Inovačné centrum INOVIA vzniklo v roku 2021 z iniciatívy Žilinského samosprávneho kraja, mesta Žilina a Žilinskej univerzity. S akou víziou ste začínali a ako by ste dnes, po takmer piatich rokoch fungovania, charakterizovali svoju úlohu v regionálnom inovačnom ekosystéme?

Keď sme na začiatku hovorili o tom, prečo by mala INOVIA vzniknúť, kládli sme si jednoduchú otázku: Prečo by mal talentovaný mladý človek zostať v našom regióne? Prečo by tu mal žiť a pracovať? Odpoveď bola, že to bude fungovať vtedy, keď tu nájde atraktívne príležitosti a bude môcť robiť prácu, ktorá má dosah na celý svet. To bola naša hlavná motivácia.

Ja som do toho priniesol príklady z Brna a Ostravy. Juhomoravské inovačné centrum odviedlo veľký kus práce, podobne aj Moravsko-sliezske inovačné centrum v Ostrave. Povedali sme si, že niečo také potrebujeme dostať aj k nám. Začali sme s nimi spolupracovať, na základe ich skúseností sme si navrhli vlastné inovačné centrum a začali robiť podobné veci, teda pomáhať firmám a podnikavým študentom. Našou dlhodobou ambíciou je, aby tu vznikali nové firmy s ambíciou pôsobiť na celom svete a aby existujúce firmy rástli a rozvíjali sa. To sú pre nás kľúčové veci dodnes.

V slovenských podmienkach je podľa mňa unikátne, že tento cieľ od začiatku zdieľali Žilinský samosprávny kraj, mesto Žilina aj Žilinská univerzita. Všetci traja sa na tom zhodli a spoločne sa podieľame na jeho napĺňaní.

Vaše aktivity dnes pokrývajú celý Žilinský kraj prostredníctvom piatich regionálnych centier. Ako sa vám darí prenášať podporu podnikania a inovácií aj mimo krajského mesta a aké konkrétne výsledky už táto práca priniesla?

Keď sme začali fungovať, boli sme iba v Žiline a všetko sme robili odtiaľ. Postupne sme si uvedomili, že Žilinský kraj je pomerne rozľahlý a má svoje prirodzené subregióny ako Oravu, Liptov, Kysuce a Turiec. Tie sa ťažko obsluhujú z jedného centra a ani dôvera miestnych podnikateľov k centru v Žiline nemusí byť stopercentná. Inovácie vznikajú všade a aj podnikaví ľudia žijú v celom kraji. Chceli sme preto priniesť podporu do všetkých jeho častí, aby nikto nebol znevýhodnený a všetci mali rovnaké príležitosti.

Regionálne centrá sa snažia prinášať do jednotlivých regiónov kompletnú podporu, ktorú poskytujeme v Žiline. Ak mám uviesť konkrétne čísla, podporili sme už viac ako sto firiem. Organizujú sa tam regionálne okrúhle stoly, na Kysuciach sa napríklad rozbehla komunita podnikateliek. Dôležitá je aj podpora stredoškolákov. Chceli sme, aby aj oni mali priamo vo svojich regiónoch prístup k službám, ktoré poskytujeme v Žiline. Myslím si, že sa nám to darí a prináša to želaný efekt.

Jednou z vašich hlavných činností je pomoc malým a stredným firmám pri rozvoji podnikania a zavádzaní inovácií. Na svojom webe predstavujete napríklad úspešnú

spoluprácu so spoločnosťami ECOPLANET SLOVAKIA či Devonic Former. Ako takáto podpora vyzerá v praxi a ktoré konkrétne výsledky spolupráce s firmami považujete za najväčší úspech?

Najlepšie to viem vysvetliť na konkrétnych príkladoch. Spoločnosti Devonic Former sme pomohli upraviť obchodný model tak, aby bola pripravená na vstup investora. Výsledkom bolo získanie jej prvej investície. Zaujímavý je aj príbeh spoločnosti Eco Planet Slovakia, ktorej zakladateľ začal s podnikateľským nápadom ešte na strednej škole a dokonca s ním vyhral stredoškolskú súťaž podnikateľských zámerov. Pôvodne vyvíjal koreňové čistiarne odpadových vôd, ktoré sa však museli navrhovať individuálne pre každého zákazníka. Pomohli sme mu preto dopracovať a rozbehnúť modulárny systém s názvom Ekokocka, ktorý funguje na podobných princípoch, ale dá sa jednoducho rozširovať podľa potrieb zákazníkov. Vďaka tomu má riešenie oveľa väčší potenciál rastu a ambíciou spoločnosti je presadiť sa na európskom trhu.

Ďalším príkladom je spoločnosť Perbiotix, ktorá vyvíja probiotiká založené na dlhoročnom vedeckom výskume. Na slovenskom trhu sa jej už podarilo vybudovať silnú pozíciu a teraz sa pripravuje na expanziu do ďalších európskych krajín. Verím, že časom sa dokáže presadiť aj vo svete. Máme tiež príbeh firmy z Oravy, ktorej majiteľ už zvažoval ukončenie podnikania. Po konzultáciách s naším expertom však získal novú motiváciu, prehodnotil svoje možnosti a dnes sa pripravuje na vstup na zahraničné trhy.

Práve takéto príbehy dávajú našej práci zmysel. Za každým z nich je konkrétny podnikateľ, ktorý potreboval pomoc pri prekonávaní určitej výzvy. Našou výhodou je široká sieť odborníkov, ktorých skúsenosti a služby zdieľame naprieč regionálnymi centrami. Prostredníctvom individuálnych konzultácií a mentoringu dokážeme firmám aj ich majiteľom pomôcť zorientovať sa v problémoch, nájsť nové príležitosti a posunúť podnikanie ďalej.

V rámci INOVIA fungujú štyri tematické inovačné huby zamerané na technológie, zdravotníctvo, zelenú transformáciu a sociálne inovácie. Ich ambíciou je prepájať odborníkov, firmy a výskumníkov pri riešení konkrétnych problémov. Na akých projektoch alebo spoluprácach možno najlepšie ukázať ich prínos?

Každý z našich inovačných hubov funguje trochu inak a má svoje špecifické zameranie. Tech Innovation Hub primárne prepája firmy s univerzitným prostredím a pomáha hľadať príležitosti na spoločné výskumno-vývojové projekty, ktoré môžu podporiť celý inovačný ekosystém. Zároveň pripravujeme koncept centra robotiky, ktoré by slúžilo na testovanie nových technológií a postupov.

Green Innovation Hub sa sústreďuje najmä na biohospodárstvo, nové postupy a podporu projektov v tejto oblasti. Napríklad na Liptove sa črtá myšlienka realizácie developerských projektov, ktoré by využívali princípy udržateľného stavebníctva a miestne zdroje.

HealthCare Innovation Hub je do veľkej miery o zmene myslenia v zdravotníctve. Chceme, aby nemocnice boli otvorenejšie prijímaniu nových riešení. Zároveň máme inovátorov, ktorí dokážu takéto riešenia prinášať, ale potrebujú ich testovať v praxi. Našou úlohou je prepájať tieto dva svety. Pomáhame tak zvyšovať kvalitu poskytovanej zdravotnej starostlivosti a zároveň podporujeme firmy, aby sa mohli pripraviť na expanziu do zahraničia.

V oblasti sociálnych inovácií sa snažíme podporovať najmä neziskové organizácie a občianske združenia, ktoré robia spoločensky prospešnú prácu, ale často fungujú na hranici udržateľnosti či dokonca vyhorenia. Chceme im pomôcť, aby sa z tejto situácie dostali, dokázali si nájsť správnych zákazníkov a neboli odkázané výlučne na granty. Spolupracujeme pritom s Katolíckou univerzitou v Ružomberku, Focus Hubom a MAS Dolný Liptov na spoločnom projekte. Máme tiež akcelerátor, prostredníctvom ktorého sa snažíme takéto organizácie podporovať.

Dôležitou súčasťou našich aktivít je aj podpora startupov. Mohli by sme ju označiť za našu piatu oblasť, hoci nejde o klasický inovačný hub, ale skôr o inkubátor pre začínajúce firmy.

Významnou súčasťou vašej činnosti je aj spolupráca s akademickým prostredím a prenos výsledkov výskumu do praxe. Venujete sa napríklad podpore doktorandov a vedcov pri rozvoji ich výskumných zámerov smerom ku komerčnému využitiu. Čo dnes najviac bráni tomu, aby sa výsledky slovenského výskumu dostávali do praxe, a ako sa tieto prekážky snažíte prekonávať?

To je dobrá otázka, pretože ide o veľmi náročnú výzvu. Treba povedať, že vedci a ľudia z biznisu často chcú to isté, ale rozprávajú odlišným jazykom. Jednou z vecí, ktoré robíme, je preto snaha tlmočiť medzi týmito dvoma svetmi a pomáhať im lepšie si porozumieť.

Ďalšou bariérou je spôsob myslenia. Výskumné prostredie je do veľkej miery zamerané na prácu v laboratóriu, neustále skúmanie a zdokonaľovanie výsledkov. Často tam však chýba ambícia dostať tieto výsledky do praxe, pomáhať nimi ľuďom alebo dokonca zmeniť svet. Chýba snaha posunúť výskum do reálneho života a myslieť vo veľkom. To sú podľa mňa najväčšie prekážky.

My napríklad poskytujeme službu Innovation Due Diligence, prostredníctvom ktorej si výskumník dokáže pomerne rýchlo a pomocou konkrétnej metodiky overiť, či má jeho nápad hodnotu v celosvetovom meradle a potenciál ďalšieho rozširovania. Zároveň poskytujeme neutrálne prostredie na stretnutia univerzít a firiem. Pomáhame ich organizovať a vytvárať priestor, aby si obe strany lepšie porozumeli. Treba si však uvedomiť, že takzvaný deep tech má oveľa dlhšiu cestu k úspechu než bežný startup. Potrebuje čas a systematickú podporu.

A práve tu vidím ďalšiu bariéru. Nedokážeme dostatočne identifikovať výskumné tímy, ktoré majú potenciál priniesť niečo svetové, a následne im poskytnúť päť až desať rokov

systematickej podpory, aby mohli na svojich nápadoch pracovať a rozvíjať ich. Nové schémy programu Horizont Európa v tejto oblasti prinášajú určité možnosti, preto verím, že ich univerzity dokážu lepšie využiť a postupne sa nám podarí aj túto prekážku prekonať.

V oblasti podpory startupov patrí medzi vaše výrazné aktivity medzinárodný program CEE Startup Voucher, ktorý spája perspektívne začínajúce firmy s investormi a odborníkmi zo strednej a východnej Európy. Aký konkrétny prínos má tento program pre zapojené startupy a podarilo sa vďaka nemu nadviazať spolupráce či získať investície, ktoré by inak nevznikli?

Áno, ale začal by som trochu širším kontextom. CEE Startup Voucher je totiž len pomyselnou špičkou ľadovca našich aktivít na podporu startupov. Ide o medzinárodnú súťaž, do ktorej sa tento rok prihlásilo 164 projektov z 39 krajín, z toho približne 40 zo Slovenska. Projekty prechádzajú viacerými kolami hodnotenia a na decembrovom finále v Žiline sa predstaví 19 finalistov v troch kategóriách.

Za päť rokov prešlo programom viac ako 600 startupov a priamy finančný prínos pre zapojené firmy presiahol 2,5 milióna eur. To sú pritom len prostriedky, ktoré vieme priamo dohľadať. Pracujeme najmä so startupmi v počiatočných fázach rozvoja, ktoré sa snažia získať svoju prvú investíciu. V rámci súťaže môžu získať finančnú odmenu bez ďalších podmienok, ale aj prístup k zaujímavým investorom, spätnú väzbu na svoje projekty, možnosť zapojiť sa do akceleračných programov, spolupracovať s mentormi či zviditeľniť sa.

Chcel by som však zdôrazniť, že so zakladateľmi startupov pracujeme už v oveľa skorších fázach. Nie je to len o samotnej súťaži. Organizujeme napríklad Startup Weekend Žilina, kde vznikajú prvé tímy, ktoré sa snažia sformovať svoje podnikateľské nápady. Máme inkubačný program, pomáhame s validáciou nápadov a prevádzkujeme aj akcelerátor INOVIA Forge. Ide o trojmesačný program s mentormi zo startupového prostredia, ktorého cieľom je pomôcť začínajúcim podnikateľom pochopiť jednotlivé procesy, získať prvú trakciu a vyladiť fungovanie svojho startupu. Treba si uvedomiť, že ide o celý ekosystém vzájomne prepojených aktivít.

S úspešnými absolventmi zostávame v kontakte aj naďalej. Napríklad Matej zo spoločnosti Sensomedix, ktorá vyhrala minulý ročník súťaže, príde aj na tohtoročné finále. Nejde nám totiž o to, aby sme len organizovali súťaž a následne sa zviezli na úspechu niekoho iného. Naším cieľom je poskytovať systematickú podporu od prvotnej myšlienky až po prvú veľkú investíciu a pomôcť zakladateľom zvládnuť všetky kroky, ktoré ich na tejto ceste čakajú.

Venujete sa aj rozvoju podnikavosti mladých ľudí, napríklad prostredníctvom programu INOVIA Driver a Festivalu študentskej podnikavosti. Ako sa snažíte motivovať študentov,

aby svoje nápady rozvíjali aj po skončení súťaží a vzdelávacích programov? Máte príklady študentských projektov, ktoré sa postupne premenili na úspešné podnikateľské aktivity?

Nie je to jednoduché, pretože mladí ľudia majú množstvo iných možností. Snažíme sa však udržiavať kontakt s úspešnými účastníkmi programu INOVIA Driver a Festivalu študentskej podnikavosti. Ak majú záujem svoje nápady ďalej rozvíjať, pomáhame im posunúť sa do fázy startupu.

Ďalším nástrojom je softvérová platforma, prostredníctvom ktorej môžu študenti pokračovať v rozvoji svojich projektov aj po skončení programu a získavať ďalšiu podporu. Zároveň spolupracujeme s organizáciami DASATO a Junior Achievement, aby naši absolventi mohli na svoje aktivity nadviazať aj v ďalších programoch. Chceme, aby ich nápady nezostali len na regionálnej úrovni, ale mali príležitosť vyrásť na celoslovenské či dokonca svetové projekty.

Snažíme sa to dosiahnuť systematickou podporou, mentoringom a motiváciou. Chceme, aby si študenti uvedomili, že o nich máme záujem, že u nás nájdu podporu a že ak chcú byť úspešní, nemusia nevyhnutne odchádzať do sveta.

Našou ambíciou je, aby sa program do roku 2030 rozvinul natoľko, že ním ročne prejde tisíc študentov. To by bolo pre náš región veľmi významné. Pretože nejde len o samotné podnikanie. Ide aj o to, ako mladí ľudia vnímajú svet okolo seba, či dokážu identifikovať problémy a či majú potrebu hľadať ich riešenia.

INOVIA spolupracuje aj s mestami a obcami na zavádzaní inteligentných riešení v oblasti mobility, energetiky či udržateľného rozvoja. Podľa vašich údajov ste sa už zapojili do projektov s viac ako dvadsiatimi samosprávami. Ktoré z realizovaných riešení považujete za najzaujímavejšie a aký konkrétny prínos priniesli obyvateľom alebo fungovaniu samospráv?

Začnem trochu od konca. Projekty v samosprávach sú dlhodobejšie a ich realizácia často trvá pomerne dlho. Starosta či primátor nemá k dispozícii také rozhodovacie mechanizmy ako napríklad majiteľ firmy. Preto je niekedy dotiahnuť tieto projekty do konca oveľa náročnejšie. S približne dvadsiatimi samosprávami máme rozpracované rôzne aktivity, ale pri mnohých sme sa zatiaľ nedostali až do fázy realizácie.

Napríklad sme sa podieľali na tom, aby obyvatelia Žiliny mali k dispozícii službu Service Desk, prostredníctvom ktorej môžu nahlasovať problémy a dostávať na ne odpovede. Ide o ucelený systém, ktorý zahŕňa celý proces od nahlásenia problému cez jeho riešenie v rámci mesta až po odpoveď občanovi a prípadnú realizáciu jeho požiadavky.

Pripravovali sme tiež koncept zavedenia princípov zdieľanej energetiky na Dolnom Liptove. Ten sa zatiaľ nepodarilo zrealizovať, pretože legislatíva to ešte neumožňuje, ale sme na to pripravení. Zdieľaná komunálna energetika môže byť veľmi silným nástrojom na znižovanie rizík spojených s výpadkami obnoviteľných zdrojov energie.

Pekným projektom, na ktorý som osobne hrdý, je Vízia mesta Žilina 2050, ktorú sme rozbehli tento rok. Vedieme v nej proces zapájania aktívnych občanov, neziskových organizácií, inštitúcií, samosprávy a firiem do spoločnej diskusie o tom, ako chceme, aby naše mesto v budúcnosti vyzeralo. Zároveň sa snažíme tieto predstavy premietnuť do konkrétnych stratégií a postupov, aby sa Žilina skutočne stala takým mestom aj pre naše deti a vnúčatá.

Pracujeme aj na pilotnom projekte využívania AI asistentov v stredne veľkých obciach, ktorí by mohli pomáhať starostom pri každodennej práci a zároveň uľahčovať komunikáciu občanov s obecným úradom.

Celkovo smerujeme k tomu, aby samosprávy iba nečerpali dotácie a nečakali, aké príležitosti sa objavia, ale aby boli samy aktívne a vedeli, čo chcú dosiahnuť. Našou úlohou je pomáhať im hľadať vhodné riešenia, ktoré dokážu zaviesť do praxe, prípadne identifikovať partnerov v regióne, ktorí im s tým môžu pomôcť.

INOVIA je spolu so Slovenskou inovačnou a energetickou agentúrou súčasťou slovenského konzorcia Enterprise Europe Network (EEN), ktoré pomáha firmám nadväzovať medzinárodné partnerstvá a vstupovať na zahraničné trhy. Za prvý rok pôsobenia v tejto sieti ste podporili viac ako 16 klientov a pomohli firmám, ako sú Vitalo Slovakia či Novo, nadviazať zahraničné spolupráce. Ako funguje spolupráca partnerov EEN v praxi a aké konkrétne príležitosti ponúka sieť nielen jednotlivým podnikateľom, ale aj klastrom a malým a stredným podnikom združeným v ich členskej základni?

Keď sa na to pozrieme s nadhľadom, vďaka EEN môže firma z Liptova či Oravy nájsť partnera v Nemecku alebo Turecku rovnako ľahko ako firma, ktorá pôsobí v Bratislave. To je podľa mňa základný princíp, ktorý má táto sieť prinášať. Som rád, že naše slovenské konzorcium vrátane SIEA a INOVIA funguje veľmi dobre a na partnerskej báze.

Môžem uviesť aj konkrétne príklady. Spoločnosť Novo sa prostredníctvom matchmakingu na veľtrhu prepojila s českou firmou, s ktorou sa dohodla na dlhodobej spolupráci. Spoločnosti Vitalo Slovakia sme zase pomohli pripraviť kooperačný profil, vďaka ktorému získala relevantné reakcie zo zahraničia a nadviazala spoluprácu s partnerom na tureckom trhu. To sú konkrétne výsledky, ale samozrejme poskytujeme aj poradenské služby a detailnejšie konzultácie, ktorých obsah často nie je možné zverejňovať.

Čo sa týka klastrov, spolupráca s nimi môže byť veľmi efektívna, pretože dokážu fungovať ako multiplikátor našich služieb. Keď začneme spolupracovať s klastrom, vieme jeho členom spoločne vysvetliť, čo všetko im sieť ponúka, a ukázať im jej konkrétnu hodnotu. Zároveň dokážeme prepájať celé organizácie, napríklad slovenský klaster s klastrom v Nemecku. Takto môžeme oveľa rýchlejšie nachádzať nové partnerstvá, než keby sme pracovali iba s jednotlivými firmami.

EEN je pre nás veľmi hodnotnou sieťou z pohľadu podpory našich klientov. Rovnako dôležitá je pre nás aj sieť Ynovate, ktorá prepája inovačné centrá v Česku a na Slovensku. Vďaka nej môžeme zdieľať skúsenosti, odborníkov a osvedčené postupy naprieč jednotlivými centrami. Naši klienti tak získavajú prístup k širšej sieti expertov a know-how, ktoré im môže pomôcť pri rozvoji podnikania.

INOVIA sa spolu so SIEA zapojila aj do spoločnej iniciatívy na podporu slovenských startupov, ktorá pod záštitou Výskumnej a inovačnej autority (VAIA) prepája viac než 30 programov a projektov. Jej cieľom je lepšie koordinovať dostupnú pomoc a uľahčiť startupom orientáciu v možnostiach podpory. Aké konkrétne príležitosti podľa vás táto platforma otvára slovenským startupom a čo by ste odkázali začínajúcim podnikateľom, ktorí hľadajú podporu pri rozvoji svojich nápadov?

Vidím tam viacero prínosov. Prvým je, že keď máme dobre zmapované možnosti podpory, dokážeme startupu odporučiť najvhodnejšiu cestu podľa jeho konkrétnych potrieb. Zakladateľ tak nemusí tráviť mesiace hľadaním toho, kto mu s čím dokáže pomôcť. Na jednom mieste získa informácie o tom, kde si môže overiť svoj nápad, kde nájde vhodný inkubátor alebo akcelerátor a na koho sa môže obrátiť v ďalších fázach rozvoja. Keď dokážeme celý tento ekosystém zmapovať a navzájom sa v ňom dobre zorientovať, vieme startupom pomáhať oveľa rýchlejšie a efektívnejšie. To považujem za hlavný prínos.

Druhou vecou je, že verím v oveľa intenzívnejšiu spoluprácu medzi jednotlivými organizáciami. Keď si celý systém podpory zmapujeme, dokážeme identifikovať, kde máme medzery, a následne ich spoločne riešiť. Dnes napríklad neviem, či startupy, ktoré prechádzajú našimi programami, nevyhľadávajú podporu aj inde, pretože u nás niečo nenachádzajú. Alebo či startupy z Trenčianskeho kraja vôbec vedia o našich službách, hoci by sme im možno dokázali pomôcť práve v oblastiach, kde u nich podpora chýba. Keď si tieto informácie dáme na jeden stôl, dokážeme celý systém lepšie prepojiť a rozvíjať.

Zároveň si myslím, že takto môžeme byť oveľa zaujímavejší aj pre zahraničie. Ukážeme, že nie sme organizácie, z ktorých si každá robí niečo vo vlastnom šuplíku, ale že máme fungujúci a prepojený ekosystém. Dôležité je, aby si to uvedomili aj samotné startupy a vedeli, že za kvalitnou podporou nemusia nevyhnutne odchádzať do Prahy či Berlína. Ak to dokážeme ukázať aj ďalším európskym partnerom, môže to pomôcť prilákať na Slovensko rizikový kapitál, ktorý nám tu dnes chýba.

Aké najväčšie výzvy dnes vnímate pri rozvoji inovačného prostredia v Žilinskom kraji a na Slovensku? Čo by podľa vás pomohlo lepšiemu prepájaniu regionálnych a národných iniciatív na podporu inovácií a na aké priority sa chce INOVIA sústrediť v najbližších rokoch?

Na túto otázku je ťažké nájsť jednoduchú odpoveď. Myslím si, že najväčšou výzvou pre všetky regióny Slovenska, vrátane Bratislavy, je udržať si talenty. To je niečo, na čom by sme mali pracovať spoločne. Nejde pritom len o to, aby nám talentovaní ľudia neodchádzali do zahraničia, ale ani o to, aby jeden slovenský región priťahoval ľudí na úkor iného. Mali by sme sa naučiť fungovať tak, aby človek mohol zostať tam, kde žije, a vytvárať tam pridanú hodnotu. Samozrejme, nie vždy je to možné, ale tam, kde tá možnosť existuje, by sme sa o to mali snažiť. Napokon, aj Európska komisia sa tejto téme venuje prostredníctvom strategického zámeru s názvom „Right to Stay" – Právo zostať (vo svojom regióne).

Veľmi by nám pomohla čo najväčšia decentralizácia nástrojov na podporu inovácií. Na Slovensku máme taký zvláštny dar, že takmer na každú tému vytvoríme národný projekt alebo program, riadime ho z Bratislavy, kde máme kanceláriu, ktorá sa o všetko stará, ale výsledný efekt v regiónoch je často malý alebo žiadny. Podľa mňa by sme mali oveľa viac fungovať na základe konkrétnych výsledkov. Povedať si, čo chceme dosiahnuť, dať krajom alebo mestám rozpočet a očakávať od nich konkrétne výsledky. Zároveň im pomáhať prekonávať prekážky, napríklad legislatívne, a vytvárať podmienky na vzájomné zdieľanie skúseností a know-how. Nechceme si predsa medzi regiónmi konkurovať. Naším spoločným cieľom by malo byť, aby talentovaní ľudia zostávali na Slovensku a vytvárali tu pridanú hodnotu.

To však znamená dať župám a mestám voľnejšie ruky, ale aj potrebné financovanie. Bez neho tieto programy jednoducho nemôžu fungovať. Uvediem praktický príklad z oblasti školstva. Máme regionálne centrá podpory učiteľov, ktoré sa transformovali do vzdelávacích hubov, ale ľudia, ktorí v nich pracujú, si nie sú istí, či budú fungovať aj o rok. Financovanie sa rieši opakovane z roka na rok. Buď veríme, že takáto podpora má zmysel, a potom ju robme systematicky, alebo ju nerobme vôbec. Takto však ľudia namiesto dlhodobej práce premýšľajú nad tým, čo s nimi bude o rok.

Dôležité je tiež zladiť sa na spoločných prioritách ako krajina. Dobrým príkladom je iniciatíva Slovensko 2040. Máme aj národnú stratégiu výskumu, vývoja a inovácií, ktorá obsahuje množstvo dobrých vecí. Potrebujeme ich však dostať do reálnych programov, ktoré budú ideálne decentralizované a stabilne financované. Ak sa nám toto podarí, môže to fungovať.

Myslím si tiež, že potrebujeme zmeniť spôsob financovania vysokých škôl, ktorý je dnes podľa mňa nešťastne nastavený a zameraný na nesprávne veci. Rovnako potrebujeme reformovať samosprávu. Máme tisíce starostov a obecných úradov a od každého očakávame, že bude vytvárať hodnotu. To by podľa mňa malo fungovať inak. Pozrime sa napríklad na severské krajiny. Jedným z dôvodov, prečo sa im darí v inováciách, je podľa mňa aj to, že významná časť daňových výnosov zostáva v regiónoch, kde firmy pôsobia. Samosprávy tak majú priamy záujem na tom, aby sa miestnym firmám darilo a rozvíjali sa.

U nás je situácia iná. Firmy zaplatia dane, tie smerujú do štátneho rozpočtu a následne sa peniaze prerozdeľujú. Akú motiváciu má potom samospráva podporovať rozvoj inovatívnych firiem, keď z toho nemá priamy finančný prínos a často ju to stojí ďalšie investície? Pre obec

môže byť jednoduchšie schváliť výstavbu logistického centra, pretože z neho bude mať aspoň príjem z dane z nehnuteľností. Technologická firma, ktorá zaberá polovicu plochy a vytvára oveľa vyššiu pridanú hodnotu, však nemusí byť pre rozpočet samosprávy rovnako zaujímavá. To podľa mňa nedáva zmysel.

Bol by som rád, keby sme sa dokázali posunúť od fungovania z projektu na projekt k systematickej a dlhodobej podpore inovácií. Regionálne inovačné centrá by mali byť vzájomne prepojené, pôsobiť priamo v regiónoch a mať zabezpečené stabilné financovanie. Len tak dokážeme vytvárať podmienky na to, aby sa inovácie, firmy aj talentovaní ľudia mohli dlhodobo rozvíjať tam, kde žijú a pôsobia.