



Innowacyjny
DoIny Śląsk



**DOLNY
ŚLĄSK**

Raport ze spotkania Grupy Roboczej ds. Inteligentnych Specjalizacji

19 MAJA 2026

Wykonawca: Aldona Kucner
Q-Aldo Communication



Fundusze Europejskie
dla Dolnego Śląska



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



**DOLNY
ŚLĄSK**

SPIS TREŚCI

SPIS TREŚCI	2
1. WPROWADZENIE I CEL RAPORTU	3
2. UCZESTNICY SPOTKANIA.....	3
3. RAMOWY PRZEBIEG SPOTKANIA.....	4
4. WSTĘPNE ZMAPOWANE KOMPETENCJE DOLNEGO ŚLĄSKA	5
5. ZIDENTYFIKOWANE KIERUNKI SPECJALIZACJI	7
6. WNIOSKI	8
7. REKOMENDACJE	8
8. PODSUMOWANIE	9

1. WPROWADZENIE I CEL RAPORTU

W niniejszym raporcie podsumowano przebieg i rekomendacje z 11 spotkania Grupy Roboczej ds. Inteligentnych Specjalizacji Dolnego Śląska, które odbyło się 19 maja 2026r. w siedzibie spółki Nanores sp. z o.o. sp. k. we Wrocławiu.

Celem spotkania było wstępne zmapowanie kompetencji dolnośląskich firm i instytucji w zakresie łańcucha wartości przemysłu półprzewodnikowego oraz stworzenie podwalin pod opracowanie koncepcji współpracy w tym zakresie z partnerami z Czech i Saksonii. Taka koncepcja posłuży Marszałkowi Województwa Dolnośląskiego do wstępnych rozmów z w/w partnerami.

2. UCZESTNICY SPOTKANIA

W spotkaniu uczestniczyło 12 osób. Były to:

Imię	Nazwisko	Organizacja
Jan Jakub	Cendrowski	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu / inQUBE Uniwersytecki Inkubator Przedsiębiorczości
Jakub	Gawczyński	Nanores sp. z o.o. s.k.
Filip	Granek	XTPL S.A.
Magdalena	Juzyszyn	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Aldona	Kucner	Q-Aldo Communication
Piotr	Kunicki	Nanores sp. z o.o. s.k.
Przemysław	Matkowski	NanoSolutions sp. z o.o.
Tomasz	Matusiak	SEMIQA sp. z o.o.
Natalia	Mutor	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Andrzej	Nowek	QNA Technology S.A.
Przemysław	Szklarz	Uniwersytet Wrocławski, Wydział Chemii
Rafał	Walczak	Politechnika Wrocławska

Spotkanie moderowała Aldona Kucner.

3. RAMOWY PRZEBIEG SPOTKANIA

Spotkanie przebiegło według następującego harmonogramu:

- 10:00 -10:15 – rejestracja uczestników, networking przy kawie
- 10:15 - powitanie gości i prezentacja na temat działalności przedsiębiorstwa - Jakub Gawczyński, dyrektor Nanores Lab
- 10:30 – 12:00 – zwiedzania laboratoriów Nanores sp. z o.o. s.k.
- 12:00 – 12:15 – prezentacja założeń Chips Act 2.0. – Natalia Mutor, Kierowniczka Działu Wsparcia Innowacji, Wydział Gospodarki UMWD
- 12:15 – 12:30 – prezentacja pomysłu na lokalizację Dolnego Śląska na europejskiej mapie rynku półprzewodników - Jakub Gawczyński, dyrektor Nanores Lab
- 12:30 – 14:00 – Dyskusja
- 14:00 - networking

Gości, w imieniu Marszałków Województwa Dolnośląskiego, powitała **Magdalena Juzyszyn, Dyrektorka Wydziału Gospodarki w Urzędzie Marszałkowskim Województwa Dolnośląskiego**. Przywołała cele spotkania, przypomniła o roli UMWD w identyfikowaniu i wspieraniu innowacji regionu.

Następnie **Jakub Gawczyński, Dyrektor Nanores Lab** zapoznał uczestników z potrzebą wypracowania wspólnej oferty dla partnerów z Czech i Saksonii, razem z którymi Województwo Dolnośląskie może utworzyć kompletną ofertę półprzewodnikową. Przedstawił działalność Nanores – doświadczenie spółki zarówno na rynku półprzewodników, jak i w inkubacji start-up'ów oraz pozyskiwaniu dotacji na rzecz ich rozwoju.

Po zakończonym zwiedzaniu laboratoriów Nanores, **Natalia Mutor, Kierowniczka Działu Wsparcia Innowacji, Wydział Gospodarki UMWD**, przedstawiła główne założenia dokumentu Chips Act 2.0., który jest w przededniu publicznego udostępnienia. Przekazała informacje o tym, że Unia Europejska planuje dofinansowanie branży półprzewodnikowej na poziomie 30-60 mln Euro, zarówno poprzez nowe, jak i wcześniej już stosowane instrumenty wsparcia.

Dyskusję nad tym, jak powinna kształtować się oferta Dolnego Śląska wobec partnerów z Saksonii i Czech, rozpoczął **Jakub Gawczyński, Dyrektor Nanores Lab** wskazując, że wkrótce uchwalona zostanie nowa wersja Chips Act 2.0., która zakłada m.in. decentralizację działań na rzecz europejskiej produkcji półprzewodników. To szansa dla Polski, aby zostać specjalistą w jakiejś wąskiej dziedzinie związanej z tym rynkiem. Obecnie Warszawa kieruje się w stronę specjalizacji w fotonice i technologiach szerokopasmowych, Pomorze w stronę procesów projektowych. Pytanie zatem, co może stać się specjalizacją Dolnego Śląska.

4. WSTĘPNE ZMAPOWANE KOMPETENCJE DOLNEGO ŚLĄSKA

Uczestnicy dyskusji reprezentowali zróżnicowane, komplementarne kompetencje istotne z punktu widzenia potrzeb sektora półprzewodników. Są to:

- QNA – kropki kwantowe, technologie na rzecz identyfikowalności produktów i ich elementów, nanomateriały
- Uniwersytet Medyczny – technologie deeptech, Sztuczna Inteligencja, technologie addytywne
- Semiqa – architektura procesów, Sztuczna Inteligencja
- Politechnika Wrocławska – program kształcenia mikroelektroników (hardware), technologie montażu, defektoskopia dla przemysłu, projektowanie układów scalonych, zarządzanie siecią połączonych laboratoriów
- Nanores – analiza i testowanie układów scalonych i komponentów półprzewodników, znakowanie z wykorzystaniem nanotechnologii, wspomaganie start-up'ów technologicznych,
- Uniwersytet Wrocławski – procesy syntezy chemicznej, projektowanie celowanych systemów pod konkretną aplikację
- XTPL – precyzyjne nanoszenie nanomateriałów, produkcja drukarek do nanoszenia nanomateriałów
- InQube – obsługa start-up'ów zarówno hardware, jak i software, programy inkubacyjne

Uczestnicy wskazywali, że do niewątpliwych zalet Dolnego Śląska należą:

- Dogodna lokalizacja przy autostradzie A4, szybkie połączenia zarówno z Czechami, jak i Niemcami

- Duża liczba start-up'ów związanych z technologiami fotoniki
- Duże doświadczenia w inkubowaniu start-up'ów technologicznych
- Dobre relacje z partnerami z Saksonii, np. ze SpinLab
- Dobre relacje z tajwańskimi producentami półprzewodników, wysoka renoma polskich przedsiębiorstw na tamtejszym rynku
- Wysokie kompetencje badawcze, profesjonalne i doświadczone laboratoria
- Różnorodne technologie zabezpieczeń i znakowania, umożliwiające dopasowanie się do potrzeb zleceniodawcy
- Wysoka reaktywność dolnośląskich przedsiębiorstw na zmiany rynkowe
- Niższe koszty w porównaniu z zachodnimi ośrodkami

Zidentyfikowali też utrudnienia, do których zaliczyli:

- Słabe połączenia lotnicze z krajami wiodącymi na światowym rynku półprzewodników
- Nadal niewielkie zrozumienie istoty technologii półprzewodnikowych i ich znaczenia dla kluczowych sektorów gospodarczych
- Niskie zainteresowanie ofertą polskich producentów ze strony polskich przedsiębiorstw
- Mała liczba przedsiębiorstw oferujących hardware
- Niskie zainteresowanie młodzieży kształceniem się w obszarze mikroelektroniki
- Długi czas i wysokie nakłady potrzebne na uruchomienie produkcji półprzewodników, w konfrontacji z obecnie krótkim czasem, kiedy można dogodnie wejść na ten rynek

Dolny Śląsk nie ma wystarczających zasobów i kompetencji, by móc samodzielnie realizować produkcję półprzewodników. Jednak w połączeniu z partnerami z Saksonii (kompetencje w obszarze projektowania i produkcji mikroelektroniki), oraz Czech (kompetencje w obszarze produkcji węgla krzemu) możemy stworzyć unikatową, wartościową ofertę na skalę Europy, a być może i świata.

5. ZIDENTYFIKOWANE KIERUNKI SPECJALIZACJI

W toku dyskusji uczestnicy wskazywali szczególnie następujące obszary:

TEMAT 1 – BEZPIECZEŃSTWO.

KLIENT: EUROPEJSCY PRODUCENCI PÓŁPRZEWODNIKÓW, IMPORTERZY PÓŁPRZEWODNIKÓW SPOZA EUROPY

- Znakowanie półprzewodników, które mają zastosowanie w branżach strategicznych
- Sprawdzanie gotowych półprzewodników pod kątem zawartości urządzeń mogących spełniać niezamierzone funkcje
- Modyfikacja chipów, które nie działają zgodnie z zamiarem ich projektantów
- Stosowanie wielu i najnowszych technologii znakowania, w tym m.in. kropek kwantowych
- Pakowanie chipów i przygotowanie do transportu
- Bezpieczeństwo warstwy cyfrowej układów scalonych
- Wspólna realizacja pilotażowych procesów badawczych o potencjale komercyjnym

Wymienione wyżej usługi mogły by być realizowane przez konsorcjum rozproszonych laboratoriów, co pozwoli uniknąć kosztów inwestowania w dublujące się urządzenia i kompetencje oraz poważnie skrócić czas opracowania oferty dla klientów.

TEMAT 2 – POŚREDNICTWO W ŁAŃCUCHACH DOSTAW SPOZA EUROPY

KLIENT: EUROPEJSCY PRODUCENCI PÓŁPRZEWODNIKÓW, IMPORTERZY PÓŁPRZEWODNIKÓW SPOZA EUROPY, EUROPEJSKI, TAJWAŃSCY PRODUCENCI PÓŁPRZEWODNIKÓW

- Pośrednictwo między producentami półprzewodników z Saksonii, a polską armią czy innymi odbiorcami strategicznymi np. energetyką
- Pośrednictwo między europejskimi odbiorcami, a tajwańskimi producentami.
- Obsługa tajwańskich inwestycji w naszej części Europy.

TEMAT 3 – WSPARCIE DLA START-UP'ÓW I MŚP SEKTORA PÓŁPRZEWODNIKÓW.

KLIENT: START-UP'Y I MŚP, PARP, MINISTERSTWO ROZWOJU I TECHNOLOGII

- Obsługa modyfikacji chipów dla specjalistycznych start-up'ów i MŚP
- Realizacja ekspertyz dla start-up'ów i MŚP w zakresie projektowania chipów

- Realizacja badań dla start-up'ów i MŚP, które nie mają środków na własne laboratoria, ale mają dofinansowanie do prac badawczych
- Certyfikowanie produktów wyprodukowanych przez specjalistyczne start-up'y i MŚP
- Doradztwo biznesowe oraz pomoc w pozyskiwaniu dofinansowania na B+R

6. WNIOSKI

Wszyscy uczestnicy wyrazili zainteresowanie współpracą na rzecz szybkiego wypracowania spójnej propozycji Dolnego Śląska wobec zagranicznych partnerów, która będzie podstawą do stworzenia komplementarnej oferty półprzewodnikowej trójkąta Wrocław-Drezno-Praga. Zgodzili się, że wejście na ten rynek będzie najbardziej prawdopodobne, gdy siły zostaną połączone w postaci dolnośląskiego centrum/konsorcjum.

Choć uczestnicy szacują, że czas na wejście na rynek takiej wspólnej oferty to dwa lata, zgodzili się, że jak najszybciej należy przedłożyć wizję takiej współpracy zagranicznym partnerom. Przyjęli, że do 1 czerwca każdy z uczestników przedstawi swoje kompetencje (doświadczenia, umiejętności, sprzęt, technologie), które zostaną włączone do oferty. W tym celu zostanie przez Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego opracowany i rozesłany szablon opisu kompetencji. Na podstawie zebranych informacji, do października powstanie wspólny katalog możliwości, który następnie zaprezentowany będzie partnerom zagranicznym. Pojawiła się także sugestia, aby prócz katalogu udostępniać zainteresowanym wspólny showroom.

Kluczową kwestią jest promocja Dolnego Śląska i jego kompetencji wobec krajowych, europejskich i światowych partnerów. Idea takiego centrum mogłaby zostać wstępnie przedstawiona już w czasie wrześniowych targów SEMICON na Tajwanie.

7. REKOMENDACJE

Na podstawie prowadzonej dyskusji oraz rozmów kuluarowych w czasie przerwy networkingowej, rekomenduje się:

- Zwrócenie się do uczestników o wskazanie firm, instytucji, ekspertów z Dolnego Śląska, którzy powinni zostać uwzględnieni na etapie pełnego mapowania regionalnych kompetencji na rzecz rynku półprzewodnikowego.
- Organizację kolejnych spotkań w celu wypracowania wspólnej propozycji, na które to spotkania zaproszone zostaną podmioty z w/w listy.

- Zbadanie potencjału rozwoju i skalowania zmapowanych kompetencji centrum/konsorcjum oraz opracowanie krótko i średnioterminowej strategii działania. Wymaga to powołania struktur odpowiedzialnych za zarządzanie grupą.
- Wykorzystanie sprzyjającego okresu do prowadzenia działań lobbystycznych wobec władz krajowych i europejskich na rzecz usankcjonowania i promowania takiego centrum/konsorcjum.
- Zgromadzenie i analizę przypadków z zagranicznych środowisk związanych z rynkiem półprzewodników w celu skopiowania najlepszych praktyk i/lub uniknięcia błędów. (Uczestnicy wymieniali przypadki Centrum Testowania Chipów na Łotwie lub holenderskiego start-up'u, którego pracownicy zgłosili patenty na technologie swojego pracodawcy.) Analiza przypadków może też obejmować inne rynki, nie tylko półprzewodnikowe, gdzie udało się zbudować ponadregionalną/międzynarodową ofertę technologiczną o światowym znaczeniu.
- Przeprowadzenie odrębnej dyskusji na temat wzmocnienia kompetencji hardware'owych Dolnego Śląska. Bez produkcji hardware'u centrum/konsorcjum bezpieczeństwa półprzewodników będzie trudne do zrealizowania. Dyskusja ta powinna obejmować obszary takie jak: badania i rozwój, dydaktyka, rozwój i skalowanie specjalistycznych start-up'ów i MŚP.
- Istotną kwestią, którą należy zabezpieczyć w dalszych pracach, jest własność intelektualna. Kwestia ta dotyczy zarówno zasad współpracy między partnerami, jak i wobec klientów zlecających usługi takiemu centrum/konsorcjum. Należy też zapobiec kopiowaniu innowacyjnych rozwiązań ze strony pracowników przedsiębiorstw i instytucji wchodzących w skład centrum/konsorcjum.

8. PODSUMOWANIE

Spotkanie pokazało, że w regionie mamy wiele wysokospecjalistycznych podmiotów, które mają doświadczenie i kompetencje cenne nie tylko na europejskim, ale i światowym rynku. Jednak ich skala działania oraz koncentracja na wąskich specjalnościach sprawiają, że nie są w stanie skorzystać z otwierających się szans decentralizacji produkcji półprzewodników w Europie. Tylko razem i to w dość krótkim czasie mogą włączyć się w powstający właśnie na starym kontynencie łańcuch wartości tego sektora. Potem zaś – na zasadzie kuli śniegowej – wokół dolnośląskiego centrum/konsorcjum półprzewodnikowego mogą powstawać kolejne przedsiębiorstwa i technologie, które wzmocnią pozycję Polski na rynku światowym.