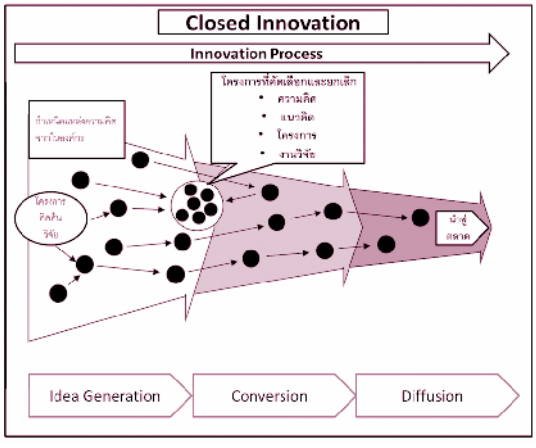
ธุรกิจนวัตกรรม

ดร.ประจักษ์ เฉิดโฉม

ฉบับนี้จะพูดถึงการวิจัยและพัฒนา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของการเกิดนวัตกรรม ในองค์กรต่างๆ หลายองค์กร มีความกังวลในเรื่องการลงทุน ทั้งด้านงบประมาณและบุคลากรโดยเฉพาะองค์กรเล็กๆ ถึงแม้ว่าเราจะจัดโครงสร้างองค์กร กระบวนการได้ตามระเบียบการบริหารและโครงสร้างอำนาจในการบริหาร ตามที่ได้กล่าวมาในฉบับก่อนหน้านี้แล้ว อย่างนั้นเราจะทำอย่างไรดีละครับ หากเราไม่มีเงินจริงๆ

จริงๆ แล้ว ในการทำนวัตกรรมนั้น แหล่งของเทคโนโลยีใหม่ๆ นั้นไม่ได้มาจากการคิดค้นเองทำเองทั้งหมด หากมาจากภายในองค์กรเองก็ได้ หรือภายนอกก็ได้ อย่างที่ศัพท์ของ innovation เรียกว่า In-House innovation หรือ Closed Innovation และ Open Innovation

แหล่งแรก Closed Innovation ดังแสดงในรูปด้านล่าง



การเกิดขึ้นของนวัตกรรม แหล่งแรกมาจากการคิดค้นจากภายในองค์กรเอง ซึ่งโดยส่วนใหญ่ จะเกิดขึ้นจากประสบการณ์ของเจ้าของธุรกิจ นำมาซึ่งแนวคิดใหม่ในสินค้าและบริการ พนักงานที่มีความเชี่ยวชาญและคุณลักษณะพิเศษและที่สำคัญที่สุด คือ หน่วยงานวิจัยและพัฒนา (Research & Development: R&D) การเกิดนวัตกรรมที่มีคุณค่าจากภายในนั้น ส่วนใหญ่เกิดจากการกระตุ้นนวัตกรรม โดยระดับบริหาร หรือนโยบาย โดยการใช้วัฒนธรรมองค์กรเป็นกลไกผลักดันให้องค์กรตื่นตัวสร้างความแปลกใหม่และความคิดสร้างสรรค์ต่างๆ อย่างไรก็ตาม กฎของการเกิด Closed innovation นั้นมีอยู่ คือ

1. องค์กรต้องจาก คนเก่ง กล้าคิดกล้าทำ จริงๆ และไม่ปิดกั้นโอกาส จากการตั้งเป้าด้านรายได้จนเกินไป จากความคิด หรือโครงการที่อาจไม่ประสบความสำเร็จทั้งหมด

2. การให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น จากโครงการความคิดใหม่ๆ หากใช้การตอบแทนวิธีการเดิมๆ อาจจะไม่ก่อให้เกิดการกระตุ้น การคิดที่มากกว่าการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการโดยทั่วไป

3. พยายามเป็นผู้นำตลาดเสมอ ทั้งในด้านการเดินเกมทางตลาดและงานวิจัย

4. ใส่งบด้านการวิจัยที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดงานใหม่ๆ (อาจจะต้องลงทุนมากกว่าบริษัทอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน)

5. สร้างระบบป้องกันการขโมยงานจากงานวิจัยขององค์กร (Restrictive IP management)

แหล่งที่สอง คือ Open Innovation ซึ่งคือ การเปิดรับองค์ความรู้จากภายนอกและแลกเปลี่ยน เรียนรู้และรับนวัตกรรมจากภายนอก เช่น สถาบันวิจัยต่างๆ จากภาครัฐ มหาวิทยาลัย องค์กรจากต่างประเทศ รวมทั้งบรรดา Suppliers พันธมิตรทางธุรกิจของเรา ซึ่งจะทำให้เกิดแนวคิดใหม่ๆ ขึ้นได้อย่างรวดเร็วและหลากหลายกว่า Closed Innovation

ตัวอย่างที่ผมได้ไปศึกษาดูงานมา คือ การดำเนินนโยบายของบริษัท รถยนต์ BMW ซึ่งสร้างกระบวนการการแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ระหว่างกิจการกับ external ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าซัพพลายเออร์ (Suppliers) หรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านต่างๆ โดยให้เข้ามามีบทบาทในการสร้างแนวคิดใหม่ๆ ทำให้ได้รับ Germany's "most innovative company" ในปี ค.ศ. 2004

ซึ่งรูปแบบหนึ่งที่ BMW ได้ดำเนินการ คือ การร่วมทุนกับ PSA Peugeot Citroen การร่วมทุนทำให้ BMW สามารถผลิต hybrid and electric vehicle ได้อย่างรวดเร็วและนำจุดแข็งของ PSA ด้าน "Electrification" ก่อให้เกิดการได้เปรียบด้านต้นทุนอย่างมหาศาล ซึ่งใช้ค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าการพัฒนาเองทั้งหมด อีกกรณีหนึ่งก็คือการเปลี่ยนนโยบายด้านการจัดซื้อ โดยทดแทนการผลิตเองทั้งหมด มาคัดเลือกและหา Suppliers จากเมืองจีนที่น่าเชื่อถือและไว้ใจได้

ศูนย์ทดสอบและประเมินบุคลิกภาพและประสิทธิภาพบุคลากร (ส.ส.ท.)

NITC

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี ส.ส.ท.
เราอาจจะมี Solution หรือบริการ ตามที่คุณวางแผนไว้อยู่แล้วก็ได้
โทรศัพท์ 0-2717-3000 ต่อ 524 www.tpa.or.th, www.ThaiJapanMarket.com