

Dr Richard Woodward, CASE

Po pierwsze, nawiązując do referatu dr. Roberta Guzika, chciałbym autorowi podsunąć hipotezę – nie stwierdzenie, lecz właśnie hipotezę – dotyczącą przyczyn obserwowanych przez niego różnicowań regionalnych w Polsce. Jest to hipoteza bardzo prosta, mianowicie że czynnik determinujący te różnicowania to po prostu stopień urbanizacji.

Po drugie, wystąpienia na tym seminarium przypominają mi wyniki badań przeprowadzonych przez CASE parę lat temu na temat instytucji wspierających rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wydaje mi się, że wnioski, które wtedy sformułowaliśmy, są wciąż jak najbardziej aktualne. Przede wszystkim chodzi o to, że tego typu instytucje – inkubatory, parki technologiczne, fundusze i agencje rozwoju lokalnego i regionalnego itp. – cierpią z powodu dwóch podstawowych wad. Pierwsza to zbyt wielkie uzależnienie od zagranicznych środków pomocowych. Instytucje tego typu są nastawione przede wszystkim na priorytety programowe międzynarodowych donorów, w ich działalności brakuje więc często ciągłości i jakiejś myśli przewodniej, która nadałaby całości tej działalności pewną jedność, spójność programową. Druga wada, która zresztą z pierwszej wynika, to brak nastawienia na klientów. Takie organizacje powinny działać na podobnych zasadach jak instytucje członkowskie – często zresztą mają nawet charakter członkowski – ale z reguły są zbyt zajęte wyścigiem o pieniądze europejskie itp., żeby badać potrzeby ich klientów i czynić priorytetem absolutnym zaspokajanie tych potrzeb. Mam wrażenie, że im bardziej Polska się zbliża do wejścia do Unii Europejskiej, tym większy jest ten problem. I to jest, jak sądzę, jednym z powodów negatywnego nastawienia przedsiębiorców do kolejnych programów i inicjatyw, o czym słyszeliśmy w referacie dr. Wojciecha Dziemianowicza.

Wreszcie jedna uwaga na temat finansowania działalności innowacyjnych, dostępu do kapitału wynalazców będących potencjalnymi przedsiębiorcami. Na tym seminarium usłyszeliśmy nie po raz pierwszy stwierdzenia zwracające uwagę na trudności w uzyskaniu kapitału zewnętrznego przez przedsiębiorców innowacyjnych. Ale chciałbym przez chwilę się zastanawiać nad drugą stroną, nad gotowością tych osób do zaakceptowania reguł, według których grają fundusze venture capital i tym podobne źródła kapitału. Zastanawiam się, ile takich osób gotowych jest np. oddać większość udziałów lub akcji swojej firmy w obce ręce w zamian za uzyskane środki. Zastanawiam się, ile jest gotowych na przesunięcia w zarządzaniu i strukturze firmy – często wymagane przez inwestorów tego typu – polegające na przykład na tym, że wynalazca-założyciel staje się dyrektorem ds. rozwoju produktu, podczas gdy inwestor wyznacza nowego menedżera-prezesa, lepiej znającego się na tym, jak produkt sprzedawać. Podejrzewam, że również po tej stronie istnieją potężne bariery.