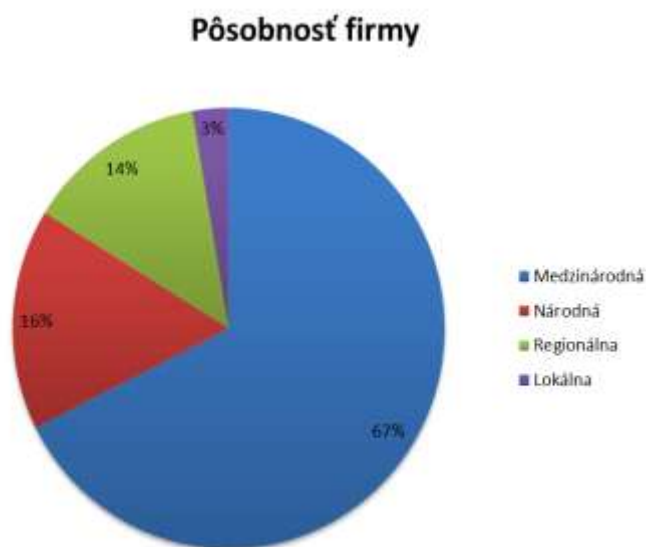


## ZÁVERY Z DOTAZNÍKOVÉHO PRIESKUMU MEDZI INOVATÍVNymi FIRMAMI V KOŠICKOM KRAJI

Dotazník o zavádzaní inovácií a o názoroch na regionálne inovačné opatrenia sa realizoval na vzorke podnikateľských subjektov – firiem, primárne z okresov mesta Košíc, najviac z okresu Košice I. Počtom zamestnancov išlo o rôzne veľké firmy od malých až po stredné i veľké firmy. Dominantný sektor, v ktorom firmy pôsobia je IKT priemysel, strojárstvo a sektor obnoviteľných zdrojov energií. Pôsobnosť firiem je zväčša medzinárodná, pričom ich zákazníci či dodávatelia pochádzajú hlavne mimo regiónu Košického kraja.

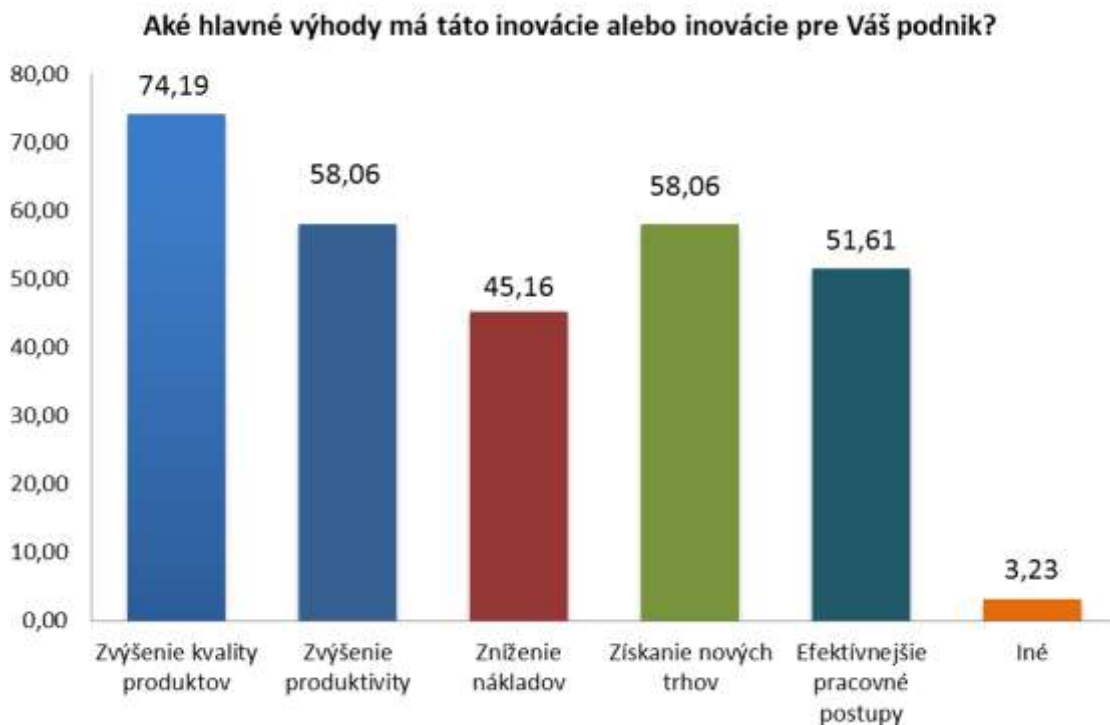


Obr. Pôsobnosť dotazovaných firiem

Zdroj: vlastné spracovanie

V rámci hodnotených firiem, **84,21 % realizovalo v posledných troch rokoch inováciu**. Vo väčšine prípadov išlo o produktovú inováciu, až 81,25 %, ale významné zastúpenie mali aj inovácie procesné (59,38 %) a organizačné (50,00%).

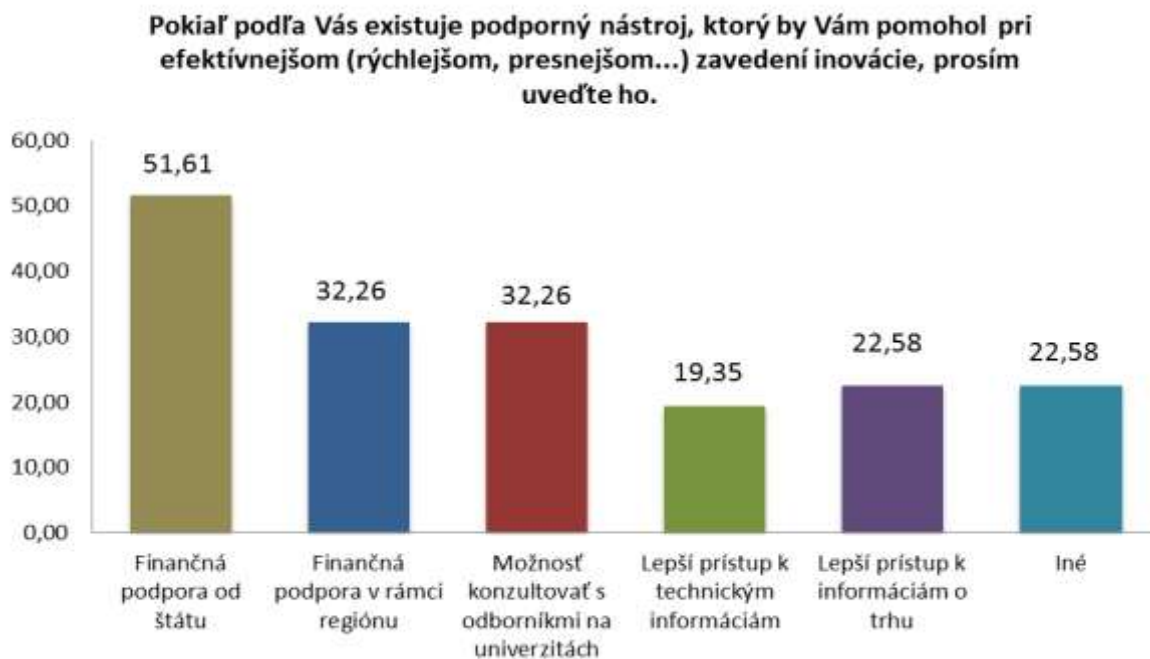
Medzi hlavné výhody realizovaných inovácií patrilo hlavne zvýšenie kvality produktov, získanie nových trhov a zvýšenie produktivity.



Obr. Percentuálne vyjadrenie výhod inovácií pre podnik

Zdroj: vlastné spracovanie

Podľa respondentov nástroje na efektívnejšie a rýchlejšie zavedenie inovácie spočíva najmä vo finančných nástrojoch, a to tak národných (51,61 %) ako i národných (32,26 %), ale tiež možnosť konzultovať vybrané problémy s odborníkmi na univerzitách (32,26 %).



Obr. Percentuálne vyjadrenie názorov firiem na podporné nástroje pri efektívnejšom zavedení inovácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Najdôležitejšiu inšpiráciu pre inovačné nápady tvoria zákazníci firmy, konkurencia a obchodní partneri (najmä odberatelia). **Univerzity ani výskumné ústavy nepredstavujú kľúčovú inšpiráciu pre inovačné firmy.**

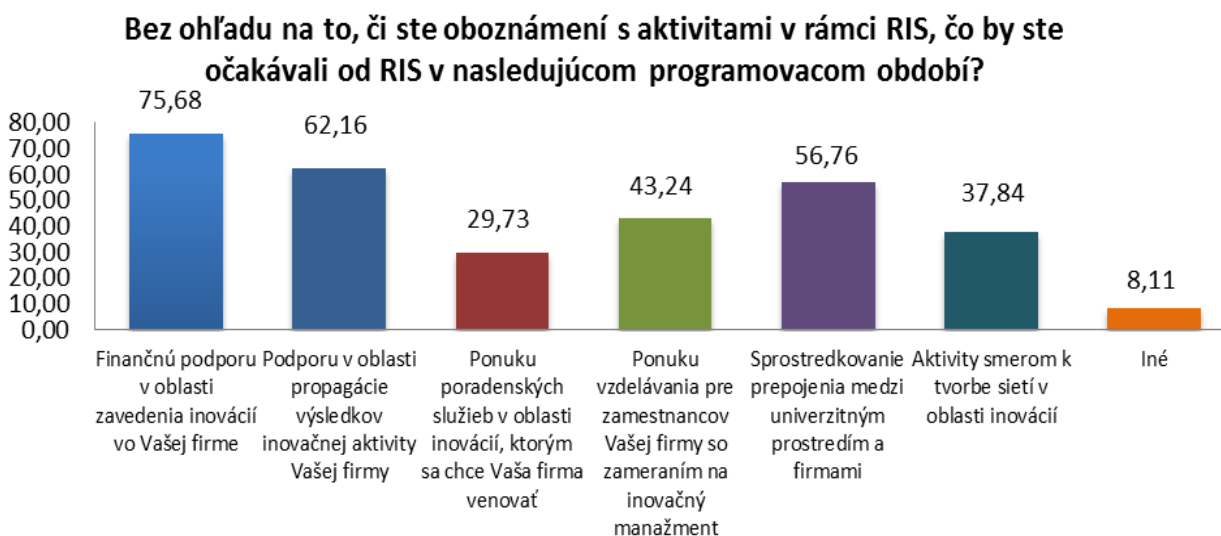
Tab. 24 Inšpirácia pre inovačné nápady

Najdôležitejšia inšpirácia pre inovačné nápady	vôbec	občas	Vždy
<b>Zamestnanci firmy</b>	5 %	65 %	30 %
<b>Zákazníci</b>	5 %	51 %	43 %
<b>Konkurencia</b>	5 %	73 %	22 %
<b>Obchodní partneri – dodávatelia</b>	24 %	70 %	6 %
<b>Obchodní partneri – odberatelia</b>	11 %	62 %	27 %
<b>Trendy na svetových trhoch</b>	3 %	62 %	35 %
<b>Aktuálne poznatky z oblastí vedy a výskumu</b>	19 %	62 %	19 %
<b>Spolupráca s univerzitami</b>	46 %	51 %	3 %
<b>Spolupráca s výskumnými ústavmi</b>	54 %	43 %	3 %

Zdroj: vlastné spracovanie

**Veľká väčšina respondentov vôbec nepozná Regionálnu inovačnú stratégiu Košického kraja (55,26 %) alebo ju pozná, ale nepozná jej účel a zameranie (39,47 %).** Žiadny z respondentov nebol zapojený do niektorej z aktivít regionálnej inovačnej stratégie.

Do nasledujúceho obdobia očakávajú respondenti od Regionálnej inovačnej stratégie predovšetkým finančnú podporu v oblasti zavedenia inovácií (75,68 %), ale tiež podporu v oblasti propagácie výsledkov inovačnej aktivity svojej firmy (62,16 %) a sprostredkovanie prepojení medzi univerzitným prostredím a firmami (57,76 %).



Obr. Percentuálne vyjadrenie očakávaní firiem na zameranie RIS

Zdroj: vlastné spracovanie

**Prvý bod (finančná podpora) je závislý od zdrojov financovania, ale druhé dva (podpora pri propagácii; sprostredkovanie prepojení) si myslíme, že je možné naplniť v rámci dostupných expertných a personálnych kapacít, ktorými Košický samosprávny kraj, univerzity, univerzitné vedecké parky a centrá, pripravované regionálne inovačné poradenské a podnikateľské konzultačné centrá a ďalší kľúčoví inovační hráči v kraji disponujú.**

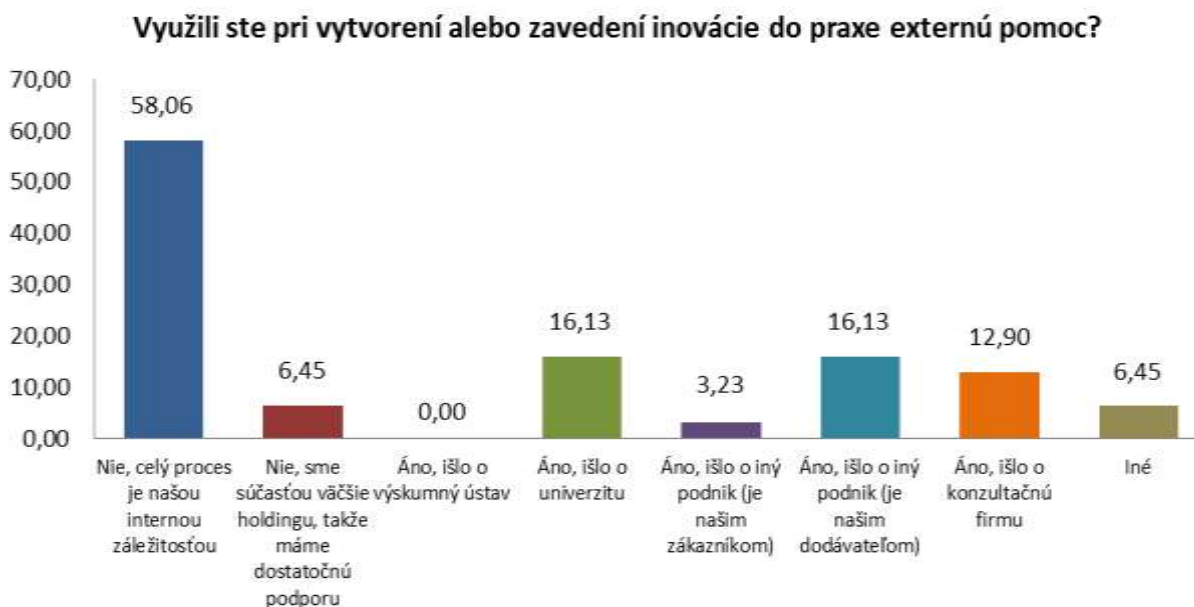
Pri zavadení inovácií do praxe firmy najviac sprevádzali problémy s ľudskými zdrojmi. Ďalším problémom je technická náročnosť. Viac ako 29% firiem uviedlo, že nemali zásadné problémy.



Obr. Percentuálne vyjadrenie problémov pri zavedení inovácií do praxe

Zdroj: vlastné spracovanie

Firmy pri zavádzaní inovácií nevyužívajú externú pomoc, ale celý proces je ich internou záležitosťou. Len vyše 16% uviedlo, že využívajú buď pomoc univerzity alebo svojich dodavateľov.



Obr. Pomoc pri zavedení inovácií do praxe

Zdroj: vlastné spracovanie

Firmy inovujú na základe potrieb zákazníka a v snahe byť lepšími ako ich konkurencia na trhu. Najviac respondentov odpovedalo, že len občas je podnetom pre inovácie spolupráca s univerzitami a vedecko-výskumnými organizáciami.

Tab. 25 Podnety pre inovácie v podnikoch

Hlavné podnety pre inovácie v podnikoch	vôbec	občas	vždy
Zákazník – jeho potreby, požiadavky a očakávania	3 %	30 %	67 %
Technický pokrok v odvetí	3 %	51 %	46 %
Potreba byť lepší/flexibilnejší ako konkurencia	0 %	27 %	73 %
Nutnosť držať krok s vyspelou zahraničnou konkurenciou	5 %	41 %	54 %
Vnútropodnikové systémy riadenia stimulujúce inovácie	19 %	51 %	30 %
Spolupráca s univerzitami	43 %	57 %	0 %
Spolupráca s vedecko-výskumnými organizáciami	46 %	54 %	0 %

Zdroj: vlastné spracovanie

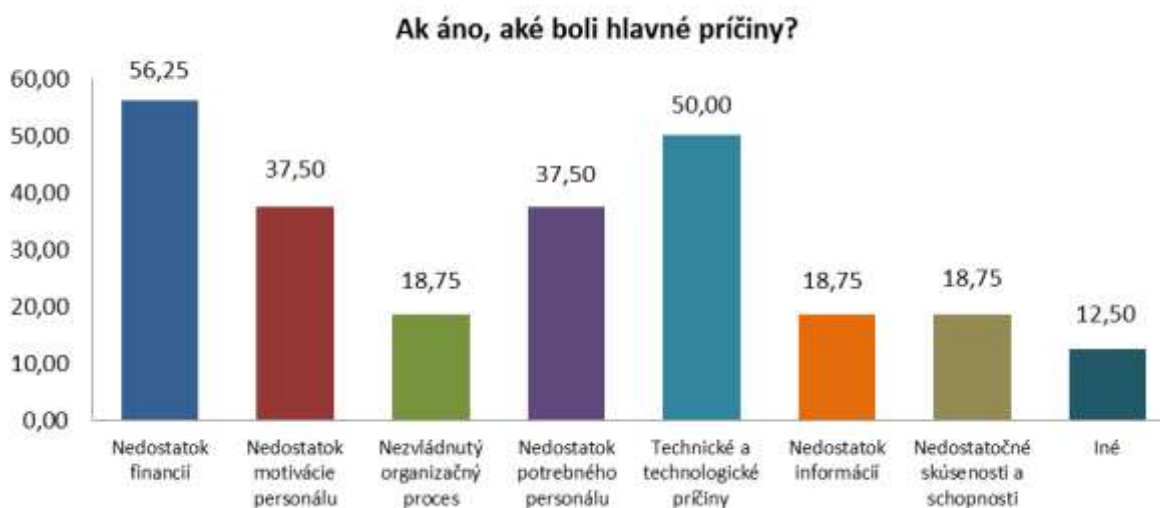
Firmy uviedli, že hlavným realizátorom inovácií vo firmách je majiteľ firmy. Druhou najčastejšou odpoveďou bolo, že inovácie sú realizované ako celý systém riadenia firmy. Najmenej do realizácie inovácií sú zapojení obchodní zástupcovia a oddelenie marketingu.

Tab. Hlavný realizátor inovácií

Hlavný realizátor inovácií	vôbec	občas	vždy
Je to majiteľ firmy	14 %	24 %	62 %
Je to celý systém riadenia firmy	22 %	43 %	35 %
Sú to naši výskumní pracovníci	38 %	46 %	16 %
Sú to naši obchodní zástupcovia	54 %	38 %	8 %
Je to oddelenie marketingu	51 %	38 %	11 %
Je to manažér (manažéri) zodpovedný za inovačnú politiku firmy	40 %	30 %	30 %
Sú to radoví zamestnanci firmy	19 %	62 %	19 %

Zdroj: vlastné spracovanie

Na otázku, či v podniku nastala situácia, kedy inovačný proces nebol ukončený alebo sa zastavil, väčšina firiem (46%) uviedla odpoveď áno. Hlavnými príčinami zastavenia inovačných procesov firmy označili nedostatok financií a **technické a technologické príčiny**. Ďalšími faktormi bola **nedostatočná motivácia personálu alebo jeho nedostatok**.



Obr. Hlavné príčiny nezavedenia inovačných procesov do praxe

Zdroj: vlastné spracovanie

Najviac zákazníkov dotazovaných firiem pochádza mimo Košického kraja, a to zhodne zo Slovenska (40,5%) a zo zahraničia (40,5%).



Obr. Geografické rozloženie zákazníkov / dodávateľov dotazovaných firiem

Zdroj: vlastné spracovanie

#### Záver z Regionálny inovačný monitoru EK 2014

Medzi hlavné nedostatky sa podľa Regionálneho inovačného monitora 2014 vzťahujú k nízkej intenzite verejných a podnikových investícií do výskumu a vývoja, k nízkej patentovej aktivite, nízke inovačnej aktivite MSP. Preto medzi odporúčania patrí:

- **Rozvoj základnej infraštruktúry**

Východoslovenský kraj zápasí s málo rozvinutou dopravnou infraštruktúrou a nízkou úrovňou priamych zahraničných investícií. Posun od low-tech ekonomiky s nízkou pridanou hodnotou na high-tech ekonomiku s vysokou pridanou hodnotou je podľa Regionálneho inovačného monitora 2014 v nasledujúcom desaťročí pravdepodobný len za predpokladu systematickej podpory vzniku regionálneho inovačného ekosystému.

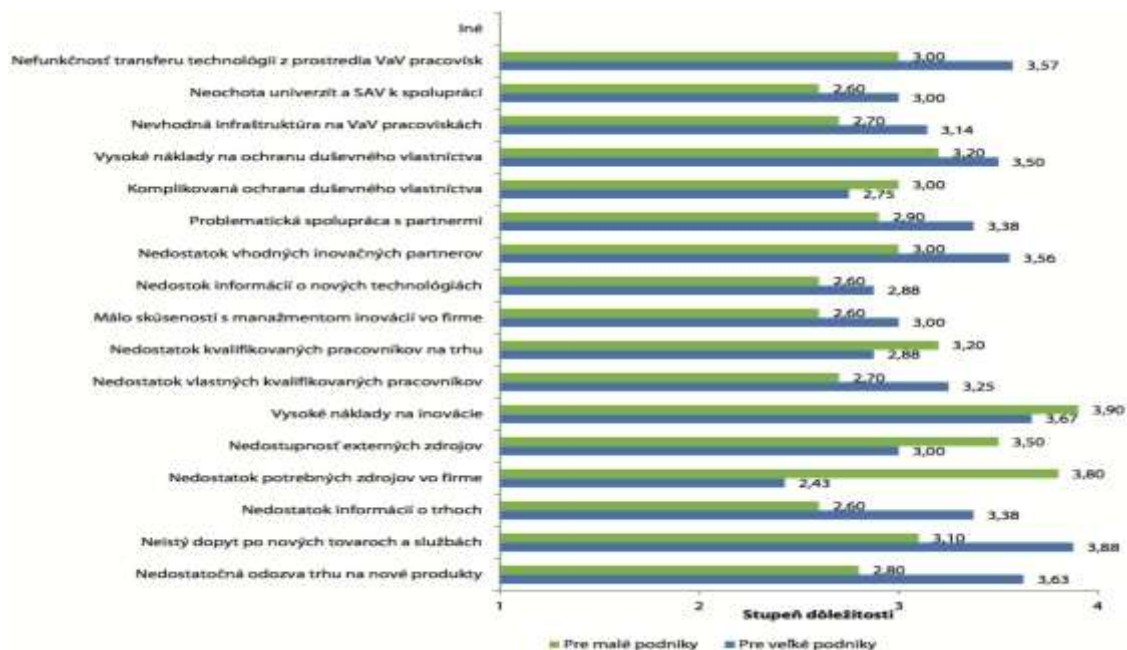
- **Zlepšenie regionálneho riadenia inovácií**

Zlepšenie regionálnej správy inovácií a zvýšenie legislatívnych právomocí, platforma pre zlepšenie riadenia inovácií, koordinácia a monitoring; podpora rozvoja systémov pre spoluprácu priemyslu a sektorov akademickej obce.

Medzi hlavné bariéry inovačných aktivít patria:

- nedostatočná odozva trhu na nové produkty;
- neistý dopyt po nových tovaroch a službách;
- nedostatok informácií o trhoch;
- nedostatok potrebných zdrojov vo firme;
- nedostupnosť externých zdrojov;
- vysoké náklady na inovácie;
- nedostatok vlastných kvalifikovaných pracovníkov;
- nedostatok kvalifikovaných pracovníkov na trhu;
- málo skúseností s manažmentom inovácií vo firme;
- nedostatok informácií o nových technológiách;
- nedostatok vhodných inovačných partnerov;
- problematická spolupráca s partnermi;
- komplikovaná ochrana duševného vlastníctva;
- vysoké náklady na ochranu duševného vlastníctva;
- nevhodná infraštruktúra na VaV pracoviskách;
- neochota univerzít a SAV k spolupráci;
- nefunkčnosť transferu technológií z prostredia VaV pracovísk.

Veľké firmy cítia ako relatívne najvýznamnejšie problémy nedostatočnú odozvu trhu na nové produkty, neistý dopyt po nových tovaroch a službách, nedostatok informácií o trhoch, vysoké náklady na inovácie, nedostatok vhodných inovačných partnerov, problematickú spoluprácu s partnermi, vysoké náklady na ochranu duševného vlastníctva a nefunkčnosť transferu technológií z prostredia VaV pracovísk. Naopak, veľké firmy považujú nedostatok potrebných zdrojov vo firme za relatívne najmenšiu bariéru rozvoja.



Obr. Negatívne faktory ovplyvňujúce inovačné aktivity podnikov

Vysvetlivky: 1 – bezvýznamný, 2 – málo významný, 3 – neutrálna odpoveď, 4 – významný, 5 – kriticky dôležitý.

*Zdroj: SIEA*