Popularność tego mechanizmu wynika z faktu, że *convertible debt* jest transparentnym dokumentem, którego warunki mieszczą się zazwyczaj na jednej stronie A4 – umożliwia to szybki przelew środków.

Drugi bardzo popularny mechanizm to tzw. *option pool* (pula opcji). W Polsce istnieje w formie tzw. *phantom shares*. Jest to imitacja amerykańskiego mechanizmu *option pool*, który umożliwia istnienie nieprzypisanych do nikogo udziałów. W Polsce takie rozwiązanie jest niemożliwe do zrealizowania w spółce z o.o., a także bardzo utrudnione w spółce akcyjnej.

Kolejne proponowane rozwiązanie to fundusz funduszy dla prywatnych fund managerów. Z uwagi na inny profil ryzyka czasem trudne jest łączenie kapitału prywatnego z państwowym. Rozwiązaniem mogłoby być stworzenie państwowego funduszu funduszy, który będzie jedynym dostawcą kapitału, fund managerowie będą wybierani w drodze konkursów, a ich wyniki w pełni jawne. Pozwoli to na weryfikację i selekcję najlepszych managerów, którzy będą dostawać więcej środków w przyszłości.

Kolejnym instrumentem finansowania mógłby być uproszczony kontrakt na opcje pracownicze – nieopodatkowane w żaden sposób w momencie przyznania (tylko w momencie sprzedania) – jako alternatywa dla płacenia pensji, na które start-up często nie ma pieniędzy.

5. Stworzenie zachęt systemowych, np. podatkowych, które wspierałyby inwestycje w B+R

Potrzebne jest opracowanie i wdrożenie kompleksowego systemu wsparcia fiskalnego dla działalności B+R, zachęcającego do prowadzenia prac B+R i generowania w ich ramach własności intelektualnej oraz komercjalizacji wyników tych prac. Aby zapewnić zwiększenie nakładów na działalność B+R w Polsce oraz jednocześnie przeciwdziałać transferowi własności intelektualnej za granicę, system taki powinien zapewnić obniżenie kosztów prowadzenia prac B+R oraz zwiększenie opłacalności komercjalizacji wyników prac B+R w Polsce. Założenia nowego kompleksowego systemu powinny obejmować co najmniej takie aspekty, jak:

- uatrakcyjnienie ulgi podatkowej z tytułu ponoszenia kosztów B+R,
- wprowadzenie super ulgi podatkowej dla podmiotów przeznaczających znaczące środki na działalność B+R,
- wprowadzenie ulgi podatkowej typu patent box wspierającego komercjalizację wyników prac B+R na terenie Polski.