

Inovācijas atbalsta instrumenti un prakse

Baltijas jūras reģiona projekta „InnoReg”
praktiskā pieredze

Strengthening Innovation Governance
in Baltic Non-metropolitan Regions
through Transnational Cooperation

BSR

InnoReg



Saturs

Kā...

- ... atbalstīt mazo un vidējo uzņēmumu gatavību inovācijai?
- ... palielināt inovācijas projektu skaitu, sadarbojoties uzņēmumiem ar pētnieciskām organizācijām?

Lai atbalstītu mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) pirmās un nelielās inovācijas darbības, daudzas Eiropas valstis un reģioni ir izstrādājuši inovācijas vaučeru modeļus. Vaučeru modeļi piedāvā nelielas, ātri saņemamas un viegli izmantojamas dotācijas, lai veicinātu MVU pirmās inovācijas aktivitātes.

Pirmajā gadā pēc inovācijas vaučeru ieviešanas Vācijā (Brandenburgā) tika uzsākti vairāk nekā 100 inovācijas projekti, sadarbojoties MVU ar pētnieciskām organizācijām.

Inovācijas vaučeru modeļi

Lasiet vairāk 4.-6. lpp.



Kā...

- ... uzņēmumus padarīt konkurētspējīgākus, iesaistot lietotājus jaunu produktu un pakalpojumu izstrādē?

Lietotāju un citu ieinteresēto pušu iesaistīšana jaunu produktu un pakalpojumu izstrādē nodrošina uzņēmumiem reālu pievienoto vērtību!

„Dzīvās laboratorijas” (*living laboratories*) koncepcija ir piemērots instruments, lai iesaistītu lietotāju inovācijas procesā.

Dzīvās laboratorijas

Lasiet vairāk 7.-12. lpp.



Kā...

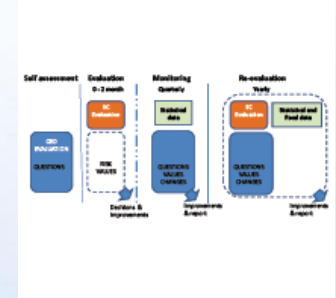
- ... veicināt privātā kapitāla pieejamību inovācijām un jaundibinātu uzņēmumu atbalstam?

Uzņēmējdarbības attīstībā arvien lielāka loma ir privāto investoru piesaistīšanai. Ir nepieciešami instrumenti, lai pārliecinātu investorus atbalstīt jaunizveidotus uzņēmumus. Tā kā pastāv laika trūkums un nav skaidri noteiktu riska novērtēšanas instrumentu, investori nav pārliecināti par saviem ieguldījumiem.

„BSR InnoReg” izstrādātie un pārbaudītie riska novērtēšanas instrumenti sniedz racionālu pamatojumu investīciju lēmumiem.

Riska novērtēšanas instrumenti

Lasiet vairāk 13.-17. lpp.



Kā...

- ... veicināt un izveidot ilgtermiņīgu inovāciju kultūru reģionā?
- ... izmantot pašmāju inovācijas potenciālu uzņēmējdarbības un reģionālajai attīstībai?

Inovācija ir svarīga arī ārpus lielajām pilsētām. Inovācija teritorijās ārpus galvaspilsētām ir ļoti būtiska, lai demonstrētu tās potenciālu un iespējas kopējā inovācijas procesā! Ir nepieciešams veidot inovācijai labvēlīgu vidi, kas veicinātu reģiona attīstību.

Pieredze no tā dēvētajām „Inovācijas dienām”, kuru mērķis bija skaidrot inovācijas nozīmīgumu jaunatnei, ir ļoti veiksmīga. Ieguldiet jaunajā paudzē, un skaidrojiet tai inovācijas nozīmīgumu!

Inovācijas pasākumi

Lasiet vairāk 18.-27. lpp.



1. Ievads



BSR InnoReg – Inovācijas pārvaldības stiprināšana starptautiskās sadarbības ietvaros Baltijas jūras reģionā ārpus galvaspilsētām

„BSR InnoReg” ir starptautisks sadarbības projekts, kurā piedalās 18 partneri no sešām Baltijas jūras reģiona valstīm (Somijas, Igaunijas, Latvijas, Lietuvas, Polijas un Vācijas). Projektu līdzfinansē Eiropas Savienības Baltijas jūras reģiona programma 2007.-2013. gadam, un projekta vadošais partneris ir Baltijas institūts Somijā.

Projekta partneri pārstāv vietējā, reģionālā un nacionālā mēroga valsts iestādes, kā arī zinātnes parkus un tehnoloģiskos centrus. „BSR InnoReg” uzdevums ir palielināt reģionālo inovācijas atbalsta darbību efektivitāti, identificējot un uzlabojot ārpus galvaspilsētām esošu uzņēmējdarbības attīstības organizāciju darba spējas. Projekta ietvaros tiekas lēmējpersonas no iesaistītajiem partnerreģioniem, lai apspriestu globālās ekonomiskās problēmas un vienotos par Baltijas inovācijas politikas memorandu, tādējādi veicinot ES Baltijas jūras reģiona stratēģijas izstrādi un sniedzot ieteikumus efektīvākām inovāciju politikām un darbībām teritorijās ārpus galvaspilsētām Baltijas jūras reģionā.

„BSR InnoReg” projekta darbības ir vērstas, lai palīdzētu uzņēmējdarbības atbalsta organizācijām uzlabot savas stratēģijas un pakalpojumus, ko sniedz MVU, uzņēmējdarbības atbalstam un inovācijas veicināšanai. Partnerreģioni kopīgi ir izstrādājuši dažādus inovācijas atbalsta instrumentus un pārbaudījuši tos praksē. Instrumenti ir paredzēti, lai veicinātu lietotāju virzītas inovācijas un jaunizveidotu uzņēmumu atbalstu, kā arī lai inovācijas procesos iesaistītu studentus.



Instrumenti un pakalpojumi efektīvai inovācijas atbalsta videi

Inovācijas raksturs ir mainījies un turpinās mainīties. Lai uzņēmējdarbība gūtu panākumus publiskos, privātos un pētniecības sektoros, īpaši svarīgas ir atvērtā inovācija un lietotāju virzītā inovācija. Praksē lietotāju virzīta inovācija paredz lietotāju un citu ieinteresēto pušu iekļaušanu jaunu pakalpojumu un produktu izstrādes procesā. Atvērta inovācija balstās ne tikai uz inovācijas jomu izpētes paradigmas (lineārā inovācija), bet paredz arī inovācijas no citām jomām vai avotiem, piem., mākslas, radošajiem darbiniekiem, klientiem.

Inovācijas vaučeri ir saistīti ar atvērtās inovācijas modeli un piemēroti visa veida inovācijas atbalstam MVU. Tomēr inovācijas atbalsts ir holistisks uzdevums un nedrīkst fokusēties tikai uz MVU. Lai informētības uzlabošana par inovācijas procesiem būtu kā priekšnosacījums nākotnes konkurētspējas veicināšanai teritorijās ārpus galvaspilsētām, ir nepieciešami instrumenti, kas stimulētu inovatīvu domāšanu visā sabiedrībā ārpus galvaspilsētām.

Inovācijas atbalsta instrumentiem un pakalpojumiem ir jānosedz visa inovācijas sfēra – lietotāju un pieprasījuma virzīta inovācija, sociālā inovācija, organizāciju inovācija u.t.t.

Inovācijai ir nepieciešams finansējums, taču investori ir cilvēki, kas rīkojas gan racionālu, gan emocionālu apsvērumu vadīti. Daudzas labas uzņēmējdarbības idejas nevar iegūt finansējumu, jo ir pārāk novatoriskas. Ja investoriem nav pietiekamas pamata vai specifiskās zināšanas, tie sāk šaubīties. Lai uzņēmējdarbības attīstībai un inovācijai piesaistītu vairāk privāto investoru, riska novērtēšanas instrumenti sniedz racionālu pamatojumu investīcijām.

„BSR InnoReg” projektā ir veiksmīgi izstrādāti un pārbaudīti dažādi inovācijas atbalsta pakalpojumi. Šajā rokasgrāmatā ir informācija par veiksmīgi pārbaudītām un ieviestām inovācijas atbalsta metodēm, un tās uzdevums ir iedrošināt lasītājus īstenot savas pašu idejas savos reģionos.

2. Novatoriskas uzņēmējdarbības atbalsts – inovācijas vaučeru modelis

Inovācijas vaučeru modeļu vispārīgs apraksts

Inovācijas vaučeri ir saistīti ar atvērtās inovācijas modeli, un tos var izmantot visa veida inovācijas atbalstam. Lai atbalstītu mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) pirmās un nelielās inovācijas darbības, daudzas Eiropas valstis un reģioni ir izstrādājuši inovācijas vaučeru modeļus. Vaučeru modeļi piedāvā nelielas, ātri saņemamas un viegli izmantojamas dotācijas, lai veicinātu MVU sākotnējās inovācijas darbības. Vaučeri dod iespēju MVU piekļūt zināšanām no zināšanu sniedzējiem par dažādiem inovācijas jautājumiem, piemēram, tehnisko ekspertīzi, uzņēmējdarbības ekspertīzi, internacionalizēšanu, kā arī jaunu tehnoloģiju izmantošanu pirmo reizi.

Inovācijas vaučeri ir efektīvs instruments, lai MVU veicinātu inovācijas un stiprinātu saites ar izpētes pakalpojumu sniedzējiem. Vaučeri, atkarībā no to noformējuma un pielietojuma, ir piemēroti, kā arī uz pieprasījumu orientēti publiskā atbalsta instrumenti MVU. Vaučeru modeļiem jābūt ātriem un elastīgiem, un tie jāpārvalda ar iespējami minimālu birokrātisko vilcināšanos. Tomēr nav kopīga viedokļa, kas ar šiem vaučeriem būtu vairāk jāatbalsta, un no kurienes būtu jāpasūta ekspertīze.

Brandenburgas modelis - tehnoloģiju pārneses veicināšana

MVU ir ekonomikas pamats teritorijās ārpus galvaspilsētām. Tāpēc, līdzīgi kā citos inovācijas vaučeru modeļos, arī „Brandenburger Innovationsgutschein” (BIG) uzmanības centrā ir MVU.



Inovācijas vaučeru modelis Brandenburgā ir ieviests, lai uzlabotu tehnoloģiju pārnesi starp MVU un pētniecības institūtiem (zināšanu piegādātāji), un lai MVU ieviestu novatoriskākus produktus, pakalpojumus un procedūras. Vaučeri rada finansiālus stimulus, lai iedrošinātu MVU pārvarēt aizspriedumus un tie sāktu sadarboties ar pētniecības iestādēm.

Ar inovācijas vaučeriem var atbalstīt zinātniskās konsultācijas un pētniecības ārējos pakalpojumus par novatoriskiem produktiem, novatoriskiem pakalpojumiem un novatoriskiem procesiem (tehnoloģiju, tirgu un iespēju izpēti), kā arī ārēju pārnesi un ieviešanas izpēti attiecībā uz produktu un pakalpojumu prečspēju. Brandenburgas vaučeru sistēma piedāvā ar projektu saistītas dotācijas divu dažādu apmēru/vaučeru veidā. Ir iespējama arī abu vaučeru kombinācija.

- **„Mazais vaučers”** ir paredzēts darbības uzsākšanas zinātniskām konsultācijām (100% dotācija), maksimālā summa - 1500 EUR. Mazo vaučeri var izmantot tikai vienu reizi un tikai kontaktu nodibināšanai starp MVU un pētniecības iestādēm, veicot pirmos kopīgos projektus. Projekts ir jāīsteno divu mēnešu laikā.
- **„Lielais vaučers”** ir paredzēts pārneses un īstenošanas projektiem (70% dotācija), maksimālā summa - 7000 EUR. Lielo vaučeri var izmantot reizi gadā. Projekts ir jāīsteno sešu mēnešu laikā.

Brandenburgā vaučeru sistēmas izstrādē un īstenošanā ir iesaistīti vairāki reģionālie partneri. Visi partneri Brandenburgā ir piedalījušies inovācijas vaučeru modeļa izstrādē kopš paša sākuma. Ātru, elastīgu un nebirokrātisku vaučeru sistēmu var izveidot tikai tad, ja visi iesaistītie partneri sadarbojas un dod savu ieguldījumu.

Brandenburgas inovācijas vaučeru modeļa sadarbības partneri ir Ekonomikas ministrija (**politiskais atbalsts, finansējuma piešķiršana**), „Investitions Bank des Landes Brandenburg” (**finansētāji**), tehnoloģijas un inovācijas pārneses biroji universitātēs un lietišķās zinātnes universitātes (**zināšanu starpnieki**) un Brandenburgas Ekonomiskās attīstības padome – ZAB (**administrācija, iesniegumu vērtēšana**).



Inovācijas atbalsta pakalpojumu čeku grāmatiņa

Lai vaučeru modeļi veiksmīgi darbotos, tie ir jāpublicē. Tāpēc 2010. gada oktobrī „BSR InnoReg” projekta izmēģinājuma pasākuma ietvaros ZAB GmbH (Brandenburgas Ekonomiskās attīstības padome) publicēja „Scheckheft Innovation”.

Šī čeku grāmatiņa tiek lietota kā parasta čeku grāmatiņa (personas pret čeku var saņemt kādu labumu, parasti naudu). Šajā gadījumā MVU var saņemt „realizēt čeku”, lai no ZAB personāla saņemtu konsultācijas par inovācijas praksi un ieteikumus, kā izmantot inovācijas atbalsta pakalpojumus un jo īpaši kā izmantot „Brandenburger Innovationsgutschein”. Čeku grāmatiņā ir desmit vaučeri dažādiem inovācijas atbalsta pakalpojumiem.

Pagaidām pieredze rāda, ka šāda veida komunikācijas instruments uzlabo MVU informētību. Vairāki MVU un arī Uzņēmējdarbības atbalsta organizācijas (UAO) jau ir saņēmušas čeku grāmatiņas un konsultācijas par inovācijas atbalstu.

Pieredze un ieteikumi

Inovācijas vaučeru („Brandenburger Innovationsgutschein”) ieviešanas un izmēģinājuma process Brandenburgā ir bijis veiksmīgs - vienpadsmit mēnešu laikā vairāk nekā 120 MVU ir pieteikušies inovācijas vaučeriem!

Šie veiksmes faktori un ieteikumi ir balstīti uz Brandenburgas pieredzi, taču tie attiecas arī uz citām vaučeru sistēmām.

MVU un pētniecības iestāžu ieguvumi

Vaučeru sistēmas galvenais panākumu faktors ir MVU un pētniecības iestāžu ieguvumi. MVU iegūst piekļuvi vienkāršam un elastīgam inovācijas atbalsta instrumentam un jaunākajai pētniecības iestāžu informācijai. Pētniecības iestādes var piesaistīt trešās puses finansējumu un savos lietišķajos pētījumos risināt uzņēmumus reālas problēmas.

Procesam ir jābūt vienkāršam, ātram un elastīgam!

Svarīgi, lai vaučeru shēmas realizācija paredzētu vienkāršu vaučeru lietošanu, ātru ieviešanu un elastīgu projekta satura izvēli. Visu iesaistīto pušu minimālais administratīvais darbs ir priekšnosacījums, kam jānodrošina, ka administratīvie procesi nesamazina neliela apmēra dotāciju piešķiršanas efektivitāti.

Starpnieka pienākumi ir ļoti svarīgi!

Zināšanu starpnieki ir nozīmīgi, lai nodrošinātu labākās pieejamās zināšanas un cieši sadarbotos ar MVU administratīvo procesu atbalstam.

Brandenburgas modeļa gadījumā ļoti svarīga ir Tehnoloģiju pārneses biroju veiksmīga darbība. Biroji darbojas kā MVU informācijas starpnieki un koordinatori. Šie biroji ir atbildīgi arī par vaučera modeļa reklamēšanu, jo to ieguvums ir tieši saistīts ar vaučera modeļa panākumiem. Brandenburgas vaučera modelis negūtu tik labus panākumus, ja darbotos bez tehnoloģiju pārneses birojiem.



Mārketings un reklamēšana ir īpaši būtiska!

Izmantojot aktīvu mārketinga stratēģiju, palielinās pieprasījums un piekļuve vaučeru modeļiem. Tādi radoši mārketinga instrumenti kā MVU čeku grāmatīņas ir uzskatāmāki nekā citi komunikācijas materiāli.

Līdzsvars starp tiesiskajiem piesardzības pasākumiem un iesaistīto pušu skaita samazināšanu

Sadarbība ar banku nozares finanšu speciālistiem atkarībā no izmantotajiem finansējuma avotiem ir nozīmīga un nodrošina atbilstību formalitātēm, jo īpaši juridiskajām. Tomēr ir jāapzinās, ka shēmā ir vairāk nekā viena iesaistītā puse, kas izvirza prasības rezultātiem, tādēļ ir svarīgi atrast līdzsvaru starp juridiskajiem piesardzības pasākumiem un vienkāršu, ātru un elastīgu sistēmu.

Secinājumi

Inovācijas vaučeri piedāvā elastīgu un nebirokrātisku inovācijas atbalstu „pēc pieprasījuma”. Tos nepieciešamības gadījumā piedāvā labākie pieejamie inovācijas speciālisti. Brandenburgas pieredze ir ļoti veiksmīga un apstiprina vispārējo vaučeru modeļu efektivitāti. Rezultāti apstiprina, ka reģionālās vaučeru sistēmas rada vairāk inovācijas aktivitāšu MVU, jo īpaši mikro un mazos uzņēmumos, kas iepriekš nav pievērsušies inovācijas projektiem.

Reģionālās vaučeru sistēmas paver plašākas sadarbības iespējas ar reģionālajiem zināšanu centriem, un tie kalpo par labu turpmāko inovācijas projektu sākumpunktu! Tomēr dažkārt (īpaši pieredzējušu MVU izstrādātos projektos) labākās zināšanas nav pieejamas tajā pašā reģionā vai valstī, tādēļ, lai MVU sniegtu labāko iespējamo inovācijas atbalstu, tiek piedāvātas starpvalstu sadarbības atvērtās vaučeru shēmas.

Stiprinot Eiropas starpniecības sistēmu, tiek attīstīta Eiropas inovācijas un zināšanu atbalsta joma.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Martin Bünning

Brandenburgas ekonomiskās attīstības padome – ZAB

E-pasts: martin.buenning@zab-brandenburg.de

3. Lietotāja virzīta inovācija – dzīvās laboratorijas

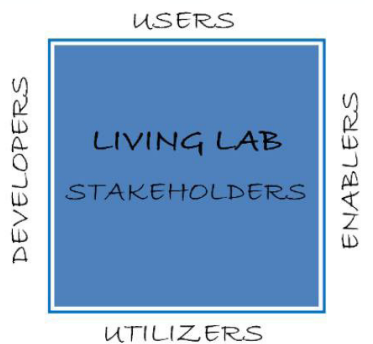
Lietotāja virzītas inovācijas un dzīvo laboratoriju vispārīgs apskats

Lai publiskās un privātās nozarēs gūtu panākumus uzņēmējdarbībā, arvien vairāk kā svarīgs nosacījums tiek uzskatītas atvērtā inovācija un lietotāju virzītā inovācija. Mūsdienu globālo zināšanu ekonomikā daudzas organizācijas to veicina, lai palielinātu inovācijas procesu efektivitāti un rezultativitāti. Praksē lietotāju virzītā inovācija paredz lietotāju un citu ieinteresēto pušu iekļaušanu jaunu pakalpojumu un produktu izstrādes procesā.

Dzīvā laboratorija ir reālu pārbažu un izmēģinājumu vide, kur galalietotāji un ražotāji kopīgi rada inovācijas. Dzīvās laboratorijas iekļauj četras puses:

- lietotājus (iedzīvotājus);
- patērētājus (uzņēmumus);
- attīstītājus (akadēmiskos speciālistus, zinātniekus);
- starpniekus (publiskās nozares).

Lai nodrošinātu ilgtspējīgu dzīvo laboratoriju darbību, visām ieinteresētajām pusēm ir jāgūst labums no tām.



Lietotāja loma jaunu pakalpojumu un produktu veidošanas procesā

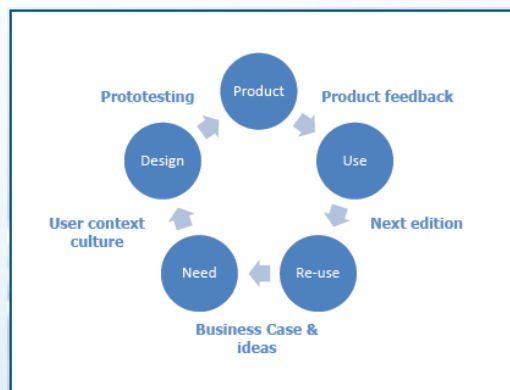
Galalietotāja integrācija inovācijas procesos ir grūts uzdevums. Dzīvā laboratorija (*living lab*) ir piemērots instruments, lai realizētu lietotāja virzītās inovācijas metodi. Dzīvajā laboratorijā tiek atklātas būtiskākās vajadzības, un novatoriskos produktus un pakalpojumus pārbauda galalietotāji. Lietotāji pārbaudes veic, strādājot un darbojoties savā reālajā vidē. Reālā vide nav sterila laboratorija, bet gan normāla ikdienas vide ar dažādiem notikumu pavērsieniem.

Atvērta inovācija – dažādas organizācijas un personāži, kas mijiedarbojas, lai uzlabotu inovācijas procesu efektivitāti.

Apskatot dzīvās laboratorijas koncepcijas priekšrocības, jānorāda tās galvenie uzdevumi un ieguvumi, ko klientu uzņēmumi var gūt piedaloties. Lai lietu padarītu skaidrāku, ir derīgi aplūkot divus dažādus, visvairāk atšķirīgus gadījumus, kas ir raksturīgi tipiskas dzīvās laboratorijas risinājumiem:

1. Jauna biznesa iespēju novērtēšana.
2. Lietotāja atsauksmes par esošiem produktiem vai pakalpojumiem.

Šo darbību vēriens ir atkarīgs no plānotā dzīves cikla. Visās fāzēs ir nepieciešami dažādi dzīvās laboratorijas darbību veidi. Precīzākus rezultātus var iegūt, ja uzņēmums savāc atsauksmes par esošajiem produktiem. Veicot jauna biznesa iespēju vai pakalpojuma modeļu analīzi, uzņēmumiem vispirms ir jāsaprot šo darbību svarīgums. Uzņēmumiem ir jāiegūst būtiskā informācija pēc iespējas agrākā biznesa stadijā. Ar katru nākamo produkta dzīves cikla posmu izmaiņu izmaksas pieaug.



Dzīvās laboratorijas shēma

Dzīvās laboratorijas izveidošana

Pēdējā laikā dzīvās laboratorijas ir atzītas par iedarbīgiem instrumentiem, lai efektīvi iesaistītu lietotājus visos izpētes un inovācijas posmos. Kopumā dzīvo laboratoriju attīstība ir tikai tās aizsākumos, un salīdzinoši neliels projektu skaits nevar nodrošināt ienākumus tādā mērā, lai tās varētu darboties neatkarīgi bez papildu finansiālā atbalsta. Labas prakses indikatori katrai dzīvajai laboratorijai, kā arī instrumenti un metodes lietotāju iesaistīšanai, ir jānosaka atkarībā no dominējošiem apstākļiem.

10 nosacījumi, kas ir jāņem vērā dzīvajai laboratorijai

- Projekti vai gadījumi
- Finansējums
- Galalietotāji (motivēti un aktīvi)
- Sadarbība
- Mārketing
- Metodes (pētījums, pārbaude, apmācība)
- Mērķi un uzdevumi (plāns)
- Lomas un pienākumi
- Ieguvumi visām ieinteresētajām pusēm (ROI)
- Tiesiskie un ētiskie jautājumi

Obligāts priekšnosacījums

Tā kā dzīvo laboratoriju izstrāde vēl joprojām ir koncepcijas fāzē, un tikai dažas dzīvās laboratorijas Eiropā darbojas ekonomiski rentabli, tās nevar pastāvēt bez ārēja finansējuma.

Tāpat vēl nav noteikta tā labā prakse, kas būtu piemērota visām dzīvajām laboratorijām, tāpēc katram reģionam un dzīvajai laboratorijai ir jānosaka savi labās prakses indikatori un vienkārši instrumenti un metodes lietotāju iesaistīšanai.

Nepastāv nevainojams risinājums, kā izveidot vai uzturēt dzīvo laboratoriju, taču pastāv 10 punkti, kas ir jāņem vērā, lai dzīvā laboratorija varētu efektīvi darboties.

Četras fāzes

Dzīvās laboratorijas izveidošana un darbība ir atkarīga no specifiskās nozares, ko tā apkalpo. Kopumā visām dzīvajām laboratorijām izveidošanas procesa laikā ir jāiziet divas fāzes.

Sagatavošana – ierobežota apmēra izmēģinājumi – procesa izstrāde un izmēģinājumi – kopīga izveidošana un biznesa modelis

Veidojot ilgtspējīgu dzīvo laboratoriju, problēmas parasti rodas, cenšoties visām ieinteresētajām pusēm nodrošināt peļņu. Nozares speciālisti vēlas zināt, ko tie vai to produkti iegūst no dzīvajām laboratorijām. Piemēroti lietotāji ir jāmotivē, jāiedrošina un jāatrod, izmantojot atbilstošas metodes vai instrumentus. Šie instrumenti ir jāatrod un jāizstrādā, lai dzīvās laboratorijas efektīvi strādātu un visas ieinteresētās puses būtu tajās iesaistītas. Ideālā gadījumā visu iesaistīto pušu virzītājspēks ir to vēlme attīstīt produktus un pakalpojumus, ko tie vēlas izmantot.





3.1. „Agro Living Lab”

„Agro Living Lab” (ALL) uzmanības centrā ir lauksaimniecības un mežkopības tehnoloģiju pielāgošana lietotājam un lietojamība.

ALL atrodas Somijā, Seinajoki reģionā, kuram ir liela pieredze attiecīgajās nozarēs. ALL ir sadarbības projekts starp SIA „Frami”, Seinajoki Politehnisko augstskolu un Helsinku Universitātes Ruralia institūtu.

Mērķis

Dzīvās laboratorijas mērķis ir uzlabot lauksaimniecības un mežkopības tehnoloģijas lietojamību un atbalstīt sadarbību starp lietotājiem un uzņēmumiem. Dzīvās laboratorijas nodarbojas ar projektiem, kuros uzņēmumi un lietotāji mijiedarbojas, lai izstrādātu jaunas metodes un pakalpojumus. Pakalpojumi iedalās lietojamības novērtēšanā, lietotāja un lietošanas vides pētījumos un lietotāja inovācijas sesijās. „Agro Living Lab” vispārīgo procesu var raksturot, kā :

sākotnējā tikšanās – plāna pārbaude – lietotāju komplektēšana – izmēģinājuma pārbaude – faktiskā pārbaude – atskaites – atsauksmes.

Izstrādes fāzes laikā tiek identificēti vairāki labas, kā arī sliktas prakses gadījumi. Būtiskākie labās prakses piemēri ir sistemātiska attīstība un pārvaldība, resursu un pienākumu dalīšana atbilstoši kompetencei un cieša sadarbība ar galalietotājiem. Izstrādi apgrūtina tādi faktori, kā problēmas ar galalietotāju motivēšanu un iedrošināšanu, līdzsvars starp reklamēšanu un intelektuālā īpašuma tiesībām un ilgtspējīga dzīvās laboratorijas biznesa modeļa izstrāde.

No reģionālā uz starptautisko līmeni - kāpēc jāpēta starptautiskais lietotājs un vide?

„BSR InnoReg” projektā SIA „Frami” pievērsās lietotāja datu vākšanai starptautiskā vidē. Lietotāja vajadzības un produkta prasības lielā mērā ir atkarīgas no konkrētās valsts un kultūras tradīcijām. Lai aptvertu jaunus starptautiskos tirgus, ir nepieciešams sākt starptautisko sadarbību un pētīt galalietotāju vajadzības starptautiskā vidē.

„Agro Living Lab” ir izmēģinājusi datu vākšanas metodi, lai noskaidrotu informāciju par lietotājiem un novatorisko produktu un tehnoloģiju lietošanu starptautiskās vidēs. Pirmie pētījumi tika veikti par Igaunijas un Polijas lauksaimniekiem. Iegūtie rezultāti apstiprināja, ka lietotāja vajadzības, lietotāja profili un produktu prasības lielā mērā ir atkarīgas no attiecīgās valsts un kultūras. Šo metodi var izmantot datu iegūšanai par ārvalstu lietotājiem un lietošanas paradumiem, lai atbalstītu uzņēmuma produktu izstrādi un mārketinga efektivitāti.

Veicot pētījumu ārvalstīs, vienmēr ir jāņem vērā vairāki apsvērumi. Realizācijas laikā ir jāņem vērā sekojoši nosacījumi.

- Jāatrod piemērots apakšuzņēmējs, kas ir kompetents veikt attiecīgos pētījumus un ir saistīts ar lauksaimniecību.
- Rīkojot konkursu, lai pieņemtu darbā piegādātājus, ņemiet vērā, ka rezultātus un izmaksas ir grūti paredzēt.
- Visi dokumenti ir precīzi jāsapagatavo, un kompetentai personai ir jāizvērtē to atbilstība juridiskajām.
- Lai rezultāti atbilstu paredzētajām prasībām, ir precīzi jānosaka mērķi.
- Lai atvieglotu abu pušu darbu, par sapulcēm, atskaitēm un uzraudzību ir skaidri jāvienojas.

Iepriekšējos ārvalstu pētījumos gūtā pieredze ļauj mums turpināt „Agro Living Lab” koncepcijas un pakalpojumu izstrādi. Ņemot vērā dzīvās laboratorijas sadarbību ar ārvalstu partneriem, esam skaidri noteikuši prasības nākamajiem partneriem un līmeni, kādā varētu veikt darbības. Iepriekšējo pētījumu beigu atskaites var lejupielādēt vietnē: www.agrotechnology.fi.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Ari Aarniovuori
SIA „Frami”
E-pasts: Ari.Aarniovuori@frami.fi

3.2. Tartu dzīvā laboratorija – vienas pieturas aģentūra uzņēmumiem

Vispārīgs apraksts

Tartu un tās apkārtējā reģionā uzņēmējdarbības attīstības (UA) jomā lielas problēmas rada tas, ka daudzas aktīvas uzņēmējdarbības attīstības organizācijas piedāvā uzņēmumiem plašu pakalpojumu klāstu. Pārāk daudzi UA pakalpojumi dublējas, un tas mazina kopējo pārskatāmību. Starp tiem nav vienas centrālās organizācijas, kas kontrolētu reģiona uzņēmumiem piedāvāto pakalpojumu dažādību un kvalitāti. Šādā situācijā uzņēmumi parasti nepārzina reģionā piedāvāto pakalpojumu klāstu un nezina, kura no daudzajām uzņēmējdarbības attīstības organizācijām (UAO) ir vispiemērotākā. Tāpat UAO bieži vien nav jaunākās informācijas par uzņēmumu vajadzībām un nav pieejami sistemātiskas novērtēšanas instrumenti.

Kas UAO ir nepieciešams?

- Jaunākā informācija par uzņēmumu vajadzībām
- Precīza informācija par reģionā piedāvātajiem UA pakalpojumiem

Kas uzņēmumiem ir nepieciešams?

- Pieejamo uzņēmējdarbības attīstības pakalpojumu vienas pieturas aģentūra

Tartu dzīvās laboratorijas mērķis

Pēc iepazīšanās ar dzīvās laboratorijas koncepciju tika nolemts atrisināt iepriekš minētās problēmas, izveidojot savu dzīvo laboratoriju. Uzmanības centrā bija attiecības starp UAO un uzņēmumiem Tartu reģionā. Tartu pilsētas dome izstrādāja un pārbaudīja dzīvo laboratoriju, lai nodrošinātu, ka Tartu uzņēmējdarbības attīstības organizāciju piedāvātie pakalpojumi vienmēr atbilst Tartu uzņēmumu vajadzībām un tam, ko tie sagaida no UAO. Tā kā Tartu reģionā ICT joma ir augsti attīstīta un piedāvā daudzus labus risinājumus, tika nolemts izmantot šo iespēju un izveidot virtuālu dzīvo laboratoriju.

Uzņēmējdarbības attīstības pakalpojumi kā produkti, bet uzņēmumi kā lietotāji

Lai dzīvā laboratorija būtu efektīva, vissvarīgākais priekšnosacījums ir mērķa grupas iesaistīšana. Tīmekļa vide nodrošina atgriezenisko saiti ar esošajiem UA pakalpojumiem un nodrošina, ka Tartu uzņēmumi un citi UA pakalpojumu lietotāji var veikt jauno UA pakalpojumu testēšanu ļoti vienkāršā un ērtā veidā. Tartu pilsētas dome sākumā veica visu reģionā pieejamo UA pakalpojumu izpēti. Ar visām nozīmīgajām UAO tika veiktas intervijas, un tika apzināti to jaunākie pakalpojumi. Otrs solis bija izveidot centrālo tīmekļa vidi, kur uzņēmēji varētu sniegt atsauksmes par esošajiem UA pakalpojumiem un vienkārši, ērti testēt jaunus UA pakalpojumus. Šī vide (dzīvā laboratorija), galvenokārt, darbojas kā informācijas apmaiņas sistēma un testēšanas platforma. Uzņēmumi var izmantot šo vidi arī kā vienas pieturas aģentūru, kur ir apvienoti visi reģionā piedāvātie UA pakalpojumi.

Pieredze, secinājumi un ieteikumi no Tartu dzīvās laboratorijas

Jaunākās zināšanas

Vissvarīgākais panākumu faktors ir mērķa grupas aktīva iesaistīšana. Sadarbojoties ar uzņēmumiem, tika iegūta aktuāla informācija par Tartu reģiona uzņēmumu vajadzībām un to, ko tie sagaida no UAO. Šī informācija būs nozīmīgākā UA pakalpojumu uzlabošanai un attīstībai.

UAO un UA pakalpojumu skaidrāks pārskats

Vēl viens ieguvums ir labāka uzņēmumu informētība par Tartu piedāvātajiem UA pakalpojumiem, līdz ar to uzlabojot arī kopējo izpratni par UAO. Jau pašā dzīvās laboratorijas veidošanas sākumā ir jābūt skaidrai informācijai par mērķa grupas gatavību iesaistīties, un dzīvās laboratorijas koncepcijai ir jābūt elastīgai.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Siim Espenberg
Tartu pilsētas dome
E-pasts: Siim.Espenberg@raad.tartu.ee

3.3. Kā novērtēt dzīvo laboratoriju

Novērtēšanas problēmas

Tā kā esošajām dzīvajām laboratorijām var būt dažādi mērķi, ir diezgan sarežģīti novērtēt konkrētus gadījumus un noteikt ieguvumus eiro izteiksmē. Mēs esam pētījuši divas dažādas dzīvo laboratoriju koncepcijas. Iepriekš aprakstītā „*Agro Living Lab*” ir salīdzinoši tradicionāla dzīva laboratorija ar noteiktiem mērķiem. Konkrētie gadījumi kopumā bija detalizētāki un pārsvarā koncentrējās uz viena produkta vai pakalpojuma informācijas analīzi. Otrs piemērs ir „*Suuntaamo*” projekts Tampērē ar atvērtu koncepciju, kuras darbības mērķis ir apskatīt jaunus uzņēmumus un palīdzēt klientu uzņēmumiem saprast iedzīvotāju vajadzības un klientu uzvedību.

„*Suuntaamo*” koncepcijas uzdevums ir palīdzēt MVU, korporācijām un attīstības organizācijām pēc iespējas rentablāk izpildīt dažādo dzīvo laboratoriju prasības. „*Suuntaamo*” tiešā veida nenodarbojas ar dzīvo laboratoriju klientiem, bet palīdz uzņēmumiem un speciālistu organizācijām daudz ātrāk atrast dalībniekus, kuri būtu vislabāk piemēroti viņu vajadzībām. Šo piemēru panākumu novērtēšana, pamatojoties tikai uz radīto uzņēmējdarbības vērtību, ir sarežģīta.

Šajā gadījumā sadarbība ar uzņēmumiem ir visnotaļ attālināta, un tai nav sākuma izmaksu, ar kurām varētu salīdzināt galaproduktu vai pakalpojumu iespējamus ietaupījumus vai ieguvumus. Šāda dzīvas laboratorijas koncepcija ir piemērota korporācijām vai pētniecības institūtiem, kas apzinās šīs lietotāja informācijas nozīmīgumu un kas meklē labus pakalpojumus, lai veiktu šīs darbības (procesus) lētāk un ātrāk nekā līdz šim.

Kad koncepcija ir kļuvusi par stabilu procesu un izmaksu līmenis ir pieņemams, tad dzīvā laboratorija, tāda kā „*Suuntaamo*” var piedāvāt pakalpojumus arī MVU. Šī koncepcija MVU piedāvā vienas pieturas aģentūras pakalpojumus, kas veicina darbību uzsākšanu. Tāpat šī koncepcija var samazināt pakalpojumu piedāvātāju izmaksas un palielināt pārdošanas apjomus ar elastīgākām cenām.

Lai novērtētu, kādi ir klientu uzņēmumu ieguvumi no dzīvas laboratorijas darbībām, var izmantot tradicionālāku dzīvas laboratorijas koncepciju, kuras darbība vairāk balstās uz produktu un atsauksmēm. Tā apskata ne tikai ietaupījumus, bet arī konkrētas izmaiņas, kas diezgan drīz varētu radīt produktu vai pakalpojumu uzlabojumus. Uzņēmumi var redzēt, kā izmaiņas paaugstina klientu apmierinātību, samazina sūdzību skaitu, minimizē nepieciešamību pēc garām instrukcijām vai uzlabo produkta drošību.

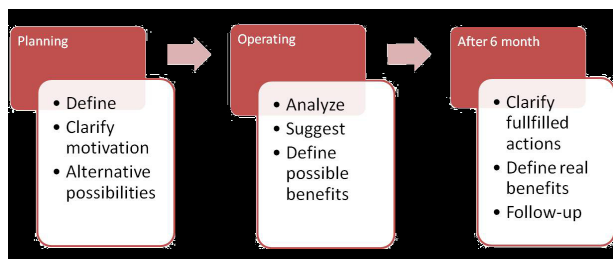
Klienti, kuri piedaloties vēlas redzēt uzskatāmus rezultātus un ieguvumus, var salīdzināt ieguldījumus ar salīdzinoši īsā laikā gūtiem ietaupījumiem vai ienākumiem.



Dzīvas laboratorijas piemēra process



Lai sniegtu šādu informāciju, dzīvās laboratorijas personālam ir jāsavāc informācija no klientiem 6 - 12 mēnešu laikā pēc attiecīgā piemēra pabeigšanas un jāatklāj, kas praksē bijis lietderīgs. Var izrādīties, ka daži ieteikumi nav devuši rezultātus vai pētāmās uzņēmējdarbības vērtība ir nulle.



Dzīvās laboratorijas informācijas vākšanas un vērtības analīzes posmi

Apkopotie dati iekļauj konkrētus skaitļus (piem., izmantotais laiks, cilvēkresursu izmaksas, ieteikumu daudzums) un intervijās iegūto informāciju (piem., kā iegūti ietaupījumi, jaunas uzņēmējdarbības koncepcijas iespējamā vērtība). Lai dzīvās laboratorijas procesa laikā savāktu šos datus, pieejama optimāla un vienkārša veidlapa.

Novērtēšanas procesa galvenie rezultāti

Ja procesa loģiskais pamatojums bija apskatīt turpmākās uzņēmējdarbības iespējas vai klientu uzvedību, tad, izmantojot novērtētos datus, dzīvās laboratorijas precīzu vērtību bija grūti noteikt. Šie piemēri bija pārāk vispārīgi. Daudzos gadījumos pētījums vienlaicīgi iekļāva vairākus uzņēmumus un organizācijas, tāpēc nebija skaidras informācijas, ar ko datus salīdzināt. Citos gadījumos ienākumu un ietaupījumu dati aptvēra tik daudzas organizācijas, ka pieejamā informācija bija pārāk plaša, lai iegūtu derīgus rezultātus. Dažas lielākas korporācijas negribēja un nespēja sniegt precīzu informāciju.

Vienmēr svarīgi novērtēt laika un naudas daudzumu, ko klienta uzņēmumi var ietaupīt. 2010. gadā „Suuntaamo” darbības laikā tika pabeigti 12 dažādi vidēja lieluma dzīvās laboratorijas procesi. Šo procesu darbībām patērētais laiks un resursi tika izmērīti un salīdzināti ar tādiem pašiem resursiem, ko atsevišķs uzņēmums patērētu, ja individuāli veiktu līdzīgu pētījumu. Vidējais ietaupītais darba dienu skaits bija 35-50%; kopējie ietaupījumi bija aptuveni 25%. Visvairāk laika un resursu ietaupīja, meklējot piemērotas pārbaudēm nepieciešamās personas un vidi. Šie rādītāji ir būtiski, jo parāda, ka dzīvās laboratorijas organizācija var nodrošināt sev peļņu un uzturēt savas darbības. No otras puses, klientu uzņēmumi šāda veida pētījumus par tādām pašām izmaksām var veikt biežāk un plašākam produktu klāstam. Līdz ar to produkti un pakalpojumi tiek uzlaboti, dzīvās laboratorijas darbības tiek reklamētas un dzīvās laboratorijas ieinteresētajām pusēm veidojas tirgi.

Līdz šim dzīvo laboratoriju trūkums ir bijis diezgan zems pēcpārdošanas aktivitātes. Darbības pamatā bija operatīvais posms, bet papildu pārbaudes pagaidām ir bijušas neregulāras un nav bijusi sistemātiska datu apkopošana par reālajiem beigu ieguvumiem. Tas ir jāņem vērā arī ieteicamā novērtēšanas procesa gadījumā, jo šie rezultāti ir svarīgi, lai izveidotu ilgtspējīgu dzīvās laboratorijas modeli.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Jarno Kolehmainen

„Hermia biznesa attīstība”, SIA

E-pasts: jarno.kolehmainen@hermiayrityskehitys.fi

4. Jaunizveidotu uzņēmumu atbalsts, izmantojot uzņēmējdarbības attīstības un riska novērtēšanas instrumentus

Jaunizveidotu uzņēmumu UA pakalpojumu vispārīgs apraksts

Šajā posmā uzņēmumiem ir jāpievērš pastiprināta uzmanība izaugsmei. Sākumā ir nepieciešams daudz resursu – nauda, zināšanas, tirgi un efektīva laika aprēķināšana. Uzņēmumiem vienmēr pastāv liels risks piedzīvot neveiksmi. Riska pakāpe ir viens no galvenajiem iemesliem, kāpēc jaunizveidotie uzņēmumi nevar iegūt pietiekami daudz privātās sēklas naudas. Riska kapitālistiem nav laika un vēlmes novērtēt un pārzināt šāda veida uzņēmumus. Tāpat privātajiem komercenģeļiem vai sēklas naudas

organizācijām nav piemērotu instrumentu un metožu, lai novērtētu uzņēmumus vai pētītu riskus, ar kuriem uzņēmumi sastopas savas attīstības sākuma posmos. Līdz ar to var rasties tāda situācija, ka nenovēršami zaudējumi jau ir radīti pirms informācija sasniedz investorus un labojumus vairs nevar veikt, vai tiem nepieciešams izmantot pārāk daudz resursu, būtiski palēninot izaugsmes procesu. Pamatojoties uz šiem apsvērumiem, lai atrisinātu šo problēmu, ir izstrādāts riska novērtēšanas instruments. Galvenās instrumenta priekšrocības ir sekojošas.

Investori var ātri novērtēt mērķa uzņēmumus un riskus

Investori, jo īpaši sēklas naudas fondi un komercenģeļi, kas vēlas minimizēt pārvaldes izmaksas, īsākā laika periodā var novērtēt vairākus gadījumus. Tas var iedrošināt investorus vairāk investēt jaunizveidotos uzņēmumos un atbalstīt šos uzņēmumus, risinot ar uzņēmējdarbības riskiem saistītus jautājumus.

Tipisku risku gadījumā ieinteresētās puses var sazināties ar uzņēmumu un ieteikt, kā tos novērst

Šis instruments sniedz risku uzskaitījumu, kas ir raksturīgi uzņēmējdarbības sākuma posmos. Tas uzņēmumu vadībai, investoriem vai uzņēmējdarbības konsultantiem piedāvā metodi, kas ļauj identificēt riskus un apskatīt to novēršanas veidus. Ja viss tiek darīts pareizi, visas puses iegūst detalizētu informāciju, līdz ar to uzņēmuma personāls var pārskatīt ne tikai pašu atklātos riskus, bet arī visu nozīmīgo uzņēmējdarbības jomu riskus un visiem izpildītājiem ir kopēja izpratne par turpmākajām attīstības darbībām un prasībām pirms jebkādu faktisko risku parādīšanās. Šādā veidā tiek stiprinātas arī vadītāju zināšanas par riska vadību un tā izpratni.

Uzņēmējdarbības attīstītāji var iegūt darbu veicinošu instrumentu

Cenšoties iegūt pietiekami daudz informācijas par uzņēmuma situāciju, uzņēmējdarbības konsultantiem var rasties būtiski sarežģījumi. Šis instruments var sniegt nepieciešamos darba līdzekļus, lai kopā ar uzņēmuma vadītājiem analizētu uzņēmuma pašreizējo situāciju un noteiktu nepieciešamās darbības. Šī metode palīdz koncentrēties uz atbilstošajiem jautājumiem un stiprināt uzņēmuma un konsultantu pārliecību.

Uzņēmumi un investori var izveidot pārvaldības modeli, lai veiktu papildus riska līmeņa pārbaudes

Dažkārt novērtēšanu veic tikai vienreiz, un savāktā informācija vairs netiek izmantota. Uzņēmumu un investoru galvenais jautājums ir kā nodrošināt panākumus. Tāpēc svarīgi, lai koriģējošās darbības tiktu veiktas saskaņā ar stingri noteiktu plānu. Pretējā gadījumā izmaiņas uzņēmējdarbības vidē var radīt neparedzamus efektus un nenosakāmus riskus. Šis instruments ieinteresētajām pusēm sniedz lielisku platformu, kur regulāri apspriest uzņēmuma pašreizējo stāvokli, tā nākotnes redzējumu un jebkuras nepieciešamās izmaiņas.

Instrumenti atbalsta jaunu biznesu attīstību un ļauj apmācāmajiem sākt agrāk darboties

Šis instruments uzlabo komunikāciju starp uzņēmuma vadību un investoriem. Piemēram, sēklas naudas organizācijām un komercenģeļiem, kam pieder mazākā daļa kapitāla daļu, vajag kādu skaidri definētu un ilgtspējīgu metodi, lai uzraudzītu uzņēmuma situāciju un šis instruments sniedz lielisku šīs problēmas risinājumu.

Ja šīs darbības novērtēšanas posmā ir pareizi izpildītas, uzņēmumam jau ir laba pakete, ko finansēšanas pārrunu laikā piedāvāt citiem investoriem. Zināmā mērā to var uztvert tikai kā riskorientētu līdzekli. No šāda skatupunkta šis instruments ir piemērots arī uzņēmējdarbības pārnesei procesiem.

Viena no galvenajām instrumenta īpašībām nav tieši saistīta ar tā funkcijām vai procesu. Tas iekļauj arī raksturīgos riskus, ar ko jaunizveidotie uzņēmumi saskaras sākuma posmos. Pamatojoties uz BSR projekta ietvaros veiktajām darbībām, tika pētīti vairāki jaunizveidotie uzņēmumi, kam bija piešķirtas investīcijas,

un kas saskārās ar vairākiem riskiem. Izmantojot šī pētījuma rezultātus, mēs apkopojām potenciālos riskus, kas ir jāņem vērā, uzsākot jaunu uzņēmējdarbību, tomēr šajā sarakstā nav iekļauti visi iespējamie aspekti un visi punkti neattiecas uz visiem uzņēmumiem.

RISKS	IEDARBĪBA
STRATĒGIJAS PĀRVALDĪBA	
Nav skaidras stratēģijas pārvaldības	Nevar izmantot iespējas, nevar sasniegt plānoto
Nav skaidra plāna un mērķu	Nav saistību, nav kopīgu aktivitāšu, kopējā uzņēmuma attīstība ir zema, zemi ieņēmumi
Uzņēmējdarbības modelis nav piemērots tirgiem un klientiem	Nav klientu vai ir tikai daži klienti, zems klientu apmierinātības līmenis, grūti iegūt jaunus klientus, zemi ieņēmumi
VADĪBA	
Operatīvajai vadībai nav iemaņu vai pieredzes	Daudz kļūdu dažādās darbības jomās, nav izpratnes par notiekošo
Nav vadības	Slikta darba atmosfēra, motivācijas un saistību trūkums, grūti izdarīt lēmumus par realizējamajām darbībām
Nav uzņēmējdarbības attieksmes	Slikta attieksme attiecībā uz uzņēmuma panākumiem, koncentrēšanās uz problēmām, nevis iespējām, nav efektīvu darbību vai mērķorientēta darba, uzņēmuma darbībām patērē pārāk maz laika
ORGANIZĀCIJA	
Organizācijas struktūra un pienākumi nav skaidri noteikti	Organizācija neefektīvi darbojas un nevar veikt lēmumus, resursu trūkums, pārāk mazs darbības loks
Organizācijas un personāla pieredze nav piemērota uzņēmējdarbības atbalstam	Zināšanu resursi netiek pilnībā izmantoti, nepietiekama pieredze uzņēmējdarbības galvenajās jomās, sadarbības partneru un klientu neuzticēšanās
TIRGUS PIEPRASĪJUMS UN KONKURĒTSPĒJA	
Pieprasījums pēc pakalpojuma vai risinājuma nav tik liels, kā plānots	Tirgus ir pārāk mazs, lai atgūtu ieguldītos naudas līdzekļus, attīstības darbs ir neefektīvi izmantots, uzņēmumam ir jāšāk izstrādāt jauni produkti vai pakalpojumi
Neizprot savas konkurences priekšrocības	Uzņēmējdarbības modelis nav piemērots klientam, mārketinga darbība ir kļūdaina, uzņēmumam ir jāsamazina cenas
Nav pietiekami daudz padziļinātas informācijas par konkurenci	Pieejamais tirgus ir mazāks nekā plānotais, cenu konkurence samazina ieņēmumus, konkurentu produktiem vai pakalpojumiem ir galvenās tirgus priekšrocības
Neizprot tirgus tendences	Produkta dzīves cikls ir īsāks nekā paredzēts, nav izpratnes par attiecīgo kultūru, nav izpratnes par klientu vajadzībām un iemesliem, kāpēc produktus nepērk



RISKS	IEDARBĪBA
PĀRDOŠANAS AKTIVITĀTES	
Budžetā paredzētie pārdošanas apjomi laika un naudas plūsmas izteiksmē ir mazi	Darbu bez zaudējumiem neizpilda noteiktā laikā, naudas trūkums, uzņēmums iztērē naudu un nepieciešami jauni naudas līdzekļi
Nav piekļuves tirgum, grūti atrast piegādes kanālus vai mazumtirgotājus	Grūtības veikt labu pārdošanu, grūtības sasniegt izaugsmi, nav apjoma priekšrocību, pārdošanas apjoms gadu laikā ir zemāks nekā plānots
Pirmo piegāžu pabeigšanas risks, pārāk liels iepriekšējo pilot projektu skaits	Labu rekomendāciju trūkums, sliktas pirmās rekomendācijas, kas var novest uzņēmumu līdz darbības apturēšanai vai izjaukt uzņēmējdarbības atsākšanas plānus, iepriekšējo pētījumu un izpētes izmaksas ir pārāk augstas, motivācijas trūkums
Par pirmajām piegādēm un klientiem noteikta pārāk zema cena	Nav iespējams paaugstināt ieņēmumus, grūtības attiecīgajam klientam vai uzņēmējdarbības segmentā paaugstināt cenas, nav naudas, ko ieguldīt turpmākajā darbībā, lēns uzņēmuma vērtības pieaugums, kas atgrūž investorus
JAUTĀJUMI PAR INTELEKTUĀLĀ ĪPAŠUMA TIESĪBĀM (IĪT)	
Uzņēmums pārkāpj citu IĪT.	Nesaskaņas ar citiem dalībniekiem, laika patēriņš, izskatot pretenzijas, attīstības darbību apturēšana, uzņēmējdarbības apstāšanās
Uzņēmums nav aizsargājis galvenās tehnoloģijas vai metodes un zaudē to vērtību	Ja savas patenttiesības nav reģistrētas, tiks veikti atdarinājumi; nav konkrēta īpašuma, ko varētu piedāvāt investīciju piesaistīšanai
Uzņēmuma IĪT izmaksas ir pārāk augstas vai tas nevajadzīgi tērē naudu par nenozīmīgiem patentiem	Naudas zudumi
TEHNOĻIJA UN PĒTNIECĪBAS UN TEHNOĻIJAS ATTĪSTĪBA (PTA)	
Uzņēmuma produkti nedarbojas kā paredzēts	Uzņēmējdarbība var apstāties, uzņēmumam var piešķirt soda naudas, sliktas klientu atsauksmes un sliktā reputācija, jaunu problēmu rašanās risks (piem., lietotāju drošība)
Nepietiekamas produktu pārbaudes	Galaprodukta defekti, daudzas pretenzijas un sūdzības, augstas izmaksas saistībā ar problēmu risinājumiem
Uzņēmums nav noteicis ar tehnoloģijām saistītus riskus	Attīstības posma aizkavēšanās, tehnoloģija tiek ieviesta tirgū ar aizkavēšanos, konkurentu pretenzijas par IĪT, nepietiekamu standartu gadījumā rodas grūtības produktam atrast pietiekami lielu tirgu
Attīstības projekti un mērķi nav skaidri definēti	PTA fāzei nepieciešams pārāk daudz laika, PTA budžeta īpatsvars kļūst pārāk liels; sliktākajā gadījumā uzņēmumam beidzas naudas līdzekļi un tas zaudē klientus, kuri gaida jaunus produktus; nepieciešamība pēc jauniem naudas līdzekļiem mazina ieinteresēto pušu kapitāla daļu vērtību; galaprodukti neatbilst noteiktajām prasībām
Projekta pārvaldības organizācija nepārzina notiekošo projekta reālo stāvokli	Personālam pārāk liela darba slodze, pazeminās kvalitātes līmenis, lielas izmaksas, iegādājoties citu uzņēmumu zināšanas, sliktas plānošanas dēļ ieinteresētajām pusēm zūd uzticība turpmākajiem projektiem. Projekts atpauzē no plāna, projekta budžets pārsniedz noteiktās robežas, aizkavēšanās rada konkurentiem priekšrocības un samazina uzņēmuma iespējas tirgū

RISKS

IEDARBĪBA

FINANSES

Sliktas plānošanas un aprēķinu dēļ nav datu par statistiskajiem rādītājiem un faktisko peļņu vai zaudējumiem

Nav labi izstrādātas finansēšanas shēmas, budžets un aprēķini nav precīzi

Naudas līdzekļi beidzas pirms pozitīvas naudas plūsmas

Nav gatavības nodrošināt pietiekamu finansējumu, bail pazaudēt lielāko kapitāla daļu

Ja visas izmaksas nav nosegtas, rodas lielas finansiālas grūtības, kārtējās izmaksas ir augstākas nekā plānots, tiek kavēti maksājumi

Uzņēmuma sabrukums; nav skaidrības par uzņēmējdarbības turpināšanu, jo ir finansējuma problēmas; laika patēriņš, meklējot naudas līdzekļus izdzīvošanai, nevis uzkrāšanai

Vadība pārāk daudz laika tērē jaunu naudas līdzekļu piesaistīšanai, taču nepietiekami daudz citām aktivitātēm; uzņēmums pilnībā iztērē naudas līdzekļus, un ir jāpārtrauc tā darbība

Uzņēmuma sabrukums; darbs tiek slikti veikts, nepietiekami resursi, pazeminās kvalitāte, slikti kompromisa darījumi

Uzņēmējdarbības attīstība un riska novērtēšanas instruments

Instrumenta pamatstruktūra ir veidota pēc plaši izmantotā FMEA (kļūmju veidu un seku analīzes) instrumenta parauga, ar ko vispirms nosaka riskus un pēc tam sadala tos kategorijās, balstoties uz trim faktoriem, kurus var pamatot ar statistiskiem datiem.

Faktori:

- riska nozīmīgums;
- riska varbūtība;
- iespējas atklāt risku pirms tie īstenojas.

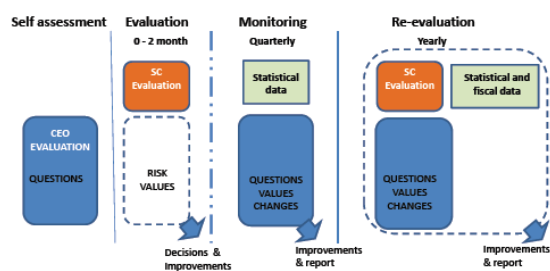
Katram faktoram ir savas sekas (1.-5. pakāpe). Pamatprincips paredz visu faktoru savstarpēju sareizināšanu: jo lielāks ir beigu rādītājs, jo nopietnāks ir risks. Izmantojot šo rādītāju un ņemot vērā galvenos riskus, ieinteresētās puses var noteikt savas prioritātes.

Tomēr svarīgāki ir tie pasākumi, kas jāveic risku mazināšanas nolūkos. Galvenais princips paredz, ka uzņēmumi uzskaita veicamās risku samazināšanas darbības. Ja netiek piedāvāti skaidri un efektīvi rīcības veidi, tad reāliem risku gadījumiem ir jāizstrādā rezerves plāns. Šī metode palīdz uzņēmumiem pievērsties būtiskajiem jautājumiem, palīdz ieinteresētajām pusēm uzraudzīt veiktās darbības un ātri reaģēt, izmantojot piemērotus pasākumus, kad risks ir pārāk augsts. Pašlaik šis instruments ir pieejams programmas Excel formātā, taču ir iespējams izstrādāt tīmekļa rīku, kas būtu daudz piemērotāks.

FOLLOW UP AND ACTION PLANS						
Risk-Indicators	Corrective actions	B-plan if risk realize	Responsibility person			
Risk Management Tool for seed phase companies						
Company:						
Updated:						
Name:						
DESCRIPTION OF THE RISKS AND EFFECTS			RISK ANALYSING			
No	Description	Influence to operations	Severity (1-5)	Probability (1-5)	Detection (1-5)	Risk level (1-25)
TP2	TECHNOLOGY AND RTD					0
TP2 01	Company products aren't working as customers insist	Business might stop, possibilities that company have to pay penalties, bad customer feed back and reputation, risk to lead a new problems (like user safety) grows	4	3	3	36
TP2 02	The testing of the products hasn't been done well	Failures in the end products, lots of claims and reclamations, lots of costs related to fix problems	4	2	2	16

FMEA bāzes riska pārvaldīšanas instrumenta ekrānu uzņēmumi

Darbības nav paredzētas tikai vienreizējai pielietošanai. Lai reģistrētu un ziņotu par savām darbībām, uzņēmumiem šis instruments ir regulāri jāpielieto. Līdz ar to nepieciešams izstrādāt procesus, kas veicina instrumenta regulāru ikdienas izmantošanu un piesaista to ikmēneša un periodisko atskaišu un stratēģiskās plānošanas darbībām.



Riska pārvaldības novērtēšanas procesa apraksts

Pieredze, secinājumi un ieteikumi

Riska novērtēšanas instruments ir efektīvs uzņēmumu risku novērtēšanai, it īpaši, ja sēklas naudas organizācijas apsver iespēju ieguldīt investīcijas. Instruments ir piemērots, lai novērtētu riska situācijas, strādātu ar tām un palīdzētu, kad tās sāk parādīties. Tas piedāvā uzņēmumiem labu pārskatu par situāciju un variantus, kā tālāk rīkoties. Par instrumenta izmantošanu un plašāku izplatīšanu ir divi galvenie secinājumi.

Pamatā ir paredzēts, ka šo instrumentu var izmantot jaunizveidotu uzņēmumu, komercenģeļu un sēklas naudas organizāciju. Izmantojot salīdzinoši nedaudzus iepriekšējos izmēģinājumus, varam secināt, ka uzņēmējiem, kam nav pārāk lielas zināšanas vai pieredze ar riskiem, ir nepieciešama apmācība. Pašlaik instruments atrodas izstrādes posmā, un riska novērtēšanu ieteicams veikt ar speciālista palīdzību. Speciālisti var sniegt konsultācijas un izmantot šo instrumentu visa procesa gaitā, lai palīdzētu uzņēmējiem atbildēt uz jautājumiem un noskaidrot attiecīgā uzņēmuma stāvokli.

Pēc kopīgas novērtēšanas rezultātu analīzes klientiem semināros ir jāsniedz ziņojums, nosakot nepieciešamos attīstības pasākumus. Šo ziņojumu var izmantot attīstības procesa vadlīnijām un nepieciešamības gadījumā var veikt precizējumus, piesaistot to pašu vai citu speciālistu.

Lai izmantotu šādu eksperta instrumentu, svarīgi, lai UAO vai uzņēmējdarbības speciālisti varētu tam viegli piekļūt. Viena laba iespēja ir nokopēt to no *Progress™* modeļa, ko izmanto uzņēmējdarbības attīstības jomā Somijā. Pastāv tikai daži valstiski projekti, kuru ietvaros konsultanti var izmantot *Progress™* instrumentus un datubāzes, lai analizētu uzņēmējdarbības procesus un, balstoties uz šiem rezultātiem, izstrādātu attīstības pasākumu darba stratēģijas. Dažādi projekti piedāvā apmācības, kā lietot šo tīmekļa lapā bāzētu rīku, un paredzēts, ka uzņēmumi to varēs izmantot savās uzņēmējdarbības attīstības ikdienas darbībās, maksājot nelielu licences maksu. Tāpat kā uzņēmējdarbības attīstības organizācijas prasa no uzņēmumiem samaksu par saviem konsultāciju pakalpojumiem, jābūt arī modelim, kurā uzņēmumi paši varētu regulāri izmantot šo instrumentu, maksājot licences maksu IT uzņēmumiem, kas pārvalda šo instrumentu un procesu.

Lai sasniegtu šo pakāpi, kādam uzņēmumam ir jāizstrādā šāds tīmekļa instruments un par noteiktu samaksu jāpārdod tā lietošanas licences uzņēmumu attīstības organizācijām, konsultantiem, individuāliem lietotājiem un uzņēmumiem. Projekta sākuma posmā šo instrumentu ieteicams lietot tiem speciālistiem, kuri reklamē tā priekšrocības un līdz ar to darbojas kā pārdošanas veicinātāji. Šiem klientiem pakalpojumu var piedāvāt bez maksas. Atlasītiem speciālistiem ir jānoorganizē riska instrumenta un elektroniskā tīmekļa sistēmas atsevišķas apmācību sesijas. Svarīgi, lai visi apmācītie speciālisti šo instrumentu pareizi izmantotu saskaņā ar augstākajiem kvalitātes standartiem. Ja tiks pierādīta šī instrumenta efektivitāte, tad Somijā vien tam jau būtu tūkstošiem potenciālo lietotāju.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Jarno Kolehmainen

„Hermia biznesa attīstība”, SIA

E-pasts: jarno.kolehmainen@hermiarityskesitys.fi

5. Jaunās paaudzes iesaistīšana inovācijas procesos - inovācijas dienas studentiem

Vispārīgs pārskats par jaunatnes iesaistīšanu inovācijas procesos

Teritorijās ārpus galvaspilsētām kopumā ir novērojamas pieaugošas demogrāfiskās izmaiņas un uzņēmējdarbības kultūras trūkums. Tāpēc ir būtiski apmācīt jauno paaudzi uzņēmējdarbības jautājumos! Inovācija ir viens no reģionālās un uzņēmējdarbības konkurētspējas priekšnosacījumiem nākotnē. Inovācija ir ļoti nozīmīga un tai ir jāpievērš pastiprināta uzmanība. Tā ir arī joma, kurā būtisku lomu ieņem radošums, vēlme uzlabot dzīves apstākļus, kā arī vispārēja tieksme atklāt pasauli. Kurš gan to spētu darīt labāk par jauno paaudzi?

Neaizmirstiet par jauno paaudzi: tie ir nākamie uzņēmēji!

Nākotnes inovācijas politikai ir jāatbalsta instrumenti un prakse, kas spēj palielināt jaunatnes informētību par inovāciju un uzlabot attieksmi pret uzņēmējdarbības attīstību. Lai uzlabotu konkurētspēju, jaunajai paaudzei ir jāapzinās inovācijas nozīme savas nākotnes karjeras izvēlē.

Jaunatni inovācijas procesos var iesaistīt dažādos veidos. „BSR InnoReg” projekta ietvaros partnerorganizācijas izplānoja un novadīja inovācijas dienas, kuru mērķis bija iesaistīt jauniešus un veicināt izpratni par inovācijas jautājumiem. Inovācijas dienās studenti un uzņēmumi sadarbojās, lai studenti gūtu priekšstatu par uzņēmējdarbības izaicinājumiem un uzņēmumi varētu nodibināt kontaktus ar potenciālajiem darbiniekiem, kuri būtu to nākotnes inovācijas veicinātāji.

5.1. „Tartu uzņēmējdarbības nedēļa” - inovācijas tradīcija

Vispārīga informācija

Tartu uzņēmējdarbības nedēļa ir ikgadējs pasākums, kas norisinās piecas dienas un ir pieejams visiem Tartu iedzīvotājiem. Tā sākas oktobra pirmajā pirkdienā un ilgst līdz piektdienai.

Kopš 2005. gada Tartu uzņēmējdarbības nedēļu organizē Tartu pilsētas domes uzņēmējdarbības attīstības departaments. Tomēr tā ir kļuvusi par jauku tradīciju, kurā visas Tartu uzņēmējdarbības atbalsta organizācijas piedalās kā līdzorganizētājas. Pasākuma moto 2009. un 2010. gadā bija „Sadarbība”.

Tartu ikgadējās uzņēmējdarbības nedēļas misija

Pasākuma galvenais uzdevums ir satuvināt iedzīvotājus, jo īpaši jauniešus ar uzņēmējdarbības vidi un iedzīvotājus ar zinātnes vidi. 2009. gada Tartu uzņēmējdarbības nedēļā kopā piedalījās 2812 dalībnieki, starp kuriem bija skolnieki, studenti, jaunizveidoto uzņēmumu un aktīvo uzņēmumu pārstāvji un vietējie iedzīvotāji. 2010. gadā šajā pasākumā piedalījās 3362 dalībnieki. Galvenie mērķi:

- iepazīstināt ar uzņēmējdarbību kā modernu dzīvesveidu;
- iedrošināt jauniešus būt novatoriskākiem un iesaistīties uzņēmējdarbībā;
- uzlabot uzņēmēju zināšanas par mūsdienu zinībām un tirgus tendencēm;
- veidot reālus kontaktus ar zinātniekiem un uzņēmējiem.

Mērķa grupa

Mērķa grupa ir visi Tartu iedzīvotāji – bērni, skolnieki, studenti, jaunieši, iespējamie jaunie uzņēmēji, kā arī aktīvie uzņēmēji un visi pārējie iedzīvotāji.





Metodes

Nedēļu ilgā pasākuma laikā tika noorganizēti vairāk nekā 70 dažādas aktivitātes - semināri, izstādes, konferences, uzņēmumu vizītes, sacensības u. c. Izmantotajām metodēm, atkarībā no attiecīgās grupas raksturojuma, vajadzēja būt atšķirīgām. Bērniem un jauniešiem nevarēja pasniegt tradicionālām lekcijām līdzīgus seminārus, bet zinātniekiem bija jānoorganizē formālāki semināri, kuros tika apskatītas specifiskas tēmas.

Katra notikuma formāts vienmēr ir atkarīgs no mērķa grupas. Jauniešiem paredzētie notikumi lielākoties iekļāva tādas aktivitātes kā lomu spēlēs, sacensības, testu veikšanu un citas praktiskas nodarbības. Programmā bija iekļautas sacensības, izstādes, reālu uzņēmumu problēmu un grūtību prezentācijas un risinājumi, kā tās novērst, semināri, debates par specifiskiem piemēriem, konferences.

Speciāli jaunatnei paredzētie pasākumi

1. „Nacionālās valūtas vēsture – Igaunijas krona” – datorizēta simulācijas spēle pamatskolas skolniekiem.

Spēles gaitā bērni guva priekšstatu, kā nauda tiek apgrozīta ekonomikā. Tas, savukārt, lika vairāk domāt par ekonomikas vispārējo struktūru un veicināja interesi par makroekonomikas jautājumiem.

2. „Jautrās mašīnas un ražošanas iekārtas” – 3D izveidota spēle bērniem.

Bērniem lūdza izgatavot ražošanas iekārtas 3D miniatūru. 2010. gadā 3D spēles tēma bija „Pilsētas plānošana”. 3D spēles gaitā bērnu vadīja profesionāli ražošanas projektētāji un radošuma instruktori. Šī aktivitāte veicināja bērnu radošumu un novatorisko domāšanu.

3. „Seminārs par dizainu un produktu izstrādi vidusskolas skolniekiem un studentiem”.

Semināra laikā skolniekiem bija jāatrisina reālas uzņēmumu problēmas un jāsniedz produktu uzlabošanas risinājumi. Paraugi tika izgatavoti kopā ar profesionāliem projektētājiem un inženieriem.

4. „Jautājumi jauniešiem par uzņēmējdarbību” – vidusskolās veikta viktorīna.

Abus gadus viktorīnas tika veiktas interneta vidē.

5. „Jaunais uzņēmējs” – jaunatnes konference.

Konferences galvenais uzdevums bija noorganizēt veiksmīgu uzņēmēju sarunas ar jauniešiem par saviem veiksmes vai, iespējams, neveiksmes stāstiem un uz vietas strādāt ar jauniešu uzņēmējdarbības idejām.

Secinājumi

Tartu uzņēmējdarbības nedēļa bija laba iespēja iesaistīt daudzus jauniešus plašā dažādu notikumu programmā, un uzlabot jauniešu informētību par inovācijām un attīstītu ar uzņēmējdarbību saistītu domāšanu. Abos gados Tartu uzņēmējdarbības nedēļas aktivitātēs piedalījās vairāk nekā 500 jaunieši. Ja pieskaita skolniekus, kuri piedalījās elektroniskajā viktorīnā, dalībnieku skaits bija aptuveni 1000. 2009. gadā vismaz divi uzņēmumi ieguva noderīgas idejas un viens uzņēmums sāka pastāvīgas sadarbības projektu ar skolām (īkgadējie dizaina konkursi).

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Siim Espenberg

Tartu pilsētas dome

E-pasts: Siim.Espenberg@raad.tartu.ee



5.2. Pirmās Inovācijas dienas studentiem Latvijā „Ar ideju azotē...”

Aktivitāšu mērķis

Inovācijas dienu galvenais uzdevums bija vairo studentu interesi un zināšanas par inovāciju – kā no idejas tikt līdz tirgum. Divu dienu pasākumi bija vērsti, lai uzlabotu informētību un zināšanas par inovāciju realizēšanu un inovatīviem risinājumiem. Pasākuma koncepcija bija izskaidrot ar reāliem piemēriem procesu no sākotnējās idejas līdz tās praktiskai realizēšanai uzņēmumos. Organizatori pieņēma, ka inovācijas dienas motivēs izglītoto jaunatni ne tikai piedalīties dažādās novatoriskās aktivitātēs mācību laikā, bet arī palikt Latvijā pēc universitātes beigšanas, meklēt iespējas izstrādāt savas personīgās idejas vai pat izveidot jaunus uzņēmumus. Pasākumu netika organizēts kā akadēmisks semināru ar teorētiskām lekcijām par inovāciju, bet gan kā interaktīvs sarīkojums ar dažāda veida aktivitātēm.

Plānošana – veidojiet apvienības!

Šāda pasākuma plānošanas un izmaksu efektivitātes nolūkos ir svarīgi darba grupā iesaistīt dažādas ieinteresētās puses. Pēc tam izvēlēties pasākumam vispiemērotāko nosaukumu! Latviešu partneri vienojās par nosaukumu „Pirmās Inovācijas dienas studentiem Latvijā „Ar ideju azotē...””, kas uzsvē pasākuma nozīmīgumu, un ka šāda veida pasākums Latvijā tiek organizēts pirmo reizi. Pēc tam izvēlēties vispiemērotāko laiku!

Ņemot vērā eksāmenus vai citas ikgadējās aktivitātes Latvijas universitātēs, septembris ir viens no labākajiem mēnešiem, kad studentiem organizēt pasākumus.

Pasākums – dodieties pie studentiem!

Inovācijas dienām kā vispiemērotāko vietu tika izvēlēta Vidzemes Augstskola, kas atrodas Valmierā, Latvijas vidienē. Tas bija svarīgs aspekts studentiem, kas mēroja ceļu no citiem reģioniem, piem., no Ventspils, Daugavpils, Rēzeknes, Liepājas vai Jelgavas.

Komunikācija – izmantojiet esošos kanālus!

Efektīva komunikācija ir būtiska. Lai izmantotu esošos komunikācijas kanālus un varētu sazināties ar studentiem, universitāšu rektoriem, studentu padomēm un studentu pašpārvaldes pārstāvjiem tika nosūtītas oficiālas vēstules. Organizatorisku palīdzību var arī gūt, iesaistot partnerus. Lai izplatītu informāciju par pasākumu, var izmantot dažādus komunikācijas līdzekļus, piem., ziņojumus presei, informāciju internetā, drukātajos medijos, radio un televīzijā. Tā kā studenti izmanto dažādus sociālos tīklus un var izplatīt informāciju „no mutes mutē”, to iesaistīšana var būt ļoti nozīmīga un noderīga.





Pasākuma īstenošana – svarīgi apvienot dažādas aktivitātes!

Būtiska īpašība inovācijas dienu programmā bija tāda, ka tā netika organizēta kā seminārs, kur dalībnieki tikai apmeklēja lekcijas. Tika izmantota interaktīva pieeja, programmā iekļaujot prezentācijas un lekcijas, vizītes uz vietējiem uzņēmumiem, lai apmainītos ar idejām un pieredzi, „dzīvu” piemēru inovācijas semināri kopā ar uzņēmumiem un studentu grupu darbu par noteiktām tēmām. Lai pasākums būtu interesantāks un jautrāks, būtiski rīkot arī sporta aktivitātes un vakara muzikālos pasākumus. Vēl viens lielisks programmas notikums bija zinātniskā kafējnīca par tēmu „No kurienes rodas idejas?”. Pasākuma beigās tika apbalvoti studentu mājas darbu konkursa „Inovācijas manā augstākās izglītības iestādē” dalībnieki.

Pasākumu vadītāji

Viens no galvenajiem panākumu faktoriem bija visa pasākuma un atsevišķu aktivitāšu (piem., atvērto debašu „Manas iespējas novatoriskā sabiedrībā”) vadītājs – populārs Latvijas televīzijas žurnālists. Tādus tematiskus seminārus kā „No cukura līdz konfektei” vai „No biznesa idejas līdz realizācijai” vadīja plaši pazīstamu uzņēmumu speciālisti.

Iegūtā pieredze

Pasākums bija veiksmīgs, labi apmeklēts un labi organizēts, kā rezultātā visi dalībnieki bija apmierināti. Lai pasākums būtu veiksmīgs, nepieciešams laicīgi sākt plānošanu un organizatoriskās aktivitātes, kā arī pareizi izvēlēties laiku un vietu. Lai plānotu, apspriestu un sagatavotu programmu, izvēlētos aktivitātes, vienotos ar profesionāliem pasākumu vadītājiem un ziņotājiem, nolīgta līgumdarbiniekus un reklamētu pasākumu, ir jāparedz pietiekami daudz laika. Vēl viens būtisks aspekts ir pieejamais budžets, tāpēc nepieciešams iesaistīt vietējos partnerus, lai atvieglotu notikumu organizēšanu un samazinātu tā izmaksas.



Studentiem patīk notikumi, kuros viņi var aktīvi piedalīties un izteikt sevi. Kad studentiem piedāvāja iespēju veikt kādu praktisku uzdevumu, viņi izrādīja lielu aktivitāti.

Studentu ieteikumi nākamajiem pasākumiem...

Sazinoties ar studentiem, lai sniegtu iespēju novērtēt rīkoto pasākumu un piedāvāt iespējamās tēmas nākamajiem inovācijas pasākumiem, var uzzināt par jauniešu interesēm un arī turpmāk pulcināt tos kopā no visiem reģioniem.

Studentu piedāvātās tēmas un vēlmes nākamajām inovācijas dienām bija daudzveidīgas:

- Kā var attīstīt radošo domāšanu?
- Jāstāsta ne tikai par veiksmīgiem piemēriem, bet arī par novatoriskām idejām, kas neizdevās. Kādi ir riski un iespējamie risinājumi neveiksmes gadījumā?
- Mūsdienu inovācijas mārketinga un inovatīvi tehnoloģiskie risinājumi.
- Iespējamās sadarbības ar studentiem no citām ES valstīm.
- Kā attīstīt neparastas idejas?
- Kā pārējos pārliecināt par manas idejas nozīmīgumu?
- Kā novatoriskām idejām piesaistīt finansējumu?

Studenti kopumā bija ļoti apmierināti ar pasākumu. Dodoties mājup, viņi jautāja – „kad un kur būs nākamās inovācijas dienas?”. Inovācijas dienas Latvijā uzlaboja informētību un zināšanas par inovācijas nozīmīgumu un var kalpot kā piemērs, organizējot līdzīgus pasākumus citās valstīs.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Līga Baltiņa un Juris Balodis
Valsts Reģionālās attīstības aģentūra un
Latvijas Tehnoloģiskais centrs
E-pasts: liga.baltina@vraa.gov.lv; jbalodis@latnet.lv



5.3. „Barības ķēdes sākumā” – izglītošanas izstāde Dienvidu Ostrobotnijā

Dienvidu Ostrobotnijas reģiona padome, sadarbojoties ar ikgadējo izglītojošo izstādi „Opinlakeusmessut” Seinajoki, organizēja inovācijas dienu 14 – 19 gadus veciem skolēniem. Šajā pasākumā skolas, izglītības iestādes un universitātes prezentēja dažādas izglītības iespējas. Dienvidu Ostrobotnijas reģiona padome par sava inovācijas dienas stenda tēmu izvēlējās pārtiku, jo pārtikas nozares klasteris („no lauka līdz dakšiņai”) ir nozīmīgākais reģionā.

Mērķa grupa: 14 – 19 gadus veci skolēni

14 – 19 gadu vecumā parasti ir jāpieņem daudzi ļoti svarīgi lēmumi par savu nākotni: ko mācīties, kur mācīties, kuru profesiju izvēlēties utt. Mēs vēlējamies viņiem parādīt, ka pārtikas un lauksaimniecības nozaru klasteri piedāvā daudzas mūsdienu iespējas un inovācijas.

Mēs izveidojām vietējo apvienību ar privātajiem uzņēmumiem, pētniecības iestādēm un attīstības organizācijām. Visas aktivitātes pie mūsu stenda tika rīkotas grupu darba veidā. Šāda veida pasākumu var sarīkot tikai sadarbojoties.

Izstādi apmeklēja aptuveni 10 000 apmeklētāju, un pie stenda ieguvām vairāk nekā 2 000 jauniešu kontaktu.

Informētības uzlabošana ar mērķa grupai paredzētām aktivitātēm

- Testēšana: pasmaržot dažādas smaržas vai pagaršot jauna veida sieru
- Karikatūras, kurās iepazīstina ar lietotāja virzītiem izpētes un inovācijas instrumentiem
- Pētniecības klubs padzmitgadniekiem, kuri piedalās zinātniskajos pulciņos

Ņemiet vērā, ka uzrunājat jauniešu auditoriju, tāpēc lieki nesarežģījiet uzdotos jautājumus. Tas attiecas arī uz novērtēšanu.

Jauniešiem ļoti patīk piedalīties aktivitātēs, kur var paši kaut ko DARĪT. Mēs atklājām, ka iekļaut inovācijas dienas aktivitātes izstādes programmā, ko jaunie skolēni tāpat vēlējās apmeklēt, bija ļoti laba ideja.

Iegūtā pieredze

- Izvēlieties tēmu, kas ir svarīgas reģionam
- Saistiet aktivitātes ar citiem attīstības procesiem reģionā
- Plānojiet aktivitātes, kas ir piemērotas mērķa grupas vecumam
- Lai rīkotu aktivitātes, veidojiet reģionālas apvienības
- Lai efektīvāk uzrunāti mērķa grupu, izvēlieties vislabāko platformu; ja iespējams, pievienojieties jau esošiem pasākumiem, ko jaunieši ir iecienījuši.
- Plānojiet nākamās pasākumus



Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Jaakko Hallila
Dienvidu Ostrobotnijas reģiona padome
E-pasts: jaakko.hallila@etelä-pohjanmaa.fi

5.4. Inovācijas dienas Havellandes-Flamingas reģionā

Havellandes-Flamingas reģionā inovācijas dienas aktivitātes norisinājās 2009., 2010. un 2011. gadā. To uzdevums bija palielināt informētību par uzņēmējdarbības inovācijas iespējām reģionā. Inovācijas dienas ir iekļautas reģiona karjeras dienu programmā, kur MVU var piedāvāt 15-18 gadus veciem jauniešiem informāciju par savu nozari, uzņēmuma profilu un profesionālu apmācību.

Mērķi

- Palielināt skolnieku informētību par inovācijām un inovācijas nozarēm
- Uzņēmumi no nozīmīgām un novatoriskām reģionālajām nozarēm var dibināt kontaktus ar potenciālajiem darbiniekiem
- Jaunieši var dibināt kontaktus ar uzņēmumiem no novatoriskām reģionālajām nozarēm

Aktivitātes

Aktivitātes un izmantotie komunikācijas un informācijas instrumenti bija vienkārši un pielāgoti mērķa grupai. Tādi motivējoši līdzekļi kā brīvbiļetes uz kinofilmām vienmēr ir efektīvi, lai piesaistītu jauniešu uzmanību.

- Mīklas un uzdevumi inovācijas skārienkrāna prezentācijā, pievēršoties galvenajām nozarēm – pārtikas, metāla un loģistikas nozarei.
- Iepazīstināšana ar vietējo MVU produktiem un to testēšana
- Debates ar uzņēmumu pārstāvjiem, kuri iepazīstina ar saviem produktiem

Ko mēs uzzinājām?

Jaunieši ir pieraduši uztvert profesionālas prezentācijas, izmantojot dažādus medijus, t.i., mūziku, videofragmentus u. c., un sagaida augstu uzstāšanās līmeni. Dažkārt tie nav pārāk ieinteresēti paši aktīvi iesaistīties.

Lai jauniešus motivētu un radītu interesi par tādu tēmu kā inovācija, nepieciešams liels darba ieguldījums un organizatoram jābūt pacietīgam un radošam.

Tāpēc, jauniešiem rīkojot inovācijas pasākumus, jāizmanto dažādu ieinteresēto pušu pieredze: uzņēmumu, galveno nozaru pārstāvju, skolu u. c. Svarīgi izvēlēties labu pasākuma norises vietu.

Panākumu faktori

- Tīklošanās un sadarbība starp dažādām ieinteresētajām pusēm, galveno nozaru uzņēmumiem (pārtikas, loģistikas nozaru) un jo īpaši skolām
- Mērķa grupas sagatavošana, iepriekš skolās sadarbībā ar skolotājiem rīkojot seminārus

Secinājumi un ieteikumi

Lai uzlabotu skolēnu informētību par inovācijām un inovācijas nozarēm, nepieciešams uzlabot arī to personu zināšanas, kas ikdienā ar viņiem strādā: skolotāji un citi skolu darbinieki. Skolās inovācijas nav pietiekami apskatītas kā galvenais konkurētspējas aspekts. Sadarbība ar skolotājiem un citiem skolu darbiniekiem palīdz nodibināt kontaktus ar mērķa grupu un uzturēt pedagoģiskās vērtības.



Sīkākai informācijai...

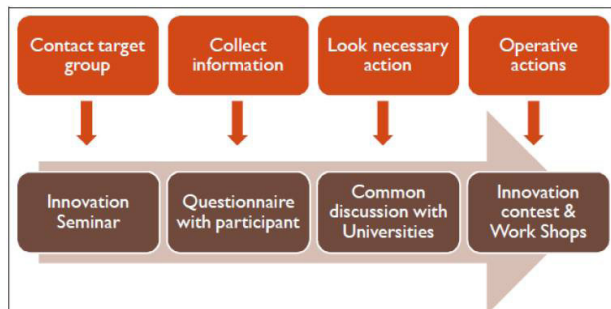
Kontaktinformācija

Harald Knauer
Havellandes-Flamingas Reģionālās plānošanas padome
E-pasts: harald.knauer@havelland-flaeming.de



5.5. Studentu inovācijas diena Tamperes Tehniskajā universitātē, Somijā

SIA „Hermia biznesa attīstība” rīkoja inovācijas dienu kopā ar Tamperes Tehniskās universitātes sieviešu biedrību. Inovācijas semināra uzdevums bija sniegt studentiem pamatinformāciju par to, kā attīstīt savas inovācijas, un iedrošināt uz progresīvu domāšanu attiecībā uz inovācijas aktivitātēm gan mācību, gan darba gaitās. Pasākumā piedalījās vairāk nekā 100 studentu, kas bija ieinteresēti inovācijas attīstībā.



Inovācijas dienas koncepcija Tamperes Tehniskajā universitātē

Mērķis

Inovācijas dienas mērķis bija palielināt studentu informētību par inovāciju kā risinājumu meklēšanas iespēju un iedrošināt tos pievērsties inovatīvām darbībām, kā arī apkopot viedokļus par to, kā inovācijas aktivitātes būtu jāreklamē studentu vidū. Inovācijas dienas programmā bija inovācijas seminārs, konkurss un laboratorija. Visās aktivitātēs iespēju robežās tika ņemtas vērā studentu vēlmēs.

Inovācijas seminārs

Seminārā jautājām studentu viedokli par to, kā inovācijas un inovācijas aktivitātes būtu jārīko un jāpasniedz. Atbildes tika analizētas un apkopotas īsā memorandā, kas tika nosūtīts universitātes rektoram. Viena no studentu vēlmēm bija vairāk piedalīties nelielos semināros, kuros varētu aplūkot īstu uzņēmumu darbības piemērus.

Inovācijas konkurss

Ņemot vērā iepriekš minēto, jauna projekta ietvaros izstrādājām ikgadējo ideju konkursu Tampērē: inovācijas konkurss uzņēmumu problēmu un grūtību risinājumiem. Inovācijas konkursā piedalījās desmit uzņēmumi, kas iepazīstināja ar reāliem gadījumiem, kuros bija nepieciešami risinājumi, un apbalvoja uzvarētājus. Šajā konkursā piedalījās 91 students, un tika izstrādātas 59 jaunas uzņēmējdarbības idejas.

Inovācijas laboratorija

SIA „Hermia biznesa attīstība” speciālisti vadīja šo laboratorijas sesiju, kurā uzņēmumu problēmu risināšanai tika izstrādātas gandrīz 30 dažādas testēšanas metodes.

Pieredze un secinājumi

Studenti vēlas, lai tiktu rīkoti vairāk semināri un kursi, kuros uzņēmēji varētu apspriesties ar studentiem. Projekti, kuros studenti strādātu ilgāku laiku, lai risinātu reālas uzņēmumu problēmas, ir daudzsolos ierosinājums, lai izstrādātu jaunus uzņēmējdarbības risinājumus un uzņēmējdarbības idejas. Ļoti nozīmīgi bija izveidot jaunu inovācijas konkursa veidu, par ko mēs ieguvām labas atsauksmes gan no studentiem, gan uzņēmumiem.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Jarno Kolehmainen

„Hermia biznesa attīstība”, SIA

E-pasts: Jarno.Kolehmainen@hermiayrityskehitys.fi



5.6. Inovācijas diena Bentvičas inovācijas un tehnoloģiju centrā - sadarbība starp biznesa un akadēmiskām jomām

Galvenais mērķis bija nodibināt jaunus vai labākus kontaktus un izveidot sadarbību starp uzņēmumiem tehnoloģiju centros un universitāti. Komunikācija starp saimnieciskām un zinātnes jomām rada iespēju apmainīties idejām, iesaistīt studentus uzņēmumu inovācijas procesos un labāk saprast otras puses darbības lauku. Inovācijas dienas uzdevums bija iedrošināt MVU un pētniecības iestādes pārvarēt aizspriedumus attiecībā uz savstarpējo sadarbību. Mērķa grupas bija attiecīgo Rostokas universitātes nodaļu vai institūtu pasniedzēji, pētnieki un studenti un tehnoloģijas centru novatoriskie uzņēmumi.

Nodibiniet kontaktus ar mērķa grupu

Akadēmiskā vide. Izveidot tiešus kontaktus ar studentiem ir pārāk sarežģīti, tāpēc mēs sadarbojamies ar pētniecības nodaļu vadītājiem.

Uzņēmumi. Pastāv ļoti lieli aizspriedumi attiecībā uz sadarbību ar universitātēm. Mēs intervējām vairāku uzņēmumu pārstāvjus, lai noskaidrotu, vai viņi ir ieinteresēti sadarboties ar dažādām pētniecības jomām un vēlas iegūt tiešus sadarbības kontaktus.



Reģionālie partneri. Iesaistot citus reģiona tehnoloģijas centrus, tiek palielināts to MVU skaits, kas ir ieinteresēti inovācijas procesos un tehnoloģijas pārnēsē.

Pasākuma vadīšana un starpniecība

Inovācijas dienu pamatā bija divas prezentācijas. Viena prezentācija iepazīstināja ar sadarbības priekšrocībām un trūkumiem no uzņēmumu skatupunkta, bet otra – no universitāšu perspektīvas.

Visas iesaistītās puses vienojās, ka ir jāturpina ideju apmaiņa un jāizveido formālas un neformālas platformas, kur kopīgi apspriest interesējošos jautājumus. Starpniecības pakalpojumi ir nozīmīgi un darbietilpīgi. Atcerieties, ka sadarbība ir jāveic, lai visas puses gūtu labumu.

Secinājumi

Šī bija pirmā reize, kad tika rīkotas šāda veida tikšanās starp universitāšu nodaļām, uzņēmumiem un studentiem. Inovācijas dienas ļauj visām pusēm labāk saprast citu vajadzības, kā rezultātā starp uzņēmumiem un iesaistītajiem pasniedzējiem tika nodibināti abpusēji kontakti.

Rezultātā starp uzņēmumiem un universitātes nodaļām tika noslēgti divi formāli sadarbības līgumi. Lai turpinātu sadarbības veidošanu, ITC jau sazinās ar vairākām citu valstu tehniskajām universitātēm Baltijas jūras reģionā.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Kerstin Roenick
Bentvičas Inovācijas un tehnoloģiju centrs
E-pasts: roenick@itc-bentwisch.de



5.7. Inovācijas diena - IT akadēmiskā diena Belostokas Tehniskajā universitātē

Noturiet izglītos jauniešus savā reģionā!

Ideja par pasākumu radās no problēmas, ka jauni un labi izglītoti cilvēki pamet Podļaskes reģionu. Cilvēki no valsts vidus un rietumu daļām pēc vidusskolas un universitātes beigšanas masveidā aizceļo strādāt uz attīstītākiem reģioniem. Šī situācija ietekmē arī iespējamus investorus, kas šajā reģionā meklē darbiniekus.

Pasākuma uzdevums bija uzlabot jauniešu informētību par darba iespējām datorzinātnes jomā un līdz ar to iedrošināt meklēt darbu šajā reģionā.

Podļaskes reģionālās attīstības fonds un Tehniskā Universitāte inovācijas dienas darba pamatā izvirzīja datorzinātņi un kā mērķa grupu izvēlējās universitātes studentus un vidusskolas beidzējus.

Datorzinātne - nākotnes disciplīna

Datorzinātne ir nākotnes disciplīna, tāpēc tā ir jāizvirza kā prioritāte, lai noturētu absolventus reģionā. Studenti piedalās daudzos starptautiskos un plaši zināmos ICT konkursos, gūstot ļoti labus rezultātus. Tas nozīmē, ka Podļaskes reģionā ir ļoti talantīgi jaunieši, kas ir jāinformē par tehnisko disciplīnu nozīmi un to piedāvātajām karjeras iespējām.

Pazīstamas un godalgotas personas spēj ieinteresēt

Pasākumā piedalījās 279 dalībnieki: universitātes studenti un vidusskolas beidzēji. Darba kārtībā bija tādu lielu uzņēmumu prezentācijas par inovācijām un darba iespējām kā „Microsoft” - konkursa „Imagine Cup” uzvarētāji, Belostokas Tehniskās universitātes RHEA grupas prezentācijas, kas ieguva pirmo vietu konkursā „Internet Explorer 8” un otro vietu konkursā „Next Generation Web”. Pēc prezentācijas par studentu iespējām IT zinībās konferences dalībnieki pārtraukumos un neformālās tikšanās reizēs varēja apspriest sev interesējošos jautājumus.

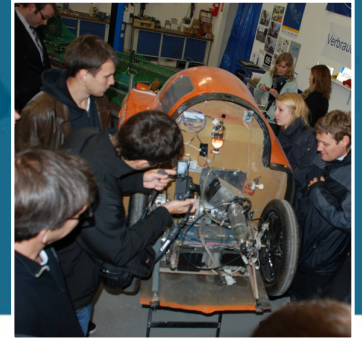
Secinājumi

Studentus ļoti interesē praktiskie jautājumi un darba iespējas pēc universitātes beigšanas, tāpēc IT akadēmiskā diena izrādījās kā laba tehnisko disciplīnu un jo īpaši datorzinību apgūšanas reklāma Podļaskes reģionā. Šī pasākuma laikā studenti varēja iegūt informāciju no nozares vecākajiem kolēģiem par pozitīvām pieredzēm, veiksmes stāstiem un darba iespējām. IT uzņēmumiem ir būtiski apzināties, ka Podļaskes reģionā ir pieredzējuši un augsti kvalificēti darbinieki un ka šajā reģionā ir vērts investēt.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Magdalena Maksimowicz
Podļaskes Reģionālās attīstības fonds
E-pasts: maksimowicz@pfrr.pl



5.8. Nākotnes reģionālā attīstība, veicot starptautisku informācijas apmaiņu par novatoriskiem reģionālās enerģijas risinājumiem

Jaunu projektu idejas un novatoriskas pieejas ir svarīgas nākotnes reģionālajai attīstībai. Viena no nozīmīgākajām nākotnes reģionālās attīstības jomām ir novatoriskās un atjaunojamās enerģijas risinājumi. Projektu vadības centrs Kauņā organizēja Kauņas Universitātes studentiem un zinātniekiem ar darbu savienotas mācības, kā arī piedāvāja uzņēmējiem iespēju apskatīt Brandenburgas federālo zemi, kas ir viens no Vācijas vadošajiem novatorisku enerģijas ražošanas risinājumu reģioniem. Līdz šim Brandenburga ir divreiz apbalvota ar „Leitstern” (Polārsvaigzne) – ikgadējais apbalvojums Vācijas reģionam, kurā izstrādāti visnovatoriskākie enerģijas risinājumi.

Stažēšanās uzdevumi

Galvenais uzdevums bija iegūt informāciju par novatoriskiem risinājumiem ekonomiskām un sociālām darbībām, izmantojot alternatīvus enerģijas avotus, un gūt starptautisku pieredzi. Nākotnē studentu uzdevums būs, sadarībā ar zinātniekiem un uzņēmējiem, izstrādāt līdzīgas pieejas Lietuvā. Balstoties uz starptautiskās apmaiņas pieredzi, var izstrādāt novatorisku alternatīvo enerģijas avotu izmantošanas metodes un to ieviešanas scenārijus Lietuvā; var izstrādāt arī novatoriskus nākotnes reģionālās attīstības projektus.



Atjaunojamās enerģijas avotu projekti

Dalībniekus iepazīstināja ar dažādiem atjaunojamās enerģijas avotu projektiem – piemēram, „Paul-Wunderlich-Haus” projekts Ebersvaldē (nulles emisijas ēka), koksnes un bio-granulu ražošana, saules enerģija, vēja ģeneratoru parki un biogāzes ražošana ekociematā Bukovā. Vienā no interesantākajām prezentācijām tika apskatīta stratēģija, kā Ostprignicas-Rupinas apgabala ieviest elektromobilitāti, kas pašlaik ir plānošanas stadijā. Vairākas privāto un publisko institūciju ieinteresētās puses izstrādā stratēģiju, kā ieviest novatoriskus enerģijas risinājumus, paaugstinot pievienoto vērtību. Būtiski bija apciemot uzņēmumu „JETCAR Zukunftsfahrzeug GmbH”, kas apgalvoja, ka darbība tiek orientēta uz energoekonomisku, nevis elegantu un ātru automobiļu ražošanu.

Secinājumi

Reālu projektu un risinājumu pieredzes apmaiņa ir piemērota metode, lai uzlabotu studentu informētību un interesi par inovācijas procesiem un nākotnes reģionālo attīstību. Stažēšanās laikā atklājām, ka atjaunojamās enerģijas avotu ieviešanas galvenās grūtības ir saistītas ar atjaunojamās enerģijas pārneses procesiem uz attālākiem reģioniem. No otras puses, atjaunojamās enerģijas risinājumu ieviešana attālākiem reģioniem sniegtu būtiskas priekšrocības. Tomēr galvenie priekšnosacījumi novatoriskas reģionālās attīstības ieviešanai enerģijas risinājumu nozarē ir visu iesaistīto pušu – politisko un publisko institūciju, pētniecības nozares, uzņēmēju un iedzīvotāju – uzticēšanās, sadarbība un atbalsts. Saules enerģija, koksnes granulu un biogāzes ražošana ir vispiemērotākie risinājumi, ko Lietuvā varētu šobrīd ieviest. Elektriskos automobiļus un elektromobilitāti var uztvert kā nākotnes iespējas.

Sīkākai informācijai...

Kontaktinformācija

Neringa Kačinskienė
Projektu vadības centrs
E-pasts: neringa@pvcentras.lt

6. Secinājumi un ieteikumi

Ja nerūpējas par reģionu, tad nav arī izaugsmes

Inovācijas ir būtiskas ne tikai lielajās pilsētās. Teritorijās ārpus galvaspilsētām potenciāls un iespējas ir lielā mērā atkarīgas no inovācijas! Nepieciešams veidot inovācijai labvēlīgu vidi, ko var izmantot arī reģiona tēla uzlabošanai. Debašu par inovāciju nevar būt pārmērīgi daudz, jo vienādu darbību iznākums dažādos reģionos var būt diezgan atšķirīgs. Aktivitātēm ir jāatbalsta attiecīgā reģiona spēcīgās puses, un tām jābūt pareizi fokusētām.

Inovācijas atbalsts jaunizveidotos uzņēmumos un MVU

Tādu inovācijas atbalsta instrumentu un koncepciju ieviešana kā inovācijas vaučeru modeļi un dzīvās laboratorijas palīdz uzlabot MVU gatavību inovācijai un konkurētspējai tirgū. Uzņēmumiem ir jābūt vieglai pieejai pie inovācijas atbalsta instrumentiem, tiem ir jābūt elastīgiem un vienkārši izmantojamiem. It īpaši lietotāja virzītu inovāciju instrumentiem ir jāveicina ilgtspējīgi procesi reģionos, un tie ir aktīvi jāizmanto. Riska novērtēšanas instrumenti ir piemēroti riska līmeņa novērtēšanai, ar ko jaunizveidotie uzņēmumi saskaras attīstības sākuma posmā. Papildu riska kapitālu var piesaistīt, pamatojoties uz riska novērtēšanu, kas ir īpaši nozīmīgi izaugsmes veicināšanai uzņēmumos ārpus galvaspilsētām.

Ieklausieties jaunajā paaudzē - jaunieši ir inovāciju avots!

Īpaši teritorijās ārpus galvaspilsētām nepieciešama integrēta pieeja, lai uzlabotu jauniešu informētību par inovāciju.

Pieredze, kas gūta no inovācijas dienām, kuras „BSR InnoReg” projekta ietvaros tika veiksmīgi organizētas un realizētas ar mērķi uzlabot jauniešu informētību par inovāciju, ir ļoti iedrošinoša. Jaunā paaudze labprāt nodarbotos ar inovāciju, un tie ir nākamie uzņēmēji! Viens no novērojumiem projekta aktivitātēs bija jauniešu vēlme piedalīties aktivitātēs, kurās paši var kaut ko DARĪT.

Nekas tāpat nenotiek - pasākums ir jānoorganizē!

Darbā ar jauniešiem ir nepieciešams laiks un pacietība. Aktivitātes ieteicams rīkot vietās, kur jaunieši tāpat dotos. Organizējot jauniešu inovācijas pasākumus, svarīgi izvēlēties pareizu laiku un vietu. Lai ņemtu vērā arī pedagoģiskos aspektus, visas plānotās darbības veiciet sadarbībā ar citiem sadarbības partneriem. Iesaistiet jauniešus aktivitāšu plānošanā un realizēšanā! Lai efektīvi izplatītu informāciju un piekļūtu mērķa grupai, izmantojiet sociālos medijus un sociālos tīklus. Apspriedes ar jauniešiem par konkrētiem inovācijas piemēriem veicina ilgtspējīgu inovācijas kultūru un reģiona inovācijas potenciālu.

Nākamais solis? Veiciet inovācijas!

Šajā rokasgrāmatā ir aplūkotas tikai dažas izmantojamas pieejas, tomēr vajadzību, mērķa auditorijas un jaunu inovāciju risinājumu noteikšana ir nozīmīgi faktori, kas ir jāņem vērā. Teritorijām ārpus galvaspilsētām ir pastāvīgi jāmeklē jauni inovāciju veicinoši paņēmieni. Dažādām ieinteresētajām pusēm ir jāsadarbojas! Pirms jebkuru ierosināto aktivitāšu realizēšanas, tās ir jāpielāgo reģionālajām vajadzībām un rūpīgi jāizskata, kāpēc tās būtu piemērotas attiecīgajam reģionam.

Šo rokasgrāmatu ir sagatavojis „BSR InnoReg” projekta konsorcijs:

1. Baltijas institūts Somijā (vadošais partneris)
2. Tampere reģiona padome (Somija)
3. SIA „Hermia biznesa attīstība” (Somija)
4. Dienvidu Ostrobotnijas reģiona padome (Somija)
5. SIA „Frami” (Somija)
6. Tartu pilsētas dome (Igaunija)
7. Tartu Zinātnes parks (Igaunija)
8. Valsts reģionālās attīstības aģentūra (Latvija)
9. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra (Latvija)
10. Latvijas Tehnoloģiskais centrs (Latvija)
11. Projektu vadības centrs (Kauņa, Lietuva)
12. Kauņas Tehnopole (Kauņa, Lietuva)
13. Paņvežas pilsētas pašvaldība (Lietuva)
14. Podjaskes Reģionālās attīstības fonds (Polija)
15. Brandenburgas Ekonomiskās attīstības padome – ZAB (Vācija)
16. Havellandes- Flamingas Reģionālās plānošanas padome (Vācija)
17. Bentvičas Inovācijas un tehnoloģiju centrs (Vācija)
18. Rostokas Universitātes Uzņēmējdarbības un attīstības Hanzas institūts (Vācija)

Sīkākai informācijai...

Martin Bünning
Brandenburgas Ekonomiskās attīstības padome – ZAB
E-pasts: martin.buenning@zab-brandenburg.de

Johanna Vannes
Suomen Itämeri-instituutti
Somijas Baltijas institūts
E-pasts: johanna.vannes@tampere.fi

