



NALOGE IN IZZIVI INOVACIJSKO-RAZISKOVALNEGA INŠTITUTA UNIVERZE V LJUBLJANI

Jana Petkovšek Štakul

Podjetni tudi pri prenašanju znanja kot tržnega blaga



dr. Slavko Dolinšek
 »Gospodarska kriza je znova pokazala, da morajo podjetja in njihovi vodilni pred lasten dobiček umestiti dolgoročen razvoj: ali imamo pri ocenjevanju gazel tudi mehanizme, ki bi lahko ovrednotili te vidike, denimo pripadnost podjetju, družini prijazno podjetje...«

Osnovno poslanstvo Inovacijsko-raziskovalnega inštituta (IRI) Univerze v Ljubljani je prenos znanja prek tržnih mehanizmov oziroma projektov, ki imajo jasno določene cilje, roke, naročnika, formalnopravno odgovornost... V dobrih dveh letih delovanja je IRI uspelo vzpostaviti zadovoljivo prepoznavnost v osrednjeslovenski regiji ter pri ključnih institucijah za podporo sistemu inovacij in pri posameznih ključnih raziskovalcih, torej aktivno mrežo za prenos znanja. V dosedanjih projektih so se povezovali s strokovnjaki s področja biotehnologije, živilske industrije, IKT, oblikovanja in izdelave, avtomatizacije, poučevanje naravoslovja in tehnike ter kariernega razvoja.

»Naš cilj je postati center, morda nekaj podobnega, kot je to v zadnjih razpisih definiralo MVZT – kompetenčni center, ki je glede na jasno izražene potrebe podjetij, držav, univerze itn. sposoben oblikovati kompetentne interdisciplinarne projekte in skupine (iz raziskovalcev na UL ali drugih strokovnjakov) ter profesionalno voditi projekte,« poudarja direktor IRI dr. Slavko Dolinšek. »Zavedati pa se je treba, da je IRI UL mehanizem, ki je po mojem mnenju ustrezen in potreben, a je drugačen od obstoječih. Vzor je na primer nemška mreža Steinbeis, kjer so potrebovali 10 let za zagon, pa še nacionalno zakonodajo so morali spremeniti.«

Kateri so bili letošnji IRI-jevi ključni projekti?

O naših konkretnih projektih smo že govorili (Dnevnik, 31. maj 2010), tisto, s čimer nismo zadovoljni, je premajhno število projektov za gospodarstvo (kljub krizi pripravljamo kar nekaj zanimivih konkretnih rešitev). Izpostavil bi projekte, ki jih sofinancira EU: IRIS in TARGET sta del 7. okvirnega programa, CERIM pa je vključen v program srednje Evrope. Projekt TARGET bo prispeval k izboljšanju pridobivanja kompetenc zaposlenih z uporabo e-učenja in tako imenovanih resnih iger. Med partnerji sta tudi podjetji Nokia in Siemens, ki se kot potencialna končna uporabnika zlasti zanimata za možnosti izobraževanja zaposlenih v virtualnem okolju. V Sloveniji bomo kmalu začeli s predstavitvijo posameznim podjetjem. Iščejo torej slovenskega partnerja za ta projekt. Zaposleni bodo v okviru TARGET-a imeli možnost v virtualnem okolju preskušati in dopolnjevati svoje znanje ter ga primerjati z izkušnjami kolegov iz tujine.

Intenzivno mednarodno sodelovanje je značilno tudi za projekt IRIS, v katerem s partnerji iz Norveške, Danske, Velike Britanije in Italije raziskujemo problematiko majhnega zanimanja mladih, še posebno deklet, za nadaljevanje poklicne kariere v znanosti in

predvsem v naravoslovno-tehniških poklicih. Boljši prenos znanja z univerz v podjetja v srednji Evropi pa je cilj projekta CERIM. Na začetku prihodnjega leta bomo s partnerji v Budimpešti potencialnim vlagateljem predstavili ideje, ki so nastale pri študentih in raziskovalcih na UL in za katere verjamemo, da so zanimive za nadaljnji razvoj. Začetne pogovore na UL smo že opravili, zdaj na IRI poteka izbira najboljših predlogov, ki jih bomo potem pripravili za predstavitve.

Koliko denarja namenja država za delovanje IRI-ja in koliko denarja zaslužite na trgu?

Dejstvo je, da večino sredstev zaslužimo na trgu. Soustanovitelji inštituta so Univerza v Ljubljani in 10 slovenskih podjetij, vsi skupaj pa so ob ustanovitvi kot enkratni vložek za delovanje inštituta namenili 125.000 evrov. IRI UL se tako kot podjetja preživlja s konkuriranjem na trgu – naše delo temelji na projektih, ki jih pridobimo in uspešno izvedemo. Leto 2008 je bilo namenjeno zagonu inštituta, v letu 2009 pa smo že izvajali določene projekte. Od 265.278,13 evra prihodkov je bila približno tretjina iz naročil, pridobljenih na trgu, tretjina so projekti EU, tretjina pa projekti ministrstev. Soočeni smo torej s podobnim stanjem kot gospodarstvo, saj nimamo nobenega zagotovljenega vira financiranja. To je pa lahko tudi naša prednost, saj smo primorani ostati agilni, izboljševati svoje znanje in se odzivati na dejanske potrebe in priložnosti.

Se vam zdi prav, da bo država pet let financirala centre odličnosti (CO), potem pa naj bi poskušali preživeti sami s svojo dejavnostjo na trgu. Sem vam zdi to primerno?

Mehanizem CO je nov, trenutnih odzivov še nimamo. Podobno kot pri IRI UL, bo treba počakati vsaj eno leto. Po namenu CO združujejo kapacitete raziskovalnih inštitutov s potrebami gospodarstva za celovito reševanje problemov. V primeru, da bodo CO podpirali le raziskovanje (obstoječe raziskovanje, pa naj bo tisto na akademskih institucijah ali velikih podjetjih), potem njihovo delovanje ne bo usmerjeno na trg (znanje kot tržno blago). Po petih letih, ko ne bo več stalnega financiranja, bodo sami težko preživeli na trgu. Brez nadaljnje podpore države ali zainteresiranih podjetij se jim bo dogodilo najbrž podobno kot grozdom, tehnološkim centrom ali platformam, ki živijo, a daleč od želenega tehnološkega preboja.

Kot zanimiv primer so projekti EU (projekti okvirnega programa). V velikem številu so med izvajanjem projekta razvili zanimive rešitve in izdelke, skupne

ugotovitve različnih evalvacij pa so, da je do komercializacije še dolga pot (tudi sam sem bil del takšnih projektov). Zato EU močno podpira vključevanje MSP (malih in srednje velikih podjetij) ali na osnovi izbranih, najboljših projektov razpiše nov projekt, ki poskrbi za komercializacijo prek MSP. Država bi zato že na začetku razpisa za CO (pa tudi pri drugih ni veliko drugače) morala razmisliti, kaj želi po končanem financiranju CO doseči: nadaljevanje raziskovalnega dela ali komercializacijo raziskovalnih dosežkov. Ne glede na to, da je to nekako zapisano v razpisu, pa CO potrebujejo ustrezne, drugačne mehanizme za komercializacijo raziskovalnih rezultatov. Dosedanje izkušnje so takšne, da ti sami po sebi ne nastajajo.

Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije (RISS) je v javni razpravi. Tudi ta dokument je nastajal pod delovnim naslovom DR-ZNA Slovenija (Slovenija: DRužba ZNAnja). Kako ga ocenjujete?

RISS je sprožil intenzivno razpravo, kar dokumentu takega pomena in v tako prelomnem trenutku (gospodarska kriza) ter ob nedoseženih ciljnih zadnje strategije tudi pritiče. Ključno je, da v razpravi o dokumentu dosežemo širši nacionalni konsenz o našem razvoju v prihodnjem desetletju, podobno kot nekatere tehnološko napredne države, denimo Finska.

Dejstvo je, da je bil tudi prejšnji NRRP odličen dokument, problem je bil v njegovi implementaciji (na primer, v okviru projekta CRP smo ugotovili, so se v preteklih letih razvojno-raziskovalne usmeritve, ki so osnova za financiranje različnih prednostnih področij, prepisovale brez kakšne resne osnove ali nacionalnega konsenza, ki bi povezal najboljše kompetence in potrebe).

Menim, da nov dokument s povečanim poudarkom na spremljanju izvajanja in kakovosti že upošteva potrebo po premiku v tej smeri. Prav tako je pohvalna usmeritev v združevanje razdrobljenega sistema in vrednotenje izvajalskih institucij. A kot rečeno: lahko naredimo odličen dokument, a brez načrta implementacije, stalnega spremljanja doseženega in korektivnih ukrepov se stanje ne bo veliko spremenilo.

Analiza mnenj gospodarstva in akademskega sveta, ki ste jo opravili na IRI, je pokazala, da še stojita na dveh bregovih, čeprav se obe zavedata, da je medsebojno povezovanje nujno. Kakšna so ta mnenja?

Analizo smo naredili v obliki intervjujev določenih vplivnih gospodarstvenikov in raziskovalcev na UL. Pokazala je izrazito bipolarno razmišljanje. Iz tega nismo želeli opozarjati samo na različnost ali kazati na kakršen koli konflikt, ampak narediti bolj globoko analizo stanja.

Vse pre pogosto k ocenam učinkovitosti povezovanja akademske sfere in gospodarstva pristopamo pavšalno, ne poznamo dokazljivih, realnih podatkov ali nimamo dobre analize stanja. S tem delamo krivico tako raziskovalcem kot podjetjem, kaj bistvenega pa na tak način ne spremenimo. Mehanizme za prenos znanja je treba oceniti glede na vir ali vrsto znanja: izobraževanje (prenos znanja prek poučevanja, diplomskih, magistrskih ali doktorskih nalog), temeljno raziskovanje (prenos znanja prek znanstvenih publikacij), aplikativno raziskovanje (za prenos znanja imamo na voljo veliko število podpornih institucij, za oblikovanje spin-off/start-up podjetij, patentov, tehnološki parki in centri, alumni združenja...).

Vse to v Sloveniji deluje, sredstva se vlagajo v vsa področja, analizo učinkovitosti pa je treba narediti za vsako področje posebej. Denimo, na temeljnem raziskovanju imamo vrhunske objave, analize učinkovitosti podpornih institucij (vsaj tistih, podprtih z javnimi sredstvi) pa v Sloveniji ni. Obstaja pa še en mehanizem: znanje kot tržno blago (prenos znanja kot tržna dejavnost, torej prenos tistega znanja, ki ga je možno skomercializirati). Za učinkovitost tega pa potrebujemo podjetniški pristop (prenosnik je podjetnik). Upam si trditi, da ta mehanizem, ki je v tujini običajen in zelo učinkovit, pri nas zaradi različnih vzrokov ne deluje.

Ali pri svojem delu spremljate tudi gazele in kako jih vi vidite oziroma razumete?

Tujih hitro rastočih podjetij ne spremljamo neposredno. Seznanjeni smo s posameznimi primeri prek sodelovanja v projektih. Poleg finančnih podatkov je pomembno poudariti tudi trajnost razvoja podjetja. Zanimivo bi bilo narediti analizo na tem področju, na primer, kakšna je poslovna pot gazel v določenem obdobju, denimo desetih let. Kot zanimivost, soustanovitelj IRI UL je podjetje Keko Varicon, gazela 2004, ki je doživelo različne pretrese, časi gazele so mu trenutno zelo odmaknjeni. Dejstvo je, da kot vse je tudi razvoj in pot gazel specifična glede na naše okolje. Slednje je bistveno, saj je zadnja gospodarska kriza znova pokazala, da morajo podjetja in njihovi vodilni predlasten dobiček umestiti dolgoročen razvoj: ali imamo pri ocenjevanju gazel tudi mehanizme, ki bi lahko ovrednotili te vidike (pripadnost podjetju, družini prijazno podjetje...).

Soočeni smo torej s podobnim stanjem kot gospodarstvo, saj nimamo nobenega zagotovljenega vira financiranja. To je pa lahko tudi naša prednost, saj smo primorani ostati agilni, izboljševati svoje znanje in se odzivati na dejanske potrebe in priložnosti.