



Między światami:

współpraca nauk społecznych z gospodarką w Polsce.

Streszczenie raportu

opracowanie: Agnieszka Otręba, Dariusz Szklarczyk



Projekt „B+R=€ Nauki społeczne dla gospodarki” jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Projekt „B+R=€. Nauki społeczne dla gospodarki” jest realizowany w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera w Krakowie w ramach Działania 4.2 (*Rozwój kwalifikacji kadr systemu B+R i wzrost świadomości roli nauki w rozwoju gospodarczym*) Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Europejskiego Funduszu Społecznego. Jest on kierowany w pierwszej kolejności do młodych przedstawicieli nauk społecznych, doktorantów i doktorów, pracujących w instytucjach naukowych i badawczo-rozwojowych lub współpracujących z nimi. Najważniejszymi celami projektu są, po pierwsze, przekonanie jego odbiorców, że współpraca nauk społecznych z szeroko rozumianą gospodarką jest możliwa, po drugie, zademonstrowanie możliwych sposobów prowadzenia takiej współpracy, korzyści z niej płynących, jak i potencjalnych trudności.

W sumie, w ramach projektu, przeprowadzonych zostało 40 wywiadów z przedstawicielami różnego typu inicjatyw i instytucji, m.in. jednostek uczelnianych, organizacji pozarządowych czy przedsiębiorstw. Na ich podstawie dokonano analizy działalności B+R w naukach społecznych pod względem różnych wymiarów, np. motywacji dla takiej działalności, stosowanych rozwiązań organizacyjnych czy czynników decydujących o powodzeniu przedsięwzięcia. Poszczególne wymiary analizy prezentuje poniższy schemat.

Rysunek 1 - Analizowane wymiary prowadzenia działalności B+R w naukach społecznych



Oto najważniejsze wnioski, jakie można wyciągnąć na podstawie przeprowadzonych wywiadów:

Motywacje

Trudno wyobrazić sobie zaangażowanie w wymagającą dodatkowego wysiłku działalność bez ważnych, osobistych motywacji. Badani podkreślali korzyści, jakie dla rozwoju osobistego i naukowego przynosi możliwość przełożenia wiedzy teoretycznej na praktykę. W dziedzinie nauk społecznych posiadanie praktycznego doświadczenia znacznie podnosi jakość pracy naukowej, zwłaszcza badawczej. Dla młodych pracowników nauki współpraca z gospodarką jest również inwestycją podnoszącą ich wartość na rynku pracy w przypadku rezygnacji z kariery naukowej. Każdy kontakt z inną rzeczywistością, np. biznesu lub administracji, jest szansą poznania odmiennych reguł funkcjonowania, innych standardów pracy, a doświadczenie to może procentować w przyszłych kontaktach. Łatwiej akademikowi zdecydować się np. na współpracę z biznesem lub założenie własnej działalności gospodarczej, gdy okazuje się, że przedmiot jego zainteresowań naukowych zbiega się z określonymi potrzebami po stronie gospodarki. Robić coś zgodnego z zainteresowaniami i jednocześnie mieć szansę na finansowy zysk – to silny bodziec orientujący wejście naukowców na rynek. W przypadku uczelni prywatnych orientacja taka jest często fundamentem dla prowadzenia działalności w ogóle. Muszą współpracować z biznesem i administracją, by przetrwać i móc się rozwijać. Dzięki współpracy z otoczeniem zyskują markę i rozpoznawalność. Praca w uczelni prywatnej, która pragnie się rozwijać jako instytucja, oznacza dla zatrudnionych w niej naukowców konieczność uwzględnienia w codziennej działalności perspektywy „biznesowej”.

Oferta i rozwiązania organizacyjne

Przedstawiciele nauk społecznych swoją ofertę kierują przede wszystkim do jednostek administracji rządowej i samorządowej, a także biznesu. Są to przeważnie usługi w postaci doradztwa, konsultingu, analiz, ekspertyz oraz szkoleń. Oferta tego typu powstaje w ramach różnego rodzaju jednostek: działających na lub przy uczelni (centra, instytuty, pracownie itp.), we współpracy z uczelnią (tzw. „spółki odpryskowe”, spin-off) czy też w prywatnych podmiotach gospodarczych korzystających z kapitału (ludzkiego, rzeczowego) uczelni. Pracownicy naukowcy, reprezentujący poszczególne dyscypliny nauk społecznych, współpracują również z organizacjami pozarządowymi, w tym z uznanymi ośrodkami badawczo-analitycznymi (*think tanks*). We współpracy z różnymi podmiotami realizują projekty, które w ostatnich latach stały się, m.in. na

skutek wykorzystania funduszy europejskich, popularnym i ważnym ogniwem łączącym środowisko akademickie z biznesem czy administracją. Miejscem spotkania się dwóch światów mogą być również studia podyplomowe.

Jednostki naukowe współpracujące z gospodarką mogą funkcjonować w strukturach uczelni. Najczęściej przyjmują wówczas nazwy takie, jak „centrum” (badań), „instytut”, „pracownia” itp. Mogą one posiadać samodzielność w określaniu swojego profilu działalności i określaniu własnych celów, ale nie posiadają niezależności w sensie prawnym. Często otrzymują wsparcie uczelni w zakresie infrastruktury technicznej i administracji, w zamian przynosząc uczelni zysk. Cechą charakterystyczną takich jednostek jest brak etatów stricte badawczych – ich członkowie są zatrudnieni na uczelni w ramach etatu dydaktycznego, co oznacza konieczność łączenia obowiązków badawczych z dydaktyką. Jedną z konsekwencji takiego stanu rzeczy jest fakt, że do rzadkości należą jednostki zbudowane w oparciu o stały zespół pracowników. Dominuje projektowy tryb pracy, pozwalający na większą elastyczność w zarządzaniu. Jednostki działające poza strukturami uczelnianymi również mogą korzystać z wsparcia i kapitału związanego z uczelnią. Pracownicy naukowcy są np. zapraszani w charakterze ekspertów do wybranych przedsięwzięć biznesowych na zasadzie indywidualnych umów, kontraktów. Są również zapraszani do stałej bądź okresowej współpracy w ramach luźno zorganizowanych think tanków. W przypadku spółek typu spin-off, zakładający je pracownicy naukowcy stają się jednocześnie przedsiębiorcami, zyskują odrębną osobowość prawną, lecz ściśle współpracują z uczelnią. Zdarzają się również przypadki zakładania przez pracowników naukowych fundacji lub stowarzyszenia.

Sposoby łączenia dwóch światów

W stosunku do naukowców nastawionych na praktyczne zastosowanie zdobywanej wiedzy można użyć określenia „łącznicy dwóch światów” – świata akademickiego, zorientowanego na poszerzanie dostępnej wiedzy i świata praktyki, zorientowanego na wykorzystanie tej wiedzy.

Współpracujący ze sobą przedstawiciele „dwóch światów” odnoszą obopólne korzyści: praktycy otrzymują zgodne z najnowszym stanem wiedzy rozwiązania wzmacniające ich pozycję konkurencyjną i/lub skuteczność działań, akademicy z kolei mają okazję skonfrontować swoje pomysły i idee z rzeczywistymi problemami oraz potrzebami praktyków. Współpraca „na styku” dwóch światów często prowadzi do powstania innowacyjnych produktów i usług. Wymaga jednak jednocześnie przyjęcia odpowiedniej strategii współdziałania, podyktowanej, w przypadku naukowców, zobowiązaniami wobec uczelni oraz koniecznością rozwoju naukowego. Choć

zdarza się, że przedstawiciele dwóch światów współpracują ze sobą w „naturalny”, harmonijny sposób, to często decyzja o współpracy wymaga świadomego dostosowania się jednej strony do drugiej, lub selektywnego angażowania się jedynie w takie inicjatywy, które spełniają ściśle określone kryteria (np. dają możliwość wykorzystania zdobytego doświadczenia w formie publikacji).

Finansowanie

Pieniądze ułatwiające czy wręcz umożliwiające komercjalizację badań pochodzą z różnych źródeł. Często „na start” w zupełności wystarczą środki własne. Przedstawiciele nauk społecznych zazwyczaj nie potrzebują zaawansowanych technologicznie laboratoriów i urządzeń czy rozległych powierzchni biurowych. Przeważnie do pracy wystarczy jakieś pomieszczenie, komputer z oprogramowaniem, dostęp do literatury. W tym zakresie mogą uzyskać wsparcie np. ze strony uczelni lub inkubatora przedsiębiorczości. Środki finansowe, umożliwiające prowadzenie prac badawczych, których efekty mogą następnie być sprzedawane, zdobywać można też w formie grantów przyznawanych przez krajowe i zagraniczne instytucje finansujące bądź wspierające naukę. Popularnością cieszą się również konkursy organizowane w ramach funduszy europejskich, np. programy ramowe Unii Europejskiej. Jednostki uczelniane, jak i osoby fizyczne spełniające wymagane kryteria mogą przystępować do przetargów organizowanych przez jednostki administracji rządowej i samorządowej. Bardziej aktywna strategia działania polega na ukierunkowanym poszukiwaniu sponsora, inwestora czy patrona, który z różnych względów (np. wizerunkowych) chciałby wesprzeć finansowo lub organizacyjnie prace badawcze. Czasem wymaga to dużej ilości rozmów, spotkań, telefonów, maili itp. Uwagę zwracają też wskazywane przez badanych korzyści ze współpracy z innymi podmiotami: uczelniami, instytucjami. Współpraca przy projektach i wymiana doświadczeń podczas konferencji naukowych w kraju i zagranicą pozwalają na systematyczną rozbudowę sieci kontaktów, która z czasem dostarcza coraz to nowych informacji, m.in. o możliwościach pozyskania środków finansowych na realizację przedsięwzięcia. W przypadku zajmowania się problematyką, która, nawet jeśli nie jest obecnie, to może potencjalnie stać się istotna dla gospodarki, wystarczy robić to z zaangażowaniem i na wysokim poziomie merytorycznym. Wówczas zleceniodawcy mogą znaleźć się sami. Zarówno biznes, jak i administracja coraz częściej dostrzegają szansę na rozwiązanie swoich problemów we współpracy ze światem nauki.

Rozwój działalności, ciągłość, trwałość

Bardzo ważnym elementem dla dalszego powodzenia przedsięwzięcia opartego na współpracy z gospodarką jest wykorzystanie szansy i energii związanej z pozyskaniem pierwszego zlecenia, projektu itp. Badani wspominali również o przyjęciu na początku działalności kryteriów sukcesu i porażki – decyzja o kontynuacji lub wycofaniu się z działań może wynikać z oceny bilansu ekonomicznego w „okresie próbnym”. Rozwój oznacza zbieranie kolejnych doświadczeń i stopniowe tworzenie marki (indywidualnej lub instytucji). To także świadome określenie celów na początku działalności lub sformułowanie misji i jej konsekwentna realizacja. Świadomość celów i misji tworzy tożsamość danej jednostki i pomaga jej przetrwać w trudnych momentach, np. gdy nikt nie jest zainteresowany jej ofertą. Wspólne poczucie tożsamości wpływa korzystnie na utrzymanie i rozwój zespołu współpracowników, co jest szczególnie trudne, ze względu na projektowy rytm pracy. Oznacza on, że zespoły projektowe tworzone są w sposób elastyczny m.in. poprzez kooptację poszczególnych pracowników naukowych (z i spoza uczelni) zgodnie z ich kompetencjami i bieżącym zapotrzebowaniem. Jednostki funkcjonujące poza strukturami uczelnianymi mogą sobie w tym względzie pozwolić na większą stabilizację kadrową. Istnieją różne strategie rozwoju jednostki komercjalizującej wyniki badań naukowych. Jedną z nich jest wąska specjalizacja, umożliwiająca odróżnienie się na tle innych podmiotów tego typu. Wspierać może ją ustawiczny rozwój i pogłębianie wiedzy w danej dziedzinie, czyli uczenie się. Może ono jednak oznaczać również otwarcie się na nowe kierunki rozwoju w sytuacji, gdy jest to korzystne z punktu widzenia koniunktury i znalezienia nowych odbiorców usług. Badani, w kontekście rozwoju, podkreślali także kluczowe znaczenie współpracy i wymiany informacji z innymi podmiotami. Równie istotną rolę w udanym połączeniu dwóch światów odgrywa etyka związana ze standardami pracy naukowej. Etos naukowca może ustrzec, zdaniem badanych, przed „zagubieniem się” w trudnej sytuacji działania na styku dwóch światów.

Rola lidera

Liderami przedsięwzięć polegających na komercjalizacji badań w naukach społecznych są zarówno profesorowie, jak i młodzi pracownicy nauki. Choć niektóre zespoły oparte są mocno na autorytecie i profesorskich kompetencjach merytorycznych, nie mniej ważną rolę odgrywają liderzy cechujący się cechami charakteru takimi, jak: upór i konsekwencja w dążeniu do celu, odwaga czy asertywność. Podjęcie i rozwój współpracy z gospodarką wymaga też odpowiedniego wyczucia popytu na usługi naukowe, dostrzegania szans, odpowiedniego momentu na działanie. Konieczny jest też „zmysł organizacyjny”, a więc m.in. umiejętność skompletowania zespołu

współpracowników i zarządzania tym zespołem. Wymaga ono od lidera wysokich kompetencji komunikacyjnych i otwartości na pomysły i inicjatywy współpracowników. Nierzadko lider musi „przecierać szlaki”, np. w celu pozyskania aprobaty dla przedsięwzięcia ze strony władz uczelni. Pomaga w tym pasja i wiara w to, że obrany kierunek jest słuszny. Pewne obawy wśród badanych budziła, w dłuższej perspektywie czasu, kwestia sukcesji po liderze, tj. znalezienie osoby, która posiadałaby zbliżone do niego charakterystyki i mogła dzięki nim podjąć dalsze kierowanie jednostką.

Promocja

Co prawda istnieją takie jednostki naukowe, których oferta tak ściśle odpowiada zapotrzebowaniu innego typu podmiotów, że nie muszą podejmować specjalnych działań promocyjnych. Częściej jednak „pokazanie się światu” jest kluczowe dla powodzenia przedsięwzięcia. Przykładem są tutaj zarówno nowe jednostki uczelniane, które muszą zapracować na swoją renomę, jak i think tanki, których opiniotwórcza siła musi być budowana również za pośrednictwem mediów. Promocji sprzyja bowiem udział bądź zabranie głosu w debacie publicznej. Jeśli problematyka jest bardzo specjalistyczna, to do promocji wykorzystuje się każdą okazję polegającą na wspólnych spotkaniach z przedstawicielami własnego środowiska, np. konferencjach naukowych. Są to odpowiednie okazje ku temu, by zaprezentować się w roli eksperta w danej dziedzinie. Do udziału w konferencjach można również zaprosić potencjalnych klientów. Ważną rolę w świecie nauki pełnią też wydawnictwa (broszury, biuletyny, czasopisma) podnoszące prestiż jednostki i wpływające na jej rozpoznawalność. Z perspektywy biznesu, jak podkreślano, jest koniecznością, aby naukowcy otwarcie prezentowali swoje możliwości i korzyści, jakie może odnieść gospodarka zacieśniając współpracę ze światem nauki.

Trudności i bariery

Osoby, które wzięły udział w badaniu stanowią pozytywny przykład możliwości współpracy nauk społecznych z gospodarką. Nierzadko jednak za sukcesem stoi wytrwałość, żelazna konsekwencja, ale też nadludzki wysiłek poniesiony, by przedsięwzięcie mogło się powieść. Jak zaznaczano, wciąż istnieje dużo barier systemowych, instytucjonalnych, które mocno utrudniają działalność na pograniczu dwóch światów. Brakuje informacji, które mogłyby ułatwić początki współpracy. Uczelnie nie zawsze dają naukowcom wsparcie, które zmniejszyłoby ich obciążenie sprawami biurokratycznymi i pozwoliło skupić na działalności badawczej. Istotnym problemem

jest też brak zachowania proporcji pomiędzy badaniami a dydaktyką. Jest to jeden z powodów, dla których nie każdy chętny do współpracy z gospodarką pracownik naukowy radzi sobie z ograniczonym budżetem czasu, stając przed koniecznością wyboru określonej ścieżki: dydaktyka – nauka – biznes? Procedury, które ułatwiłyby współpracę z biznesem i administracją, a jednocześnie zwiększyłyby przejrzystość działań, nie wszędzie stanowią obowiązujący standard. Problematyczna bywa również organizacja współpracy pomiędzy różnymi podmiotami, np. w ramach konsorcjów projektowych lub w zakresie tworzenia i podpisywania umów z zamawiającymi. Pojawiają się też trudności finansowe (np. momenty przestoju, brak zleceń) oraz nieodłączne, w przypadku urynkowienia działalności, ryzyko gospodarcze. Wreszcie różnice pomiędzy światem nauki a innymi światami (biznesu, urzędów, polityki) w zakresie obowiązujących standardów i wartości czy stosowanego języka powodują, że ich przedstawiciele postrzegają się wzajemnie w krzywdzący, stereotypowy sposób, co nie służy rozwojowi współpracy międzysektorowej.