



Fot. Wamnet



Fot. Bipromasz



Fot. IMBiGS

Z pozycji lidera

Z dyrektorem Instytutu Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego, **Stefanem GÓRALCZYKIEM**, rozmawia Zygmunt Jazukiewicz.

■ **Panie Dyrektorze, Instytut jest zdecydowanym liderem, jeśli chodzi o liczbę projektów celowych zrealizowanych wspólnie z firmami. Dotąd zrealizowano 19 projektów. Ponadto przecież wykonują Państwo inne prace wdrożeniowe. Skąd ta aktywność?**

■ Składa się na to bardzo wiele czynników, poczynając od naszej misji, którą jest współpraca z przemysłem mająca przynieść efekty w postaci wdrożeń. W tej dziedzinie mamy wieloletnie doświadczenie, procentują stałe kontakty z partnerami w firmach, które mają innowacyjne inspiracje. Poza tym Instytut jest jednostką szeroko wypromowaną w naszej branży, kompetencje jego pracowników są doceniane, bardzo wielu ludzi ma więc świadomość, że pomożemy skutecznie rozwiązać problemy.

■ **Ale to są małe firmy i małe projekty. Dla jednostki tej skali nie muszą być zbyt atrakcyjne.**

■ Duże projekty również realizujemy. Współpracujemy np. z koncernami, zarówno nad projektami badawczymi jak i wdrożeniowymi, pomagamy w nadzorze nad produkcją innowacyjną. Duże firmy wprowadzają produkty innowacyjne na wielką skalę, to są znaczne inwestycje, a więc produkt musi mieć gwarantowaną jakość.

Oczywiście ta współpraca w Polsce jest dość ograniczona, bo wielkie firmy mają własne działy badawczo-wdrożeniowe, laboratoria, biura projektowe. Mogę powiedzieć, że np. chiński inwestor w Hucie „Stalowa Wola” jest żywo zainteresowany współpracą z nami. Powiedziałbym, że perspektywa tej współpracy jest bardzo dobra, podobnie jak to było wcześniej z HSW. Jesteśmy na etapie określania obszaru przyszłej współpracy nad nowymi typami maszyn do robót ziemnych.

■ **Tu korzyści są oczywiste, a w przypadku małych firm, gdzie produkcja może sięgnąć kilkudziesięciu egzemplarzy maszyn rocznie, trudno mówić o wielkich nadziejach.**

■ W naszej branży mamy do czynienia z niezwykle ostrą konkurencją. Aby umacniać się na rynku budowlanym i wytwarzać duże ilości jakiegoś urządzenia, musimy stworzyć coś znacznie wyprzedzającego konkurencję, coś co stanowi pewien przełom technologiczny i jest bardzo atrakcyjne cenowo. Jeżeli mała firma dysponowałaby czymś takim, to oczywiście weszłaby w kooperację z większym wytwórcą.

Zwykle jednak projekty nie są aż tak rewolucyjne. Chociaż bywają wyjątki; np. Melex, z którym współpracujemy od lat i zreali-



zowaliśmy wspólnie kilka projektów, rzeczywiście jest potentatem w swojej specjalności i to nie na rynku polskim, lecz europejskim. To jest światowa marka.

■ **Jaką korzyści ma sam Instytut?**

■ Zarówno wymierne, jak i niewymierne. Najważniejsze jest to, że dzięki takim przedsięwzięciom budujemy swój prestiż na rynku, markę, pozycję i wizerunek. Dziś nie ma z tego konkretnych zysków, ale współpraca zaowocuje jutro. Dobra pozycja Instytutu na rynku i w środowisku naukowym jest gwarancją stabilnej kondycji finansowej w przyszłości. Poza tym efekty wdrożeniowe są brane pod uwagę w ocenach instytutów. Również dzięki temu IMBiGS ma najwyższą kategorię – A.

■ **Te projekty są bardzo różnorodne, może korzystniejsze byłoby zawężenie specjalizacji?**

■ Musimy się dostosować do rynku. Gdybyśmy np. chcieli ograniczyć się do maszyn do robót ziemnych, to mielibyśmy ogromny problem z uzyskaniem dobrych efektów ekonomicznych w tym obszarze działalności Instytutu. W dzisiejszym otoczeniu szeroki obszar badawczy jest lepszym rozwiązaniem. Weszliśmy np. w tematykę przeróbki dla górnictwa węglowego. Proponujemy nową technologię odkamieniania węgla, jakiej nie ma nikt w Europie. Wszystkie spółki górnicze są zainteresowane tą technologią. Zakład maszyn budowlanych prowadzi działania w obszarze wiertnictwa górnictwa otworowego.

W ramach projektu europejskiego Life+ pracujemy nad projektem dla małej energetyki – wśród bardzo wielu zgłoszonych projektów, nasz wniosek uzyskał w UE jedenaste miejsce. IMBiGS zaproponował małą przewoźną elektrownię na biomasę rozdrobnioną na mikrocząstki, dającą dużą kaloryczność spalania. Tylko w województwie mazowieckim zbiera się ok.1 mln t biomasy z trawników, która się nie nadaje na kompost, gdyż zawiera zbyt dużo metali ciężkich.

■ **Czy zdarza się, że firma podejmuje projekt, który w całości pochodzi z Instytutu?**

■ Oczywiście, i to często. Podejmujemy rozmaite działania promujące nasze rozwiązania na prezentacjach, targach, w reklamie itd. Nową formą są niekomercyjne linie demonstracyjne dofinansowane przez Unię. Ich zadaniem jest zapoznanie specjalistów z walorami praktycznymi danego rozwiązania. Jest to konieczne, ►

► bo minęły czasy kupowania „kota w worku”. Firma, która interesuje się naszą technologią, chce po prostu zobaczyć, jak to działa. Mijemy nadzieję, że tego rodzaju formy będą też finansowane z funduszy krajowych.

Jednym z naszych własnych najnowszych projektów jest linia do produkcji kruszyw z odpadów, innym – linia do recyklingu zużytego sprzętu AGD-RTV. Łącznie, wśród kilkunastu wdrażanych w roku rozwiązań, to 50-60% jest naszą własną koncepcją. Pozostałe to te, które przetworzyliśmy po przyjęciu propozycji przedsiębiorstw. Najczęściej albo stawiają one problem do rozwiązania, albo powierzają nam rozwiązanie własne, które badamy, udoskonalamy i odpowiednio przekształcamy.

■ ***Innowacja zaczyna się od obserwacji potrzeb rynku. Małe firmy nie mają takich możliwości.***

■ Często robimy to za nie, mamy własne służby, w ramach własnych środków analizujemy potencjał rynkowy projektu. Jest to łatwiejsze w przypadku specjalności, które śledzimy od lat, natomiast trudniejsze tam, gdzie wchodzimy na nowe obszary.

Nie istnieje jeden czynnik analizujący rynek, który dostarczyłby nam informacje, korzystamy więc z wielu źródeł. Czasem po prostu podejmujemy współpracę z innymi ośrodkami badawczymi i ekspertami indywidualnymi (często sami się zgłaszają). Zgłaszają się także wynalazcy indywidualni, którzy chcą rozwiązywać konkretne problemy fachowe i mają na to pomysł. Problemem wynalazcy jest to, że często nie zdaje on sobie sprawy z trudności i etapów, które trzeba pokonać, zanim dojdzie do wdrożenia.

■ ***Kiedy dochodzi do patentu i licencji, to jaki jest model postępowania Instytutu? Mogą występować nieporozumienia z firmami.***

■ Za każdym razem wygląda to nieco inaczej, ale zawsze prowadzimy pertraktacje, ustalamy udział procentowy jednej i drugiej strony. Często rozwiązania nie są patentowane, bo wymaga to czasu, sporo pracy przy sformułowaniu zastrzeżeń, dokładnej znajomości rynku, a czasem po prostu firma nie chce ujawniać swojej koncepcji, chce najpierw uruchomić produkcję i czerpać zyski. Patentuje się raczej rzeczy przeznaczone na sprzedaż – w przypadku urządzenia, które zostało wprowadzone tylko na potrzeby własne, firma uważa, że nie jest to konieczne.

Niestety, zdarza się czasami niechęć do dokładnego udokumentowania przy tej okazji efektów i określenia wynagrodzenia dla twórców, a więc obawa przed generowaniem kosztów. Bywa, że mamy trudności nawet z dokumentowaniem praw autorskich z tego powodu.

■ ***Podsumowując wieloletni udział Instytutu w programie projektów celowych może Pan ocenić, co się najlepiej sprawdziło, a czego zabrakło, o co należałoby wzbogacić takie programy.***

■ Uważam, że ten program jest na tyle dobry, że nawet Narodowe Centrum Badań i Rozwoju czerpie z niego doświadczenia. Największe walory to: prostota wnioskowania, czas opiniowania i zatwierdzania oraz bardzo dobry system oceny przez ekspertów (nie tylko przez naukowców), którzy łączą wiedzę praktyczną z naukową.

Podstawowy minus – to oczywiście kwoty, jakimi można dysponować. Niektóre rozwiązania, nawet z tych wykonanych przez nas, zostały zrealizowane w znacznie skromniejszej formie, niż by należało, np. bez automatyki. Czasami musieliśmy upraszczać konstrukcję, redukować elementy. Moim zdaniem wiele projektów tej rangi, które powstają w Programie, wymagałoby budżetu ok. 5 mln zł.

■ ***Dziękuję za rozmowę.***