

從校園到商場

企業家與學者接受訪問，談及如何把大學培養出來的知識應用在真實世界裡

09-29

娜姐·哈什米與尚·皮耶·胥亞馬納

哈什米和二十九歲的胥亞馬納是麻省理工學院列格坦中心的研究員。這座中心由葛拉敏電話公司創辦人伊可布·Z·奎德所成立，目的在於讓胸懷大志的企業家能夠與科技專家及潛在投資者搭上線。

哈什米：「我的公司將會以活動醫療車來服務偏遠村莊，首先會在二〇一一年底或二〇一二年初從沙烏地阿拉伯開始，然後擴及中東的其他地區。在麻省理工學院聽了一些課，又和這裡的教師及同僚談過之後，我有了一個構想：醫療車不但可以用來推廣醫療服務，還可以讓一些公司及其他組織刊登廣告。這麼一來，我們就可以為民眾提供免費的服務了。」

胥亞馬納：「我現在正在籌備一家環境工程諮詢公司，為鄉下地區提供淨水及綠能方案，首先從盧安達開始，然後希望能夠推廣到其他開發中國家。列格坦中心讓我得以了解各種可能存在的實際情況、挑戰及機會，並且結合科學與商業，從而成立一家真正能夠改善這個世界的公司。」

瑪裘莉·杭特

五十三歲的杭特專門向公司及企業家行銷學術研究。羅徹斯特大學醫學中心就因為這樣的合作關係而在二〇〇八會計年度獲得了七千萬美元的權利金。

「我認為自己是學術界與商業界的聯絡人或仲介人。」

09-30

「多年來，大學研究一直封閉在象牙塔內，認為研究工作應該只以研究本身為目的，而和業界太密切合作可能會玷污或有損研究工作的完整性。不過，現在有愈來愈多學者和研究科學家都希望看見自己的發現及發明能夠發揮改善社會的功效，產生真正對人有幫助的具體成果——尤其是在醫療方面。科學家在科技上的突破一旦化為產品，他們實際上還可以分享大學藉此獲得的收益。」

麥可·史坦

四十歲的史坦為企業提供一種超快速的網絡，能夠從一百八十七所大學及研究機構即時傳送大量資料。

「我們發現了一種獨特的資產，稱為國立蘭姆達軌，其目的在於讓研究圈內的人士得以相互傳遞大型檔案。黑線公司買下了這條管路的半數頻寬，除了傳輸研發資料之外，也傳送真正的商業資料。舉例來說，我們目前正和這家公司的資料探勘結合起來，而為颶風險提出新的精算表。只要頻寬不受限制，創新的可能性就無窮無盡。」

麗莎·拉賓

四十五歲的拉賓協助創立了「未來性」網站，這座網站從許多大學匯集最新研究的摘要，來源超過五十五所大學，包括了耶魯和加州理工學院。

「我們希望這些大學的學術產出能匯集在一個能夠輕易取得之處。當今確實有這樣的需求。這座網站提供才剛從實驗室裡產生出來、還熱騰騰的新資訊，而且也通過了同儕審查。我們的目標很明確：我們的使用者不僅限於大眾，還包括了決策者和企業及商業組織——這些人都樂於把最新的科技與藥

品轉化為實際應用的產品。」