



РИС. 1.  
География  
проекта  
ЕУСП6-РВК



## ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ «АКАДЕМИЧЕСКИЕ БРОКЕРЫ В РОССИИ»

### ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

#### ДАННЫЕ ПРОЕКТА

Исследование проводилось в вузах г. Москвы, Санкт-Петербурга и Томска с сентября по декабрь 2012 года. В ходе интервью длительностью от 20 до 180 мин. были опрошены 54 респондента (Рис.1). Из них 20 экспертов из промышленности, корпораций и венчурных фондов, включая Фонд «Сколково», ОАО «РВК», ФГАУ «Российский фонд технологического развития», Институт менеджмента инноваций НИУ-ВШЭ, Ассоциацию открытых инноваций «FRUCT»; Intel и Nokia, ОАО «Объединенные машиностроительные заводы», ОАО «Ангстрем», ОАО «НПК «Уралвагонзавод» и ОАО «Концерн «РТИ Системы». Также были проведены интервью с западными специалистами из Великобритании, Израиля и Финляндии (консалтинговая компания Cambridge Technology Innovations LTD и Otaniemi.fi, Tel Aviv University и Tampere University of Technology).

БЫЛИ ОПРОШЕНЫ 34 РЕСПОНДЕНТА В АКАДЕМИЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ И КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПРИ ВУЗАХ.

11 — из московских вузов (МФТИ, МГУ, МИИТ, МГТУ, ЦАГИ, «Центр трансфера технологий РАН и РОС-НАНО»). 13 — из вузов Петербурга (ИТМО, СПбМАПО, Академический Университет, ЛЭТИ, СПбГУ, СПбГПУ, ГУАП). 10 — из томских вузов (ТУСУР, ТГУ, ТПУ, СибГМУ) и различных городских и областных инновационных структур (Томский центр содействия инновациям, Томский центр трансфера технологий).



РИС. 2.  
Полный список  
форм взаимодействия  
и их функций

## СУЩЕСТВУЮЩИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сегодня внутри российских вузов существует множество моделей взаимодействия вузов с промышленностью:

### I. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ.

- «Базовая кафедра» и подготовка специалистов под заказ корпорации
- «Проникновение технологий»

### II. ЗАКАЗЫ ОТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

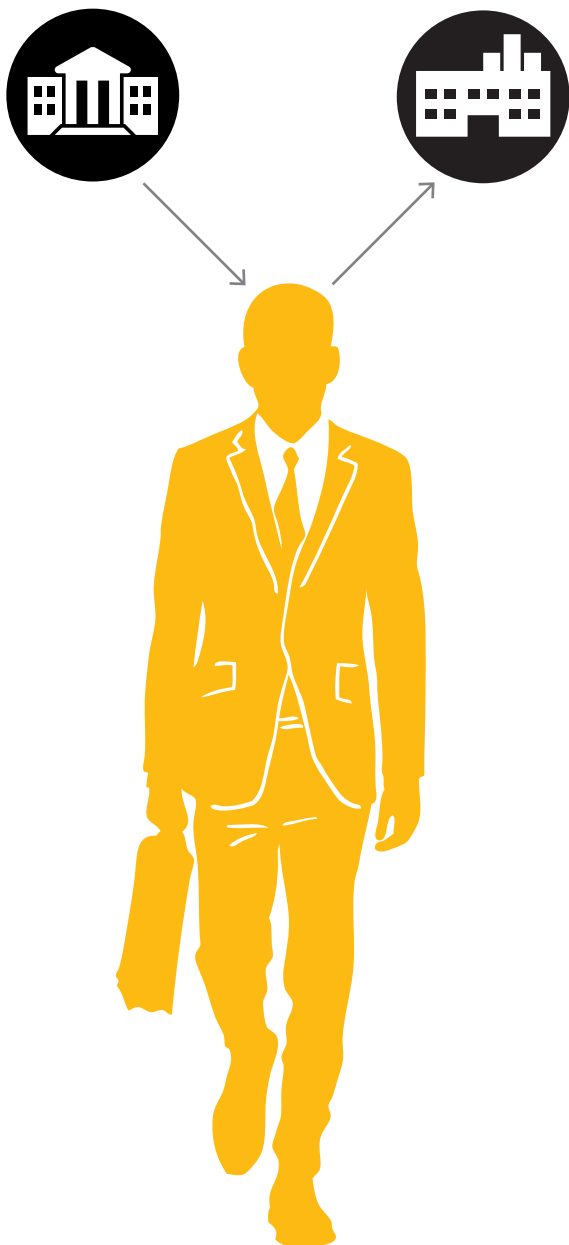
- «Хоздоговоры»
- «Сбежавшее НИИ»
- «НИИ и НИОКР сверху» (218 Постановление, технологические платформы, программы инновационного развития (ПИР) госкорпораций)

### III. РАЗВИТИЕ НОВЫХ БИЗНЕСОВ (ЛИЦЕНЗИИ, ПАТЕНТЫ, МИПы).

### IV. НОВЫЕ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- Независимые площадки для межотраслевой коммуникации и форсайта отраслей (независимые ассоциации открытых инноваций, кластеры)
- Создание совместных лабораторий/НИИ и пояса компаний вокруг вуза
- Взаимодействие национальных исследовательских университетов и компаний
- Независимые центры трансфера технологий

Отдельные формы работы, также как и выполняемые функции, будут особо актуальны для некоторых отраслей. Например, приручение к новым технологиям будущих специалистов характерно для IT, медицины и строительства; вуз как площадка с новым оборудованием, которое пока недоступно компании, — для приборостроения.



## ОСНОВНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ЧАСТИ R&D

В части R&D основной формой работы вузов и промышленности остается выполнение НИР и НИОКР по хоздоговорам. Эксперты НИУ-ВШЭ называют данную форму «колхозной моделью рынка», работающую по принципу «сарафанного радио» — сетевое взаимодействие вуза с корпорациями и промышленными предприятиями, где каждый разработчик-преподаватель и каждая компания выстраивают отношения друг с другом. Считается, что из-за своей неустойчивости подобная модель отношений долго не продержится, поскольку это лишь временное решение для старого советского разработчика и растущего спроса промышленности.

С данной позицией можно поспорить, во-первых, потому что сетевая модель отношений часто оказывается намного более эффективной стратегией развития рынка, чем централизованные формы управления инновационным развитием. Во-вторых, институционально укорененные практики взаимодействия не способны измениться быстро. Как указывают результаты данного исследования, даже новое поколение исследователей, занимающееся НИОКР, использует чаще всего традиционные советские стратегии отношений с промышленностью. Сетевой вариант позволяет создать систему доверия между предприятием, корпорацией (которые могут заказать маленькие проекты и присмотреться к компетенциям вуза) и вузом (который в это же время может оценить запросы промышленности).

Как указали отдельные эксперты, надо не умерщвлять сетевую модель отношений с промышленностью, а сделать ее более эффективной.

## КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЕСТЬ В ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МОДЕЛИ R&D ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗАХ?

Отсутствие структур и людей, которые бы непосредственно участвовали в научно-исследовательском процессе и могли внятно переводить язык исследователей-разработчиков для представителей промышленности и наоборот. Все респонденты, опрошенные в ходе реализации проекта, указывали на необходимость появления такой фигуры внутри вуза.

## ИДЕАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ТЕХНО-БРОКЕРА:

- Умение думать системно.
- Умение работать с дорожными картами (road-map): умение читать дорожные продуктовые карты компаний и умение составлять свои собственные исследовательские дорожные карты.
- Умение заниматься product management и подготовить коммерческое предложение.
- Умение общаться — с разработчиками и представителями промышленности.
- Умение накапливать компетенции и использовать их для дальнейшей коммерциализации результатов НИОКР.
- Технические знания в предметной сфере разработок.

## ИДЕАЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ ТЕХНО-БРОКЕРА В АКАДЕМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

### КТО ТАКОЙ?

В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ 4 ОСНОВНЫХ АГЕНТА:

- РАЗРАБОТЧИК-ИННОВАТОР;
- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, который входит в команду разработки, понимает академический язык и может перевести его на язык рынка;
- УПАКОВЩИК-МАРКЕТОЛОГ, который занимается бизнес-консультированием проекта;
- ИНВЕСТОР.

Исходя из такой классификации, техно-брокер — это вторая категория агентов инновационной экономики: предприниматель-ученый, который находится на стыке между академическим миром (разработчиками, учеными) и рынком (упаковщиками проекта, маркетологами). Отличие его от третьей категории — непосредственного упаковщика проекта — может показаться довольно размытым, но главная особенность техно-брокера заключается в том, что он «вовлечен в технологию глубоко», в отличие от упаковщика, который, скорее, будет лишь поверхностно разбираться в технологических вопросах.

Функции техно-брокера оказываются похожими на функции упаковщика, но добавляется элемент технических знаний, который сочетается со знаниями продаж продуктов в довольно узко ограниченной исследовательской сфере.

## ВОЗМОЖНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ТЕХНО-БРОКЕРА ВНУТРИ ВУЗА:

- НА ЦЕНТРАЛЬНОМ УРОВНЕ — НАУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВУЗА;
- НА НИЗОВОМ УРОВНЕ — КАФЕДРЫ И НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ЛАБОРАТОРИИ.

## УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА:

**ОЛЬГА БЫЧКОВА**, Ph.D., профессор государственного управления, зам. директора ЦПИ ЕУСПБ (руководитель проекта)

**НАТАЛЬЯ БОГАТЫРЬ**, к.и.н., преподаватель кафедры экономической социологии НИУ-ВШЭ

**ЕВГЕНИЯ ПОПОВА**, к.п.н., доцент кафедры политологии Томского Государственного Университета, директор НОЦ ТГУ «Политический анализ и исследования техники»

**АННА ЧЕРНЫШ**, научный сотрудник Центра исследований науки и технологий (Центр STS) ЕУСПБ

## КОНТАКТЫ:

Центр прикладных исследований Европейский Университет в Санкт-Петербурге

ул. Гагаринская, 3  
Санкт-Петербург, 191187

## ЕСТЬ ЛИ ФИГУРА ТЕХНО-БРОКЕРА В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ?

Сегодня ситуация с появлением искомым техно-брокеров — отдельных людей, продвигающих продукты лаборатории, кафедры или факультета — выглядит следующим образом:

- Сами профессора становятся маркетологами, рекламируют себя на конференциях, но в целом видят себя как ученых, а не продавцов.
- Техно-брокеры спонтанно возникают среди студентов, которые работают с профессором и обладают предпринимательскими навыками. Такой вариант, однако, непостоянен по своей природе: студенты заканчивают свое обучение и уходят из вуза в частные компании, оставляя своего профессора дальше разбираться с маркетинговыми делами.

Эксперты указывают на необходимость корректировки данной ситуации как на центральном, так и низовом уровне работы вуза. Для более эффективной работы модели технологического брокерства необходимо и переквалифицировать работающих профессоров-разработчиков, и обучать студентов и аспирантов — будущих потенциальных руководителей лабораторий и исследовательских центров. На центральном уровне вуза необходимо построить работающую модель сетевого сообщества исследований и разработок — т.е. организовать связки между техно-брокерами на отдельных кафедрах, лабораториях и центральной инновационной инфраструктурой университета.

## ВЫВОДЫ И ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Как показали проведенные интервью, техно-брокеры оказались «классом в себе» — они не рассматривают свою деятельность как самостоятельный вид активности в академическом сегменте национального рынка R&D. Потребность в образовательных программах по превращению их в «класс для себя» сегодня чрезвычайно высока, поскольку стимулирование новых форм взаимодействия в области передачи технологий предполагает наличие профессионалов с набором знаний и компетенций, который позволил бы им эффективно работать на сложном интерфейсе вуз-промышленность. Необходимо разработать и организовать специальные учебные программы, которые позволили бы самоопределиваться подобным специалистам.

Первым шагом на пути организации продолжительных образовательных форм подготовки техно-брокеров могла бы стать программа обучения, которая позволила бы выявить людей, склонных работать на стыке вуз-промышленность, и помочь им само-идентифицироваться в качестве техно-брокеров.