**Pranešimas žiniasklaidai**

Vilnius, 2023 m. lapkričio 7 d.

**Inovacijos – ne prabanga, o būtinybė: ekspertai atsako, kodėl**

**Nauji produktai, noras neatsilikti nuo konkurentų, veiklos efektyvumo didinimas, įvaizdžio gerinimas – tik dalis priežasčių, dėl ko verslai imasi inovacijų. Kaip teigia finansinių technologijų ir tvarių inovacijų centro „Rockit“, padedančio startuoliams įžengti į platesnes verslo rinkas, komunikacijos ir partnerysčių vadovė Kamilė Mazrimė, inovacijos visais laikais reiškė pažangą.**

„Intensyvi inovacijų sparta ir plėtra ne tik atveria verslo organizacijoms naujas galimybes, bet ir didina konkurenciją bei grėsmę likti „už borto“. Būtent todėl net 80 proc. pasaulio įmonių inovacijas išskyrė kaip vieną svarbiausių šių metų prioritetų. Be to, vis labiau įsigalint dirbtiniam intelektui, inovacijų svarba ir jų diegimo sparta tik didėja“, – sako K. Mazrimė.

**Pavyksta ne visiems**

Vis dėlto, inovacijų diegimas nėra toks paprastas, kaip gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio: nereta įmonė susiduria su pačiais įvairiausiais sunkumais tobulinant savo veiklą. Remiantis su pradedančiomis įmonėmis dirbančio tvarių inovacijų centro „Rockit“ pateikiama informacija, viena iš nesėkmių priežasčių gali būti organizacijos negebėjimas nustatyti aiškius iššūkius, kuriuos reikia spręsti.

Kita priežastis: nepaskiriamas konkretus asmuo, kuris būtų atsakingas už inovacijų įvedimą. Be to, ne visos bendrovės yra rimtai nusiteikusios inovacijų atžvilgiu, o jų diegimą priima tik kaip tam tikrą formalumą ar tiesiog viešųjų ryšių kampaniją.

Dar viena galima nesėkmių diegiant inovacijas priežastimi laikoma tai, kad įmonių vadovai dažnai pamiršta, jog inovacijų diegimo projektai reikalauja didelių investicijų, kurios, jei gerai paskirstytos ir nukreiptos tinkamai, atsiperka ateityje. Kaip paaiškina K. Mazrimė, inovacijų sėkmę pamatuoti sunku, nes jos lenktyniauja su laiku, todėl organizacijoms reikėtų susitaikyti su ilgu bandymų keliu.

„Net ir tokios visame pasaulyje žinomos bendrovės kaip „Apple“ ar „Amazon“ nuolat eksperimentuoja, kuria daug ir skirtingų produktų, tačiau ne visi jie buvo pavykę. Vis dėlto, nuolatinis ėjimas koja kojon su technologijomis skatina tobulėjimą. Būtent to kol kas dar trūksta mums, Lietuvos verslams, nes mąstome pavienių projektų lygmeniu, o ne konceptualiai“, – pastebi verslo partnerysčių ekspertė.

**Inovacija – taip pat paslauga**

Su sunkumais inovuoti susiduriančioms įmonėms patariama kreiptis į išorinius inovacijų konsultantus. Jie, pasak startuolius vienijančios bendruomenės atstovės, gali padėti priimti reikiamus sprendimus.

„Išoriniai patarėjai dažniausiai pasirenkami dėl to, kad jie – nešališki, o verslą kankinančias problemas ir iššūkius mato iš kito kampo. Labai dažnai įmonės taip įsisuka į savo veiklos procesus, kad pačios nebemato nei išeities, nei logiško sprendimo. Būtent todėl žvilgsnis iš šalies gali būti naudingas ir netgi išlaisvinantis“, – sako K. Mazrimė.

Inovacija kaip paslauga – tokį verslo modelį taiko išoriniai inovacijų konsultantai. Taikomas inovacijų diegimo modelis, kai konkreti įmonė didelėms korporacijoms siūlo inovaciją kaip paslaugą. Tai reiškia, kad išoriniai specialistai analizuoja iššūkius, pateikia teisingus klausimus, o tada eksperimentuoja su galimais sprendimais. Sukurta inovacija ištestuojama rinkoje, ir tik tuomet įdiegiama paslaugą užsakiusioje bendrovėje.

Vis dėlto, yra tam tikrų rizikų, kurios gali paveikti tiek dideles, tiek ir mažas organizacijas, pavyzdžiui, atsiranda tam tikra priklausomybė nuo išorinio partnerio. Be to, jei pačios įmonės, kuri nori imtis inovacijų, viduje paraleliai nestiprinama inovacijų kompetencija, gali grėsti dalies procesų kontrolės praradimas.

„Inovuoti ar ne yra strateginis organizacijos lyderių sprendimas, kurį darant reikia įvertinti ne tik esamus ir tikėtinus pokyčius rinkoje bei klientų poreikius, bet ir pačios įmonės galimybes: ar turima pakankamai finansinių, žmogiškųjų ir kitų išteklių. Taip pat reikia suvokti, ir kokį rizikos lygį ketinama toleruoti, nes inovacijos – visada rizikingos. Ar su išoriniais konsultantais, ar be jų, inovuoti pasiryžusios organizacijos turi pačios aktyviai įsitraukti į šį procesą“, – teigia „Rockit“ atstovė.

**Investuotojus labiausiai domina tvarios inovacijos**

Kiek kitaip į inovacijas žiūri startuoliai. Jie, kaip įsivaizduoja daugelis, yra neatsiejami nuo inovacijų, ypač orientuotų į tvarumą. Tačiau ir jiems į pagalbą neretai ateina išoriniai patarėjai.

„Pačiam startuoliui būtų sudėtinga surasti partnerius, kurie sutiktų išbandyti jų siūlomus tvarius sprendimus, nes dažniausiai jie būna maži, ir nelabai kas kreipia į juos dėmesį. Tačiau jei turi išorinį partnerį, pavyzdžiui, banką, jis gali padėti surasti partnerius – tarsi didysis brolis, kuris paima už rankos ir nuveda ten, kur reikia“, – pasakoja „Swedbank“ Startuolių partnerystės vadovas Donatas Šumyla.

Vienas galimų kelių – dalyvauti specialiose, pradedantiems verslams skirtose programose. Dar šį pavasarį „Rockit“ kartu su „Swedbank“ inicijavo tvarių inovacijų programą. Jos tikslas – sujungti startuolių bendruomenę su tokio tipo inovacijų ekosistemoje veikiančiais Lietuvos verslais ir kitomis organizacijomis.

„Tvarių inovacijų programa suteikė visą žinių, galimybių ir naudų paketą atrinktoms, veiklą pradedančioms įmonėms. Tokiu būdu tvarius verslo sprendimus kuriantys jaunieji verslininkai gali ne tik sėkmingiau žengti pirmuosius žingsnius verslo pasaulyje, bet ir įgauti tinkamą augimo pagreitį“, – sako D. Šumyla.

Šios ir panašios programos veiklą pradedantiems verslams suteikia galimybę išmėginti savo kuriamus sprendimus tikrame verslo pasaulyje bei patikrinti realią jų vertę. Tai taip pat leidžia sukurti ir palaikyti tvirtus ryšius su būsimais partneriais, mainais leidžiant pastariesiems pirmiesiems išbandyti startuolių kuriamas inovacijas.

###

Daugiau informacijos:

Kamilė Mazrimė

„Rockit“ renginiai ir ryšiai su visuomene

+370 652 53218

[kamile@rockitvilnius.com](mailto:kamile@rockitvilnius.com)