

Sekcja TechPLWarszawa, dn. 12.06.2026 r.
KIGEIT/994/06/2026**Ministerstwo Rozwoju i Technologii**
pl. Trzech Krzyży 3/5 ,
00-507 Warszawa*Dotyczy: Uwagi do Raportu pt.: „Polski ekosystem innowacji: szanse, potrzeby i kierunki zmian”.*

W imieniu Sekcji TechPL¹ Krajowej Izby Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji, zrzeszającej przedstawicieli polskiego ekosystemu innowacji, pragniemy odnieść się do dokumentu pt. „Polski ekosystem innowacji: szanse, potrzeby i kierunki zmian”.

Przedmiotowe opracowanie należy ocenić jako wartościową podstawę do dalszych prac analitycznych i strategicznych. Jednocześnie, z perspektywy uczestników warsztatów, a także doświadczeń w zakresie projektowania polityk publicznych oraz zarządzania rozwojem ekosystemu innowacji, wskazać należy na występowanie istotnych braków, w szczególności w warstwie analitycznej i rekomendacyjnej.

W toku analizy dokumentu, aktywni uczestnicy warsztatów z ramienia TechPL zidentyfikowali niedostatki obejmujące w szczególności brak odniesienia do implementacji sprawdzonych mechanizmów funkcjonujących w innych krajach, opartych na dojrzałych modelach ekosystemów zachodnioeuropejskich, a także niewystarczające wyeksponowanie potrzeby redefinicji relacji pomiędzy sektorem publicznym a prywatnym jako kluczowego elementu skutecznej polityki innowacyjnej.

Uwaga 1: Od nacjonalizacji usług do Partnerstwa Publiczno-Prywatnego

Rozdział 3.1 raportu, znajdujący się na stronach 6-7 i zatytułowany "Fundamenty ekosystemu (Grupy I-II)", dotyczy problemu roli państwa wobec kultury ekosystemu. Dokument bazowy sugeruje, że państwo "nie powinno występować w roli wykonawcy usług IT czy bezpośredniego operatora tworzącego rozwiązania konkurujące z rynkiem prywatnym". Jest to diagnoza słuszna, lecz sformułowana w sposób zdecydowanie zbyt zachowawczy. Aby raport stanowił realną podstawę strategii do 2035 roku, sekcja ta musi zostać uzupełniona o mocny prawny zakaz nacjonalizacji działań rynkowych oraz rygorystyczną ocenę dotychczasowych patologii instytucjonalnych, w których państwo próbowało zastąpić sektor prywatny. Zjawisko wypychania sektora prywatnego (ang. *crowding-out effect*) przez nowo powoływane, sztuczne byty państwowe stanowi jedną z największych blokad w budowie zaufania między przedsiębiorcami a administracją. Klasycznym studium przypadku, które należy wprost wpisać na stronie 6 dokumentu bazowego jako przestrożę historyczną, jest casus Fundacji Platforma Przemysłu Przyszłości (FPPP).³ Organizacja ta, powołana z ambitnym celem wspierania cyfrowej transformacji i Przemysłu 4.0, z biegiem lat stała się podręcznikowym przykładem przerostu formy nad treścią. Kontrole Najwyższej Izby Kontroli (NIK) wykazywały szereg nieefektywności. Mimo formalnego spełniania wybranych wymogów biurokratycznych w niektórych latach, organizacja ta generowała koszty rządu kilkunastu milionów złotych rocznie (np. z dotacji celowych), dublując zadania, które z powodzeniem mogłyby być realizowane przez rynkowe izby gospodarcze. Ostateczna likwidacja tej fundacji w 2024 roku stanowi dowód na to, że państwo nie jest powołane do budowania od zera struktur ekosystemowych, które nie posiadają organicznego, rynkowego rodowodu.

Innym przykładem nieprawidłowości rynkowej, która wymaga odnotowania w rewizji raportu, są działania podejmowane przez spółkę zależną Narodowego Centrum Badań i Rozwoju – NCBR Akces. Podmiot ten, będący bezpośrednio powiązany z główną agencją dystrybuującą środki unijne w Polsce, w pewnym momencie zaproponował rynkowi komercyjne, płatne usługi polegające na pisaniu lub audytowaniu wniosków o dotacje, z cennikiem rozpoczynającym się

¹ <https://kigeit.org.pl/stechpl/>

od dziesięciu do kilkudziesięciu tysięcy złotych. Wprowadzenie takiej oferty przez państwową spółkę wywołało kryzys wizerunkowy i oskarżenia o konflikt interesów. Tworzy to iluzję lub ryzyko, w którym podmiot państwowy pobiera opłaty za ułatwienie dostępu do państwowych funduszy, co uderza w fundamenty transparentności i całkowicie niszczy prywatny rynek usług doradczych. Mimo błyskawicznego wycofania się z tych usług po fali krytyki, sytuacja ta dobitnie pokazuje, dlaczego w strategii do 2035 roku musi znaleźć się twardy zapis o zakazie powoływania państwowych operatorów na rynkach, gdzie istnieją dojrzałe usługi prywatne. Już po zrealizowaniu warsztatów ukazał się raport z kontroli NIK wskazujący na: (1) druzgocącą nieefektywność kapitałową (OPEX vs. dotacje) w Akces NCBiR. Spółka wygenerowała potężne koszty własne, które całkowicie zaburzyły sens ekonomiczny jej istnienia. Do momentu kontroli Akces NCBR przekazał startupom granty o łącznej wartości zaledwie 1,7 mln zł, ponosząc jednocześnie koszty operacyjne rzędu 16 mln zł. Przekładając to na język biznesu: dystrybucja jednego grantu o wartości 300 tys. zł wymagała od spółki aż 2,8 mln zł nakładów na własne utrzymanie;; (2) brak realizacji programów akceleracyjnych Mimo że Akces NCBR miał pełnić rolę krajowego lidera i "one-stop-shopu" wspierającego założycieli na wczesnym etapie rozwoju, NIK ustaliła, że do końca I kwartału 2025 roku spółka nie zrealizowała ani jednego pełnowymiarowego programu akceleracyjnego (zakończono jedynie fazę pilotażową).

Zamiast budować nowe urzędy i fundacje, **optymalną strategią państwa powinno być wspieranie i lewarowanie zasobów poprzez model Partnerstwa Publiczno-Prywatnego (PPP)**. Uzupełnienie dokumentu powinno wprost wskazywać na konieczność finansowania działań ekosystemowych poprzez bezpośrednio **wsparcie dla silnych, reprezentatywnych organizacji zrzeszających rynek**. Przekazanie im zadań publicznych w postaci obsługi inwestorów czy edukacji rynku, poparte twardym, rynkowym modelem finansowania ich pracy (a nie jedynie udostępnianiem darmowych sal miejskich), jest znacznie bardziej efektywne kosztowo niż utrzymywanie wielopiętrowych struktur administracyjnych.

Uwaga 2: Transformacja systemu finansowania publicznego: W stronę modelu SPRIND i BPI France

Kolejnym obszarem wymagającym dogłębnej restrukturyzacji w dokumencie bazowym jest sekcja 3.2 "*Finansowanie publiczne (Grupy III-V)*", zlokalizowana na stronach 7-8. Autorzy oryginału trafnie diagnozują problem grantozny czyli zjawiska, w którym cały sektor firm i doradców wyspecjalizował się w optymalizacji wniosków pod wymogi konkursów unijnych, a nie w budowaniu realnych, konkurencyjnych przewag technologicznych. Niestety, proponowane w raporcie remedium, polegające głównie na wprowadzeniu rozliczeń ryczałtowych (lump sum) oraz weryfikacji kamieni milowych, jest jedynie kosmetyczną korektą w obliczu strukturalnej zapaści systemu grantowego opartego na ustawie Prawo Zamówień Publicznych (PZP).

Aby polski ekosystem innowacji mógł dokonać skoku technologicznego, należy wprowadzić mechanizmy wzorowane na iemieckiej Federalnej Agencji ds. Innowacji Przełomowych (SPRIND). Niemiecki rząd, dostrzegając, że standardowe ministerstwa i agencje badawcze są zbyt powolne w alokacji kapitału na najbardziej ryzykowne projekty (deep tech), uchwalił na przełomie lat 2023 i 2024 specjalną ustawę o wolności dla tej agencji, znaną jako SPRIND-Freiheitsgesetz. To przełomowe prawo wyjęło działalność agencji spod klasycznych reżimów budżetowych i przetargowych, dając jej autonomię w inwestowaniu, tworzeniu spółek zależnych oraz zmniejszeniu biurokracji.

W kontekście polskim, rekomendacja dodana do strony 8 raportu musi postulować uchwalenie analogicznej **specustawy innowacyjnej**, która umożliwi podmiotom takim jak NCBR czy PARP stosowanie uproszczonych mechanizmów kontraktowania. Model SPRIND pokazuje, że niezwykle skomplikowane projekty o wartości rzędu milionów euro mogą być procedowane w oparciu o umowy liczące zaledwie kilka stron, precyzujące główny cel technologiczny, prawa własności intelektualnej i kamienie milowe, bez konieczności tworzenia setek stron załączników i specyfikacji. W niemieckim systemie decyzyjność została skrócona do zaledwie kilkunastu dni od złożenia aplikacji do przyznania finansowania przez specjalistycznych menedżerów programów. Wdrożenie tego systemu w Polsce wyeliminowałoby przewlekłość ocen trwających często wiele miesięcy, co w przypadku szybko zmieniających się technologii (jak sztuczna inteligencja czy biotechnologia) stanowi dla wielu wyrok śmierci. Ponadto, specustawa taka chroniłaby urzędników oraz naukowców decydujących o przyznaniu lub anulowaniu dofinansowania przed zarzutami o niegospodarność w przypadku projektów, które po prostu nie przyniosły oczekiwanego rezultatu badawczego.

Równolegle do reformy dystrybucji grantów, konieczna jest **fundamentalna redefinicja roli Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK)**. Raport bazowy praktycznie marginalizuje rolę państwowego banku rozwoju w budowaniu rynków wysokiego ryzyka. Zgodnie z wytycznymi z dokumentu uzupełniającego, polski ekosystem wymaga przekształcenia BGK w wehikuł działający dokładnie tak, jak francuski BPI France (Banque Publique d'Investissement).

Francuski bank innowacji zrewolucjonizował tamtejszy rynek startupowy. Dzięki bezpośredniemu i pośredniemu wsparciu BPI France, kapitał pozyskiwany przez francuskie innowacyjne firmy wzrósł niemal dziewięciokrotnie w dekadę, przekraczając 8,3 miliarda euro. Sekretem tego sukcesu nie jest udzielanie bezzwrotnych dotacji, lecz inteligentna

inżynieria finansowa, która mobilizuje kapitał prywatny. Średnio każde jedno euro zainwestowane przez BPI France przyciąga niemal trzy euro z rynku prywatnego i generuje łącznie 4,8 euro długoterminowego finansowania dla spółek. BGK musi wejść w tę rolę poprzez trzy kluczowe osie działania: po pierwsze, uruchomienie masowych typu "fund of funds", w których BGK staje się głównym i stabilnym kotwiczącym inwestorem dla lokalnych funduszy Venture Capital i Private Equity. Po drugie, wprowadzenie do szerokiego obiegu instrumentu "venture debt" (długu technologicznego). Jest to rodzaj finansowania dłużnego, w którym zabezpieczeniem nie są twarde aktywa rzeczowe (których startup z definicji nie posiada), lecz wyceniana własność intelektualna (IP) oraz model subskrypcyjny przychodów (SaaS). Po trzecie, aktywne inwestowanie bezpośrednie w podmioty strategiczne, co BPI France zrealizowało angażując aż 10 miliardów euro w ekosystem sztucznej inteligencji, w tym w takie projekty jak Mistral AI czy Poolside. Skutkiem wprowadzenia modelu BPI France do BGK będzie uniezależnienie polskiego rynku kapitałowego od cykli unijnych perspektyw finansowych, tworząc ciągły i płynny krwiobieg kapitału dla innowacji od fazy seed aż do momentu debiutu giełdowego (IPO) lub fuzji (M&A).

Uwaga 3: Warstwa wykonawcza czyli o tak zwanym skin in the game czyli akceleracji i startupach

W sekcji 3.3 dokumentu bazowego (strony 8-10) autorzy podejmują krytykę obecnej infrastruktury i warstwy wykonawczej, zwracając uwagę na rozproszenie parków technologicznych i patologię wielokrotnej akceleracji. Startupy w Polsce, zamiast koncentrować się na pozyskiwaniu pierwszych płaćących klientów, masowo rotują pomiędzy kolejnymi programami akceleracyjnymi, aby przetrwać. Oryginalny dokument nie definiuje jednak ekonomicznej przyczyny tego zjawiska.

Jednym z powodów dysfunkcji jest model wynagradzania operatorów tych programów. Obecnie, państwo płaci akceleratorom za zorganizowanie rekrutacji, przeprowadzenie cyklu szkoleń oraz rozliczenie tzw. wskaźników rezultatu (KPI). Operator inkubatora nie ponosi bezpośredniego ryzyka rynkowego związanego z porażką startupu, ani nie odnosi spektakularnych korzyści z jego sukcesu finansowego. Należy na stronie 10 raportu wprost wpisać rekomendację zmieniającą architekturę zachęt: **akceleratory zasilane w modelu PPP (np. 90% środków publicznych z PARP lub PFR, 10% wkładu prywatnego inwestora) muszą posiadać bezwzględne prawo, a nawet obowiązek, obejmowania akcji lub udziałów w akcelerowanych podmiotach gospodarczych** oraz wprowadzenie mechanizmu zastępującego przyznanie startupowi grantu, przez inwestycję kapitałową (w tej samej wysokości co historyczne granty).

Dopuszczenie wchodzenia kapitałowego (equity) przez akceleratory generuje silny mechanizm zwany "skin in the game" (czyli własnej stawki w grze). Ostateczny zarobek zespołu zarządzającego programem i jego mentorów zależy w całości od wyceny spółki przy kolejnej rundzie inwestycyjnej. Prowadzi to do naturalnej, rygorystycznej preselekcji projektów o największym potencjale skalowania, a także do transformacji programu z teoretycznego cyklu szkoleń o modelu biznesowym w konkretny proces wprowadzania produktu na rynek. Uzdrowi to system u podstaw, eliminując podmioty żyjące z dotacji, a premiując agresywne rozpychanie się na rynkach międzynarodowych. Co istotne, w dłuższej perspektywie czasu umożliwi zredukowanie wsparcia publicznego przez wytworzenie samopodtrzymujących się mechanizmów finansowania działalności akceleracyjnej z uzyskanych zwrotów z inwestycji w startupy oraz zmianę paradygmatu wsparcia z grantów na instrumenty zwrotne.

Kolejnym fundamentalnym dodatkiem do warstwy wykonawczej (w okolicach analizy komercjalizacji na styku nauka-biznes na stronach 9-10) musi być wdrożenie instrumentu osłonowego dla twórców technologii akademickich, czyli obszaru tak zwanego deep techu. Obecnie polski system prawny i uczelniany wymusza na inżynierze lub naukowcu podjęcie ryzyka wręcz egzystencjalnego. Jeżeli badacz odkryje innowacyjną formułę chemiczną lub algorytm, a następnie chce zbudować z niego skalowalną spółkę, musi często opuścić bezpieczny etat akademicki, ryzykując utratę dorobku badawczego i płynności finansowej rodziny. Skutkuje to ogromną awersją do komercjalizacji. Dlatego kluczową poprawką jest **wdrożenie gwarantowanego, płatnego, sześciomiesięcznego urlopu celowego dla naukowców decydujących się na budowę spółki technologicznej**. Mechanizm ten, finansowany centralnie (np. poprzez fundusze powołane do wsparcia transferu technologii), pozwala na bezkolizyjne wydzielenie (spin-off) projektu do warunków rynkowych. Przez pół roku naukowiec otrzymuje ekwiwalent wynagrodzenia, mogąc w tym czasie walidować model biznesowy, spotykać się z aniołami biznesu oraz funduszami Venture Capital i budować prototyp (ang. proof of concept). Jeżeli po upływie tego okresu rynek negatywnie zweryfikuje pomysł i okaże się, że projekt nie ma szans na komercjalizację, innowator ma zagwarantowany bezstresowy powrót na swój etat w instytucie badawczym. Stworzenie takiej bezpiecznej przestrzeni mocno obniży barierę strachu, uruchamiając uśpiony kapitał intelektualny zalegający w szufladach polskich uniwersytetów technicznych.

Uwaga 4: Centralizacja wiedzy a iluzja agentów AI

Sekcja 3.5 raportu, omawiająca zagadnienia danych i usieciowienia (strony 12-13), diagnozuje istotny problem fragmentacji informacji rynkowej. Autorzy dokumentu dochodzą do wniosku, że system wsparcia wymaga stworzenia

centralnego punktu dostępu (tzw. One-Stop Shop), a ze względu na koszty i stopień skomplikowania proponują oprócz to rozwiązanie na państwowych systemach sztucznej inteligencji (Agentach AI) mających prowadzić innowatora po meandrach prawa i dotacji. Wnioski te, choć pozornie ciekawe co podnoszono na warsztatach, stanowią w rzeczywistości niebezpieczną ucieczkę do świata iluzji. Należy w tym miejscu raportu poczynić wyraźne zastrzeżenie: żadne cyfrowe algorytmy ani wirtualni asystenci wdrażani przez administrację publiczną nie zastąpią realnego, finansowego wsparcia sektora prywatnego w realizacji tej funkcji. Agenty AI mogą agregować rozproszone akty prawne, ale nie posiadają kluczowej na tym rynku waluty – kapitału społecznego i zaufania relacyjnego (networking). Nie mają też wiedzy i danych jeśli nie zostały wyprodukowane. Nie są w stanie działać na rzecz zmiany prawa przez samorząd gospodarczy, nie zarekomendują poprawnie nieoficjalnie funduszu VC i nie połączą założyciela z odpowiednim decydem w dużej korporacji po fazie pilotażowej. Działania platform takich jak np. LinkedIn pokazują że takie automaty nie działają. Dlatego nadal działają matchmakingowe spotkania - ludzkie.

Zamiast budować kolejne, wirtualne portale gov.pl, **funkcja One-Stop Shop powinna zostać powierzona w formule Partnerstwa Publiczno-Prywatnego dojrzałym, wyselekcjonowanym podmiotom rynkowym czyli organizacjom o zasięgu ogólnokrajowym samorządu gospodarczego**. To organizacje tego typu, tworzone przez rynek i dla rynku, na co dzień integrują fundusze VC, startupy deep techowe i prawników transakcyjnych. Państwo, dysponując środkami publicznymi, powinno finansować i delegować na te organizacje konkretne zadania - np. obsługę tzw. diaspor technologicznych, ściąganie zagranicznych inżynierów (relokacje) czy integrację baz wiedzy dla inwestorów typu limited partners z zachodu. Jak celnie ujęto to w dyskusji: "wsparcie nie polega na udostępnianiu darmowych sal w ratuszu", lecz na pokryciu operacyjnych kosztów etatów wybitnych ekspertów pracujących w tych stowarzyszeniach, zdejmując ten ciężar w całości z barków biurokracji państwowej.

Na stronach dotyczących internacjonalizacji i budowania marki konieczne jest również włączenie absolutnie fundamentalnego postulatu dotyczącego kreowania własnych wydarzeń promocyjnych. Mowa tu o idei **Centralnego Wydarzenia Technologicznego**, które przyciągnęłyby do Polski dziesiątki tysięcy inwestorów z całego globu na wzór słynnego francuskiego wydarzenia VivaTech. Kluczowym doprecyzowaniem, które warto dodać do raportu, jest warunek, by to wydarzenie było realizowane przez polskie podmioty ekosystemowe z własnym prawem do marki (np. "Polish Tech"), a nie poprzez bezrefleksyjny zakup licencji na organizację globalnej, zachodniej imprezy (np. Web Summit) za dziesiątki milionów euro. Tego typu licencjonowane wydarzenia generują chwilowy efekt promocyjny, jednak po ich zakończeniu zyski kapitałowe, własność marki oraz zebrane dane (know-how sieciujący) wędrują za granicę, do centrali zagranicznego operatora. Polskie państwo, poprzez mądry standard negocjacyjny z wyznaczonymi KPI, powinno stać się mecenasem (a nie wyłącznie pasywnym sponsorem) suwerennego wydarzenia, które ugruntuje pozycję Polski jako hubu decyzyjnego dla całej Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Tylko własny format buduje długotrwałą markę zdolną promieniować na cały region.

Uwaga 5: Marka "Polish Tech", francuski mechanizm "Next 40/120" i zaangażowanie popytowe państwa

Ostatnia, i bodaj najbardziej krytyczna, rewizja dotyczy sekcji 3.7 "*Kapitał prywatny jako krwiobieg (Grupy XXVI-XXIX)*", opisanej na stronach 16-18.1. Raport prawidłowo rozpoznaje istnienie głębokiej luki kapitałowej w późniejszych fazach rozwoju firm technologicznych (faza *Growth/Late Stage*) oraz postuluje uelastycznienie prawa dla funduszy emerytalnych w zakresie dostępu do klasy aktywów, jaką jest venture capital. Uczestnicy warsztatów to popierali ale brakuje tu jednak spoiwa, które połączyłoby podaż polskiego pieniądza ze zinstytucjonalizowanym popytem na zaawansowane innowacje.

Sukces polskich przedsiębiorstw poza granicami kraju wymaga **utworzenia silnego, państwowego parasola kompetencyjno-markowego, opartego całkowicie na doświadczeniach rządu francuskiego z modelem "La French Tech"**. Do dokumentu na stronach dotyczących otoczenia kapitałowego należy wprowadzić postulat stworzenia **centralnej marki "Polish Tech"**, stanowiącej globalną legitymację dla polskich rozwiązań eksportowych. Prawdziwą zmianą nie jest jednak samo logo, lecz konkretny ekonomiczny instrument na wzór francuskiego programu Next 40/120. To mechanizm selekcji państwowej, w ramach którego każdego roku wybierana jest elitarna, zamknięta grupa 40, a następnie 120 najszybciej rozwijających się krajowych spółek technologicznych. Wybór opiera się na twardych metrykach: gigantycznym tempie wzrostu przychodów, spektakularnych rundach finansowania VC oraz wysokim udziale rzadkich technologii deep-tech (tzw. suwerenność technologiczna). Uzyskanie takiego stempla przez startup to jednak dopiero początek państwowego wsparcia.

We Francji wdrożono instytucję tak zwanych korespondentów French Tech ("French Tech Correspondents"). Jest to wyznaczona sieć blisko 60 urzędników, zlokalizowanych we wszystkich istotnych dla biznesu urzędach szczebla centralnego - od ministerstw, przez agencje certyfikacyjne (jak URPL czy KNF w polskich warunkach), aż po banki centralne. Ich wyłącznym zadaniem jest vipowska obsługa tych wyselekcjonowanych 120 spółek. Jeżeli polski lider innowacji medycznych trafia na opór prawny w certyfikowaniu swojego urzędzenia w ministerstwie, do akcji wkracza

Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji

dedykowany **korespondent Polish Tech**, który ma za zadanie prawnie i proceduralnie przetorować drogę firmie przez aparat państwowy. Skraca to czas wdrożeń o całe lata świetlne.

Oprócz ułatwień administracyjnych, **kluczowym brakującym elementem w raporcie jest asymetryczne włączenie w ekosystem innowacji Spółek Skarbu Państwa (SSP) i instytucji rządowych**. To w tym obszarze ujawnia się największa słabość lokalnego rynku popytowego - samorządy i SSP chętnie sponsorują konkursy i nagrody, ale wykazują skrajną obawę (ze względu na audyty i prawo zamówień publicznych) przed wdrożeniem i zakupem produktów polskich startupów. Francuski odpowiednik tego mechanizmu zakłada szeroką akcję "Wybieram French Tech" (fr. *Je choisis la French Tech*), obligującą podmioty zależne od państwa do podwojenia zakupów innowacji z rodzimego sektora do konkretnego roku. Polski program "Polish Tech 40/120" powinien wyposażyć te wyselekcjonowane firmy w szczególny status, zdejmujący z decydentów w Spółkach Skarbu Państwa ryzyko posądzenia o niegospodarność. Administracja publiczna i spółki strategiczne (np. energetyczne, telekomunikacyjne czy zbrojeniowe) muszą stać się poligonem wdrożeniowym i pierwszymi, ogromnymi klientami, a nie tylko wystawcami dyplomów na galach. Zwiększy to drastycznie wiarygodność tych spółek w oczach kapitału zza oceanu (venture capital z USA lub Europy Zachodniej), udowadniając ich rynkową wartość (trakcję) popartą podpisami głównych rynkowych graczy.

Tabela proponowanych zmian

Poniższe przedstawiamy ustrukturyzowane zestawienie szczegółowo przypisującą rekomendacje uczestników warsztatów do konkretnych lokalizacji w pliku raportu "Polski ekosystem innowacji: szanse, potrzeby i kierunki zmian". Celem takiego ujęcia jest umożliwienie MRIT łatwiejszego wdrożenia naszych poprawek z zachowaniem integralności pierwotnej struktury narracji.

Lokalizacja w raporcie oryginalnym	Tematyka sekcji zdiagnozowana w raporcie	Nowa rekomendacja strategiczna do uwzględnienia w rewizji dokumentu	Analiza długoterminowych konsekwencji wdrożenia poprawki
Strona 3 (Executive Summary)	Podsumowanie głównych barier oraz zestawienie "TOP 12 rekomendacji" ukierunkowanych na detale formalno-podatkowe.	Wpisanie na listę TOP priorytetów strategicznych: 1) Transformacja BGK w główny bank rozwoju rynków wysokiego ryzyka (BPI France). 2) Stworzenie marki "Polish Tech" wraz z programem skalowania "Next 40/120" na wzór francuski	Podniesienie rangi raportu z dokumentu jasno wskazującego, że Polska zmienia swój kierunek rozwoju z podwykonawcy na architekta globalnych rozwiązań technologicznych.
Strony 6-7 (Fundamenty ekosystemu)	Krytyka silnej kontroli oraz ostrożny wniosek o tym, by państwo nie budowało systemów IT konkurujących z sektorem B2B.	Mocniejsze zapisy: Wdrożenie całkowitego zakazu tworzenia państwowych usług wsparcia (nacionalizacji) tam, gdzie funkcjonuje rynek (np. zakaz działalności spółek typu NCBR Akces wyceniających usługi pisania wniosków czy prowadzących działania akceleryjne). Wskazanie na konieczność finansowania sektora prywatnego w ramach PPP, kierując kapitał wprost do reprezentatywnych organizacji samorządu gospodarczego, zamiast budowania chybionych molochów w stylu zlikwidowanej Fundacji Platformy Przemysłu Przyszłości.	Trwale usunięcie konfliktu interesów i patologicznego efektu "crowding-out" wywołanego przez instytucje państwowe. Przywrócenie organicznego rozwoju dla organizacji reprezentatywnych oraz optymalizacja wielomilionowych wydatków celowych.
Strony 7-8 (Finansowanie publiczne)	Zjawisko tak zwanej grantozy oraz postulaty dotyczące powolnej informatyzacji procedur i stosowania rozliczeń ryczałtowych.	Aplikacja modelu niemieckiego i francuskiego: Postulat przerehabilitacji ustawy grantowej (PARP/NCBR) i budowy "Specustawy innowacyjnej" na kształt niemieckiej <i>SPRIND-Freiheitsgesetz</i> . Dopuszczenie "kilkustronicowych umów" (few pages contracts) dla deep techu oraz zdjęcie obostrzeń rygorystycznego zamówień publicznych (PZP). Równoległe: wejście BGK w aktywny rynkowy model inwestycyjny (venture debt, Fund-of-Funds) jak we francuskim BPI France.	Przyspieszenie deregulacji biurokracji (od aplikacji do wypłaty w kilka tygodni). Uwolnienie potencjału technologicznego na bazie wycen patentów, niwelującego luki unijnych perspektyw dofinansowań.

Krajowa Izba Gospodarcza Elektroniki i Telekomunikacji

Lokalizacja w raporcie oryginalnym	Tematyka sekcji zdiagnozowana w raporcie	Nowa rekomendacja strategiczna do uwzględnienia w rewizji dokumentu	Analiza długoterminowych konsekwencji wdrożenia poprawki
Strony 8-10 (<i>Warstwa wykonawcza</i>)	Izolowane silosy warstwy wykonawczej oraz szkodliwy proceder "wielokrotnej akceleracji" bez wyników komercyjnych.	Mechanizmy kapitalizacji sukcesu: Wdrożenie modelu hybrydowego finansowania akceleracji, gdzie operator zyskuje prawo i obowiązek obejmowania akcji/udziałów akcelerowanych spółek, rezygnując z systemu wynagradzania za samo przeszkolenie danego naboru. Ponadto, wprowadzenie finansowanego, minimum 6-miesięcznego płatnego urlopu dla środowiska naukowego jako wehikulu chroniącego wynalazców w fazie przenoszenia koncepcji z laboratoriów na wczesny rynek komercyjny.	Stworzenie autentycznego mechanizmu "skin in the game". Inkubatory zmuszone będą szukać i rekrutować prawdziwych globalnych liderów a nie wyludzać tzw. wskaźniki projektu. Zdjęcie presji egzystencjalnej z inżynierów i skokowy wzrost procesów komercjalizacji głębokich technologii uczelnianych (spin-off).
Strony 12-13 (<i>Dane i usieciowienie</i>)	Problem asymetrii dostępu do wiedzy rynkowej. Propozycja rozwiązania za pomocą państwowych systemów opartych na agentach AI i One-Stop Shop na portalach rządowych.	Transfer wiedzy do instytucji rynkowych: Skreślenie idei "Agentów AI" bo to poparty dwie osoby bez wiedzy na warsztatach – sztuczna inteligencja nie jest w stanie zastąpić złożonej siatki powiązań kapitałowych i społecznych budowanych latami. Mechanizm One-Stop Shop winien zostać zlecony z hojnym finansowaniem profesjonalnym struktorem samorządu gospodarczego. Dodatkowo, zapisanie imperatywu organizacji narodowego Centralnego Wydarzenia Innowacji (polskie VivaTech) w oparciu o autorskie prawa majątkowe polskich podmiotów, całkowicie wykluczając drogie, zagraniczne franczyzy z rynku wydarzeń.	Utrzymanie strategicznego kapitału w postaci praw do marki (IP), zysków ekonomicznych oraz siatki networkingowej na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, wzmacniającej aspiracje do miana stolicy technologicznej Europy Środkowo-Wschodniej (CEE).
Strony 16-18 (<i>Kapitał prywatny</i>)	Identyfikacja ogromnych luk kapitałowych na późnym etapie wdrażania (Growth) oraz znikoma płynność wynikająca z braku wyjść kapitałowych (M&A, IPO).	Popyt państwa jako lewar rynkowy: Zaimplementowanie ramy "Polish Tech" z bezpośrednim programem stymulującym "Next 40/120". Integracja sieci tzw. Korespondentów w obrębie 60 państwowych instytucji dedykowanych priorytetowej obsłudze tych wybranych liderów, a także wymuszenie na administracji i potężnych Spółkach Skarbu Państwa podejmowania roli tak zwanego "pierwszego nabywcy referencyjnego", otwierającego rynek zamówień publicznych (GovTech).	Administracja z biernego płatnika lub przeszkody ewoluuje w proaktywnego inwestora o gigantycznej sile nabywczej. Eliminacja strachu urzędników przed zakupem krajowych rozwiązań (bo są usankcjonowane marką rządu), a w efekcie radykalny, bezpieczny napływ prywatnego kapitału dojrzałego do Polski w poszukiwaniu stabilnych przychodów spółek B2G/B2B.

Stefan Kamiński
Prezes Zarządu

Adrian Migoń
Przewodniczący Zarządu
Sekcji TechPL