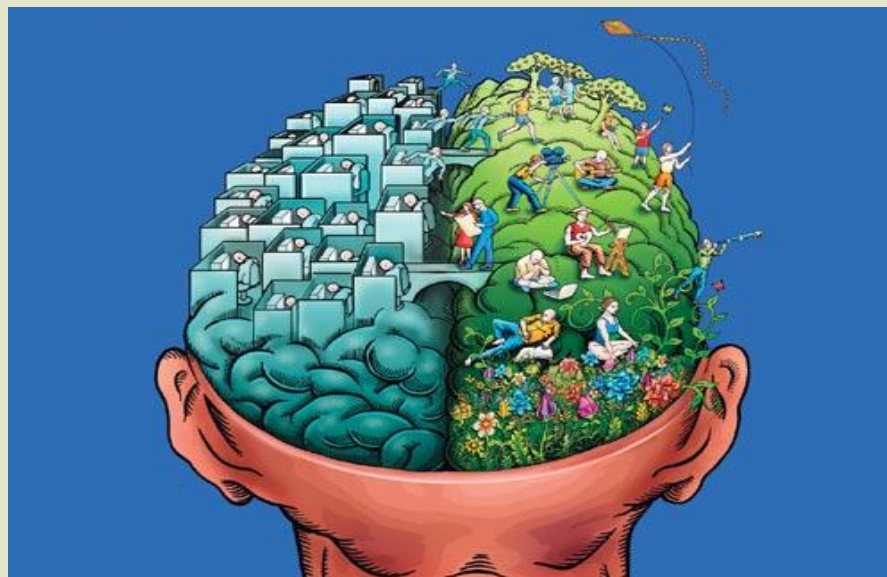


MEDZISEKTOROVÁ MOBILITA

(alebo základné predpoklady inovačnej konkurencieschopnosti)



SLOVNÍK MEDZISEKTOROVEJ MOBILITY a INOVAČNÝ POTENCIÁL

MOBILITA ČOHO?

Mobilita ľudských zdrojov

Mobilita poznatkov

Mobilita finančných zdrojov

V KTORÝCH SEKTOROCH?

Vzdelávanie

Výskum a Vývoj

Priemysel

PREDPOKLADY

MEDZISEKTOROVEJ MOBILITY

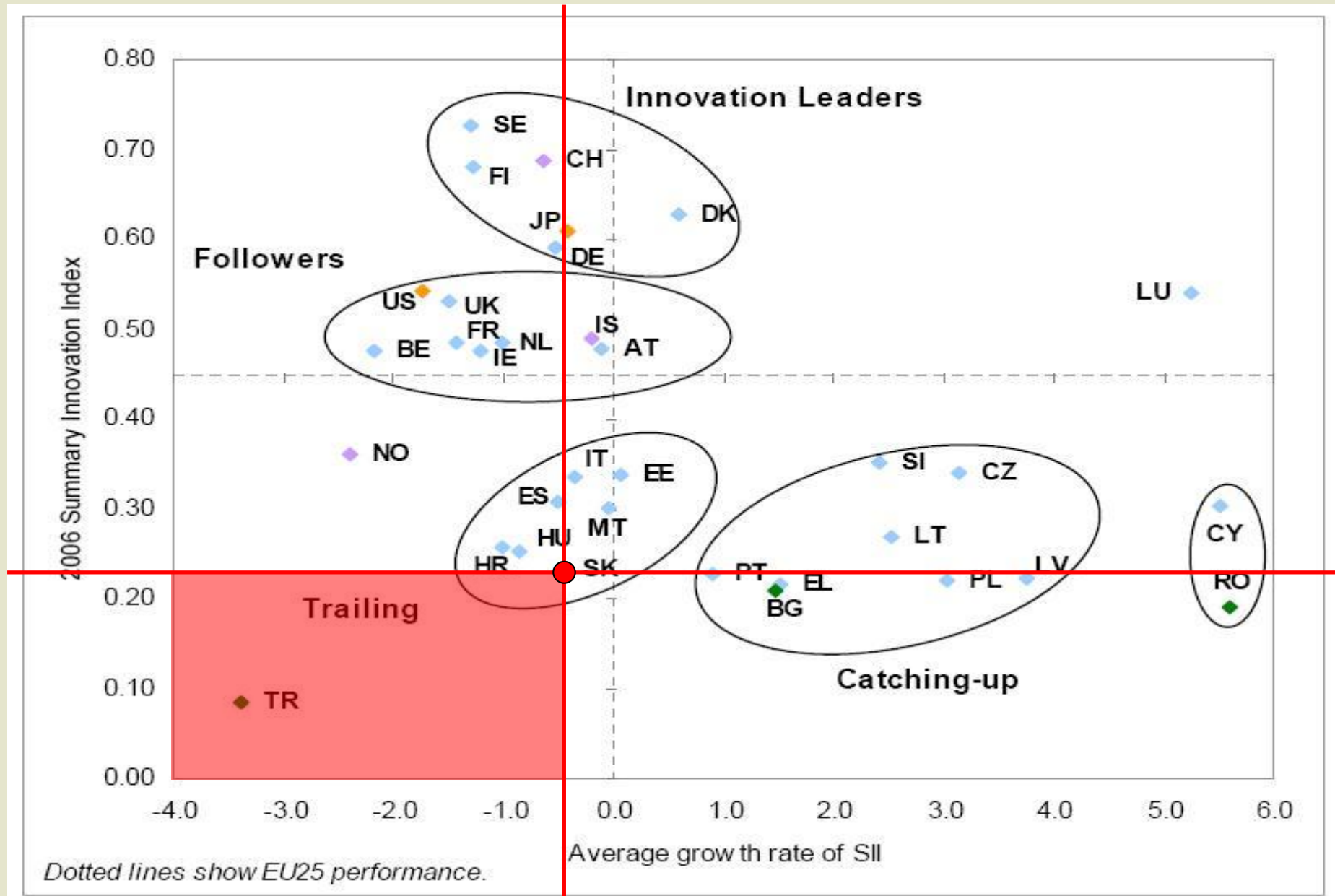
Konkurenčné trhové prostredie
(atraktivita pre investorov, podpora
prepájania VV so SS)

Kvalitná legislatíva (odmeňovanie,
štátna pomoc, atď.)

Manažérsky prístup na všetkých
úrovniah (strane vzdelávania a VV;
stimuly na spoluprácu súkromného
sektora)

INOVAČNÝ POTENCIÁL

EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD



KDE SÚ PROBLÉMY?

- Legislatívne bariéry rozvoja spolupráce
- Nedefinovanie Ponuky a Dopytu
- Nedostatočná strategická medzisektorová komunikácia
- Nedostatočné investície do VV – Systém!!!
- Nezvládnutá problematika Práva Duševného Vlastníctva (IPR)
- Nedostatočná všeobecná informovanosť!!!

VŠ vs. SÚKROMNÝ SEKTOR?

	Univerzita	Súkromná firma
<i>Postoje a hodnoty</i>	Vedecký prístup Akademické uvažovanie Vykonávanie kvalitného výskumu	Biznisovo orientovaný postoj Ekonomické uvažovanie Uspokojenie zákazníka
<i>Ciele</i>	Excelentnosť v učení Excelentnosť vo výskume	Organizačná efektivita Ekonomická efektivita
<i>Výstupy</i>	Výsledky výskumu Nové teórie, publikačná činnosť Akademické tituly (kariérny postup)	Kvalitné, konkurencieschopné produkty Optimálne náklady
<i>Štandardy a pravidlá</i>	Profesionálna etika Vedecké normy	Organizačná racionalita Organizačné pravidlá
<i>Uznanie a odmeňovanie</i>	Za vedecké úspechy	Za príspevie k dosahovaniu ekonomických a hodnotových cieľov spoločnosti
<i>Vedomosti a učenie</i>	Prispievanie k vedomostiam Ustavičné vzdelávanie	Implementácia a využitie poznatkov Učenie v súlade s cieľmi

STATICKÝ A DYNAMICKÝ MODEL

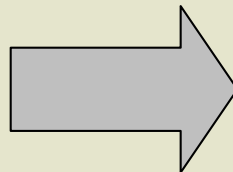
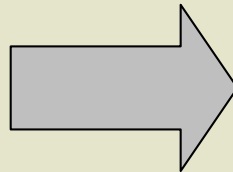
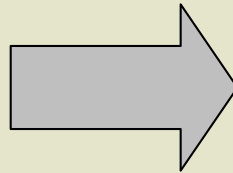
Statický model

Financovanie základného a aplikovaného výskumu z verejných zdrojov

Sponzorovanie alebo dotovanie vedúcich predstaviteľov

Sponzorovanie výskumných centier

Služby technického charakteru formou kontraktu



Dynamický model – spolupráca

Veľká škála realizácie vedeckých projektov

Výskum na báze dlhodobých kontraktov

Konzultačný proces

Kvalitne rozvinuté IPR

Aktívna participácia na zakladaní Spin-off

Príprava budúcich zamestnancov

Ostatné služby (celoživotné vzdelávanie, špeciálne kurzy, štúdie a analýzy)

FORMY SPOLUPRÁCE

Technologické licencie

- Nástroj transferu technologických poznatkov z univerzít do spoločností pre ďalší vývoj a komercializáciu
- Na výskum a vývoj sú použité prostriedky z verejných zdrojov
- Univerzita sa stane majiteľom licencie resp. patentu
- Má záväzok tento patent komerčne uplatniť (predať súkromnému sektoru)???

Start-up spoločnosti

- Predstavujú priamy transfer technológií z univerzitných laboratórií do novozaložených spoločností pre ich ďalší vývoj a komercializáciu
- Ide o rizikové podnikanie, preto je potrebné do projektov zapojiť manažérske talenty a adekvátne financovanie.

FORMY SPOLUPRÁCE

Sponzorované výskumné zmluvy

- Umožňujú univerzitám čerpať peniaze od sponzorov z komerčnej sféry
- V mnohých prípadoch ide o sponzorovanie výskumu, ktorý je zameraný na riešenie špecifických problémov výskumného alebo vývojového programu danej spoločnosti

Výskumné konzorciá

- Sú špecializované centrá na pôde univerzity, ktoré umožňujú vzájomnú kooperáciu univerzitných vedeckých pracovníkov s podnikovými na špecifickom probléme
- Spoločnosti sa stávajú členmi centier na základe ročného členského poplatku, ktorý je použitý na financovanie výskumu produktov a na základe členstva sa spoločnosti dostávajú k technológiám, ktoré boli vyvinuté v rámci centra



FORMY SPOLUPRÁČE

Výskumné aliancie

- Sú dlhotrvajúce zmluvy, ktoré predstavujú výskumnú podporu univerzitám
- Aliancie sú riadené radou, ktorá pozostáva z reprezentantov ako univerzít, tak aj spoločností a výskumný projekt je vyberaný na základe spoločného úsudku
- **Príklad:** *partnerstva je napríklad Monsanto Company a Washington University v St. Louis, U.S.A.*

Technologické aliancie vyšších úrovní

- Poslaním týchto aliancií je sprístupnenie vlastných technologických poznatkov spoločností, ktoré výskumné inštitúcie vlastnia a umožňujú vstup univerzitným vedeckým pracovníkom ku špeciálnemu vybaveniu, technológiám



AKO NA TO...

Vytvorenie oddelenia spolupráce so súkromným sektorom

- I. Orientácia na aktívne vyhľadávanie potenciálnych partnerstiev vysokej školy so súkromným sektorom (Out-reach Center, Extension Center)
- II. Zodpovednosť za vytváranie a udržiavanie univerzitno-podnikových vzťahov na úrovni konkrétnych partnerstiev s firmami
- III. Identifikácia ľudských zdrojov s potenciálom komunikácie na akademickej ako aj podnikovej strane so silným pro-klientským prístupom
- IV. Silné postavenie vo vedení vysokých škôl
- V. Schopnosť facilitovať a koordinovať spoluprácu medzi podnikovými partnermi a jadrom technologického výskumu vysokých škôl
- VI. Zavedenie systémového prístupu vo vzťahu medzi vysokými školami a súkromnými spoločnosťami ako základný predpoklad dlhodobého partnerstiev
- VII. Zavedenie systému manažérskeho riadenia z pohľadu finančného a kompetenčného



VÝSLEDKY

Synergie

Prostredníctvom vzniku prirodzených a dobrovoľných vzájomných väzieb vznikajú predpoklady pre využívanie výhod plynúcich zo synergických efektov v rámci spolupráce.

Technické väzby

Medzi-organizačná výmena poznatkov má za následok prispôsobovanie sa technickým požiadavkám partnera a kvalitnejšie napĺňanie vzájomných potrieb

Časové väzby

Vytvorenie časovo efektívnejšej koordinácie a deľby práce medzi partnermi

Väzby založené na vedomostiach

Výmena informácií medzi skupinami umožňuje lepšie poznať organizáciu práce partnera



VÝSLEDKY

Sociálne väzby

Formujú sa na úrovni jednotlivcov v rámci partnerských organizácií. Dosahuje sa lepšia komunikácia a spolupráca.

Ekonomické väzby

Formálna výmeny, organizácie môžu investovať, úverovať alebo spoločne niesť riziko plynúce z inovatívnych projektov.

Právne väzby

Vytvárajú sa ako formálne potvrdenie spolupráce na jednotlivých projektoch ako aj napríklad pri výmene relevantných informácií a dát.

ĎAKUJEME ZA POZORNOSŤ

Martin Krekáč, Juraj Studeník

Podnikateľská Aliancia Slovenska

www.alianciapas.sk

