

УНИВЕРСИТЕТСКИЙ КОМПЛЕКС И БИЗНЕС- СРЕДА: ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЙ

Д.А. Николаев, 2 курс, Институт международного бизнеса и экономики ВГУЭС
Л.А. Николаева – научный руководитель, канд. эконом. наук, доц. кафедры
Мировая экономика и экономическая теория ВГУЭС

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток

В настоящее время многие университеты России и за рубежом выражают обеспокоенность изменениями, происходящими во внешней среде. В системе образования и бизнес-среде наблюдается процесс потери прежней стабильности, усиливающейся дисбалансом между имеющимся спросом на основные результаты деятельности университетов и возможностями удовлетворения потребностей в подготавливаемых кадрах для сферы бизнеса. Повышаются требования потребителей к качеству научных исследований, технологических разработок и услуг, предоставляемых системой образования. Решение этих проблем направлено на усиление процессов интеграции системы образования с бизнес-средой с целью использования потенциала науки на производстве и включение его в инновационный сектор экономики страны. Всё более актуальными становятся вопросы, связанные с системой формирования соответствующих структур и их функций. Однако, методологическая база, позволяющая раскрыть и проанализировать противоречия в исследовании экономических отношений образовательных учреждений и бизнес-среды сформирована слабо. Проблема сохранения и обновления производственного и научно-технического потенциала является особенно актуальной в связи с тем, что сегодня на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства в промышленно развитых странах, приходится 70–85% прироста валового внутреннего продукта (ВВП). Опыт развитых стран показывает, что исследовательские университеты занимают ведущее место в развитии экономики страны. Их прибыль от инновационной деятельности намного выше, чем прибыль от платных образовательных услуг. Актуальность темы исследования в этой связи приобретает немалую значимость и ставит вопросы о необходимости разработки концепции и научно-методического обеспечения эффективных экономических отношений образовательных учреждений и бизнес-среды на основе методологии активизации инновационной деятельности в системе образования и предпринимательстве в контексте проблем интеграции системы «наука- образование- производство».

Из наиболее известных форм взаимодействия бизнеса и образовательных организаций, как правило, выделяют следующие формы: хоздоговорные работы, проведение совместных маркетинговых программ, бизнес-школы, а также различные виды внутрифирменного обучения. Эти формы взаимодействия образовательной и предпринимательской среды уже достаточно хорошо себя зарекомендовали и могут использоваться в дальнейшем по отработанным в настоящее время механизмам.

Однако, существует и ряд инновационных проектов, связанных с участием образовательных организаций в различных государственных и коммерческих программах, который следует отнести ко второму блоку форм взаимодействия. Эти проекты сегодня имеют значительный потенциал развития при минимальном опыте их практического использования. К ним, в частности, относят создание бизнес-инкубаторов и технопарков (инновационно-технологических центров). Особенностью данных форм

взаимодействия является формирование наиболее современными ВУЗами благоприятной среды для возникновения или развития потенциала бизнес-структур.

Кроме того, из заложенных в основу классификации факторов вытекает и третий блок возможных форматов взаимодействия, практический опыт использования которых ещё не достаточно накоплен, однако, позволяет говорить о возможности их эффективного использования в будущем.

Одну из основных групп проблем должны составить так называемые «целевые» проблемы взаимодействия, суть которых так или иначе связана с определением общей цели сотрудничества. Действительно, в краткосрочной перспективе цели образовательных организаций и будущих работодателей могут значительно, иногда диаметрально, расходиться.

Для понимания этого феномена достаточно определить преобладающую на сегодня цель классического образовательного учреждения. Кратко её основное значение будет звучать как максимизация доходов от образовательной деятельности за счёт наиболее полного удовлетворения спроса со стороны потребителей образовательных услуг, являющихся, по сути, главным источником дохода.

Целью будущей организации-работодателя является получение высококвалифицированного специалиста, обладающего опытом, достаточным для выполнения конкретных хозяйственных задач. Дополнительным условием найма на работу будут являться минимальные затраты на переобучение и оплату труда при максимально высоком потенциале привлекаемого специалиста.

Другими словами, целевые проблемы взаимодействия связаны с расхождением интересов ВУЗов и бизнеса.

Другим блоком проблем будет являться отсутствие достаточного количества уже хорошо зарекомендовавших себя форм взаимодействия университетов и предпринимательских структур. В силу ориентации современных ВУЗов в основном на доходы от образовательной деятельности, получаемые за счёт как государственного финансирования, так и за счёт средств физических лиц, иные модели финансового взаимодействия с бизнес-структурами в российской практике почти не использовались. Однако, на приведённом выше рисунке представлено три блока форм взаимодействия, характеризующихся различным опытом их использования. Так, для второго и третьего блоков форм взаимодействия ВУЗов и бизнес-среды свойственно наличие наибольшего количества «скрытых», т.е. ещё не проявивших себя в достаточной мере проблем.

Системное представление проблем, присущих первому блоку форм взаимодействия, следует рассмотреть сквозь призму вопросов к качеству взаимодействия по хозяйственным работам, а также реализацию совместных маркетинговых программ. Дополнительно следует отметить, что данные формы сотрудничества уже достаточно известны и предполагают наличие накопленного опыта работы во многих проектах.

Ключевыми проблемами успешной реализации преобладающего большинства хозяйственных работ является отсутствие или недостаточно высокий уровень необходимых для выполнения работы составных элементов, а именно: организаторских способностей руководителя работы; маркетинговых возможностей привлечения заказа в конкретный ВУЗ; необходимое количество персонала для выполнения работы; достаточный для выполнения работы уровень опыта и квалификации персонала; наличие отвечающей потребностям материально-технической базы; объем и способов финансирования хозяйственной работы; возможностей привлечения к выполнению проекта третьих сторон по договорам субподряда

Следует отметить, что в каждом из рассмотренных элементов существует неопределённость, позволяющая снизить общую эффективность этой формы взаимодей-

ствия. По сути, каждый рассмотренный элемент является в данном случае необходимым звеном для заключения договора и выполнения совместной работы.

Столкновение интересов на рынке образовательных услуг делает неизбежным конфликты интересов и одновременно способствует поиску консенсуса этих интересов. Поэтому на данном секторе национального рынка, как и на глобальном рынке образовательных услуг, в полном соответствии с положениями современной поведенческой теории конкуренции, отношения субъектов рынка образовательных услуг опираются на необходимость сочетания сотрудничества и соперничества всех заинтересованных сторон этого рынка. Данное явление пронизывает горизонтальные и вертикальные взаимосвязи рынка образовательных услуг, делая каждую из заинтересованных сторон данного рынка участником и конкуренции, и сотрудничества.

Все стороны рынка образовательных услуг заинтересованы в повышении конкурентоспособности своих партнёров на этом рынке. Серьезные работодатели томятся в ожидании конкурентоспособных работников и охотно сближаются с конкурентоспособными вузами, руководство российского Минобрнауки, реализуя национальный проект «Образование», намеревается делать ставку на конкурентоспособные вузы и на качественных специалистов, абитуриенты выбирают качественные и рейтинговые вузы, конкурентоспособность которых признается академическими кругами и бизнес-сообществом, и т.п. Имеются все необходимые предпосылки сотрудничества заинтересованных сторон рынка образовательных услуг в таких важных сферах модернизации российского образования, как формирование нового поколения государственных образовательных стандартов и формулирование профессиональных компетенций выпускников учреждений сферы образовательных услуг. Вместе с тем, реалии современных отношений на российском рынке образовательных услуг не оставляют ни тени сомнений в том, что сотрудничество заинтересованных сторон рынка образовательных услуг не исключает их соперничества, а, напротив, предполагает его наличие. Ведь интерес к сотрудничеству с конкурентоспособным партнером базируется на признании данного партнера способным к ведению конкурентных действий (или хотя бы на предположении этого), которые теоретически могут быть обращены при известном развороте событий и в свою собственную сторону.

Признание реалий сочетания соперничества и сотрудничества в межсубъектных отношениях на рынке образовательных услуг делает, как мы полагаем, неизбежным отход от ошибочных представлений об односторонней ответственности субъектов данного рынка. Все заинтересованные стороны рынка образовательных услуг обладают не односторонней ответственностью, а взаимной и многосторонней, базирующейся на взаимном или многостороннем интересе. Бизнес, конечно, несет ответственность перед обществом и вузами за положение дел в сфере образования, прежде всего, за финансовое состояние сферы образования, но и образовательные учреждения отвечают перед работодателями за то, каких именно специалистов, с каким набором профессиональных компетенций они ежегодно выпускают на рынок труда. Устойчиво негативные представления многих представителей бизнеса о низком уровне российского высшего профессионального образования, объясняется тем, что многие российские вузы не идентифицируют себя в качестве ответственной стороны рынка образовательных услуг.