

Polska innowacyjność – w czym tkwi sedno problemu?



LUK PALMÉN

Prezes Zarządu InnoCo, Członek Rady Programowej Kongresu Obywatelskiego

Przyczyn relatywnie niskiej innowacyjności polskich przedsiębiorstw jest wiele. Jednak do najbardziej aktualnych należą: marazm systemowy, tendencja do rozdrabniania projektów oraz niedostatek kapitału prywatnego, który można inwestować w długoterminowe przedsięwzięcia. Na czym konkretnie polegają słabości polskiej innowacyjności? Z czego one wynikają? Jak je przezwyciężyć?

*Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski
– redaktor publikacji Kongresu Obywatelskiego.*

Z większości badań poświęconych tematyce innowacyjności przedsiębiorstw wynika, że polskie firmy – choć wykazują w tym względzie trajektorię wzrostową – nadal pozostają w ogonie Europy. Taki stan rzeczy wynika z wielu różnych powodów, a samo zagadnienie jest niezwykle złożone. Niemniej jednak – czy byłby Pan w stanie wskazać, które z tych przyczyn są w Pana odczuciu najbardziej istotne i aktualne?

Wskazałbym na trzy zasadnicze kwestie, zaczynając od tych systemowych. Przyglądając się całemu systemowi wsparcia innowacji poprzez programy finansowane ze środków publicznych, w tym europejskich, można zauważyć pewnego rodzaju marazm. Z jednej strony zainteresowanie firm udziałem w konkursach i programach jest bardzo duże,

lecz z drugiej – ich rozstrzyganie trwa bardzo długo. Na decyzje nieraz trzeba czekać ponad rok, co w realiach działań innowacyjnych jest długim okresem. Wynika to m.in. z tego, że w ostatnich latach z pracy w instytucjach przyznających dofinansowania zrezygnowało wielu ekspertów oceniających wnioski. Brakuje zatem osób, które wykazywałyby się szeroką wiedzą na temat mechanizmów rynkowych oraz aspektów innowacji produktowych i technologicznych. W efekcie wnioski są dziś oceniane wolno, a – przez wzgląd na utracone kompetencje oceniających – wsparcie

W krajach zachodnich, w najbardziej perspektywicznych branżach, jak np. wodorowej, pojawiają się przedsięwzięcia wymagające poniesienia dużych nakładów inwestycyjnych. W Polsce z kolei dążymy do dzielenia nakładów na setki mniejszych projektów, co wzmacnia ryzyko rozdrobnienia inicjatyw.

nie zawsze otrzymują najbardziej odważne i innowacyjne pomysły.

Po drugie, w krajach zachodnich, w najbardziej perspektywicznych branżach, jak np. wodorowej, pojawiają się przedsięwzięcia wymagające poniesienia dużych nakładów inwestycyjnych. W Polsce z kolei dążymy do dzielenia nakładów na setki mniejszych projektów, co wzmacnia ryzyko rozdrobnienia inicjatyw. W sytuacji, kiedy w ramach funduszy strukturalnych czy innych programów wsparcia trudno jest realizować dalekosiężne projekty, tworzyć konsorcja zdolne do przeprowadzania działań na większą skalę, a kapitał na rynku prywatnym nie jest gotowy brać na siebie ryzyka technologicznego liczonego w dziesiątkach – lub nawet setkach – milionów złotych, polskie firmy są właściwie odcięte od możliwości wchodzenia w znaczące projekty o dużej skali.

Po trzecie wreszcie, na polskim rynku brakuje kapitału prywatnego, który można zaangażować do realizacji inwestycji długoterminowych. Jeśli chcemy sukcesywnie odchodzić od pełnienia roli gospodarki usługowej produkującej jedynie w imieniu kogoś i dokonać zwrotu w kierunku własnych technologii i produktów, musimy mieć dostęp do kapitału – takiego, który nie będzie patrzył na inwestycje wyłącznie w logice *cashflow*, a który będzie zdolny zainwestować w perspektywie 7-12 lat, będąc przy tym bardziej cierpliwym, niż jest dzisiaj. Tymczasem nasz kapitał prywatny jest wciąż w dużej mierze zachowawczy. Polscy przedsiębiorcy nie inwestują w sposób (charakter i rozmach), który pozwalałby na szybki wzrost wartości i skalowanie pomysłów globalnych. Są bardziej

przyzwyczajeni do inkrementalnego przyrostu (własną, ciężką pracą, często przy udziale własnych środków, powoli i ostrożnie) oraz zwrotów z inwestycji w krótkim okresie.

Nasz kapitał prywatny jest wciąż w dużej mierze zachowawczy. Polscy przedsiębiorcy nie inwestują w sposób, który pozwalałby na szybki wzrost wartości i skalowanie pomysłów globalnych. Są bardziej przyzwyczajeni do inkrementalnego przyrostu oraz zwrotów z inwestycji w krótkim okresie.

Pomimo opisanych przez Pana barier, każdego roku w Polsce powstają nowe firmy o innowacyjnym charakterze. Jakie są Pana zdaniem kluczowe czynniki wpływające na atrakcyjność poszczególnych lokalizacji?

Najważniejsi są ludzie. Nowoczesne firmy nie powstaną, ani nie relokują się z zewnątrz w dane miejsce, jeżeli nie znajdą w nim pracowników o potrzebnym zestawie kompetencji i to w odpowiedniej do planów rozwojowych liczbie. Niekoniecznie musi tu chodzić o dostępność najwybitniejszych naukowców – prędzej inżynierów, którzy będą w stanie poprowadzić w roli menedżerów projekty badawczo-rozwojowe; „pociągnąć” przedsięwzięcia na polu organizacyjnym czy technologicznym. Takich specjalistów najłatwiej jest znaleźć w regionach o wysokiej jakości życia, ponieważ stanowią one swoisty magnes dla utalentowanych osób.

Druga kluczowa kwestia to kapitał. Dla różnych firm może on oznaczać coś innego. Przedsiębiorstwom, które mają już *track record*,

łatwiej jest uzyskiwać pożyczki, kredyty, czyli generalnie rzecz ujmując – współfinansować bądź finansować procesy badawczo-rozwojowe. Z kolei firmy o mniejszym doświadczeniu, którym trudno o pozyskanie wsparcia z banków czy innych instytucji finansowych, będą poszukiwały partnerów na rynku prywatnym w postaci inwestorów, firm współpracujących itp. Ich dostępność w danej lokalizacji zwiększa szanse na nawiązanie kooperacji.

Nowoczesne firmy nie powstaną, ani nie relokują się z zewnątrz w dane miejsce, jeżeli nie znajdą w nim potrzebnych kompetencji w odpowiedniej skali. I niekoniecznie musi tu chodzić o dostępność najwybitniejszych naukowców – prędzej inżynierów, którzy będą w stanie poprowadzić w roli menedżerów projekty badawczo-rozwojowe; „pociągnąć” przedsięwzięcia na polu organizacyjnym czy technologicznym.

W tym kontekście bardzo istotnym, choć nieraz lekceważonym zasobem, jest czas. W niektórych branżach jest go bardzo mało, co może wykluczyć z wyścigu technologicznego firmy, które nie będą w stanie znaleźć finansowania „na już”, a np. będą zmuszone czekać pół roku na uruchomienie programu publicznego, a potem następny rok na wynik konkursu. Nawet jeśli będzie on pozytywny, miną kolejne miesiące, zanim przedsiębiorstwo zdoła podjąć konkretne działania. Tymczasem dwa lata w niektórych obszarach rynkowych to wieczność, to „być albo nie być”. W związku z tym przedsiębiorstwa mające dobre kontakty z inwestorami prywatnymi czy też

współpracujące z firmami posiadającymi nadwyżki finansowe zyskują ogromną premię.

A co w sytuacji, kiedy zabraknie któregoś z wymienionych czynników: zasobów ludzkich, kapitału lub czasu?

Jeżeli któregoś z nich brakuje, musimy nawiązać współpracę z podmiotami bądź ekspertami z zewnątrz. I wtedy strategicznie ważny okazuje się kolejny czynnik – ekosystem gospodarczy. Jeżeli nie dysponujemy odpowiednią ilością sprzętu do przeprowadzania badań czy kompetencji naukowych, rozglądamy się za jednostkami badawczymi, które będą w stanie nam je dostarczyć. Jeśli nie posiadamy pewnego rodzaju urządzeń, maszyn, instalacji i nie chcemy ponosić kosztów związanych z ich nabyciem, szukamy partnera biznesowego, który w takowe będzie wyposażony. Ostateczna decyzja związana będzie z wizją kierownictwa przedsiębiorstwa, które zdecyduje, czy chce robić wszystko we własnym zakresie, czy też uwzględni uwarunkowania otoczenia, otwierając się na współpracę.

W związku z tym to kapitał społeczny – i zaufanie w ramach niego – jest niezbędnym czynnikiem do budowania strategii innowacyjnego rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o włączanie dostępnych w otoczeniu zasobów i kompetencji. Od 2014 roku obserwujemy w polskiej gospodarce zarówno miękkie formy konsolidacji w ramach klastrów, jak i twarde formy konsolidacji, tj. przez fuzje i przejęcia. Wobec rosnącej konkurencji Chin i osłabiania się gospodarki niemieckiej musimy szukać nowych modeli gospodarczych w zakresie skonsolidowanych grup, które w odpowiedzi na zmieniające się uwarunkowania rynkowe będą w stanie

dążyć do wysokiej efektywności kosztowej i przyspieszyć procesy wdrażania innowacji.

Kluczowymi czynnikami innowacyjności z punktu widzenia przedsiębiorstwa są: dostępność zasobów ludzkich, dostępność kapitału oraz czas. Jeżeli któregoś z nich brakuje, musimy nawiązać współpracę z podmiotami bądź ekspertami z zewnątrz. I wtedy strategicznie ważny okazuje się kolejny czynnik – ekosystem gospodarczy.

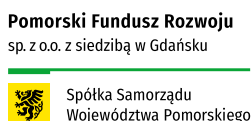
Ucieczka do przodu wymaga gospodarczych wizjonerów, zarówno wśród przedsiębiorców, menedżerów czy inwestorów, jak i wśród polityków. Zasady gry wolnego rynku ustalone w ramach Światowej Organizacji Handlu zostały podeptane i zlekceważone. Dyrektywy unijne nakładają na przedsiębiorstwa prowadzące

działalność na europejskim rynku nowe obowiązki, które niosą za sobą dodatkowe koszty. W różnych branżach polskie firmy walczą z obniżającymi się marżami i zwalniającym eksportem. W tych warunkach dialog na styku biznesu i polityki jest w Polsce niezmiernie ważny po to, aby oceniać rzeczywisty wpływ tych zdarzeń na naszą gospodarkę. Przespaliśmy dekadę, w której mogliśmy podczas dobrej koniunktury gospodarczej – nie licząc 18 miesięcy pandemii COVID-19 – uporządkować system prawno-gospodarczy i przeprowadzić odpowiednią deregulację. W sytuacji, w której otoczenie staje się coraz mniej przewidywalne, powinniśmy chociaż dążyć do przejrzystego systemu prawno-gospodarczego. Niech przedsiębiorcy budzą się w nocy z powodu innowacyjnego pomysłu, a nie z powodu obaw o brak zgodności swoich działań z przepisami. ■

O ROZMÓWCY

Luk Palmen – współzałożyciel i Prezes Zarządu InnoCo. Prowadzi usługi doradcze i coachingowe w zakresie strategii rozwoju i zarządzania innowacjami w przedsiębiorstwach oraz w jednostkach naukowych. Jest członkiem rad nadzorczych spółek technologicznych. Od ponad 15 lat zajmuje się doradztwem i coachingiem w zakresie zarządzania innowacjami, zarządzania MŚP, zarządzania klastrami oraz komercjalizacji technologii. Angażuje się w promowanie innowacyjnych modeli współpracy w gospodarce. Jest autorem i współautorem praktycznych przewodników w zakresie foresightu, komercjalizacji technologii oraz klastrów. Jest menedżerem ds. innowacji i kooperacji Klastra Silesia Automotive & Advanced Manufacturing. Członek Rady Programowej Kongresu Obywatelskiego.

Partnerzy



Partnerzy numeru

