

ПРИГЛАШЕНИЕ К ДИСКУССИИ

Бизнес и вуз: поиск механизмов сотрудничества для обеспечения конкурентоспособности

А.Г. Морозов

Морозов Андрей Геннадьевич – президент Ассоциации CBOSS; E-mail: email@cboss.ru

Ключевые слова: вузы, частный сектор, бизнес-стратегия, федеральные университеты, региональное развитие, интеграция, многостороннее взаимодействие, сетевое взаимодействие, партнерство

Key words: higher education institutions, private sector, business strategy, federal universities, regional development, integration, multilateral interaction, networking, partnership

Последние изменения политики в сфере высшего образования предлагают новые возможности для развития современных университетов на основе взаимодействия и формирования новых партнерств с различными участниками социально-экономического развития в России. Одним из важнейших направлений является выстраивание взаимодействия российских университетов с частным сектором, с бизнес-сообществом для достижения взаимных преимуществ на основе взаимовыгодного сотрудничества. Практики взаимодействия российских университетов с частным сектором существуют давно и в различных формах – от спонсорской поддержки до разработки специальных программ дополнительной профессиональной подготовки. Сегодня складываются новые формы взаимодействия высшей школы с бизнесом, ориентированные на поиск новых механизмов сотрудничества для обеспечения конкурентоспособности. О том, какие специфические формы взаимодействия с университетами выбирают российские компании для повышения своей конкурентоспособности, редакция журнала «Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика» выяснила у президента компании CBOSS Андрея Геннадьевича Морозова.

Специфика работы, цели и опыт сотрудничества с вузами

Специфика предприятия заключается в создании и продвижении на международном рынке интеллектуальной собственности, конкурентоспособных информационных технологий. Бурное развитие телекоммуникаций и превращение их в средство не только технологического, но и социального общения, становление социальных сетей привели к формированию того, что наша компания охарактеризовала как создание персонального интерфейса в информационно-операционную среду общества. Мобильный телефон или телекоммуникатор формирует информационный и операционный интерфейс социальной среды, позволяя индивиду передавать, обмениваться информацией и осуществлять определенного рода операции в ней. Без мобильного устройства доступа в информационно-социальную среду человек в скором времени начнет испытывать острый дефицит чего-то совершенно для себя естественного. Большие возможности для сетевого взаимодействия расширяют предложения, которые индивид может использовать в своей профессиональной и повседневной деятельности. Для того чтобы это все работа-

ло, необходимы быстроразвивающиеся новейшие технологии. Наша компания предоставляет операторам связи весь спектр решений, покрывает все имеющиеся потребности в области информационных технологий, обеспечивает работу современных информационно-коммуникационных технологий. С этой точки зрения специфика компании заключается в создании интеллектуалоемких информационных технологий, или той сферы, которую часто называют сферой несырьевого бизнеса. Производство несырьевой продукции есть кредо компании.

Сотрудничество с системой высшего образования – жизненная необходимость для предприятий, специализирующихся на производстве конкурентоспособной несырьевой продукции. Ввиду ограничений российского рынка наша фирма вышла на мировой рынок, соревнуясь с крупными зарубежными брендами. Для поддержания достигнутого уровня компания испытывает потребность в высококвалифицированных сотрудниках, в интеллектуальных кадрах, а следовательно, заинтересована в лучших выпускниках российских вузов. Компания неизбежно вынуждена вести подготовку или переподготовку сотрудников самостоятельно. Практика приема на работу выпускников профильных

специальностей выявила недостаточный уровень подготовки специалистов для работы в высокоинтеллектуальном секторе несырьевого производства и определила стратегические шаги компании по поиску возможностей улучшения складывающейся ситуации. Для этого в 2004 г. фирма начала сотрудничать с одним из ведущих московских вузов, учредив базовую кафедру для целевой подготовки специалистов в рассматриваемой сфере. Было налажено тесное сотрудничество с вузом, разработаны специальные программы подготовки студентов, ориентированные на формирование знаний и навыков в сфере информационных технологий, обучение по которым не вело ни одно высшее учебное заведение в России. Помимо этого, в CBOSS открыт собственный учебный центр по совершенствованию и повышению квалификации сотрудников. В 1990-е годы центр даже предлагал всем желающим обучение математике и другим базовым дисциплинам. Сегодня центр ведет переподготовку выпускников вузов и сотрудников по фундаментальным для сектора дисциплинам. Несмотря на это, мы всегда придерживались мнения, что приобретать уникальные и актуальные знания в конкретных прикладных областях студенты должны именно в стенах высшего учебного заведения.

Поэтому Ассоциация стремилась сблизить практику с образованием таким образом, чтобы студенты в процессе обучения получали адекватные знания, в том числе и прикладного характера. В рамках сотрудничества с одним из московских вузов были налажены такие формы взаимодействия, как приглашение студентов на практику, преподавание сотрудниками компании определенных дисциплин, договоренность о сближении программ подготовки. Все было организовано на достаточно серьезной основе. Однако сотрудничество пришлось прекратить в связи с изменением логики развития рынка в московском регионе.

Сотрудничество с вузами в новых условиях

Рынок связи консолидировался. Появились ограничения для сотрудничества на рыночной основе. Крупнейшие операторы сотовой связи в результате слияния и консолидации более не допускали возможностей для сотрудничества, определив для себя круг конкретных аффилированных либо зарубежных поставщиков оборудования и программного обеспечения.

Вследствие этого пришлось пересмотреть и практику взаимодействия с учреждениями

высшего образования в Москве. Для работы с системой высшего образования в Москве необходимы большие средства, инвестиции и субсидии. Сама по себе система государственного высшего образования либо не имеет достаточных средств, либо по каким-то другим причинам не работает в направлении предоставления актуальных практических знаний. В работе с бизнесом она, как правило, исходит из формулы: «Вам надо? Давайте. Давайте ваших преподавателей, доплачивайте нашим преподавателям, субсидируйте нам создание адекватных современных курсов, платите за подготовку студентов» и т.д. Бизнесу же для того, чтобы субсидировать, необходимо зарабатывать, что в России стало достаточно сложно, а в Москве практически невозможно.

Жесткая конкуренция складывается и на международном рынке, тем не менее возможность работать и зарабатывать там существует. Зарубежные компании, создающие информационные технологии, получают серьезную государственную поддержку своей экспансии на рынок. В нашей стране этого не происходит. Таким образом, сама экономика потребовала от нас перехода в регионы.

В результате фирма начала искать возможности совместной работы с вузовским сектором, но на региональном уровне. Поэтому и возникло сотрудничество с Южным федеральным университетом (ЮФУ). Однако, несмотря на то, что выход на региональный уровень обеспечил существенное сокращение затрат на работу с вузами, главный принцип сотрудничества остается прежним, необходимость вкладывать средства в развитие сотрудничества сохраняется. При этом получается, что для того, чтобы иметь качественные трудовые ресурсы, частный бизнес должен субсидировать систему государственного высшего образования.

Помимо коммерческой составляющей выхода компании на региональную систему высшего образования существует и другая сторона, заставляющая двигаться именно в этом направлении. Выбор вуза для сотрудничества в регионе не в последнюю очередь был обусловлен его научным и исследовательским потенциалом, в большей степени удовлетворяющим потребностям компании.

До прихода в регион, а именно в Ростовскую область (Таганрогский технологический институт (ТТИ ЮФУ)), компания также интенсивно работала по привлечению в свои ряды молодежи. Молодежь проходила через корпоративную систему профессионального отбора, которая была достаточно правильно и мощно

выстроена. При отборе сотрудников из числа молодых выпускников внимание уделялось в первую очередь качеству подготовки. Таким образом, осуществлялась независимая оценка качества выпускников различных вузов, которая была в высокой степени достоверна и объективна, поскольку компания располагала репрезентативной статистикой. В ходе отбора определялось, в каком из вузов уровень знаний выпускников реально выше. Соответственно, отбирались те вузы, которые давали реальные знания, в которых качество подготовки студентов было выше.

Сегодня перед нами стоит задача получить динамику развития на более сложном конкурентном международном рынке, максимально эффективно используя возможности региональных вузов по подготовке высококвалифицированных специалистов, готовых к работе, а также преимущества специалистов региональных вузов для получения мировых конкурентных преимуществ на глобальном рынке. У нас была пора гиперуспеха в России, которая на сегодняшний день закончилась. Теперь компания стремится сделать то же самое на международном уровне, используя в качестве одного из драйверов конкурентоспособности именно региональные вузы.

Особенности выбора регионального вуза

Нельзя сказать, что желание компании работать с ТТИ ЮФУ продиктовано исключительно признанием особенных конкурентных преимуществ университета. Работа в регионах имеет несколько другую специфику.

Находясь в Москве, компания может выбирать среди десятков вузов, но в регионах возможности выбора ограничены. В этих условиях желание работать с федеральным университетом в большей степени определяется пониманием того, что выбранный вуз является профильным. Тем не менее, как уже отмечалось ранее, наш бизнес обязан быть интегрирован с высшей школой. Вопрос заключается в поиске правильных путей и эффективных механизмов подобной интеграции.

В 2010 г. компания «СиБОСС Юг» приняла на работу большую часть выпускников ТТИ ЮФУ, прошедших обучение в том числе и по программам подготовки «СИБОСС». Тем не менее, несмотря на то, что практическое сотрудничество состоялось, говорить о высоких результатах пока преждевременно. Ас-

социация CBOSS все еще недовольна тем, как реализуется этот процесс. Нам хотелось бы гораздо более плотного взаимодействия. В определенном смысле проблемой опять-таки является вопрос финансирования, поскольку вклад в общее дело снова ожидается только со стороны бизнеса. Хотя, как представляется, федеральное учебное заведение финансируется из госбюджета и какими-то средствами на модернизацию материально-технической базы должно располагать.

Об идеальной модели сотрудничества частного бизнеса и вузов

Размышляя об идеальной модели сотрудничества, возможная синергия просматривается тогда, когда вклад партнеров сбалансирован и комплементарен. У федерального вуза есть определенная научная школа, студенты, преподаватели и некая материально-техническая база. Бизнес же, со своей стороны, располагает доступом к актуальной и практической информации, имеет представление о современных потребностях рынка, запросах клиентов, достижениях партнеров и устремлениях конкурентов. Знает бизнес и о перспективах мирового рынка, о том, сколько труда и средств требуется для того, чтобы эти перспективы использовать. К сожалению, реальностью наших дней является то, что для того, чтобы на рынке зарабатывать, зачастую место на нем сначала надо купить. Но для этого ведь нужно заработать! А условия, складывающиеся сегодня в России для интеллектуального бизнеса, такому зарабатыванию не слишком-то способствуют, и та сравнительно небольшая часть отечественного рынка, на которой работать можно, сама ожидает товарных кредитов от производителя технологий.

То есть не хватает третьего участника. В мировой практике третьим участником является государство. Например, Китай и США очень широко используют данный стимул собственных высокотехнологичных производств. И на Западе, и на Востоке государство является тем третьим участником, который реально помогает своим производителям завоевывать мировой рынок.

Возвращаясь к вопросу о взаимодействии частного бизнеса с системой высшего образования, представляется, что со стороны нашей компании могла бы осуществляться поставка технологий, программного обеспечения на без-

возмездной основе, доступ к уникальным практическим знаниям, ноу-хау. Но вуз хочет немного другого. Вуз хочет, чтобы бизнес полностью субсидировал всю материально-техническую базу сотрудничества.

Другой важный момент. Вкладываясь в материально-техническую базу вуза, бизнес не может гарантированно получить его «продукцию» или обеспечить возврат инвестиций. Имеется в виду, что компания в такой модели не может обязать студента работать по окончании вуза именно в ней. Студент не несет обязательств ни перед вузом, ни перед частной компанией, инвестировавшей, например, в создание современной лаборатории вуза. Предприятие, сотрудничая с университетом и осуществляя целевую подготовку специалистов, все равно должно «приобретать» выпускников. В результате схема сводится к тому, что инвестиции компании в высшее образование «кормят» рынок, что в некотором роде означает «кормить» конкурентов. И мы долгие годы шли и идем именно по этому пути, что нам, конечно, не нравится. Современное состояние экономики в области информационных технологий уже не допускает такой благотворительности. Бизнес должен думать, как достичь адекватного возврата затраченных инвестиций. И именно в этих условиях идеальной представляется описанная выше модель взаимодействия частного бизнеса с вузами.

Во взаимодействии с ТТИ ЮФУ наша фирма придерживается кадровой стратегии в отношении выпускников вуза, которая заключается в том, что в рамках сотрудничества компания старается улучшить качество образования в вузе, сделать его более практически ориентированным, а затем на основании отбора принимает на работу выпускников. Исходя из цели расширения присутствия на мировом рынке, увеличивается и количество сотрудников в России, в том числе и в выбранном регионе. Эта стратегия уже реализуется, но для кардинального улучшения и развития дела хотелось бы равнозначного и симметричного вклада сторон в данный вид сотрудничества. Правда, и без этого большим достижением можно считать готовность вуза идти навстречу интересам и потребностям частного бизнеса.

Международные партнеры CBOSS также заинтересованы в качественных выпускниках, в частности, в трудоустройстве их у себя. Однако компания больше заинтересована в аутсорсинге производств своих партнеров и выполнении заказов в России силами своих сотрудников, выпускников российских вузов, в частности

ТТИ ЮФУ, и в том числе в режиме аутстаффинга. Такая потребность объективно существует. Но бизнес есть бизнес. И ожидать серьезных вложений от зарубежных партнеров можно только тогда, когда будет отлажена технология подготовки профильных специалистов. Не исключено, что в течение нескольких лет после введения отлаженной технологии обучения партнеры заинтересуются и примут участие, возможно, даже финансовое. Но опять-таки – они должны сначала что-то заработать, а потом вложить. Просто так вкладывать деньги в нашу государственную систему образования никто из них не будет.

CBOSS готов предоставлять вузу спецификации для покупки оборудования, установить на это оборудование прикладное программное обеспечение, предоставить свои ноу-хау, человеческие ресурсы, участвовать в актуализации образовательных программ для подготовки на их основе востребованных, квалифицированных специалистов. Это не фантастика, не теоретическая, а сугубо практическая, актуальная и реализуемая задача. Бизнес готов вдохнуть жизнь в оборудование, которое закупило, закупает или закупит в будущем высшая школа. Бизнес готов, но именно к партнерству.

Для взаимовыгодного сотрудничества бизнеса с высшей школой сегодня необходимы большая информированность бизнеса о программах ГЧП, прозрачных и понятных механизмах их реализации, взаимное понимание интересов, готовность к сотрудничеству.

На уровне руководства ЮФУ есть понимание того, что именно качественная подготовка студентов является бизнесом университета, и оно готово к сотрудничеству с частными компаниями. Тем не менее, когда речь заходит о практической реализации проектов сотрудничества, к сожалению, достаточно часто возникают барьеры и ограничения. Есть идеи, есть даже постановления правительства, а механизм их реализации либо отсутствует, либо не конкретизирован.

Об эффектах сотрудничества бизнеса с высшей школой

Сотрудничество бизнеса с высшим образованием может быть выгодно и государству, и обществу, и бизнесу. Через повышение уровня образованности населения государство получает более квалифицированного налогоплательщика. Чем выше квалификация налогоплательщика, тем гипотетически больше он

зарабатывает, генерирует большие доходы для государства.

Если компания конкурентоспособна на мировом уровне именно благодаря своим сотрудникам, большая часть которых – выпускники ТТИ ЮФУ, то благодаря вузу компания платит налоги государству. Но и в развитие общества компания вносит особый вклад. Подготавливая более квалифицированных специалистов, погружая студентов в атмосферу высокоинтеллектуальной работы уже в период обучения, компания тем самым влияет на сокращение уровня асоциального поведения молодежи и социальной напряженности в обществе в це-

лом, способствует трудоустройству выпускников региональных вузов в регионе, формирует средний класс в социальной структуре региона и страны в целом.

Опасность оттока специалистов за рубеж, безусловно, существует. Для сохранения высококвалифицированных специалистов в стране необходимо создание лучших условий для их работы здесь, а это опять-таки зависит от недискриминационного доступа своих производителей к отечественному рынку и поддержки экспансии на зарубежные рынки. Без этого отток лучших кадров из страны будет продолжаться.