



uzņēmēdarbības veicināšana, kas būtu mērāms jaunu uzņēmumu skaitā, bet gan attīstīt studentu spējas uzņemties iniciatīvu, strādāt starpdisciplinārā komandā, kā arī radīt dažādu līmenu risinājumus esošajām problēmām. Izstrādājot šo programmu un tās aktivitātes, izvērtējam, kas būtu piemērots bakalaura, maģistra un doktora līmeņa studentiem un kā veicināt to savstarpējo sadarbību. Šīs programmas ietvaros ir radītas desmit aktivitātes, un *Industriālais doktors* ir viena no tām.

Viens no *Inovāciju granti studentiem* fokusiem ir studentu iesaiste dažādu nozaru problēmsituācijā risināšanā. Parasti studenti, kuri iestājas doktorantūrā, piedāvā tēmu, balstoties uz priekšizpēti, akadēmisko zināšanu bāzi, kas tiek apstiprināta no doktora darba vadītāja puses. Parasti šī tēma nav tiesīs saistīta ar nozares vai konkrēta uzņēmuma interesēm. *Industriālā doktora gadījumā* studentam ir divas lomas – doktorants vienlaikus tiek pieņemts darbā univer-

sitātē kā pētnieks un pilnā slodzē strādā pie doktora darba izstrādes, kas šajā gadījumā ir sasaistē ar nozares vajadzību. Un te runājam nevis par vakardienas, bet gan nākotnes vajadzībām, jo doktora darbs būs gatavs pēc četriem gadiem. Tāpēc jāsaprot, ka tā rezultāts būs kaut kas tāds, kas varēs attīstīt noteiktu tautsaimniecības nozari un būs aktuāls un izmantojams pēc četriem pieciem gadiem. Nozares pārstāvis šajā procesā ir cieši iesaistīts un dod datus, informāciju un seko līdzīgi doktora darba izstrādei. Procesā ir skaidri definēti nodomi, lai doktora darbs būtu ne tikai rakstisks nodevums, bet arī dzīvās prototips, kas klasiskajā doktorantūras programmā nav obligāts. Mērķis ir doktora disertāciju praktiski pielietot ar potenciālu iegūtos rezultātus komercializēt. Tas daudz ko maina.

Šāda programma Latvijā ir kaut kas jauns, bet pasaulē šādas programmas ir un ir diezgan populāras. Arī RTU zinātnu prorektors Tālis Juhna ir tādu absolvē-

«Programma Industriālais doktors ir labs starta punkts, lai Latvijā, sadarbojoties zinātnes un industrijas pārstāvjiem, īstenotu vairāk praksē balstītus pētījumus ar pievienoto vērtību tautsaimniecības attīstīšanai,» uzskata Liene Briede, Rīgas Tehniskās universitātes Dizaina fabrikas projektu vadītāja.

jis, arī sadarbības partneri ir minējuši savu pieredzi. Šis ir labs starta punkts, lai Latvijā ieviestu vairāk praksē balstītus pētījumus.

Ir uzņēmumi, kas ilgstoši sadarbojas ar vienu vai otru universitāti. Kas jādara, lai arī citi to sadzīrdētu un tiem reāli noderētu plauktos saliktās grāmatīnas?

Es negribētu, lai uzņēmumi uztver augstskolu kā izpildītāju un studentus kā darbaspēku, kas veiks vienu vai otru uzdevumu. Svarīga ir koprade. Ne visi industriālie partneri ir gatavi maiņt pīeju, ka tie nav pasūtītāji, bet līdzatbildīgie par rezultātu. Ir svarīgi atlasīt spēcīgākos un spējīgākos, kam ir resursi un interese un kuri ir gatavi strādāt citādāk. Es ticu, ka labās prakses piemēri rada interesi arī citos. Mums ir desmit aktivitāšu dažādiem iesaistes līmeņiem. Piemēram, varam sākt ar komplementāru darba grupu pārtikas nozarē, kas runā par nākotnes tendencēm un problemātu, kas varētu mūs skart pēc 10 vai 15 gadiem. Idejas varam salikt «ideju bankā» un integrēt citās aktivitātēs, radot koncepcijas, risinājumus utt. Tālāk var sekot konceptuālais risinājums programmā *Demola*. Nākamajā fāzē seko produktu attīstības projekts, kur notiek prototipēšana beta līmenī, un galu galā tas varbūt attīstās par industriālā doktora darbu.

Rudenī plānojam izveidot platformu, kur jebkurš uzņēmums un organizācija varēs pieteikt savu problēmsituāciju. Iespējams, nākotnē tas studentiem dos idejas dažādu aktuālu jautājumu izpētei studiju darbu ietvaros.

Vai šobrīd dažādas programmas pārklāj visus iespējamos sadarbības modeļus vai arī vēl kaut kā trūkst?

Esam vadijušies pēc labākajiem starptautiskajiem un lokālajiem piemēriem. Šobrīd ir sajūta, ka mūsu programma ir tiešām piesātināta – jebkurai gaumei atradīsim kādu aktivitāti. Domājot par to, kā šobrīd pietrūkst, tā ir infrastruktūra. Tai ir milzīga nozīme, telpas ir fantastisks komunikācijas kanāls, kas veicina sadarbību. Piemēram, mums būs kopēja programma ar Latvijas Universitāti *Universitāšu inkubatoru*, kas fokusēs uz zinātniski ietilpīgu ideju atbalstu. Tas būs mūsu Zaļo tehnoloģiju inkubatora nākamais attīstības solis – netikai fokusēties uz «zaļajām» tēmām, bet darboties plašāk. Šobrīd viens no jautājumiem – kur šis inkubators atradīsies. Tam jābūt tādam un tādā vietā, lai infrastruktūra būtu būtisks atbalsta punkts, kas veicina sadarbību, un nodrošinātu ikdienas darba vidi. Šobrīd universitātes to nevar nodrošināt tādā līmenā, kā tas būtu nepieciešams.

Nereti uzņēmēji baidās runāt par jaunajām idejām, jo kāds šo ģeniālo ideju nozags. Vai joprojām var manīt šādu lietu?

Tā ir individuāla pārliecība. Mūsu uzdevums nav par visām varītēm pārliecīnāt, ka tā nenotiek. Tam pieejam dažādi. Ja klientam tas ir svarīgi, to apliecinām ar līgumu, kur ir atrunāta konfidencialitāte. Nereti šī iemesla dēļ mums ir liegums publiski komunicēt par interesantiem sadarbības projektiem. Vēlinākā stadijā, piemēram, jaunuzņēmuma gadījumā, kur unikalitāte slēpjās produkta dizainā vai risinājumā, šāds līgums ir tiesām vēlams. Tas rada abpusēju drošības sajūtu. Te gan nereti rodas jautājums, ko darīt ar autortiesībām, ja pievienotā vērtība tiek radīta tiesīs šeit. Bieži vien mēs vienākās «uzdāvinām» autortiesības un vēl mācāmies, kā rīkoties. Kopumā intelektuālā īpašuma jautājumi šobrīd tiek risināti. Runājot par agrīnas stadijas ideju zag-

šanu, parasti studentiem saku – ja kāds domā, ka ideja ir unikāla vai zagšanas vērtā, viņš, visticamāk, kļūdās, jo jebkura iecere idejas līmenī nav zogama. Tā kļūst konkurēspējīga tikai kopā ar cilvēku – tās autoru. Jebkurš cits to realizēs pavisīs citādāk. Tāpēc neviens ideja pēc būtības nav nokopējama. Un, ja ir nokopējama, tad tā ir nokopējama un viss. Konkurencei tirgū ir jābūt, jo tā gatavo tirgu idejas realizācijai. Nevar vienkārši no zila gaisa kaut ko sākt – tas ir grūti, dārgi un ilgi. Arī runājot par t.s. vienradžiem jeb miljards dolāru vērtām kompānijām, – tās nekad nav bijušas pirmās konkrētās idejas attīstītājas. Pirms tam vienmēr ir bijuši simtiem mēģinājumu un neveiksmes stāstu, bet vienam ir izdevies «izsaut». Piemēram, *Google* nebija pirmās interneta meklētājs, bet tas tagad ir pats zināmākais. Vai kāds atceras, ka pirmās meklētājs tapa Zviedrijā? Neviens pat neatceras, kā to sauca.

Vienam izdevās ideju īsteno pareizajā «mērcē» un kustēties ātrāk par citiem.

Jā, te ir stāsts par ātrumu. Ja cilvēks tērē laiku, domājot, ka viņa ideja kāds nozags, viņš jau pašā startā ir lēnāks, nekā vajadzētu. Nevar skriet sprintu, pirms tam domājot: «Man izdosies vai neizdosies noskriet pirmajam? Ai, ja es nebūšu pirmais, tad neskriešu vispār.» Ātrākie skrejēji nevis vienkārši diskutē par piedalīšanos vai nepiedalīšanos, bet gan skrien, cik ātri vien var. Ja nebūji pirmais, tad nebiji. Ej, trenējies vēl un startē atkal. Valstiskā līmenī ir jādod instrumenti, lai studenti un uzņēmēji varētu būt maksimāli ātri, tostarp arī ātri kļūdīties. Šī ir brīnišķīga jaunuzņēmumu pasaules dogma – ātri izgāzies, mācies no tā un dari vēl.

Cik liela loma šajā sistēmā ir studentu biznesa inkubatoriem?

Inkubatoriem ir būtiska loma, jo tie ir vieni no strukturētiem atbalsta instrumentiem agrīnai stadijai. No pieredzes esam sapratuši, ka studentus vajag iedrošināt, ka šī ir droša vide – viņu universitātē, kur var izmēģināt uzņēmēja lomu. Mūsu mērķis ir attīstīt studentu uzņēmējspējas. Un, ja viņiem ir ne tikai uzņēmējspējas, bet arī uzņēmēja gars, studenti sevi var realizēt šajā lomā. Ja nevēlas, ir citi attīstības ceļi, bet mēs esam nodrošinājuši iespēju pamēģināt. Tas man šķiet ļoti būtiski.

Inkubatoriem ir milzīga loma, jo programmas īstenošanas laikā var tikt dibināti uzņēmumi – SIA, kas ir rezultatīvi izmērāmi rādītāji. Es gan gribētu atturēties no uzstādījuma, ka «jāražo» viens SIA pēc otra. Tas neko nenozīmē – mēs katrs itin vienkārši varam nodibināt uzņēmumu. Manuprāt, mērīt tikai to skaitu nav korekti. Vajadzētu mērīt citus kritērijus. Es sava doktora darba ietvaros strādāju pie rīka, kas varētu mērīt spēju attīstību un to ietekmi uz uzņēmējdarbības veikspējas rādītājiem. Nodibināto uzņēmumu skaits, nodokļu piemērus un dažādi citi ekonomiskie rādītāji ir klasiski uzņēmējdarbības atbalsta programmu vērtējums. Taču, būsim godīgi, nav zināms, ka inkubators bija tieši tas atbalsta instruments, kāpēc uzņēmums piesaistīja miljonu. Bet var nomērīt, ar kādām spējām dalībnieks sāka dalību programmā un kā to beidza. Rādītāja indeksēšana un izteikšana parādītu inkubatora veikspēju. Līdzīgi darba devējs investē savos darbiniekos, kuri laika gaitā kļūst vērtīgāki, rada lielāku pievienoto vērtību, ko ir grūti aprēķināt. Ja nonāksu pie šī modeļa, kas ļaus veikt šādus aprēķinus, es būšu laimīga. Man ir iespēja inkubatoru programmas ietvaros notestēt, kā mainīs studentu uzņēmējspējas.

Anda Asere