

Funkcjonowanie firm w konkurencyjnym globalnym otoczeniu, większe ryzyko i złożony rozwój produktu oraz konieczność coraz to bardziej innowacyjnych usług i produktów, wymusza na nich, szczególnie w ostatnich kilku dekadach, w różnych sektorach gospodarki realizację współpracy w ramach partnerstw. W wyniku tego zaobserwować można rozwój bardziej zaawansowanych i kompleksowych aliansów pomiędzy firmami, zawierających m.in. rosnącą liczbę globalnych strategicznych relacji, istnienie kulturowych i organizacyjnych różnic między partnerami, a także zaangażowanie wielu stron w realizację partnerstwa. W ostatnich latach firmy biofarmaceutyczne (biopharma companies) poszukując nowych ścieżek rozwoju innowacyjnego oraz nowych strategii do transferu ich procesów badawczych rozwijają nowe modele współpracy z podmiotami z branży, a także z uniwersytetami. Alianse z uniwersytetami oraz akademickimi instytutami badawczymi pozwoliły firmom biofarmaceutycznym uzyskać zdecydowanie bardziej zaawansowanych wyników prowadzonych badań zarówno w fazie przedklinicznej, jak i klinicznej. Efektem takich działań mogą być wypracowane wspólnie nowe propozycje leków. Wyniki badań przeprowadzonych w ramach ASAP (Association of Strategic Alliance Professionals) wskazują, iż współczesne duże firmy biofarmaceutyczne mają w swoim portfelu od 20 do 40 aliansów zawartych z uniwersytetami i instytucjami badawczymi. Taka współpraca pozwala firmom obniżyć w istotnym stopniu koszty B+R, a z drugiej strony wprowadzać szybciej nowe rozwiązania i technologie na rynek. Poprzez zastosowanie odpowiednich narzędzi do zarządzania aliansami, a także dzięki wykwalifikowanym menedżerom aliansów firmy biofarmaceutyczne mogą osiągnąć wyższe wskaźniki sukcesu realizowanych aliansów (SRA – Success Rate of Alliances).

Celem projektu jest analiza aliansów otwartych innowacji i partnerstw strategicznych w sektorze biofarmaceutycznym w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) (m.in. Polska, Słowacja, Węgry, Słowenia, Estonia), a także weryfikacja narzędzi wykorzystywanych do realizacji aliansów w tych krajach. Dodatkowo zespół badawczy podejmie się próby oceny wpływu poszczególnych narzędzi do zarządzania aliansami na ich sukces. Wynikającym z celu głównego zadaniem stawianym w projekcie jest również próba przeprowadzenia analizy porównawczej realizacji aliansów otwartych innowacji i partnerstw strategicznych w sektorze biofarmaceutycznym w grupie wybranych krajów CEE.

Konieczność współpracy w ramach projektów innowacyjnych doprowadziła firmy do stosowania nowoczesnych modeli partnerstwa w oparciu o zasady otwartej innowacji (open innovation). Model otwartych innowacji jest bardziej dynamiczny i płynny niż tradycyjne alianse – w tych relacjach partnerzy aliansu nie są identyfikowani w konwencjonalny, celowy sposób, ale w większym stopniu polegają na wymianie pomysłów i wiedzy podczas okresu poprzedzającego utworzenie aliansu. W porównaniu do istniejących modeli aliansów, płynność organizacyjna inicjatyw otwartych innowacji zwiększa złożoność w procesie zarządzania aliansami. Partnerstwa otwartych innowacji mogą również zawierać alianse pomiędzy firmami nastawionymi na zysk (profit-based) i organizacjami non profit (np. uczelniami). Celem aliansów otwartych innowacji jest wsparcie wolnego przepływu wiedzy i pomysłów, które będą prowadzić do utworzenia partnerstw nakierowanych na wspólne innowacje, podział ryzyka i dochodów. Dzięki współpracy z ośrodkami akademickimi firmy biofarmaceutyczne mogą w istotny sposób zmniejszyć ryzyko, koszty działań badawczych (z zachowaniem i ochroną własności intelektualnej), a przede wszystkim zwiększyć prawdopodobieństwo lepszej terapii leczniczej dla pacjentów poprzez wspólne prace z pracownikami naukowymi nad rozpoznaniem mechanizmów chorobowych i rozwojem nowych, bądź udoskonaleniem istniejących leków. W związku z „otwartym” charakterem aliansów otwartych innowacji wymagają jeszcze większych kompetencji i umiejętności menedżerów oraz narzędzi do zarządzania aliansem, w szczególności w zakresie wyboru potencjalnych partnerów, określenia obszaru aliansu oraz procesu rozwoju aliansu.

Realizacja wspólnych działań pomiędzy wszystkimi partnerami, przy zastosowaniu odpowiednich narzędzi do zarządzania aliansem, może przyczynić się do dynamicznego rozwoju sektora biofarmaceutycznego w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej w przyszłości, a także bardziej efektywnego wykorzystania potencjału innowacyjnego i badawczego wszystkich stron zaangażowanych we współpracę. Firmy biofarmaceutyczne działające w klastrach lub parkach technologicznych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, zaangażowane we współpracę z instytucjami naukowymi, zwłaszcza w ramach modelu aliansów otwartych innowacji, mogą znacznie zmniejszyć ryzyko i koszty prowadzonych badań. Dzięki zawarciu partnerstwa mogą korzystać z zasobów, kompetencji, technologii i wiedzy partnera, a przez to sprawniej reagować na zmiany zachodzące w otoczeniu, a przede wszystkim szybciej wprowadzać nowe usługi i produkty na rynek, a także opracować lepsze terapie lecznicze dla pacjentów.