

# Czy skupywanie pomysłów jest drogą do zaspokojenia potrzeb energetycznych świata?

Jednym z marzeń polskiej polityki gospodarczej wydaje się być powiększenie innowacyjności gospodarki. Wyniki realizacji tych marzeń są jednak dość mizerne. Tylko cztery polskie spółki znalazły się na liście tysiąca europejskich firm, które najwięcej inwestują w badania i rozwój. Nie ma wśród nich firm energetycznych, znalazły się natomiast: *Asseco* (miejsce 627, 16,1 mln euro na badania i rozwój), *Bank Ochrony Środowiska* (miejsce 659, 14,8 mln euro), *Netia* (miejsce 879, 7,4 mln euro) i *Comarch* jeszcze niżej. Najlepsza europejska firma (niemiecki *Volkswagen*) wydała na badania i rozwój 60 razy więcej niż najlepsza polska firma.

Przedstawiciele rządu polskiego z uporem twierdzą często, że Polska nie może sobie pozwolić na brak innowacji. Obecny model wzrostu gospodarczego stopniowo wyczerpuje swój potencjał. W ostatnich kilkunastu latach wzrost gospodarczy był głównie spowodowany wykorzystywaniem stosunkowo tanich, a jednocześnie dobrze wykształconych pracowników. Wraz ze wzrostem poziomu zamożności kraju i wysokością dochodu per capita praca staje się coraz droższa. Dalszy wzrost konkurencyjności wymaga więc wzrostu produktywności. A tutaj główną rolę odgrywają innowacje.

Pojęcie innowacji pochodzi z łaciny<sup>1)</sup>. Pojęcie to wprowadził do nauk ekonomicznych Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), austriacki ekonomista, uważany za jednego z najwybitniejszych ekonomistów XX wieku.

Model powstania innowacji według J. A. Schumpetera opisywał kreowanie nowych osiągnięć wykorzystując tak zwaną teorię podażową. Tworząc ten model uważał, że decydujący wpływ na tworzenie i wdrażanie innowacji mają własne zakłady badawcze i laboratoria przedsiębiorstw, a nie jednostki naukowo-badawcze poza przemysłem. Siłą napędową tworzenia innowacji są procesy zarządzania firmami. Teoria ta zyskała wielu zwolenników, zwłaszcza wśród ekonomistów sceptycznie podchodzących do niezależności konsumentów przy podejmowaniu decyzji. J.K. Galbraith na przykład zwracał uwagę, że niezależność ta jest w wysokim stopniu ograniczana przez działania promocyjne wielkich firm, narzucających nabywcom określone wzorce konsumpcji. To podaż przesądza o tym, jakie produkty znajdują się na rynku.

Z kolei model opisujący kreowanie nowych osiągnięć naukowych na podstawie koncepcji popytowej zaproponował ekonomista amerykański Jacob Schmookler (1917-1967). Koncepcja popytowa głosi, że głównym czynnikiem tworzącym innowacje są potrzeby, których rozpoznanie, a następnie przekazanie informacji o ich istnieniu z rynku do placówek naukowo-badawczych, powoduje rozpoczęcie procesu tworzenia nowych wyrobów, technologii i usług.

Nie wchodząc w dywagacje o wyższości jednej koncepcji nad drugą, zainteresowanych bliżej wspomnianymi modelami tworzenia innowacji odesłać wypada do podręczników ekonomii i literatury poświęconej polityce gospodarczej<sup>2)</sup>.

Wspomnieć wreszcie można, że w ostatnim czasie Polska stała się terenem penetracji globalnej firmy *Shell*, której szef programu *Shell GameChanger* uruchomionego w 1996 roku pan Michael Ruggier poszukuje, także w Polsce, pomysłów w ramach niesprawdzonych jeszcze technologii, które mają potencjał, by w sposób znaczący wpłynąć na sposób pozyskiwania energii w przyszłości. Składający się z ekspertów technicznych i naukowców zespół specjalistów wspiera właścicieli takich rozwiązań pod względem zarówno merytorycznym, jak i finansowym. W ciągu osiemnastu lat działania programu zainwestowano ponad 250 mln dol. w ok. 3000 pomysłów, spośród których ok. 300 zostało przekształconych w komercyjne produkty.

*Pan Ruggier zapewnia, że wspierane w ramach programu Shell GameChanger pomysły i technologie pozostają własnością pomysłodawców, z angielska zwanych proponentami. – Radzimy uczestnikom, by wcześniej zadbać o ochronę swoich wynalazków – mówi Ruggier. – Gdy zaangażujemy się w projekt, możemy nawet zapłacić za ich patent. Ale pomysł pozostanie własnością intelektualną proponentów. My czerpiemy korzyści ze stosowania danej technologii. Shell GameChanger tworzy wartość dodaną dopiero wtedy, gdy uda się zaimplementować nową technologię. Jak przekonuje szef Ruggier, jest to sytuacja, z której korzyści czerpią obie strony. – Ludzie robią to, w czym są najlepsi, tworzą innowacje, rozwijają produkt, a my z tego korzystamy – argumentuje szef GameChanger. – W ten sposób tworzymy partnerstwo, współpracujemy, a korzystają z tego obie strony. Zdaniem Michaela Ruggiera wiele ze zgłaszanych do programu pomysłów udaje się zrealizować. Niektóre obecnie mają nawet zasięg globalny.*

*Chcemy pomóc osobom, które mają pomysły, oferując im wsparcie, finansowanie, wskazówki od naszych ekspertów na temat tego, jak kształtować projekt, jak może on się rozwinąć i gdzie można go ostatecznie zaimplementować – tłumaczy Michael Ruggier. – Ludzie często boją się, że zabierzemy ich własność intelektualną. Ale nie mamy na to ani środków, ani czasu.*

Z informacji przekazanych przez pana Ruggiera wynika, że znalazł w Polsce sporo osób nie tylko mających ciekawe pomysły dotyczące innowacyjnych rozwiązań w obszarze technologii szeroko rozumianej energetyki, ale także zainteresowanych udostępnieniem ich, oczywiście za odpowiednią opłatą, programowi *Shell GameChanger*.

Ciekawe, czy w Polsce znajdzie się firma prywatna lub państwowa poszukująca, pozyskująca, skupująca i wspierająca nowe, innowacyjne pomysły w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, w tym przede wszystkim w Polsce? Nie ulega bowiem wątpliwości, że z jednej strony sektor paliwowo-energetyczny potrzebuje przełomowych, innowacyjnych rozwiązań, z drugiej zaś wynalazcy i pomysłodawcy liczą na wsparcie zarówno merytoryczne, jak i kapitałowe.

Tomasz E. Kołakowski

<sup>1)</sup> Innovare to znaczy tworzenie czegoś nowego.

<sup>2)</sup> Na przykład: Jan Kaja: *Polityka gospodarcza. Wstęp do teorii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007, *Polityka gospodarcza* pod redakcją Bolesława Winiarskiego, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999. *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Link: [http://www.fundacja.e-gap.pl/doki/kurs\\_na\\_innowacje.pdf](http://www.fundacja.e-gap.pl/doki/kurs_na_innowacje.pdf).