

КЛУБ КОНТЕКСТ

«ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА»: ЗАЧЕМ ВУЗАМ И БИЗНЕСУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ БРОКЕРЫ

ОЛЬГА БЫЧКОВА. ЕВРОПЕЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ ЕУСПб

2012 Исследовательский проект ЕУСПб и ОАО «РВК»

Вузы и промышленность в России

54 интервью: а) промышленность, институты развития, б) вузы Москвы, Петербурга и Томска

2014 Исследовательский проект ЕУСПб и ОАО Технопарк «Ингрия»

Барьеры технологического трансфера в российских вузах

30 интервью: вузы Москвы, Петербурга, Томска, Казани и Нижнего Новгорода

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Множественность форм взаимодействия научно-образовательных учреждений (НОУ) и промышленности в стране



ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ

Отраслевые НИИ – заказные НИР и НИОКР от промышленности

Академические НИИ – теоретические исследования; прикладные исследования для военных НИИ

Вуз – базовая кафедра

В советское время на долю вузов приходилось 10-12% объема всех НИР и НИОКР в стране; лишь 38% вузов активно занимались исследованиями и разработками (Egorov, 1995)

Граница между промышленностью, наукой и образованием в СССР:

§ R&D занимались отраслевые НИИ

§ Наукой – академические НИИ

§ Образованием – вуз

(Kneen, 1995; Dyker, 1998; Gerber and Ball, 2009)

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В 1990-е ГОДЫ

- § Отраслевые НИИ – нет заказов от промышленности
- § Академические НИИ – «сбежавшие НИИ»
- § Вуз – базовая кафедра; «сбежавшие НИИ»

Действующая с советского времени установка:
вуз – это структура, которая производит кадры
и получает основной доход от образовательной
деятельности

2000-е ГОДЫ. ПРОГРАММА ПРИНУЖДЕНИЯ К ИННОВАЦИЯМ

- § Построение успешной инновационной экономики
- § НОУ как основной двигатель изменений
- § 2009 – принятие русского варианта Vahl-Dole Act, 217-ФЗ; 9.04. 2010 – Постановление Правительства РФ №219

Предсказания институциональной теории (Meyer and Rowan, DiMaggio and Powell) – организационная мимикрия.

ПРИНУЖДЕНИЯ К ИННОВАЦИЯМ: ВЗГЛЯД УЧАСТНИКОВ

Как осуществляется трансфер из институтов к промышленности?
Практически никак не осуществляется... есть какие-то разовые заказы каких-то НИОКРов (ЦТТ РАН).

Промышленность нас ничем не расстраивает, кроме того, что никак не может стать серьезным заказчиком в сфере НИОКР (Физико-технический институт имени А. Ф. Иоффе).

Мы разочаровались в работе с нашими вузами. Мы заказываем им исследования, платим деньги, а в результате получаем пшик (ГК «Ростехнологии»).

ПРИНУЖДЕНИЯ К ИННОВАЦИЯМ: ДИЛЕММА УЗНИКОВ

1. Два игрока – вуз и фирма (промышленное предприятие, госкорпорация)
2. Мотивы:
 - § для фирмы – новый продукт,
 - § для вуза – приложение теории на практике + дополнительный доход
3. Две альтернативы – взаимодействие vs. имитации взаимодействия
4. Государство как принуждающий агент; выбор стратегии exit для игроков невозможен
5. Ни один из игроков не может навязать свой вариант поведения

ВУЗ И БИЗНЕС В РОССИИ: ДИЛЕММА УЗНИКОВ

Две возможные стратегии поведения:

- § имитация и взаимодействие
- § взаимодействие

Дополнительные предположения:

- § недостаточная информация о способностях вуза со стороны бизнеса
- § у игроков нет времени на сбор информации о своем партнере
- § неопределенность длительности интеракций
- § меняющиеся приоритеты государства (e.g. Программа НИУ меняется на программу 5-100)

ВУЗ И БИЗНЕС В РОССИИ: МАТРИЦА ВЫБОРА

	Бизнес взаимодействует	Бизнес имитирует взаимодействие
Университет взаимодействует	В, В «эффективное взаимодействие»	в, И «разочарование университета»
Университет имитирует взаимодействие	И, в «разочарование бизнеса бизнеса»	и, и «фиктивные инновации инновации»

ВУЗ И БИЗНЕС В РОССИИ: МАТРИЦА ВЫБОРА

Университет - $2 > 3$, $4 > 1$

Бизнес – $3 > 2$, $4 > 1$

Государство и общество – 1

Стратегия «Имитация» выгоднее в двух случаях против одного:

§ университет 2 и 4 против 1

§ бизнес 3 и 4 против 1

Финальный выбор игроков – опция 4: «фиктивные инновации»

ОПЦИИ 2 И 3: ВУЗ – «РАЗОЧАРОВАНИЕ УНИВЕРСИТЕТА»

[Принуждение к инновациям] «как и любое принуждение, заканчивается имитациями. То есть, программа инновационного развития – это замечательный пример имитации бурной деятельности. Когда, как в госкорпорации, написали эти программы, и они вписали туда, так скажем, те полмиллиарда, которые мы имеем сегодня. Это не значит, что это неправильно... Но нет никакого шага вперед. То есть, мы абсолютно уверены, что этот потенциал можно умножить на сто. То есть, мы сегодня, если сегодня один процент своих способностей, своих возможностей используем – ну дай Бог» (ТУСУР).

[Компании] «слишком осторожно они себя ведут. То есть они готовы разбить что-то на маленькие проекты. Упускают, абсолютно точно это, время» (Университет ИТМО).

ОПЦИИ 2 И 3: БИЗНЕС – «РАЗОЧАРОВАНИЕ БИЗНЕСА»

«...возникает вопрос: вот мы заплатили им деньги, ну, там или поставили какую-то задачу, которую с ними там сейчас согласовывали, через месяц они присылают нам отчет, что мы сделали вот это, это, это. Делали они реально — не делали они это реально.... Может они, не знаю, стерли пыль с отчета, который готовили там для Минобороны там Советского Союза тридцать лет тому назад, поменяли даты, зачеркнули там фамилии — переписали новые, и нам отдали — никто не знает»
(Сколково)

ОПЦИИ 4: ФИКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ– БИЗНЕС

«Ё-моё! С одной стороны, не потратишь — тебе настучат по голове, с другой стороны, потратишь — скажут, типа: «На фига?». Поэтому... нашли каких-то ученых, которым говорят: «Слушайте, сделайте хоть что-нибудь, чтобы можно было ленточки перерезать и отчеты какие-то сгенерировать. Только отстаньте от нас и не трогайте». И вот то, что происходит, те контракты, которые подписываются...» (Сколково).

ОПЦИИ 4: ФИКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ – ВУЗ

«Мне просто везет, что вот я в программной инженерии, а не в какой-то классической науке – математике. Поэтому так: тут полуобман такой. Я делаю продукт...на который X может дать деньги.... Этот продукт основан прежде всего на математических решениях... На самом деле, для меня это исследовательская тема, но она подана в X как коммерческая тема, от которой будет результат...которая будет продаваться. Ну, в общем, и люди, которые там сидят, они – не дураки, они тоже все это понимают: ну, то есть чем мы занимаемся, и каким «обманом» (СПбГУ)

ДИЛЕММА УЗНИКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ И БИЗНЕСА

- § Выбор стратегии «имитация»
- § В итоге – социально неоптимальный результат
- § Решение дилеммы?

ТЕХНОБРОКЕР КАК ПЕРЕВОДЧИК МЕЖДУ ВУЗОМ И БИЗНЕСОМ

ИДЕАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ТЕХНО-БРОКЕРА



Работа с продуктовыми и исследовательскими дорожными картами (road-map):

- умение читать дорожные продуктове карты компаний;
- умение составлять свои собственные исследовательские дорожные карты.



Умение общаться с разработчиками и с промышленностью.



Product management и подготовка коммерческих предложений.



Умение накапливать компетенции и использовать их для дальнейшей коммерциализации результатов НИОКР.



Умение думать системно.

**Техно-брокер = бизнес-консультирование
проекта + глубокое погружение в технологию**

ЗАЧЕМ НУЖНЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ТЕХНОБРОКЕРОВ

- § В стране отсутствуют программы подготовки посредников
- § Нет четких представлений о фигуре посредника-предпринимателя и о его месте внутри структуры вуза/научной организации
- § Отсутствие признания посредничества как деятельности, достойной внимания ученого-разработчика

ВЕСЕННЯЯ ШКОЛА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ БРОКЕРОВ

Даты: 17-19 мая, под Петербургом

Цель – получить практические навыки, необходимые для работы в роли технологического брокера

Аудитория – студенты 4-5 курсов, магистранты, аспиранты и научные сотрудники до 35 лет

Навыки

- § оценка технологий
- § основы проектного менеджмента + истории практиков
- § технологии форсайта
- § подготовка коммерческих предложений
- § управление ИС
- § коммуникативные навыки

КОНТАКТЫ

Центр прикладных исследований

Европейский университет в Санкт-Петербурге

ул. Гагаринская, 3, Санкт-Петербург, 191187

www.eu.spb.ru/research-centers/cear

Ольга Бычкова

Email: obychkova@eu.spb.ru