

SVARĪGI IR DOMĀT ĀRPUS RĀMJIEM

ANDREJS VAIVARS

Latvijā vajag vairāk uzņēmumus ar nopietnu pētniecības un attīstības kapacitāti. Protams, ne vienmēr uzņēmumiem tam pietiek drosmes, un ne vienmēr tie var atļauties šādi rīkoties. Tomēr mūsu idejas ne par kapeiku nav sliktākas par tām, ko piedāvā ārzemnieki, atzīst Rīgas Tehniskās universitātes zinātņu prorektors, akadēmiķis Tālis Juhna.

Cik veiksmīga šobrīd ir sadarbība starp zinātni un biznesu?

Mēs ar uzņēmējiem sadarbojamies vairākos veidos. Klasiskais sadarbības veids ir nelieli līgumdarbi par konkrētās uzņēmēja problēmas izpēti. Piemēram, uzņēmumā pārāk sasilst elektrības vadi, tam vajag konkrētu risinājumu, un pie mums tiek veikts pasūtījums, par ko saņemam samaksu. Tie parasti ir īstermiņa līgumu pasūtījumi, kas ilgst no sešiem mēnešiem līdz gadam. Tas ir viens no līdz šim populārākajiem sadarbības veidiem.

Otrs veids – uzņēmumi meklē iespējas strādāt ar inovatīviem produktiem, proti, nevis pasūtīt konkrētu rezultātu, bet gan radīt ko jaunu. Šim mērķim tiek piešķirts finansējums, piemēram, no Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras, paša uzņēmuma līdzfinansējums, un universitāte izstrādā kādu jaunu produktu. Vērojams, ka pēdējā laikā uzņēmumi, it sevišķi valsts kapitālsabiedrības, izmanto šo sadarbības veidu. Īpaši laba sadarbība šajā jomā ir izveidojusies ar “Latvijas Mobilo Telefonu” (LMT). Tie nav ikdienas risinājumi, bet gan jauna tendence – uzņēmumi sāk skatīties uz tādiem sadarbības veidiem, kuru rezultātā tiek radītas inovācijas. Šis modelis ir sarežģītāks, jo rezultāts nav paredzams. Vismaz lielajos uzņēmumos šī lieta sāk attīstīties. Griebētos, protams, lai šādas sadarbības būtu daudz vairāk, bet tas ir laika jautājums.

Pirms vairākiem gadiem tika uzsākta sadarbība starp augstskolām, zinātniekiem un lielajām valsts kapitālsabiedrībām. Vai šis ir rezultāts?

Jā, un šādas sadarbības notiek arvien biežāk. Taču ir vēl trešais, pavisam moderns sadarbības veids – jaunu uzņēmumu, kopprojektu radīšana. Uzņēmēji redz, ka universitāšu pievienotā vērtība ir cilvēki – studenti, bakalauri,

doktoranti u.c. Šos cilvēkus viņi redz nevis vienkārši kā darbspēku, bet gan kā ideju ģeneratorus. Mums ir vairākas programmas, kur tiek liktas lietā studentu smadzenes. Tas pat nenozīmē, ka šie cilvēki tiks pieņemti darbā, bet tiek izmantotas viņu idejas. Pašu uzņēmumu speciālistu idejas bieži vien neiziet ārpus “rāmjiem”, savukārt studenti ir atvērti, viņu idejas mēdz būt trakākas, līdz ar to arī interesantākas. Ir projekti, kuros tiek apvienoti studenti no vairākām augstskolām, kāds uzņēmums viņiem pasaka, ka vajag izdomāt noteiktas problēmas risinājumu, ir mentori, kas studentus vada, un viņi, piemēram, pusgadu strādā ar attiecīgo jautājumu. Pēdējā gada laikā ir pārdotas 11 licences, kas radītas, iesaistot studentus. Projektos, kuros nav iesaistīti studenti, parasti izdodas pārdot vienu līdz divas licences gadā, bet, viņus iesaistot, pārdoto licenču daudzums būtiski pieaug.

Piemēram, Rīgas Tehniskās universitātes (RTU) nodibinātajā Dizaina fabrikā jūs nevis pasūtāt kaut ko konkrētu, bet gan izstāstāt savu problēmu, un studenti, kā iespējamo risinājumu, izdomā kaut ko pilnīgi traku. Pēc tam, protams, jāveic profesionāla prototipēšana un tamlīdzīgi pasākumi, bet sākas viss ar studentu ideju ģenerēšanu. Principā tas ir pilnīgi jauns sadarbības virziens, ko tikai tagad uzņēmumi sāk izmantot. Arī ārzemju uzņēmumi var iesniegt projektus. Piemēram, liela vācu autobūves kompānija pasaka, ka vēlas auto stūri ar skārienjūtīgu ekrānu, un studenti pie tā strādā. Tādējādi viņi rada produktu, ko uzņēmums var praktiski pielietot. Studentu ieguvums ir apgūtās prasmes, savukārt uzņēmuma – laba ideja. Es domāju, ka šajā jomā Latvija ir pasaules līmenī. Esmu redzējis, kā šis process notiek labi zināmās Amerikas Savienoto Valstu (ASV) universitātēs, un varu teikt, ka mēs to visu darām nedaudz labāk.