

Przedsięwzięcie pilotażowe

Narodowego Centrum Badań i Rozwoju

GO_GLOBAL.PL

Wsparcie innowacyjnych firm komercjalizujących wyniki badań naukowych i prac rozwojowych na rynkach światowych

Diagnoza sytuacji w obszarze objętym Przedsięwzięciem pilotażowym

Wprowadzenie

W warunkach rosnącej globalizacji usług, procesów wytwarzania i dystrybucji warunkiem sukcesu biznesowego dla wielu firm oraz w dłuższej perspektywie czasu jest zapewnienie im dostępu do rynku światowego. Dobrze zainwestowane pieniądze polskich podatników mogą doprowadzić do sukcesu polskich firm na miarę niegdyśjszego sukcesu Nokii przy założeniu, że najlepsze z nich będą działać na rynkach globalnych. Nie da się stworzyć *polskiej Nokii* działającej jedynie na obszarze między Bugiem i Odrą, Bałtykiem i Tatrami.

Świat w dobie Internetu i otwartych granic handlowych przekształcił się w rynek globalny. Internet i upowszechnienie podróży lotniczych ułatwiły znakomicie kontakty między ludźmi oraz transakcje pomiędzy firmami, przełamując kolejne bariery wymiany wiedzy, wymiany handlowej i znakomicie przyczyniły się do zmniejszania kosztów transakcyjnych na świecie. Dzięki sieci internetowej firmy zarówno duże, jak i małe mogą konkurować na rynku światowym poprzez marketing, sprzedaż w sieci, jak również zarządzanie przez internet zasobami i łańcuchem dostawców. Przedsięwzięcie pilotażowe *GO_GLOBAL.PL* otwiera dla polskich firm rynki, które są wielokrotnie większe od rynku polskiego, kreując szanse na ich prymat w określonym sektorze, nowe miejsca pracy oraz dochód dla budżetu państwa.

Obszar Kalifornii wokół Zatoki San Francisco zwany Doliną Krzemową stał się tzw. *Global Hub* innowacyjnych technologii z całego świata. Formuła połączenia nauki, technologii i biznesu udoskonalana tam przez ostatnie sześćdziesiąt lat jest źródłem sukcesu większości światowych liderów innowacyjnych technologii. Wielkie ponadnarodowe firmy takie jak Intel, Apple, Google, Amazon, FedEx, eBay, Hewlett Packard (*HP*), Cisco, Microsoft czy Facebook wspierane były w fazie start-upu przez firmy inwestycyjne, a dziś cieszą się dynamicznym wzrostem obrotów na rynkach wschodzących całego świata. Strategia *myśl globalnie i działaj lokalnie* była podstawą ich sukcesu.

Model start-upu skupionego na lokalnym rynku stracił prawo bytu nawet w Dolinie Krzemowej. Firmy nawet we wczesnych etapach rozwoju napotykają ogromną konkurencję ze wszystkich zakątków świata, a inwestorzy stawiają na starcie wymóg strategii *Go Global*; dowodem jej skuteczności są historie sukcesu firm z Doliny Krzemowej.

Podobne trendy obserwuje się na rynkach wschodzących, gdzie firmy takie jak Skype (założony w Estonii), czy rosyjski Yandex, odniosły spektakularny sukces. Wartość Skype sprzedanego ostatnio firmie Microsoft wyniosła 8,5 miliarda dolarów amerykańskich, a Yandex wchodzi na parkiet giełdowy NASDAQ z wartością rynkową 8,4 miliarda dolarów amerykańskich.

Strategia dostępu do rynków światowych

Strategię uzyskania dostępu do rynków światowych, w tym także rynków kapitałowych, można realizować na kilka sposobów.

Polska jest krajem o dużym udziale ludzi z wyższym wykształceniem w całości populacji (wyższy współczynnik w przeliczeniu na głowę mieszkańca niż Stany Zjednoczone). Połączenie tego potencjału intelektualnego z doświadczeniem zgromadzonym w Dolinie Krzemowej powinno zaowocować w Polsce sukcesem podobnym do osiągnięć Nokii i Finlandii oraz dać Polsce konkurencyjną pozycję na światowym rynku nowych technologii. Polska może wykorzystać otwierające się przed nią możliwości w trojaki sposób:

- poprzez współpracę z podmiotami gospodarczymi Doliny Krzemowej, zarówno firmami wschodzącymi jak i dużymi korporacjami w ich ekspansji na rynki Europy i Azji;
- uznane polskie firmy technologiczne, polskie start-upy, Polacy zaangażowani w prace badawcze i rozwojowe dostrzegają wartość współpracy ze swoimi partnerami biznesowymi, klientami i instytucjami finansowymi w Dolinie Krzemowej. Widzą szanse na wdrożenie w Polsce sposobów komercjalizacji innowacyjnych technologii tak dobrze sprawdzonych w Dolinie Krzemowej;
- podobnie, zarządzający amerykańskimi funduszami venture capital wyrażają zainteresowanie współpracą pomiędzy nowopowstającymi w Polsce start-upami a przedsiębiorcami z Doliny Krzemowej posiadającymi doświadczenie w budowaniu firm o zasięgu globalnym.

Korzyści płynące z wyżej wymienionych działalności pozwolą Polsce zbudować reputację partnera o globalnym zasięgu. Atutem byłby dostęp do ekosystemu przedsiębiorców Doliny Krzemowej oraz istniejących źródeł finansowania - w skali około 20 miliardów dolarów amerykańskich rocznie - dostępnych dzięki funduszom venture capital, jak również akces do rozległej sieci firm otoczenia biznesu (prawniczych, finansowych, księgowych, zarządzania zasobami ludzkimi, itp.), których to usługi zostały dostosowane do szybkiego tempa rozwoju Doliny Krzemowej.

Przewiduje się powstanie dwóch rodzajów polskich start-upów. Jedne z nich dostosują swój profil do wymogów lokalnego rynku, ale w znacznej mierze wzorować się będą na amerykańskich firmach z udanym debiutem giełdowym. Za przykład mogłyby posłużyć polskie firmy produkujące rozwiązania IT dostosowane do specyfiki polskiego handlu czy też polskich wymogów sprawozdawczo-podatkowych.

Drugi rodzaj polskich start-upów oparty na nowych pomysłach i unikalnych rozwiązaniach wypracowanych przez polskich naukowców ma większe szanse na wejście na rynek globalny przy współpracy z doświadczonymi zespołami projektowymi ze Stanów Zjednoczonych. Znane są przykłady wykorzystania tej ścieżki przez niektóre fundusze *venture capital* w Dolinie Krzemowej działające na rynku międzynarodowym (Trident Capital i Sofinnova Ventures mają w portfolio firmy z Ameryki Północnej, Europy Wschodniej, Azji, w tym z Federacji Rosyjskiej).

Efektywną drogą do uzyskania dostępu do rynków światowych jest nawiązanie relacji biznesowych z podmiotami już skutecznie operującymi na tych rynkach. Takimi podmiotami mogą być ponadnarodowe firmy właściwe dla danego sektora biznesowego, takie jak wcześniej wspomniane Intel, Cisco, Google, HP, Facebook, itp. Przy ich dużej skuteczności działania na rynkach światowych należy zastrzec, że model budowania relacji z innymi podmiotami realizowany przez koncerny ponadnarodowe sprowadza się do przejmowania mniejszych firm. Model taki tworzy mechanizm zysku dla właścicieli przejmowanych firm i pośredników uczestniczących w transakcji, nie zawsze jednak zaspakają oczekiwania dotyczące generowania w kraju dodatkowych miejsc pracy, zysków oraz budowania wizerunku Polski za granicą. Sektor innowacyjnych firm opartych na wiedzy i unikalnym talencie ich pracowników nie wpisuje się w kategorię firm przejmowanych dla *wywiezienia wiedzy z kraju*, lecz w kategorię strategicznych fuzji firm.

Szanse na światowy sukces polskich firm innowacyjnych można zwiększyć, ułatwiając im relacje biznesowe z inwestorami kapitałowymi. Wynika to między innymi z faktu, że inwestorzy kapitałowi, zwłaszcza ci nastawieni na wsparcie nowych przedsięwzięć, zainteresowani są gwałtownym rozwojem firmy prowadzącym w dalszym etapie do tzw. wyjścia inwestorów z inwestycji (exit) ze stosownym zyskiem, a nie jedynie przyswojeniem jej technologii, rynku, itp.

Szczególnie dużą wartość dodaną wnieść mogą inwestorzy mający istotne *światowe* doświadczenia w finansowaniu małych i średniej wielkości firm. Należą do nich fundusze typu *venture capital*, ale operujące na rynkach światowych, a więc takie, które inwestują na różnych kontynentach w małe i średniej wielkości firmy we wczesnym etapie rozwoju z planem doprowadzenia tych firm do pozycji światowych graczy w ich dziedzinie biznesowej.

Dolina Krzemowa

Budowanie dostępu do Doliny Krzemowej, rozumianej jako optymalne wrota do rynku globalnego, nie jest procesem naturalnym opartym tylko na spełnieniu wymogów oryginalności technologii, zasad marketingu, negocjacji, wizyt, czy też nawet obecności stałego przedstawicielstwa w tym regionie. Dobrze przygotowana firma zamierzająca wyjść na rynek globalny, dobrze przygotowani odbiorcy jej oferty współpracy oraz sprawna organizacja spotkań i kontaktów są nieodzownym elementem tego procesu. Rozumie to wiele krajów rozwiniętych z gospodarką opartą na innowacyjności (np. Izrael, Dania) lub zabiegających o wzmocnienie innowacyjności swej gospodarki (np. Niemcy, Norwegia, Francja, Singapur), jak również kraje realizujące ambicje wejścia do grupy krajów postrzeganych jako innowacyjne (np. Czechy, Estonia, Federacja Rosyjska).

Największa koncentracja funduszy *venture capital* działających na rynkach światowych znajduje się właśnie w Dolinie Krzemowej. Kluczowym elementem sukcesu w tym przypadku jest dojrzała sieć doświadczonych funduszy *venture capital*, rozwijana i ulepszana przez ponad sześćdziesiąt lat swego istnienia. Dziś to około 800 firm zarządzających blisko dwoma tysiącami funduszy, zatrudniających około siedem i pół tysiąca profesjonalnych inwestorów i zarządzających kapitałem około 200 miliardów dolarów USA (USD) z czego przeciętnie około 25 miliardów USD jest inwestowane każdego roku w innowacyjne projekty zarówno we wczesnej jak i bardziej zaawansowanej fazie ich rozwoju.

Eksperci *venture capital* dzięki przygotowaniu operacyjnemu i finansowemu decydują nie tylko o wielkości inwestycji lecz również doradzają dyrektorom oraz zarządom firm otrzymujących finansowanie jak zarządzać ryzykiem i rozwojem firmy na skalę globalną.

Drugim nieodzownym czynnikiem ekosystemu Doliny Krzemowej jest ożywione środowisko inżynierów i pracowników naukowych z sąsiadujących uniwersytetów (Uniwersytetu Stanforda, Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley i San Francisco, itp.). Wszystkie te jednostki akademickie mają olbrzymie doświadczenie w komercjalizacji nowych technologii, zróżnicowane programy nastawione na kształcenie przedsiębiorców i wynalazców, liberalne przepisy dotyczące licencjonowania technologii uniwersytetu oraz rozległe kontakty i współpracę z lokalnym przemysłem.

Inną cechą ekosystemu Doliny Krzemowej są przyjazne biznesowi i świetnie zorganizowane doradztwo prawnicze w zakresie spółek prawa handlowego, ochrony własności intelektualnej, dochodzenia praw na drodze sądowej i prawa pracy.

1. Założenia Przedsięwzięcia pilotażowego - określenie sposobu interwencji

Partnerzy

Niniejsze Przedsięwzięcie pilotażowe będzie realizowane we współpracy między NCBR, a organizacjami umożliwiającymi dostęp do inwestorów zainteresowanych wsparciem wejścia polskich firm innowacyjnych na rynki światowe. Podstawą tej współpracy będą umowy o wspólne przedsięwzięcie (na podstawie art. 30 ust. 3 ustawy o NCBR).

W szczególności partnerem wiodącym będzie USPTC - US-Polish Trade Council, organizacja działająca na rzecz wsparcia relacji biznesowych między Polską a USA w obszarze wysokich technologii, na podstawie porozumienia podpisanego przez tę organizację z NCBR.

USPTC jest organizacją non-profit (korporacja zarejestrowana w Kalifornii) powstałą z inicjatywy środowiska polonijnego, która od 2002 roku promuje i wspiera wymianę naukową oraz transfer nowych technologii w sektorach państwowym i prywatnym pomiędzy Polską i Doliną Krzemową.

W związku z pozycją Partnera Wiodącego USPTC uzyska ze strony NCBR wsparcie w zakresie upowszechnienia informacji o działalności tej organizacji, a w szczególności o działalności Ośrodka Wspierania Polskich Innowacji w Dolinie Krzemowej (US-Poland Innovation Hub in Silicon Valley). Pozycja Partnera Wiodącego nie nakłada na beneficjentów programu obowiązku skorzystania z możliwości oferowanych przez USPTC Hub.

NCBR zachowuje prawo do nadania w przyszłości tego statusu także innym organizacjom o charakterze non-profit działających na rzecz rozwoju polskich firm innowacyjnych.

Model operacyjny

Dla wsparcia komercjalizacji wyników badań naukowych i prac rozwojowych realizowanych przez polskie podmioty prowadzące działalność gospodarczą w dziedzinach wymagających dostępu do rynków światowych, NCBR zaoferuje wsparcie polskim,¹ firmom innowacyjnym, wytwarzającym towary i usługi, które mają szanse konkurować na rynkach światowych.

W ramach Przedsięwzięcia pilotażowego zaoferowane zostanie wsparcie finansowe na opracowanie i wstępną weryfikację strategii przejścia z rynku lokalnego na rynki światowe.

Dofinansowaniu podlegać będą działania mające na celu:

- wypracowanie strategii wejścia na rynki światowe;
- przygotowanie opracowanych innowacji pod kątem wymagań rynków światowych;
- weryfikacja opracowanej strategii, w szczególności poprzez jej ocenę dokonywaną przez instytucje typu *venture capital* działające na rynkach światowych.

W szczególności Przedsięwzięcie pilotażowe adresowane jest do firm rozwijających produkty z branż klasyfikowanych w statystyce publicznej jako branże wysokich i średnio-wysokich technologii.

1. Maksymalne dofinansowanie w Przedsięwzięciu pilotażowym określa się na poziomie 200 tys. zł. Dofinansowanie z NCBR będzie pomocą de minimis, w związku z czym jego przyznanie oraz wysokość uzależnione będą od spełnienia przez wnioskodawcę warunków przyznania pomocy de minimis określonych w Rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 28.10.2010 w sprawie warunków i trybu udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.
2. Wnioski o dofinansowanie w składane będą w języku angielskim.
3. Wnioski będą oceniane przez ekspertów mających międzynarodowe doświadczenia w obszarach właściwych dla ich specyfiki.

¹ Tj. firmom wpisanym do Krajowego Rejestru Sądowego.

4. Wnioski, które uzyskają najwyższą pozycję w rankingu ułożonym według punktacji ekspertów będą finansowane przez NCBR na podstawie umowy z wnioskodawcą.
5. Umowa o dofinansowanie projektu będzie przewidywać dofinansowanie kosztów:
 - przygotowania strategii wejścia na rynki światowe,
 - dopasowania innowacji do wymagań tego typu rynków,
 - rozwój i weryfikację strategii w relacjach z potencjalnymi inwestorami.
6. Beneficjent uzyskuje od NCBR informację o możliwości wsparcia w realizacji umowy przez USPTC Hub.
7. Rozliczeniem umowy z NCBR jest opracowana strategia wraz z opinią potencjalnych inwestorów.

Budżet i harmonogram

Budżet Przedsięwzięcia pilotażowego wynosi 10 mln PLN (indykatywne założenia: 1 mln PLN na rok 2012, 6 mln PLN na rok 2013, 3 mln PLN na rok 2014).

Nabory wniosków o dofinansowanie projektów będą prowadzone w sposób ciągły w latach 2012-2014, aż do wyczerpania budżetu Przedsięwzięcia.

Zakładane efekty i wskaźniki

Zasadniczym efektem programu będzie umożliwienie polskim firmom innowacyjnym dostępu do rynków światowych.

Zakłada się dofinansowanie projektów 50 firm (wskaźnik produktu).

Wskaźnikiem rezultatu Przedsięwzięcia pilotażowego będzie liczba firm – beneficjentów Przedsięwzięcia pilotażowego, które wprowadzą swoje produkty na rynek amerykański w ciągu 1 roku po zrealizowaniu projektu w Przedsięwzięciu pilotażowym, a sprzedaż produktów firmy na rynku amerykańskim osiągnie w ciągu 3 lat od zakończenia projektu co najmniej 5-procentowy udział w całości sprzedaży firmy. Zakłada się osiągnięcie wyżej opisanego rezultatu przez 20 firm – beneficjentów Przedsięwzięcia pilotażowego (docelowa wartość wskaźnika rezultatu).