

Klub Technika NOT

Zmiany w postrzeganiu innowacji

mgr inż. Henryk Barsow
Ekspert
Agencja Rozwoju Przemysłu

Oceniając przydatność innowacji, powinno się ją kwalifikować przede wszystkim pod kątem możliwości komercjalizacji i spodziewanych korzyści wymiernych lub niewymiernych. Użyteczność innowacji i możliwość jej praktycznego wykorzystania, to kryterium podstawowe. Utwierdziły mnie w tym wielokrotne spotkania z przedsiębiorcami, na których prezentowałem interesujące technologie lub produkty i zawsze w końcowej fazie rozmowy padało oczywiste pytanie: „co ja z tego będę miał?”.

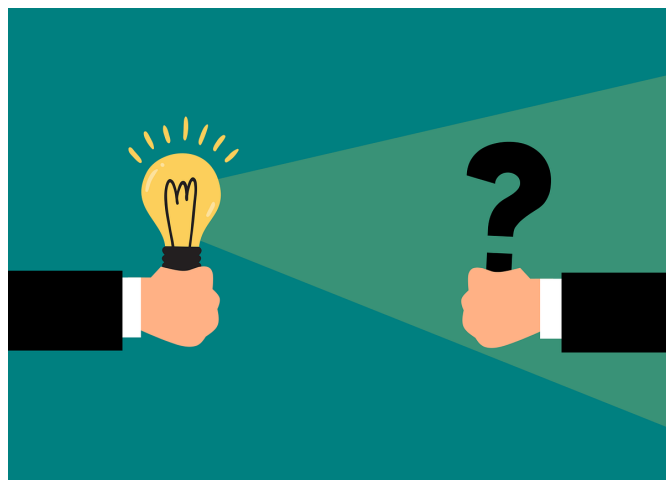
Trudno nie przyznać racji tym przedsiębiorcom, żyjącym w świecie rzeczywistym, w świecie rachunku ekonomicznego, ryzyk i rentowności.

W dużym uproszczeniu, odpowiedź na tak postawione pytanie dotyczy dwóch obszarów czerpania korzyści:

1. obszar rzeczowy, gdzie dzięki innowacji obniżony zostaje np. koszt produkcji, nasz wyrób nabywa nowych cech użytkowych, jest trwalszy, estetyczniejszy, bardziej ekologiczny, słowem zyskuje przewagę rynkową,
2. obszar niematerialny - zdobyta przez nas wiedza (know-how), dzięki odpowiednio dobranej ochronie prawnej - zgodnie z prawem własności przemysłowej - staje się sama w sobie „towarem”.

Często to właśnie wiedza przysparza więcej korzyści niż udoskonalony dzięki tej wiedzy produkt, czy też proces produkcji. Optymalna sytuacja to taka, kiedy to oba w/w obszary tworzą koherentną całość, a udzielając komuś praw do naszej innowacji nie wprowadzamy na nasz rynek konkurenta. Zbilansowanie, relacje i optymalizacja obu tych obszarów z uwzględnieniem - co bardzo ważne - trendów rynkowych, a nie tylko stanu dnia dzisiejszego, to jeden z najistotniejszych aspektów w polityce przedsiębiorstwa.

Zdarzają się też takie sytuacje, szczególnie w przypadkach start-up, kiedy to z uwagi na niedostateczny potencjał, zasoby finansowe, czy też brak ugruntowanej pozycji na rynku, właściciel innowacji zmuszony jest sprzedać swoje prawa firmie na tym rynku dominującej. Nale-



ży jednak mieć świadomość, czego się wyzbywa i znać tego wartość w ujęciu perspektywicznym.

Często niestety nieostrożność, lekkomyślność lub po prostu próżność sprawia, iż istota innowacji zostaje ujawniona przedwcześnie, utrudniając lub wręcz uniemożliwiając jej ochronę prawną, stając się przy okazji przedmiotem kradzieży. Warto to mieć na uwadze rozpoczynając projekt i od samego początku wdrożyć procedury zapewniające zachowanie właściwego poziomu poufności.

W ciągu wielu lat praktyki, rozmawiając z szeregiem inwestorów, próbowałem ich zainteresować innowacją produktową lub procesową, często niestety nieskutecznie. Większość z nich nie czuła potrzeby podejmowania ryzyka związanego z wdrażaniem innowacji, mając stabilne i ugruntowane dochody z dotychczas prowadzonej działalności gospodarczej. Ostatnie lata dowiodły jednak, iż w biznesie nie ma nic pewnego i że warto myśleć o dywersyfikacji, a innowacje mogą być „ucieczką do przodu”, ratującą biznes.

Potwierdzeniem tego są częstsze niż do tej pory kontakty inicjowane właśnie przez przedsiębiorców.

Inne jest również niż do tej pory podejście przedsiębiorców do finansowania innowacji. Zauważalna jest wyraźna zmiana w traktowaniu wsparcia. W większym niż dotychczas stopniu korzystającym ze wsparcia zależy bardziej na efektach (komercjalizacji), niż na samym pozyskaniu środków. To, co było częste w przypadku korzystania z instrumentów zwrotnych, staje się też regułą w przypadku instrumentów dotacyjnych.

Jeśli jeszcze w sukurs temu przyjdą zmiany, upraszczające wymaganą dokumentację, terminy naboru wniosków nie będą zaskakiwały, a gremia oceniające wnioski okażą się przygotowane i kompetentne to będą podstawy do optymizmu.

