

Tomasz Galewski

INKUBATORY TECHNOLOGICZNE JAKO NARZĘDZIE POLEPSZANIA KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI POLSKIEJ

1. Wstęp

W dobie globalizacji i coraz dynamiczniej rozwijających się gałęzi przemysłu teleinformatycznego o konkurencyjności danego kraju czy regionu świadczy stopień zaawansowania prac nad badaniami i innowacjami (B+R), w szczególności zaś środki przeznaczane na inwestycje z dziedziny ICT (*information and communication technologies*). Niestety, gdy spojrzymy na porównanie wydatków na te cele w Unii Europejskiej, USA i Japonii, to wypada ono zdecydowanie na niekorzyść krajów europejskich (tab. 1).

Tabela 1. Inwestycje w badania nad ICT w 2002 r.

B+R w dziedzinie ICT	UE 15	USA	Japonia
Inwestycje sektora prywatnego	23 mld euro	83 mld euro	40 mld euro
Inwestycje sektora publicznego	8 mld euro	20 mld euro	11 mld euro
Liczba mieszkańców	383 mln	296 mln	127 mln
Wielkość inwestycji na jednego mieszkańca	80 euro	350 euro	400 euro
Procentowy udział B+R w dziedzinie ICT w łącznej wartości B+R	18	34	35

Źródło: [Komunikat Komisji...].

Na zakończonej niedawno konferencji Komisji Europejskiej IST 2006 „Strategies for Leadership”, której celem było podsumowanie szóstego programu ramowego i prezentacja zasad funkcjonowania siódmego, komisarz ds. społeczeństwa informacyjnego Viviane Reding przyznała, że jeśli Europa chce się dalej rozwijać i utrzymać swoją pozycję w światowym układzie sił, to powinna więcej wydawać na badania i innowacje. W związku z tym Komisja Europejska przeznaczy w latach 2007-2013 ponad 50 mld euro na badania, w tym ponad 9 mld na sferę teleinfor-

matyki [Iszkowski 2006]. Większy udział w tych badaniach mają mieć firmy, tak by można było szybko wykorzystać opracowane technologie. Stworzono już w tym celu dziewięć platform technologicznych, które obejmują następujące dziedziny: fotonikę, nanoelektronikę, systemy sterujące, architekturę oprogramowania i systemów (NESSI) oraz systemy mobilne (eMobility) [Iszkowski 2006].

Nie ulega wątpliwości, że stosowanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych stanowi dziś istotny element w walce konkurencyjnej między przedsiębiorstwami. Nadeszła era rozwiązań e-biznesowych, które oparte są na Internecie i usługach z nim związanych. Sektor ICT to coraz większy i bardziej znaczący element gospodarki, jednakże inwestowanie w nowe technologie telekomunikacyjne wiąże się z bardzo dużym ryzykiem niepowodzenia. Konieczne jest istnienie znacznej ilości kapitału wysokiego ryzyka, który pozwoli na rozwój przedsięwzięć internetowych. Kapitał ten może się przejawiać w różnych formach – jako *venture capital*, *business angels* lub jako inkubatory.

W odróżnieniu od funduszy *venture capital* i zamożnych prywatnych osób, czyli tzw. aniołów biznesu, koncentrujących się głównie na finansowaniu danego przedsięwzięcia, inkubatory pomagają w realizacji pomysłu na prowadzenie własnego biznesu. Forma pomocy może przybierać postać: doradztwa strategicznego, marketingu, użyczenia pomieszczeń biurowych i infrastruktury, obsługi administracyjnej, szkolenia, pomocy prawnej czy też poszukiwania pracowników, tak więc w procesie powstawania nowej firmy uczestniczą autor pomysłu, firma prowadząca inkubator i inwestor strategiczny [Miller-Stefańska 2001]. Gdy dane przedsiębiorstwo jest już na tyle stabilne, by opuścić inkubator, następuje proces wyodrębniania spółki.

Pomysł tworzenia inkubatorów technologicznych pochodzi ze Stanów Zjednoczonych, a ostatnimi czasy przeżywa rozkwit w Izraelu. W tym niewielkim państwie istnieje kilkadziesiąt spółek pełniących funkcję inkubatorów technologicznych, podczas gdy w Polsce jest ich zaledwie kilka [Miller-Stefańska 2001].

2. Przykłady inkubatorów technologicznych

Działalność inkubatorów technologicznych jest obarczona dużym ryzykiem, więc nie powinien dziwić fakt, że część z przedstawionych w niniejszej publikacji inkubatorów zmuszona była zaprzestać swojej działalności na skutek nieudanych inwestycji. Jednak ze względu na mały wybór firm prowadzących taką działalność na polskim rynku niektóre z nieistniejących już firm zostaną przedstawione jako autorzy sukcesów pojedynczych rozwiązań. Wśród polskich inkubatorów technologicznych można wymienić:

- Internet Investment Fund, (<http://www.iif.pl>),
- e-inkubator (<http://e-inkubator.biz/>),
- e-Katalyst,

- Net Investment,
- MCI Management – jako raczej fundusz inwestycyjny, ale silnie konkurujący z internetowymi inkubatorami (<http://www.mci.com.pl>),
- e-inkub@tor.com.pl.

Pierwszy z wymienionych, Internet Investment Fund (IIF), jest inkubatorem już z dość długim stażem. Został bowiem założony w 1999 r., a w roku 2000 miał już 7,5 mln zł środków własnych na inwestycje. W zamian za zaangażowanie w pomysł IIF obejmuje do 49% udziałów powstałego przedsiębiorstwa. Z reguły przedsięwzięcia są inkubowane przez 3-6 miesięcy i na jeden projekt nie przeznaczają się więcej niż kilkaset tysięcy dolarów. Po okresie inkubacji firma liczy na znalezienie inwestora, który odkupi przedsiębiorstwo i je dokapitalizuje. IIF może poszczycić się projektem, który był pierwszą udaną inkubacją w Polsce. Pod skrzydłami tego inkubatora wyrosła firma BillBird, która zamierzała wprowadzić regulację rachunków poprzez Internet. Rachunki klientów BillBird miały być przysyłane przez wystawców do spółki, tam skanowane i prezentowane klientom, wraz z możliwością akceptacji i uruchomienia płatności¹. Niestety projekt ten zakończył się niepowodzeniem i w 2002 r. system o nazwie „Moje Rachunki” przestał istnieć. Jednakże po doinwestowaniu przez BRE Bank i zmianie modelu biznesowego firmie udało się przebić ze swoją ofertą, polegającą tym razem na przeniesieniu płatności do sklepów i stacji benzynowych. Znalazł się inwestor chętny do odkupienia tego przedsięwzięcia i za sumę 23 mln zł „Moje Rachunki” odsprzedano PolCardowi. Właścicielem PolCardu jest firma GTECH, która działa również w Czechach i na Węgrzech, i żeby ujednolicić nazwę sieci, zmieniła ją na VIA.

Do inkubatora IIF co roku zgłasza się wielu autorów z projektami, jednakże dzięki opracowanym procedurom oceny opłacalności firma wybiera tylko najlepsze z nich – te, które mają szanse zaistnieć na rynku. Na kryterium ewaluacji składają się [<http://www.iif...>]:

- w 25% – poziom wiedzy, zaangażowania i doświadczenia pomysłodawcy,
- w 20% – innowacyjność technologiczna projektu w skali globalnej,
- w 15% – możliwość globalizacji rozwiązania w kontekście wielkości niszy rynkowej,
- w 15% – perspektywy rozwoju biznesu wyrażane przez przewidywane przychody lub wzrost wartości firmy,
- w 10% – innowacyjność projektu w skali lokalnej,
- w 10% – nakłady inwestycyjne/ryzyko,
- w 5% – przewidywany okres zwrotu z inwestycji.

Internet Investment Fund posiada dobrze opracowany model biznesowy. Poszczególne rodzaje kosztów i przychodów związanych z kolejnymi fazami projektu przedstawia tab. 2.

¹ Dziennik Internautów z dnia 9 września 2004 r., www.di.com.pl.

Tabela 2. Model biznesowy Internet Investment Fund

Koszty IIF	Faza projektu	Zyski IIF
–	ewaluacja	–
Przygotowanie inwestycji, sprawdzenie warunków rynkowych	umowa inwestycyjna, <i>business model</i>	–
Finansowanie projektu pilotażowego	inkubacja	sprzedaż usług i produktów
Inwestycja w przedsięwzięcie, aktywowanie poniesionych kosztów	wydzielenie firmy	refakturowanie kosztów, aporty i zyski podatkowe
Ewentualne dalsze współfinansowanie	inwestycja zewnętrzna	odzyskanie pożyczek, prowizja za po- zyskanie kapitału, częściowe wyjście z inwestycji
–	rozwój firmy	doradztwo, outsourcing
–	wyjście	wyjście z inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.iif...].

Wspomniana spółka BillBird to nie jedyny zakończony sukcesem projekt IIF. Oprócz tego przedsięwzięcia do największych osiągnięć inkubatora zaliczyć należy:

- IRR – Instytut Rozwoju Reklamy – wartość zainwestowanego kapitału to 0,5 mln zł, przychody po wyjściu z inwestycji – 1,75 mln zł,
- SoftwareMind – firma rozwijająca oprogramowanie w dziedzinie CRM i telepracy, sprzedająca głównie na rynkach zagranicznych – środki zainwestowane to 0,8 mln zł, obecna wartość – 1,5 mln zł,
- Personal TV – telewizja oferująca atrakcyjną spersonalizowaną treść, oparta na technologii Ice Ray, również rozwijanej w IIT (projekt jest jeszcze w początkowej fazie),
- Ice Ray – technologia pozwalająca dostosować program telewizyjny do potrzeb widza, na podstawie jego przyzwyczajeń i historii obejrzanych programów (również projekt ten jest jeszcze w początkowej fazie).

Oczywiście poza projektami, które opuściły inkubator i dalej radzą sobie na rynku, są w historii IIF takie, które zakończyły się niepowodzeniem i przyniosły straty. Zaliczyć tutaj można następujące przedsięwzięcia:

- eCenter SA – hosting usług internetowych – projekt zakończony bankructwem ze względu na małe zainteresowanie inwestora strategicznego oraz jego zaangażowanie w konkurencyjne przedsięwzięcia,
- Interactive Medicine – zaopatrywanie w sprzęt medyczny, wdrażanie elektronicznych recept – strata 0,5 mln zł,
- iFirma.pl – rozwój usług księgowości mikrofirm w modelu ASP – potem przeniesienie spółki do projektu Power Media – niezadowolający wzrost i sprzedaż przedsiębiorstwa, strata 0,5 mln zł.

Internet Investment Fund wspomaga firmy, znajdując im odpowiedniego inwestora strategicznego, a przede wszystkim zapewnia pomoc w zarządzaniu danym

przedsięwzięciem. Nieco inaczej wyglądała działalność e-inkub@tor, który już nie istnieje na rynku, jednak w tym przypadku jego terminowe działanie było z góry zaplanowane. E-inkub@tor oferował wsparcie w postaci sprzętu i oprogramowania. Inicjatywa była wspierana przez takie firmy, jak: Sun Microsystems, Oracle, Cisco Systems, RSA Security oraz DNS Polska. Inkubacja w tym przypadku trwała do trzech miesięcy, a zainteresowana firma miała przez ten czas do dyspozycji [www.e-inkub@tor...]:

- serwer firmy Sun Microsystems (Sun Ultra 10 lub Sun Enterprise 250) oraz zestaw narzędzi programistycznych z pakietu Sun Developer Connection w kategoriach Java i Solaris,
- baze danych Oracle 8i, narzędzia programistyczne oraz doradztwo,
- router Cisco Systems, w tym IOS FireWall,
- „internetowe dowody osobiste” RSA Security, tj. ACE/Server i tokeny SecurID, plus szkolenie.

E-inkub@tor pobierał za te usługi opłatę w wysokości 4 tys. zł, co w porównaniu z możliwościami, jakie dawały te technologie, nie wydaje się kwotą wygórowaną. Zamiast wsparcia finansowego ze strony firm tworzących inkubator, przedsiębiorstwa te pomagały w staraniach o kredyty lub ułatwiały znalezienie *venture capital*.

Mimo krótkiego działania, e-inkub@tor może się poszczycić sporymi sukcesami. Najbardziej znany z nich to wyszukiwarka Netsprint. We wrześniu 2000 r. firma XOR Internet wprowadziła ją na rynek po wcześniejszej inkubacji. W pierwszym okresie istnienia na rynku wyszukiwarkę Netsprint zainstalował portal hoga.pl, a w celach niekomercyjnych – Instytut Naukowy PAN [Kropka...]. Ludzie zaangażowani w tworzenie wyszukiwarki Netsprint nie byli jednak przedsiębiorcami bez żadnego doświadczenia – wcześniej byli autorami obecnie największej i najpopularniejszej polskiej księgarni Merlin.pl. Sukces rynkowy Netsprintu bazował na nowej technologii wyszukiwarek opartych na zdecentralizowanych systemach. Netsprint jest w pełni rozproszony, co umożliwia jej konfigurowanie na pewnej liczbie stosunkowo niedrogich maszyn, nawet klasy PC [Kropka...]. Pozwala to również na skalowalność wyszukiwarki, czyli zwiększanie jej szybkości i wydajności przez dołączanie kolejnych maszyn.

Drugim powszechnie znanym przykładem firmy, która zaistniała na rynku dzięki e-inkub@torowi, była internetowa giełda nadwyżek przemysłowych – 7Stores Polska. Pośredniczyła ona w handlu produktami, których nie udało się sprzedać w pierwotnym obrocie towarowym. Niestety, w odróżnieniu od np. rynku amerykańskiego, w Polsce nie przyjęła się taka forma upłynniania zapasów i 7Stores musiał zaprzestać działalności.

Nie tylko poszczególne inkubowane firmy nie dawały sobie rady w walce konkurencyjnej, lecz są przykłady na to, że same inkubatory nie podołały trudnościom rynku internetowego, szczególnie na początku nowego stulecia. Poparciem tej tezy jest historia inkubatora o nazwie Net Investment. Firma ta planowała finansowanie 3- i 4-kwartalnych inwestycji, maksymalnie do kwoty 500 tys. dol. Początkowy

kapitał akcyjny firmy wynosił zaledwie 100 tys. zł i mimo dużych szans na znalezienie inwestora strategicznego, nie udało się podnieść kapitału firmy do 10 mln dol. – w roku 2001 Net Investment zakończył działalność jako inkubator technologiczny. Przedsiębiorstwo zdecydowało się na przejęcie większościowego pakietu firmy PLAS, która zajmowała się merchandisingiem, co oznaczało porzucenie działalności internetowej i zwrot ku działalności tradycyjnej.

Inny inkubator – e-Katalyst – spotkał los podobny do Net Investment. W zamierzeniu e-Katalyst miał skupić się na oryginalnych usługach sieciowych dla firm internetowych i tradycyjnych. Okres aktywnej inkubacji trwał od 4 do 8 miesięcy, a inkubator zapewniał:

- pomoc w tworzeniu stron www,
 - konsulting internetowy,
 - tworzenie aukcji B2B,
 - zaopatrzenie w informację biznesową,
 - wdrożenie operacji e-handlu i zapewnienie odpowiedniego oprogramowania.
- W czasie swojej działalności e-Katalyst inkubował takie przedsięwzięcia, jak:
- Hyde Park – serwis umożliwiający tworzenie mailowych grup dyskusyjnych, utrzymywany z reklam dołączanych do listów przesyłanych przez użytkowników i ze świadczenia usług polegających na zapewnianiu komunikacji między pracownikami w firmach – dziś nie istnieje,
 - serio.pl – giełda B2B, obecnie pod tym adresem realizowany jest zupełnie inny projekt,
 - pracuj.pl – serwis z ofertami pracy,
 - eLearning.pl – HR, szkolenia.

Kolejną firmą pomagającą innym przedsiębiorcom rozpocząć działalność jest MCI Management. Nie jest to klasyczny inkubator technologiczny, ale jego funkcjonowanie polega praktycznie na tym, by finansować projekty z dziedziny nowych technologii, głównie Internetu. W portfolio tego funduszu znajdują się m.in.:

- bankier.pl – portal finansowy,
- Travelplanet – internetowe biuro podróży,
- Dom Zdrowia.pl – apteka internetowa,
- One2One – integrator rozwiązań mobilnych,
- Iplay.pl. – muzyczny sklep internetowy,
- Hoopla.pl – sklep AGD/RTV,
- Retail info – porównywarka cenowa,
- Naviexpert – dostawca rozwiązań nawigacji personalnej,
- S4E – dostawca rozwiązań pamięci masowych.

Niektóre z tych przedsięwzięć to liderzy w swojej dziedzinie (np. Travelplanet) i sukcesy te przenoszą się bezpośrednio na prognozy zysków MCI, które zostały podwyższone z 17,21 mln zł do 29,32 mln zł w roku 2006².

² Dziennik Internautów z dnia 6 grudnia 2006 r., www.di.com.pl.

Aby usprawnić proces zgłaszania nowych projektów, MCI wprowadził ostatnio możliwość wysyłania swoich pomysłów na internetowy biznes za pomocą samej sieci. Chodziło nie tylko o przyspieszenie przesyłu danych, lecz także o poprawę ich jakości. Wcześniej część napływających propozycji była źle opracowana formalnie. Dokładny formularz pozwala na uzyskanie potrzebnych informacji, bez ich nadmiaru czy nieścisłości. Firma MCI wprowadziła również nową formę wspomagania tych pomysłodawców, którzy nie mają ochoty na prowadzenie swoich przedsiębiorstw. Oferuje do 5 tys. euro za przekazanie pomysłu do realizacji bez angażowania się w niego przez jego autora. W latach 2006-2007 fundusz chce zainwestować ok. 40 mln zł i zrealizować 6-12 projektów [*Do 5 tys. euro...* 2006]. Obszary zainteresowań MCI to m.in.: Internet, e-commerce, Web2.0, Digital Content, Digital Entertainment, Mobile Internet, Wireless, Software Development.

Stosunkowo nowym inkubatorem technologicznym jest inkubator Symetrii. Właścicielami inkubatora są agencja e-biznes i internetowy dom mediowy Symetria, powstały w wyniku przekształcenia w spółkę Agencji Interaktywnej Omeganet (jednej z najstarszych agencji internetowych w Polsce) [www.symetria...]. Symetria ma już bardzo duże doświadczenie w dziedzinie e-biznesu, zdobyte przy współpracy z największymi polskimi firmami internetowymi, takimi jak: Onet.pl, Allegro.pl, Gazeta.pl, Home.pl, AllPay.pl [www.inkubator...]. Inkubator Symetrii został utworzony w roku 2002 i, jak dotychczas, może się poszczycić dwoma bardzo znanymi projektami: Sympatia.pl i Vitalia.pl.

Sympatia.pl to największy polski serwis randkowy, który po okresie inkubacji został sprzedany portalowi Onet.pl w 2005 r. Sympatia.pl proponuje usługi randkowe i towarzyskie. Jest to miejsce, w którym internauta może liczyć na znalezienie nowej przyjaźni czy też osoby o podobnych zainteresowaniach. Oprócz tego można w portalu znaleźć opinie innych użytkowników i ekspertów z różnych dziedzin. W tej kategorii serwis ten jest największy pod względem liczby użytkowników i jako że znajduje się w ofercie najpopularniejszego portalu, należy oczekiwać, że jego popularność w najbliższym czasie nie będzie się zmniejszać.

Portal Vitalia.pl został uruchomiony w 2005 r. Jest on stworzony dla osób szukających skutecznej i dopasowanej do potrzeb diety odchudzającej. Korzystanie z tego serwisu jest wygodniejsze i tańsze niż korzystanie z porad dietetyków [www.inkubator...]. Użytkownicy dostają codzienne i tygodniowe plany posiłków, przepisy ich wykonania oraz listy zakupów koniecznych do przyrządzenia danych potraw. Wszystko jest dopasowane do potrzeb konkretnego organizmu, alergii, przebytych chorób itp. – w tym serwisie odpowiednie porady znajdują np. osoby z cukrzycą, nietolerujące laktozy, lub wegetarianie.

Inkubator Symetrii cały czas prowadzi swoją działalność i czeka na nowe ciekawe pomysły. Oferuje w zamian [www.inkubator...]:

- finansowanie początków działalności,
- wsparcie merytoryczne,

- wsparcie rozwoju produktu/usługi,
- doradztwo strategiczne,
- tworzenie, instalację i administrowanie oprogramowania,
- stworzenie i zarządzanie serwisem internetowym,
- wsparcie w pozyskaniu dodatkowego kapitału,
- działalność marketingową, promocyjną, PR.

Incubatorem działającym głównie w branży turystyki i transportu jest RST. Ta świdnicka firma ma w swoim portfelu takie spółki, jak:

- NetTur – rozwiązania IT dla branży turystycznej,
- TRANS Europejska Giełda Transportowa – europejski transportowy komunikator biznesowy,
- TRANS Kancelaria Prawna – system windykacji transportowej.

NetTur ma na celu wspomaganie procesów komunikacyjnych i usprawnienie wymiany informacji między podmiotami działającymi w obszarze turystyki [www.rst...]. W 2000 r. NetTur stworzył system zarządzania treścią stron – CMS.NetTur, który bierze pod uwagę specyfikę branży turystycznej. Umożliwia stworzenie profesjonalnej witryny internetowej biura turystycznego lub wręcz wortalu tematycznego. Celem firmy było stworzenie narzędzia stanowiącego środek ciężkości między szybkością publikacji informacji a samodzielnym wpływem na jej kształt. Wśród podstawowych możliwości CMS.NetTur można wymienić [www.rst...]:

- edytowanie treści merytorycznych strony www,
- edytowanie sekcji metastrony www,
- samodzielne edytowanie ofert,
- możliwość wymiany informacji ze współpracującymi firmami,
- moduł wstępnej rezerwacji,
- moduł newsletter,
- możliwość automatycznego pobierania ofert z bazy wyszukiwarki NetTur według określonych kryteriów (np. przedziałów cenowych, wyżywienia, *last minute*),
- otwartość systemu – istnieje możliwość dodawania własnych aplikacji.

CMS.NetTur to wiązka różnorodnych rozwiązań, które wzajemnie się uzupełniają. Należą do nich:

1. Wyszukiwarka.NetTur – wyszukiwarka integruje ofertę ponad 50 touroperatorów w jedną spójną bazę, prezentuje wyniki poszukiwań w profesjonalnej oprawie (oferty ze zdjęciami, opisami oraz dodatkowymi informacjami); aktualizacja ofert przebiega automatycznie, więc unika straty czasu na ręczną aktualizację.

2. Komunikator.NetTur – pierwszy program umożliwiający osobom z branży turystycznej bezpośrednią komunikację w Internecie; jego zasada działania jest bardzo podobna do powszechnie znanych komunikatorów typu gadu-gadu, lecz został on uzupełniony o elementy specyficzne dla branży turystycznej; z tego systemu korzystają biura podróży, organizatorzy imprez, przewoźnicy, informacje turystyczne, hotele itp. W systemie są zarejestrowane tylko te osoby, które przeszły pełną identyfikację, tak by

zminimalizować ryzyko oszustw. Wszystkie rozmowy, w przeciwieństwie do popularnych komunikatorów internetowych, są szyfrowane. Do jego zalet należy oczywiście zaliczyć oszczędności na kosztach kontaktów biznesowych oraz lepszą organizację pracy. Archiwum rozmów pozwala rozstrzygać kwestie sporne.

3. Konsultant.Net.Tur – konsultant stanowi rozwinięcie możliwości komunikatora, pozwala na przeprowadzanie rozmów bez instalowania oprogramowania na swoim komputerze, wystarczy odwiedzić tylko odpowiednią stronę www. Konsultant.NetTur łączy klienta z konkretną osobą lub z odpowiednim konsultantem, który pomoże w odpowiedzi na pytania dotyczące ofert.

Następny z projektów firmy RTS to TRANS Europejska Giełda Transportowa. Jest to internetowa platforma wymiany informacji o wolnych ładunkach i pojazdach ciężarowych [www.rst...]. Projekt jest kierowany do firm transportowych i spedycyjnych, które mogą w ten sposób powiększać listę swoich zleceń, oraz do firm produkcyjnych, które chcą zlecić przewóz swoich produktów. Użytkownicy platformy TRANS mają dostęp do tysięcy wolnych ładunków i ciężarówek, co pozwala na redukcję tzw. pustych przebiegów pojazdów. Bezpieczeństwo zawieranych transakcji jest gwarantowane przez system autoryzacji, wgląd do Rejestru Dłużników Transportowych oraz windykację należności w ramach Systemu Windykacji Transportowej. Z danych podanych na stronie giełdy TRANS wynika, że na tej platformie [www.logintrans...]:

- jest 34 000 użytkowników z całej Europy,
- znajduje się 30 000 nowych ofert frachtów i przestrzeni ładunkowych każdego dnia,
- jest 450 000 zleceń transportowych miesięcznie,
- za pomocą komunikatora odbywa się 2 000 000 rozmów miesięcznie.

TRANS Kancelaria Prawna specjalizuje się w sprawach w Systemie Windykacji Transportowej. Jest to rozwiązanie specjalnie stworzone do spraw windykacyjnych w branży spedycyjno-transportowej. System pozwala na wiele udogodnień, takich jak [www.swt...]:

- bardzo szybka procedura działania – konieczna ze względu na roczne przedawnienia długów w transporcie,
- tania i szybka windykacja należności z zagranicy – ważna dla tych, którzy przewożą ładunki między różnymi krajami,
- pełna integracja z Rejestrem Dłużników Transportowych,
- współpraca z giełdą TRANS, tak by wyeliminować z niej nieuczciwych kontrahentów,
- niskie stawki spowodowane masowością usług, specjalizacją branżową oraz wspomnianą już integracją z RDT i giełdą TRANS.

Jak widać, inkubator RTS tworzy platformę kontaktów między uczestnikami rynku turystycznego i transportowego wraz z instytucjami pozwalającymi na usprawnienie działania tych rynków, takich jak obsługa prawna.

Kolejnym przykładem inkubatora pomagającego firmom, które chcą zaistnieć w e-biznesie, jest e-inkubator. Założony został 17 października 2005 r. i funkcjonuje jako jednostka organizacyjna grupy Interium, której celem jest wspieranie polskiej przedsiębiorczości internetowej i zachęcanie młodych ludzi do zakładania własnych firm. Niewątpliwym plusem korzystania z takich ofert jest zwolnienie z przymusu płacenia składek ZUS, które przy podejmowaniu ryzyka rozpoczęcia nowej działalności często stanowią niemałą przeszkodę finansową.

W ramach pomocy ze strony e-inkubatora można liczyć na:

- hosting – propozycja kont hostingowych u współpracujących firm – przykładowo w firmach avx.pl i etin.pl inkubowana firma otrzyma odpowiednio 30 i 50% rabatu [www.e-inkubator...],
- stronę www, narzędzia e-commerce – profesjonalne wykonanie portalu i instalacja odpowiednich aplikacji wykonana przez firmę Olgroup (opłata za to wynosi 10% osiąganego dochodu, może być rozłożona na raty),
- kampanię marketingową – inkubator ma bazę tysięcy przedsiębiorstw, do których może skierować reklamę inkubowanej firmy (opłata jest ustalana indywidualnie),
- porady prawne – udzielają ich stowarzyszeni w grupie Interium studenci prawa (opłata ustalana indywidualnie),
- e-inkubację – ta usługa polega na prowadzeniu ksiąg, pośrednictwie i pomocy przy zawieraniu umów; aby otrzymać zwolnienie z płacenia składek ZUS inkubowana firma musi skorzystać z tej usługi inkubatora (opłata to 50 zł za miesiąc lub 10% od obrotów) [www.e-inkubator...].

3. Serwisy inwestycyjne

Swego rodzaju wsparciem w poszukiwaniach inwestora chętnego do lokaty kapitału w dane przedsięwzięcie są serwisy inwestycyjne, które łączą dostawców kapitału z pomysłodawcami. W Polsce przykładem takiej platformy kapitałowej jest ivp.pl. Jej celem jest gromadzenie potencjalnych projektów inwestycyjnych i ich prezentacja poszczególnym inwestorom zarówno z Polski, jak i z zagranicy [www.ivp...]. Ivp.pl współpracuje z wieloma polskimi i zagranicznymi organizacjami biznesowymi, takimi jak firmy konsultingowe, organizacje *business angels* czy fundusze *venture capital*.

Oczywiście w przypadku ivp.pl zainteresowanie branżą internetową nie wyklucza pomocy innym inwestorom i właścicielom projektów biznesowych. Obecnie w sekcji IT na platformie ivp.pl znajduje się 28 ofert osób poszukujących inwestorów, a kwoty, jakich poszukują pomysłodawcy, mieszczą się w przedziale od 10 000 zł do 2 000 000 zł [www.ivp...].

Jak dotychczas, dzięki pośrednictwu ivp.pl udało się dokonać dwóch poważnych inwestycji. Pierwsza z nich to pozyskanie inwestora prywatnego dla spółki z

branży spedycyjno-transportowej. Fundusze były potrzebne na działania handlowe, marketingowe i rozwój firmy. Przedsiębiorstwo to chce wykorzystać Internet do łączenia ofert przewoźników ze zleceniodawcami. Druga z inwestycji to zaangażowanie anioła biznesu na poziomie kilkudziesięciu tysięcy złotych (pierwsza transakcja) w projekt ogłaszany w ten sposób: „Sprzedam Sp. z o.o. wraz z atrakcyjnymi domenami [...] będącymi nazwami firmy oraz [...] pod serwis internetowy dla przyszłego właściciela. Może być podstawą dobrze identyfikowanego serwisu dotyczącego podatków, kancelarii podatkowych bądź rozliczeń między firmami i usług B2B. Obecnie brak zatrudnionych osób” [www.ivp...].

Zaangażowanie inwestora ma wspomóc rozszerzenie bieżącej działalności wobec tworzenia projektów internetowych. Niestety w obu przypadkach dane osobowe dotyczące zaangażowanych stron oraz kwota inwestycji pozostają tylko do wiadomości ivp.pl.

Na podstawie własnych doświadczeń i wiedzy ivp.pl wyciąga następujące wnioski dotyczące zasad działania i rozmiarów rynku *business angels* i *venture capital* [www.ivp...]:

- fundusze *venture capital* nie są skłonne do ponoszenia znacznego ryzyka inwestycyjnego przy projektach w fazie *start up*, na co decydują się w większej mierze inwestorzy prywatni (*business angels*),
- *business angels* są zazwyczaj skłonni do zainwestowania w jedno przedsięwzięcie od 50 000 do 200 000 dolarów,
- rynek inwestorów *business angels* w Wielkiej Brytanii szacowany jest na 500 mln funtów, a globalny rynek wyceniany jest na 4,5 mld dolarów,
- kapitał jest globalny – dysponujący kapitałem są zainteresowani rozwojowymi inwestycjami, niezależnie od kraju pochodzenia.

Na ostatni punkt trzeba zwrócić największą uwagę, gdyż przedstawione wszystkie inkubatory technologiczne i serwisy inwestycyjne są przykładami firm polskiego pochodzenia, a nic nie stoi na przeszkodzie, by na polski rynek weszli konkurenci z innych części świata.

Właśnie o tego typu inwestycjach zrobiło się ostatnio głośniejsze za sprawą Tada Witkowicza, amerykańskiego inwestora polskiego pochodzenia, który postanowił rozpocząć działalność na polskim rynku. Tad Witkowicz jest założycielem funduszu Otago Capital, który chce zainwestować w Polsce blisko 25 mln dol. [Maciejewski 2006]. Fundusze mają być przeznaczone na 2-3 projekty rocznie, a „wyinkubowane” spółki – sprzedawane inwestorom, lub wprowadzane na polską giełdę lub Nasdaq, gdzie funkcjonują już firmy T. Witkowicza – Adlex i CrossComm (pierwsza firma, która zdecydowała się przenieść do Polski dział rozwoju oprogramowania). Wśród obostrzeń angażowania funduszy jest maksymalna kwota, jaka może być zainwestowana w jeden projekt – 2,5 mln dol., a liczba prowadzonych projektów ma nie przekroczyć 10. Tad Witkowicz planuje również przyciągnąć do Polski amerykańskie fundusze *venture capital*, a te z kolei mogą już sta-

nowić dużą konkurencję dla polskich inwestorów, ze względu na ilość posiadanego kapitału i doświadczenie zdobyte w wielu projektach. Przykładem takiego funduszu może być Garage.

Garage Technology Ventures to fundusz inwestujący w nowe przedsięwzięcia (*seed stage*) i te, które są we wczesnej fazie inwestowania (*early-stage*). Co ciekawe, Garage jest również firmą powstałą jako efekt wspomaganie przez wiele funduszy *venture capital* i *business angels*. Wśród tych inwestorów można wymienić:

- Advanced Technology Ventures,
- Credit Suisse First Boston,
- E*TRADE Group,
- Goldman, Sachs & Co.,
- Ben Rosen – Former Chairman, Compaq Computer,
- Charles R. Schwab – co-CEO, Charles Schwab Inc.,
- Silicon Valley Bank.

Od czasu powstania Garage, czyli od roku 1997 (wtedy Garage działał jako bank inwestycyjny), fundusz przeprowadził kilkaset inwestycji i zaangażował w te przedsięwzięcia ok. pół miliarda dolarów [www.garage...]. Od 2002 r. firma działa jako *venture capital*, a jej projekty stanowią jedno z najnowocześniejszych technologii na świecie. Garage jest zainteresowany długoterminowo swoimi projektami, a firmom dostarcza wsparcie w postaci kapitału finansowego, kadry zarządzającej, marketingu i ogólnie pojętego rozwoju firmy. Główną branżą, w którą inwestuje Garage, jest oprogramowanie, poza tym w polu zainteresowania firmy są usługi i inżynieria materiałowa. W projekt inwestuje się zazwyczaj od 500 000 do 3 000 000 dol., z zaznaczeniem, że firma musi osiągnąć próg zysku przy nakładach mniejszych niż 5 mln dol. Wśród udanych projektów można wymienić następujące:

- FilmLoop – platforma pozwalająca na zamieszczanie, wyszukiwanie i komunikowanie się za pomocą technologii cyfrowych; użytkownicy mogą nieustannie umieszczać pliki w różnych formatach (film, dźwięki, obrazy) i w ten sposób dzielić się z innymi swoimi wrażeniami np. z podróży,
- Simply Hired – wyszukiwarka ofert pracy posiadająca największą bazę danych,
- BitPass – oferuje innowacyjny system mikropłatności,
- Netegrity Inc. – dostawca oprogramowania zapewniającego bezpieczeństwo danych; firma jest notowana na Nasdaq, a licencje na użytkowanie swoich programów sprzedawała już ponad 300 milionom użytkowników na całym świecie,
- Digital Fountain – opracowana przez tę firmę technologia pozwala na komunikację między systemami, które nie są zbyt kompatybilne,
- Future Trade – platforma dla handlowców, pozwalająca na szybki dostęp do informacji,
- Immunix – dostawca aplikacji, które zapewniają bezpieczeństwo w systemie Linux,
- Santa Cruz Networks – oferuje rozwiązania VoIP,

- Tripwire – dostawca narzędzi do redukcji ryzyka operacyjnego przez zapewnienie bezpieczeństwa i dostępności sieci,
- WebOrder – rozwiązania dla małych firm, pozwalające na szybką instalację narzędzi e-commerce na stronie www,
- Xora – tania technologia do monitorowania lokalizacji swoich pracowników, zapisywania systemu zmian, przerw w pracy itp.

Taka skala działania i ogromne doświadczenie pozwalają na wysunięcie wniosku, że zaangażowanie w Polsce takich funduszy, jak Garage zmusiłoby inne tego typu firmy do wysiłków zmierzających do sprostanienia wymaganiom rynku i ogólnej poprawy efektywności.

4. Podsumowanie

Z niniejszego artykułu można wywnioskować, że rynek inkubatorów technologicznych w Polsce jest dopiero w fazie wstępnego rozwoju. Sumy będące w posiadaniu funduszy *venture capital* i inkubatorów za granicą są dużo większe niż te, którymi zarządzają polskie firmy. Również doświadczenie zdobyte na bardzo dużej liczbie projektów stanowi niemałą przewagę konkurencyjną inkubatorów zagranicznych.

Patrząc na projekty polskich inkubatorów, można wymienić działania, które należy podjąć, by projekty miały większą szansę na wyjście z inkubatora i samodzielne istnienie na rynku. Są nimi [www.iif...]:

- konieczne duże doświadczenie w branży, w której się inwestuje;
- posiadanie przez inkubator silnego, sprawnego kierownictwa, które:
 - dobierze odpowiedni zarząd do realizowanego przedsięwzięcia,
 - dobrze dopasuje inwestycję do rozwoju rynku,
 - nie dopuści do dokonywanych przez współinwestorów zmian w zarządzie;
- inwestycje w projekt muszą być transzowane i silnie powiązane z efektami;
- firma będąca pod opieką inkubatora musi być niezależna;
- inwestor strategiczny musi być przewidywalny, wiarygodny i pasywny.

Pozostaje tylko czekać, aż na naszym rynku powstanie więcej firm wspierających tworzenie przedsiębiorstw z branży ICT i będzie to miało swoje odniesienie w współczynniku konkurencyjności polskiej gospodarki. Jak na razie, pod tym względem nie mamy się czym pochwalić – w ostatnim rankingu konkurencyjności gospodarek krajów należących do Unii Europejskiej znaleźliśmy się na ostatnim, dwudziestym piątym miejscu.

Literatura

- Do 5 tys. euro za zgłoszenie projektu firmy technologicznej*, Dziennik Internautów, 13.04.2006, www.di.com.pl.
- Iszkowski W., *Innowacyjna Europa*, „Computerworld”, 4.12.2006 (nr 45-2006), www.computerworld.pl/artykuly/53474.html.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów – „i2010 – Europejskie społeczeństwo informacyjne na rzecz wzrostu i zatrudnienia”.
- Kropka nad i... – poradnik Resellera*, www.netsprint.pl/prasa3.html.
- Maciejewski A., *Tad Witkowicz zainwestuje w polskie firmy*, „Computerworld”, 24.11.2006, www.computerworld.pl/news/102945/1.html.
- Miller-Stefańska E., *Internetowe inkubatory*, „Magazyn Internet” 2001 nr 06, www.mi.com.pl/artykul.php?id=89.
- www.di.com.pl.
- www.e-inkub@tor.com.pl.
- www.e-inkubator.biz.
- www.garage.com.
- www.iif.pl.
- www.inkubator.symetria.pl.
- www.ivp.pl.
- www.logintrans.com.pl/index.php.
- www.rst.com.pl.
- www.swt.pl.
- www.symetria.pl.

TECHNOLOGY INCUBATORS AS A WAY OF IMPROVING COMPETITIVENESS OF POLISH ECONOMY

Summary

The article describes the idea of incubators of technology and shows examples of implementation of this concept in Poland and on the foreign markets. Some of the companies described were successful, but some of them did not manage to compete on the market. The author points out the actions that should be taken to help the companies to leave incubators successfully. The article emphasises also the importance of supporting the development of the new technologies for enhancing the competitiveness of the Polish economy.