

Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji Seksja TechPL

Warszawa, dn. 05.06.2026 r.
KIGEIT/811/06/2026

Sz. P.
Krzysztof Gulda
Prezes Zarządu
Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

STANOWISKO ŚRODOWISKA OPERATORÓW AKCELERACYJNYCH W SPRAWIE ZASAD KONKURSÓW STARTUP BOOSTER POLAND – NA PRZYKŁADZIE TECH IMPACT (FENG.02.28-IP.02-001/26)

Szanowny Panie Prezesie,

W imieniu Sekcji TechPL¹ Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, **zrzeszającej ponad 40 kluczowych organizacji polskiego ekosystemu innowacji, startupów i deep techów**, środowiska operatorów programu Startup Booster Poland oraz podmiotów akceleracyjnych spoza grona dotychczasowych beneficjentów programów PARP, pragniemy przedstawić wspólne stanowisko oraz postulaty dotyczące zasad konkursu Startup Booster Poland – Tech Impact.

Naszym celem jest konstruktywny udział w dialogu dotyczącym kształtu instrumentów publicznych wspierających rozwój ekosystemu startupowego w Polsce, w szczególności w zakresie budowy trwałego i konkurencyjnego rynku akceleracji.

1. Ograniczenie dostępu do programu i zawężenie rynku operatorów

W ocenie reprezentowanego przez nas środowiska, obecna konstrukcja zasad konkursowych w praktyce istotnie zawęża grono potencjalnych operatorów do podmiotów o dużej skali finansowej i instytucjonalnej. Wynika to w szczególności z wymogów dotyczących skali projektów (15–20 mln zł) oraz konstrukcji odpowiedzialności, w której pełne ryzyko operacyjne i finansowe zostaje przeniesione na operatora. Jednocześnie w trakcie oceny badana jest jedynie historia instytucjonalna operatora (wymóg zrealizowania minimum 1 programu akceleracji w ramach którego wsparło co najmniej 2 startupy pozytywnego wpływu), a nie efektywność i efekty realizowanych programów akceleracyjnych.

Warto podkreślić, że obecne wymagania przekładają się na istotne zwiększenie kosztów zabezpieczeń finansowych, co realnie obniża wartość merytoryczną projektów – środki, które mogłyby zostać przeznaczone na rozwój i wdrożenia innowacji, są konsumowane przez zewnętrzne usługi finansowe. W konsekwencji prowadzi to do ograniczenia dostępu do rynku dla wyspecjalizowanych, mniejszych operatorów akceleracyjnych, w tym podmiotów tworzonych przez doświadczony zespół ekspercki, które – pomimo wysokich kompetencji – nie posiadają dużego zaplecza kapitałowego.

Z perspektywy zasad polityk publicznych oraz dobrych praktyk programów wspierania innowacji, powyższe rozwiązania mogą rodzić trzy zasadnicze ryzyka systemowe:

1.1 Ryzyko nieproporcjonalności obciążeń (zasada proporcjonalności)

Zakres odpowiedzialności przypisany operatorowi, przy jednoczesnej strukturze finansowania i skali programów, może w praktyce powodować nadmierne obciążenie organizacyjne i ryzyka po stronie operatora względem jego rzeczywistej roli jako podmiotu wdrażającego instrument publiczny.

¹ <https://kigeit.org.pl/stechpl/>

1.2 Ograniczenie dostępu do rynku (market access)

Wymogi skali oraz konstrukcja odpowiedzialności mogą prowadzić do sytuacji, w której realny dostęp do konkursu mają wyłącznie podmioty o już ugruntowanej pozycji instytucjonalnej i finansowej w praktyce majątkowej.

Jednocześnie, konstrukcja kryteriów oceny w większym stopniu premiuje posiadanie określonych zasobów (aktywów formalnych lub instytucjonalnych), niż rzeczywiste doświadczenie zespołu i jego zdolność do generowania efektów rynkowych. W efekcie dochodzi do przesunięcia punktu ciężkości z jakości merytorycznej i track recordu na spełnienie wymogów formalnych.

Rekomendowane jest wzmocnienie kryteriów oceny poprzez większe uwzględnienie doświadczenia operacyjnego zespołu (w tym liczby i jakości zrealizowanych wdrożeń, doświadczenia w komercjalizacji oraz współpracy z partnerami biznesowymi), zamiast opierania selekcji na przesłankach majątkowych lub instytucjonalnych, które nie są bezpośrednio skorelowane z efektywnością realizacji programów akceleryacyjnych.

1.3 Osłabienie neutralności konkurencyjnej (competitive neutrality)

W konsekwencji ograniczenia dostępu, o którym mowa w pkt. powyżej, konstrukcja konkursu może w praktyce premiować skalę organizacyjną i zdolność absorpcji dużych budżetów, a nie jakość modelu akceleracji, co może prowadzić do zniekształcenia mechanizmów konkurencyjnych i ograniczenia różnorodności podejść operacyjnych.

Zwracamy również uwagę, że dodatkowym czynnikiem pogłębiającym bariery wejścia jest **brak aktualizacji limitów dotyczących zaliczkowania projektów (bez wymogu dodatkowego zabezpieczenia), które od wielu lat pozostają na poziomie odpowiadającym projektom o wartości ok. 10 mln zł.** W warunkach istotnej zmiany realnej wartości pieniądza oraz wzrostu skali projektów (15–20 mln zł), obecne limity zaliczek nie zapewniają adekwatnej płynności finansowej. W praktyce oznacza to konieczność prefinansowania znaczącej części wydatków przez operatora, co dodatkowo wzmacnia barierę wejścia dla podmiotów nieposiadających dużych rezerw kapitałowych oraz pogłębia asymetrię pomiędzy zakresem odpowiedzialności a dostępem do instrumentów finansowych umożliwiających jej realizację.

W związku z powyższym **postulujemy rozważenie następujących kierunków modyfikacji zasad konkursowych w przyszłych edycjach programu:**

- większego zróżnicowania dopuszczalnej skali projektów, umożliwiającego udział wyspecjalizowanych operatorów o mniejszej strukturze kapitałowej,
- dopuszczenie możliwości realizacji projektów partnerskich,
- przeglądu konstrukcji odpowiedzialności operatora w kierunku lepszego dopasowania ryzyka do rzeczywistego wpływu operacyjnego,
- wdrożenia mechanizmów ograniczających asymetrię ryzyka i obciążeń pomiędzy instytucją wdrażającą a operatorami oraz systemowego uwzględnienia wysokich kosztów transakcyjnych realizacji programu w modelu jego finansowania i rozliczania

Pragniemy zauważyć, że obecny model realizacji programu generuje istotną asymetrię ryzyka i obciążeń pomiędzy instytucją wdrażającą a operatorami. W praktyce oznacza to przeniesienie na operatorów całości ryzyka finansowych i operacyjnych (w tym konieczności zapewnienia zabezpieczeń finansowych, prefinansowania działań czy ponoszenia kosztów obsługi prawno-finansowej). W związku z powyższym zasadne wydaje się rozważenie wdrożenia mechanizmów ograniczających asymetrię ryzyka i obciążeń, w tym m.in.:

- lepszego zbilansowania odpowiedzialności finansowej pomiędzy stronami,
- uwzględnienia kosztów transakcyjnych w modelu finansowania (np. poprzez wyższe koszty pośrednie lub dedykowane komponenty budżetowe),
- uproszczenia wymogów formalnych i rozliczeniowych,
- wprowadzenia zmodyfikowanych mechanizmów zaliczkowania lub ograniczenia skali wymaganych zabezpieczeń.
- zapewnienia warunków, które umożliwią wejście do systemu nowych podmiotów, w tym zespołów eksperckich bez dużego zaplecza instytucjonalnego, ale z udokumentowanym doświadczeniem operacyjnym.

Podkreślamy, że **intencją niniejszego stanowiska nie jest kwestionowanie kierunku programu**, lecz wskazanie obszarów, w których konstrukcja zasad konkursowych w praktyce ogranicza realizację jego długoterminowych celów, w szczególności budowy konkurencyjnego i zróżnicowanego rynku operatorów akceleracyjnych, premiowanych za rezultaty a nie za zdolność do absorpcji dużych budżetów i nieuzasadnionych biznesowo kosztów transakcyjnych, co w praktyce wyklucza wiele podmiotów prywatnych.

2. Wykluczenie nowych podmiotów tworzonych przez doświadczone zespoły

Szczególnie istotnym problemem jest fakt, że obecne zasady w praktyce ograniczają możliwość udziału **nowo powołanych podmiotów tworzonych przez doświadczone zespoły operatorskie**.

Z perspektywy rynku akceleracji jest to podejście nieadekwatne, ponieważ:

- kompetencje operacyjne są związane z zespołem, a nie wyłącznie historią instytucji,
- rozwój rynku akceleracji w Europie opiera się w dużej mierze na modelach spin-off, venture studio i nowych strukturach operatorskich,
- ograniczenie dostępu wyłącznie do podmiotów o wcześniejszej historii wdrożeniowej prowadzi do zamknięcia rynku.

W efekcie doświadczenie i kompetencje zespołu nie stanowią realnie równoważnego kryterium względem „historii instytucjonalnej”, co w naszej ocenie ogranicza równość dostępu do instrumentów publicznych.

3. Odpowiedzialność operatora w modelu non-profit

Zwracamy uwagę, że przyjęty model realizacji programu nakłada na operatora bardzo szeroką odpowiedzialność finansową, operacyjną i rozliczeniową w formule projektów non-profit. Model ten prowadzi do przeniesienia istotnej części ryzyka systemowego programu z instytucji pośredniczącej na operatorów, bez zapewnienia im narzędzi adekwatnych do skali tego ryzyka ani mechanizmów pokrycia kosztów jego zarządzania i rozliczenia.

Operator odpowiada m.in. za:

- dystrybucję środków grantowych,
- kwalifikowalność wydatków startupów,
- realizację wskaźników programu,
- pełną zgodność proceduralną i sprawozdawczą,
- zapewnienie kapitału obrotowego przez cały okres realizacji projektu.

W praktyce oznacza to model, w którym zakres odpowiedzialności operatora jest zbliżony do roli instytucji finansowej, przy jednoczesnym ograniczeniu jego możliwości realnego zarządzania ryzykiem oraz jego zabezpieczenia, szczególnie w przypadku fundacji i organizacji nieposiadających adekwatnych aktywów.

Powoduje to powstanie strukturalnej asymetrii pomiędzy zakresem odpowiedzialności a poziomem sprawczości operatora. Taka konstrukcja może w praktyce ograniczać dostęp do programu dla wyspecjalizowanych operatorów prywatnych oraz podmiotów non-profit, wzmacniając przewagę podmiotów o dużej skali instytucjonalnej i kapitałowej, niezależnie od jakości stosowanych przez nie modeli akceleracyjnych.

4. Konstrukcja kosztowa programu a dostępność i neutralność konkurencyjna

Zwracamy również uwagę na istotne bariery wynikające z konstrukcji kosztów kwalifikowalnych, które w praktyce wpływają na dostępność programu dla różnych typów operatorów.

Po pierwsze, **kwestia podatku VAT**. W przypadku **części** podmiotów, w szczególności organizacji non-profit, podatek VAT pozostaje kosztem niekwalifikowalnym, co prowadzi do jego faktycznego ponoszenia przez operatora. W praktyce oznacza to istotne zwiększenie realnego wkładu finansowego tych podmiotów niezależnie od formalnego poziomu dofinansowania (np. VAT od usług świadczonych dla startupów będzie kosztem dodatkowym operatora), co może stanowić barierę wejścia do programu.

Aktualne Wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków na lata 2021–2027 wprowadzają zasadę, zgodnie z którą w przypadku projektów, których łączny koszt nie przekracza 5 mln EUR, VAT może stanowić wydatek kwalifikowalny. Kluczowe znaczenie ma Podrozdział 3.5 „Podatek od towarów i usług (VAT)” Wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków na lata 2021–2027 (wersja z 14 marca 2025 r.).

Zgodnie z Wytycznymi:

- dla projektów o wartości poniżej 5 mln EUR (wraz z VAT): „Podatek VAT w projekcie, którego łączny koszt jest mniejszy niż 5 mln EUR (włączając VAT), może być kwalifikowalny (...)”
- ewentualne wyłączenie VAT nie wynika z Wytycznych ogólnych, lecz może zostać wprowadzone na poziomie dokumentacji konkursowej: „Takie wyłączenie przewidziane zostanie w SZOP, regulaminie wyboru projektów lub umowie o dofinansowanie projektu (...)”

W praktyce oznacza to, że:

- w projektach poniżej 5 mln EUR co do zasady nie ma obowiązku przedstawiania szczegółowego uzasadnienia braku możliwości odzyskania VAT,
- ocena prawa do odliczenia VAT nie ma charakteru tak restrykcyjnego jak w przypadku dużych projektów inwestycyjnych,
- beneficjent może co do zasady kwalifikować wydatki w kwotach brutto, o ile dokumentacja konkursowa nie stanowi inaczej.

W konsekwencji, skoro Wytyczne 2021–2027 dopuszczają kwalifikowalność VAT w projektach poniżej 5 mln EUR bez konieczności szczegółowego badania prawa do jego odzyskania, ewentualne wyłączenie VAT w ramach konkursu (np. Tech Impact) należy traktować jako dodatkowe ograniczenie wynikające wyłącznie z dokumentacji konkursowej, a nie jako zasadę ogólną wynikającą z systemu funduszy UE.

Z perspektywy praktycznej, w większości projektów nie obserwuje się problemów systemowych w tym zakresie — poza przejściowym obciążeniem płynnościowym związanym z VAT, który następnie w wielu przypadkach jest odzyskiwany.

Jednocześnie należy odróżnić dwie kwestie:

- VAT od wydatków projektowych (kosztów realizacji),
- oraz VAT związany z dotacją jako potencjalnym wynagrodzeniem za usługę (np. w modelu operatora programu),

przy czym ten drugi obszar nie jest wprost i jednoznacznie domknięty w obecnych Wytycznych i może rodzić odrębne wątpliwości interpretacyjne dla operatorów programów.

W naszej ocenie zasadne byłoby zastosowanie w tym zakresie rozwiązań analogicznych do funkcjonujących w projektach finansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (FERS), gdzie podatek VAT może stanowić wydatek kwalifikowalny, o ile Wnioskodawcy nie przysługuje prawo jego zwrotu. Charakter programu Tech Impact ma bowiem w praktyce wymiar społeczny i ekosystemowy, a nie komercyjny – operatorzy nie osiągają zysku z realizacji przedsięwzięcia, lecz przeznaczają całość środków na finansowanie grantów, usług wsparcia oraz koszty realizacji projektu. Jednocześnie ryczałtowe koszty pośrednie w wysokości 15% od wynagrodzeń nie odzwierciedlają rzeczywistych kosztów operacyjnych i odpowiedzialności związanej z prowadzeniem tak dużego i złożonego projektu. W efekcie obowiązek pokrywania podatku VAT ze środków własnych powoduje dodatkowe, nieuzasadnione obciążenie finansowe części operatorów i może ograniczać udział organizacji non-profit oraz podmiotów działających w interesie publicznym.

Po drugie, **limity wynagrodzeń dot. zespołu akceleratora**. Wprowadzone ograniczenia, plus w odniesieniu do wyceny pracy personelu merytorycznego praktyka obserwowana w podejściu ekspertów oceniających, nie zawsze odpowiadają rynkowym stawkom dla wyspecjalizowanych kompetencji wymaganych w programach akceleratorycznych m.in. ekspertów branżowych, mentorów (zwłaszcza pracujących na rzecz podmiotów zagranicznych), osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu czy współpracę z inwestorami. Może to utrudniać budowę zespołów o odpowiedniej jakości i doświadczeniu. **Rekomendujemy** jako punkt odniesienia traktować raport płacowy opracowany w 2026 r. przez TechPL dla branży akceleratorów, który wskazuje średnie płace osób na poszczególnych stanowiskach w różnych akceleratorach w Polsce (dostępny pod adresem internetowym²).

Ponadto, pragniemy zauważyć, że w projektach doradczo-szkoleniowych PARP stawka ekspercka doradcy zgodnie z taryfikatorem wynosi około 400 zł/1h; w konkursie booster stawka 80-100 zł/1h niesie za sobą ryzyko braku pozyskania i utrzymania w zespole kompetentnych osób, tym bardziej ograniczając ilość godzin pracy na miesiąc do

² https://kigeit.org.pl/ftp/mk/stechpl/raport_techpl_wynagrodzenia_akceleratory_2026.pdf

100 (max 40 h Programowanie + 60 h akceleracja). Warto zwrócić uwagę, że stawki te są niższe niż oficjalnie akceptowane w ramach taryfikatora Bazy Usług Rozwojowych. Wskutek tego, ekspert z co najmniej 5-letnim doświadczeniem w niszowej dziedzinie jaką jest akceleracja, otrzyma niższe wynagrodzenie niż trener finansowany w ramach projektów szkoleniowych.

Po trzecie, **założenia dotyczące struktury zespołu projektowego**. Oczekiwania w zakresie rozbudowanej struktury organizacyjnej nie zawsze są adekwatne do różnych modeli operacyjnych, w szczególności wyspecjalizowanych i bardziej efektywnych kosztowo zespołów typu lean, które są powszechnie stosowane w środowisku akceleracyjnym. W tym kontekście, oczekiwanie od akceleratora upowszechniania wiedzy z zakresu rozwiązań pozytywnego wpływu wykracza poza standardowe działania takiej organizacji i generuje konieczność zaangażowania dodatkowej osoby w roli Facylitatora, która nie uczestniczy w akceleracji. Rolą akceleratorów jest praca z dynamicznymi spółkami typu startup, nie zaś prowadzenie działań uświadamiających duże i średnie przedsiębiorstwa w zakresie wartości płynących z wdrażania rozwiązań pozytywnego wpływu. W tym celu powstają wyspecjalizowane podmioty posiadające narzędzia, odpowiednie zasoby i doświadczenie w prowadzeniu działań edukacyjnych w tym obszarze.

Jednocześnie wskazujemy, że konstrukcja programu nie uwzględnia w sposób wystarczający wysokich kosztów transakcyjnych związanych z jego realizacją, obejmujących m.in. koszty compliance, sprawozdawczości, rozliczania, obsługi procedur kontrolnych oraz zarządzania zgodnością. Koszty te mają charakter systemowy i powtarzalny, a nie incydentalny, i w praktyce stanowią istotny komponent kosztu wdrożenia instrumentu, który nie znajduje pełnego odzwierciedlenia ani w strukturze finansowania, ani w poziomie wynagrodzenia operatora.

W konsekwencji obecna konstrukcja może prowadzić do niedoszacowania realnych kosztów wdrażania polityki publicznej oraz do ograniczenia dostępności programu dla wyspecjalizowanych operatorów, szczególnie tych funkcjonujących w modelach nieposiadających rozbudowanego zaplecza kapitałowego zdolnego do absorpcji ryzyk systemowych

W połączeniu z wysoką skalą projektów oraz szerokim zakresem odpowiedzialności operatora, powyższe elementy mogą prowadzić do powstania dodatkowych, pośrednich barier wejścia oraz preferowania podmiotów o określonej strukturze organizacyjnej i statusie prawnym. W konsekwencji budzi to wątpliwości z perspektywy zasady neutralności konkurencyjnej oraz efektywności kosztowej interwencji publicznej.

5. Struktura finansowania a brak bodźców do budowy rynku prywatnego

Postulujemy również rewizję podejścia do struktury finansowania programu w zakresie relacji pomiędzy środkami publicznymi a kapitałem prywatnym.

Obecny model, w którym dopuszczalne jest finansowanie do 100% kosztów operacyjnych operatora przy braku systemowych wymogów lub silnych bodźców do angażowania kapitału prywatnego (VC, corporate venture, Odbiorcy Technologii), ogranicza realizację celu budowy rynku współinwestowania.

Dotychczasowa logika programów akceleracyjnych zakładała:

- stymulowanie udziału kapitału prywatnego,
- budowę efektu dźwigni finansowej,
- oraz stopniowe uniezależnianie ekosystemu od finansowania grantowego.

W obecnym modelu:

- brak jest ekonomicznej motywacji operatorów do pozyskiwania wkładu prywatnego,
- nie powstaje efekt dźwigni (leverage effect),
- a struktura programu nie premiuje modeli hybrydowych.

W konsekwencji może to prowadzić do utrwalenia modelu grantowego zamiast budowy trwałego rynku współinwestowania w fazie akceleracji.

W ujęciu systemowym oznacza to odejście od mechanizmów rynkowych na rzecz pełnej zależności od finansowania publicznego, co może ograniczać długoterminową efektywność interwencji oraz jej zdolność do mobilizowania kapitału prywatnego.

6. Zbyt restrykcyjne ramy czasowe dla weryfikacji doświadczenia inwestorów zagranicznych – wniosek o modyfikację kryterium premiującego.

Pragniemy zwrócić uwagę na kryterium „Zasoby i potencjał zaangażowanych partnerów” i aspekt premiujący:

"Premiowane będą projekty, dla których przedstawiono na zasadach kryterium co najmniej 1 zagranicznego Inwestora, tj. prowadzącego działalność zarejestrowaną w kraju innym niż Polska, w odniesieniu, do którego wykazano dokonanie co najmniej 2 inwestycji kapitałowych w polskie startupy, w okresie 18 miesięcy poprzedzających dzień ogłoszenia naboru."

W obecnym kształcie wymóg 2 inwestycji w ciągu 18 miesięcy znacząco zawęża pulę wartościowych partnerów i w naszej ocenie nie odzwierciedla rynkowych realiów funkcjonowania funduszy Venture Capital.

Zgadzamy się, że doświadczenie zagranicznego funduszu na polskim rynku jest niezwykle cenne (znajomość lokalnych uwarunkowań prawnych, ekosystemu itp.), jednakże wymóg wykazania dwóch inwestycji w tak krótkim oknie czasowym (18 miesięcy) stanowi barierę, która wyeliminuje większość aktywnych i renomowanych funduszy zagranicznych.

Proces inwestycyjny (szczególnie transgraniczny), obejmujący due diligence, negocjacje warunków (term sheet) oraz finalizację umowy, trwa nierzadko od 6 do 12 miesięcy. Przeprowadzenie i zamknięcie aż dwóch transakcji na jednym zagranicznym rynku (Polska) w ciągu zaledwie 18 miesięcy jest zjawiskiem bardzo rzadkim, zarezerwowanym dla wąskiej grupy największych graczy.

Ponadto ostatnie kilkanaście miesięcy to czas globalnego spowolnienia na rynku inwestycji wysokiego ryzyka. Wiele funduszy zagranicznych wydłużyło procesy decyzyjne lub chwilowo wstrzymało alokację kapitału.

Aby kryterium spełniało swój nadrzędny cel – realne wzmocnienie akceleratorów o partnerów zagranicznych z doświadczeniem na polskim rynku – **rekomendujemy modyfikację zapisów poprzez złączenie warunków czasowych lub ilościowych.**

Zwracamy się z prośbą o modyfikację zapisu w obszarze:

- wydłużenia okresu referencyjnego z 18 miesięcy na co najmniej 48 miesięcy;
- zmniejszenie wymogu do 1 inwestycji przy jednoczesnym zachowaniu dłuższego okresu, np. 48 miesięcy. Taka zmiana nadal gwarantuje, że fundusz przeszedł już przez polski proces inwestycyjny, ale jest znacznie bardziej adekwatna do częstotliwości transakcji cross-border.

Rekomendowane brzmienie zapisu: „(...) dokonanie co najmniej 1 inwestycji kapitałowej w polskie startupy w okresie 48 miesięcy poprzedzających dzień ogłoszenia naboru”. Pozwoli to ująć pełen cykl życia funduszy i uwzględnić transakcje sprzed ostatniego spowolnienia na rynku VC.

7. Koncentracja alokacji i nieadekwatna liczba operatorów względem potrzeb rynku

Pragniemy zwrócić uwagę na strukturalny problem wynikający z relacji pomiędzy wysokością alokacji w ramach naboru a liczbą operatorów, którzy mogą realnie uczestniczyć w realizacji programu.

Przy alokacji wynoszącej ok. 40 mln zł i wartości projektu na poziomie 15–20 mln zł, nabór Tech Impact umożliwia sfinansowanie maksymalnie 2 operatorów. Jednocześnie szacujemy, że rzeczywiste zainteresowanie aplikowaniem dotyczy co najmniej 10–20 podmiotów z sektora akceleracji, inkubacji i otoczenia biznesu – z których każdy poniesie realne koszty przygotowania aplikacji obejmujące ok. 2 miesiące pracy kilkuosobowego zespołu, łącznie z kosztami negocjacji partnerskich, przygotowania koncepcji merytorycznej i zaangażowania ekspertów.

Generuje to istotną nieefektywność systemową:

Przy założeniu, że 15 podmiotów przygotowuje aplikację (szacowany koszt: 40-50 tys. zł na podmiot, obejmujący około 2 miesiące pracy zespołu projektowego, kontakty i negocjacje partnerskie oraz przygotowanie koncepcji merytorycznej), łączny koszt przygotowania wniosków przez środowisko wynosi 600-750 tys. zł – przy czym środki te zostaną w 80–85% zmarnowane, ponieważ trafiają do podmiotów, które nie otrzymają dofinansowania. Jest to koszt ponoszony przez prywatne organizacje, nieuznawany za kwalifikowalny i niezwracany. W kategoriach efektywności alokacyjnej interwencji publicznej stanowi to istotny koszt transakcyjny po stronie ekosystemu.

Zagrożenie ciągłości wsparcia dla startupów:

Aktualnie w Polsce funkcjonuje ok. 17 projektów akceleracyjnych realizowanych w ramach programu Startup Booster Poland, których działalność kończy się w najbliższych miesiącach. Brak terminowego uruchomienia nowego naboru lub ograniczona liczba realizatorów spowodują przerwę w dostępie startupów do wsparcia akceleracyjnego – analogicznie do luki finansowej zaobserwowanej w okresie przejściowym pomiędzy perspektywami 2014–2020 a 2021–2027. Tego rodzaju przerwy mają udokumentowane negatywne skutki dla ciągłości procesów inkubacji i akceleracji w ekosystemie.

Rekomendowane podejście – zasada adekwatności, ciągłości i partnerstwa:

Postulujemy, aby konstrukcja naborów w ramach programu Startup Booster Poland uwzględniała:

- mechanizm monitorowania popytu rynkowego na usługi akceleracyjne jako podstawę kalibracji alokacji w kolejnych naborach, zgodnie z zasadą adekwatności interwencji publicznej,
- elastyczne dostosowanie skali interwencji do popytu rynkowego, w tym zwiększanie całkowitej alokacji lub uruchamianie większej liczby równoległych naborów, proporcjonalnie do liczby podmiotów zainteresowanych realizacją oraz liczby startupów wymagających wsparcia,
- zapewnienie ciągłości finansowania ekosystemu akceleratorów i organizacji wspierających startupy poprzez odejście od wyłącznie krótkoterminowego modelu wsparcia na rzecz wieloletnich mechanizmów, obejmujących kilkuletnie kontrakty instytucjonalne dla podmiotów spełniających określone wskaźniki jakości i efektywności. Finansowanie to mogłoby mieć charakter mieszany – częściowo stały (zapewniający stabilność działania), a częściowo wynikowy, uzależniony od efektów takich jak liczba startupów pozyskujących inwestorów, wdrożone innowacje czy poziom internacjonalizacji wspieranych firm,
- zapewnienie nakładania się faz (overlap) pomiędzy kończącymi się a nowymi projektami, co pozwoli uniknąć luk w dostępie do usług akceleracyjnych i ograniczy ryzyko przerw systemowych w ekosystemie.

Postulowane podejście jest spójne z praktyką Komisji Europejskiej w ramach programów EIC Accelerator i European Innovation Ecosystems, gdzie skala interwencji jest dostosowywana do danych rynkowych oraz zasad proporcjonalności i adekwatności instrumentów do rzeczywistych potrzeb beneficjentów końcowych.

Jednocześnie zwracamy uwagę, że opisana powyżej konstrukcja naboru rodzi wątpliwości z perspektywy **Europejskiego Kodeksu Postępowania w zakresie Partnerstwa** (ECCP, rozporządzenie delegowane Komisji nr 240/2014), który nakłada na instytucje zarządzające i pośredniczące obowiązek zapewnienia rzeczywistego, wczesnego i ciągłego zaangażowania partnerów – w tym organizacji reprezentujących środowisko gospodarcze i innowacyjne – w projektowanie instrumentów wsparcia. W myśl ECCP partnerstwo powinno obejmować nie tylko konsultacje formalne, ale również uwzględnianie potrzeb i zdolności operacyjnych podmiotów rynkowych przy kształtowaniu warunków naborów. Podkreślamy, że celem niniejszego postulatu nie jest kwestionowanie zasadności selekcji jakościowej operatorów, lecz wskazanie, że przy obecnej strukturze naboru efektem ubocznym jest nieuzasadnione marnotrawstwo zasobów prywatnych podmiotów oraz ryzyko przerwy w systemowym wsparciu dla startupów, co pozostaje w sprzeczności z deklarowanym celem budowy trwałego i konkurencyjnego ekosystemu innowacji w Polsce.

8. Postulaty środowiska

W związku z powyższym postulujemy:

8.1 Umożliwienie udziału nowo tworzonej podmiotom operatorskim, jeśli spełniają kryteria kompetencyjne i kadrowe.

8.2 Zwiększenie dostępności programu poprzez większą elastyczność skali projektów

- dopuszczenie zróżnicowanej skali projektów (np. mniejszych modułów lub ścieżek), co umożliwi udział wyspecjalizowanych operatorów o mniejszym zapleczu kapitałowym,
- ograniczenie barier wejścia wynikających wyłącznie z wymogów finansowych i organizacyjnych, które nie są bezpośrednio powiązane z jakością usług akceleracyjnych.

8.3 Dostosowanie zakresu odpowiedzialności operatora do jego realnej roli i sprawczości

- przegląd modelu odpowiedzialności w kierunku większej proporcjonalności pomiędzy zakresem obowiązków a realnym wpływem operatora na ryzyka projektowe,

- wprowadzenie mechanizmów ograniczających asymetrię pomiędzy odpowiedzialnością a możliwościami zarządzania ryzykiem,
- rozważenie instrumentów współdzielenia ryzyka oraz instrumentów gwarancyjnych

8.4 Wzmocnienie mechanizmów budowy rynku prywatnego i współinwestowania

- wprowadzenie realnych bodźców do angażowania kapitału prywatnego (VC, corporate venture, Odbiorcy Technologii),
- premiowanie modeli hybrydowych (grant + kapitał prywatny),
- projektowanie instrumentów w sposób wspierający powstawanie efektu dźwigni finansowej, zamiast pełnego zastępowania rynku przez środki publiczne.

8.5 Zachowanie neutralności konkurencyjnej systemu

- projektowanie zasad konkursu w sposób premiujący jakość modeli akceleracyjnych oraz efekty rynkowe, a nie wyłącznie skalę organizacyjną i zdolność absorpcji budżetu,
- zapewnienie równych warunków konkurencji dla podmiotów prywatnych, publicznych i non-profit.

8.6 Dostosowanie kryterium premującego zagranicznych inwestorów do realiów cyklu inwestycyjnego funduszy VC poprzez urealnienie wymogów ilościowych i czasowych.

8.7 Urealnienie i zwiększenie elastyczności zasad dotyczących kosztów operacyjnych

- przegląd zasad kwalifikowalności podatku VAT, w szczególności w kontekście podmiotów systemowo nieuprawnionych do uzyskania zwrotu naliczonego podatku VAT, w celu ograniczenia jego funkcji jako faktycznej bariery finansowej zwiększającej realny wkład operatora,
- uwzględnienie ryzyk podatkowych po stronie operatorów programów, w szczególności ryzyka uznania finansowania dotacyjnego za dotację bezpośrednio związaną z ceną, stanowiącą element podstawy opodatkowania VAT
- dostosowanie limitów wynagrodzeń do realiów rynkowych dla wyspecjalizowanych kompetencji wymaganych w programach akceleracyjnych,
- zwiększenie elastyczności w zakresie kształtowania zespołów projektowych, tak aby ich struktura wynikała z przyjętego modelu operacyjnego (w tym modeli lean), a nie sztywnych założeń formalnych niewystępujących w przypadku programów akceleracyjnych finansowanych z innych źródeł niż Fundusze Europejskie przeznaczone dla Polski,
- zapewnienie większej neutralności kosztowej pomiędzy różnymi typami podmiotów (publicznymi, prywatnymi i non-profit), tak aby konstrukcja kosztów nie wpływała na selekcję operatorów niezależnie od jakości oferowanych modeli akceleracyjnych

Naszym celem jest rozwój konkurencyjnego, profesjonalnego i otwartego rynku akceleracji w Polsce. W naszej ocenie obecne zasady w praktyce ograniczają dostęp nowych, kompetentnych operatorów oraz mogą osłabiać mechanizmy budowy rynku prywatnego współinwestowania. Obecny kierunek konstrukcji instrumentu może prowadzić do niezamierzonego uprzywilejowania podmiotów o wysokiej zdolności absorpcji ryzyka i kosztów transakcyjnych, kosztem efektywności alokacyjnej oraz różnorodności modeli operatorskich, co ogranicza realizację celu budowy konkurencyjnego rynku akceleracji współfinansowanego kapitałem prywatnym.

Wierzimy, że dalszy dialog pozwoli wypracować rozwiązania bardziej otwarte systemowo, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości i efektywności realizacji programu.

Z wyrazami szacunku

Stefan Kamiński
Prezes Zarządu KIGEiT

Adrian Migoń
Przewodniczący Zarządu
Sekcji TechPL

Do wiadomości pismo otrzymuje:

1. Pani Małgorzata Szczepańska - Dyrektor, Departament Programów Wsparcia Innowacji i Rozwoju, Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, sekretariatDIR@miir.gov.pl