



ЦЕНТР
ЕКОНОМІЧНОЇ
СТРАТЕГІЇ

АНАЛІТИЧНА
ЗАПИСКА

ЯК СПРИЯТИ СПІВПРАЦІ МІЖ УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА БІЗНЕСОМ?

АВТОРИ:

Дарія Михайлишина, економістка,

Анастасія Телетьон, молодша економістка

Дата:

19 серпня 2020 року

ЗМІСТ

Головне.....	4
1. Огляд літератури.....	6
1.1. Типи співпраці.....	6
1.1.1. Рівень залучення.....	6
1.1.2. Діяльність.....	8
1.2. Причини для співпраці.....	9
1.2.1. Чому співпрацюють університети?	9
1.2.2. Чому співпрацює бізнес?	9
1.2.3. Неоднорідність факторів співпраці.....	10
1.3. Бар'єри для співпраці.....	11
1.4. Вплив співпраці.....	11
2. Співпраця між університетами та бізнесом на практиці в Україні.....	12
2.1. Типи співпраці.....	12
2.2. Причини співпраці.....	14
2.2.1. Чому співпрацюють університети?	14
2.2.2. Чому співпрацює бізнес.....	14
2.2.3. Загальні причини для співпраці.....	14
2.3. Неоднорідність у співпраці.....	15
2.4. Бар'єри.....	16
2.5. Вплив співпраці.....	17
2.6. Негативні наслідки співпраці.....	17
2.7. Приклади.....	18
3. Рекомендації щодо політики.....	19

Центр економічної стратегії – незалежний дослідницький центр з питань економічної політики. Місія ЦЕС – підтримка реформ в Україні з метою досягнення стійкого економічного зростання. Центр сприяє розробці стратегії економічного зростання України, здійснює незалежний аналіз найбільш важливих аспектів державної політики, а також працює над посиленням громадської підтримки реформ. Центр було засновано у травні 2015.

Наші принципи:

- Економічна свобода (лібералізація, дерегуляція, приватизація)
- Вільна та чесна конкуренція
- Зменшення ролі держави та підвищення її ефективності
- Інформаційна прозорість і свобода слова
- Верховенство права та захист приватної власності
- Здорові та стабільні державні фінанси
- Економіка, яка будується на засадах знань

Для детальнішої інформації щодо ЦЕС, будь ласка, звертайтеся до Андрія Федотова, директора з комунікацій (tel.: (044) 492-7970, office@ces.org.ua).

Будь ласка, відвідайте наш сайт www.ces.org.ua і переходьте за посиланням у соціальних мережах facebook.com/cesukraine або twitter.com/ces_ukraine.

Дослідження проведене в рамках гранту Leadership Network for Change Collaboration Grant, який адмініструє Стенфордський центр з питань демократії, розвитку та утвердження верховенства права (CDDRL) Leadership Network for Change, який в свою чергу фінансується Luminate Group.

ГОЛОВНЕ

Співпраця між університетами та бізнесом (СУБ) має дуже важливе значення для розвитку людського капіталу та економічного зростання у світі. Така співпраця зближує навчальний заклад та компанії, що дозволяє краще розподілити та співставити навички в економіці й призводить до ефективнішого розподілу праці та підвищення продуктивності.

Для того, щоб краще зрозуміти СУБ в Україні (наскільки широко розповсюджена співпраця між університетами та бізнесом в Україні, які види співпраці є найпоширенішими, чому вона відбувається в одних випадках, а не в інших, з якими бар'єрами стикаються бізнес та університети та яким є вплив СУБ), ми здійснили опитування експертів. Загалом проведено 15 співбесід з експертами – 5 представниками бізнесу, 5 представниками університетів та 5 представниками державних установ у сфері освітньої політики, щоб дізнатись як про їхній особистий досвід співпраці, так і про їхній погляд на загальний стан СУБ в Україні. Також ми проаналізували міжнародний досвід та теорію, щоб порівняти, чи збігаються вони з українськими.

Існують різні рівні співпраці залежно від того, наскільки глибокою є взаємодія. Насправді навіть незначне партнерство може принести величезну користь кожній зацікавленій стороні у цих відносинах: студентам, викладачам, адміністрації університету, компаніям та всій економіці.

Як правило, СУБ поділяється на співпрацю в науково-дослідній діяльності та співпрацю в освіті. Науково-дослідні роботи є більш поширеними, оскільки їхні результати більш наочні та швидкі, ніж від СУБ у сфері освіти. Однак СУБ в освіті стає дедалі популярнішою, здебільшого вона пов'язана з розробкою навчальних програм, підвищенням мобільності студентів і викладачів, стимулюванням навчання впродовж життя та підприємницької освіти.

Для університетів стимулами до співпраці є такі чинники:

- потреба в підвищенні працездатності студентів шляхом надання практичного досвіду;
- залучення до університетів більшої кількості (та талановитих) студентів;
- розуміння важливості досліджень, оскільки нові відкриття, пристрої чи інші види інновацій можна безпосередньо та негайно застосувати та впроваджувати у виробництво, щоб допомогти людям, які цього потребують;
- доступ до фінансування.

Для бізнесу важливими факторами є:

- особисті відносини, які можуть сприяти розвитку компанії в майбутньому;
- попит на продуктивних співробітників у міру того, як навчальні програми стають більш пристосованими до потреб ринку та збільшується поінформованість про компанію серед студентів;
- поліпшення корпоративного іміджу, оскільки інвестиції в освіту приносять користь усьому суспільству.

Факторами, які зазвичай обмежують співпрацю, є брак зв'язків, недостатнє фінансування, культурні відмінності (дані, отримані під час інтерв'ю експертів, також підтверджують, що це вирішальний фактор, який може призвести до припинення співпраці), внутрішні характеристики, як-от політики нерозголошення інформації.

СУБ розвинена в Європі, особливо в Німеччині з її дуальною системою освіти. Ця система поєднує навчання в навчальному закладі та на робочому місці. Навчальні програми також розробляються спільно.

На жаль, дуальна система є лише крихітною часткою в українській системі освіти через погано розвинену законодавчу базу, недовіру бізнесу до української освіти та низьку схильність до ризиків. Вона здебільшого реалізується в закладах професійно-технічної освіти, оскільки вони в основному зосереджуються на STEM спеціальностях.

Загалом різні види співпраці дозволені в Україні та здійснюються на регулярній основі. Наприклад, студенти мають пройти стажування (виробничу практику) в компанії або в державних структурах за своєю спеціалізацією, щоб отримати ступінь (хоча часто це зобов'язання є простою формальністю, і в реальності стажування не відбувається або студент зайнятий не за спеціальністю). У співпраці з бізнесом можуть організовуватися різні лабораторії, так звані наукові парки, конференції, форуми, школи або конкурси.

Завдяки такій співпраці багато студентів можуть знайти добру роботу, отримувати конкурентну зарплату, здобути кращу освіту. За свідченнями з інтерв'ю, багато університетів одержували фінансування на дослідження, розробляли нові матеріали, залучали більше студентів тощо. Однак опитані експерти скаржаться на слабку співпрацю через бюрократію, недостатню мотивацію з обох сторін, брак фінансування та персоналу, який може реалізувати нові проекти.

Ми пропонуємо кілька рекомендацій щодо стимулювання та вдосконалення співпраці. Податкові кредити або зменшення податкового навантаження можуть надаватися тим підприємствам, які співпрацюють, надають фінансування або наймають недавніх випускників; розширення фінансової автономії може мотивувати університети до залучення коштів та покращення ефективності; дерегуляція, зменшення бюрократії, верховенство права і захист прав власності та інші важливі заходи можуть принести велику користь такій співпраці.

1. ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

1.1. ТИПИ СПІВПРАЦІ

Бізнес співпрацює з університетами у різний спосіб. Види співпраці залежать від рівня залученості з боку бізнесу, сфери його діяльності тощо.

1.1.1. РІВЕНЬ ЗАЛУЧЕННЯ

Хілі та ін. (2014) розрізняють 3 типи, або способи, співпраці за рівнем залучення.¹

- Тип 3: неформальна та локальна, часто тимчасова співпраця між однією університетською кафедрою та однією компанією, яка часто ґрунтується на особистих контактах науковців і представників фірми та передбачає запрошення представників бізнесу до читання лекцій, а також програми працевлаштування.

ПРИКЛАД. Факультет організації та інформатики Загребського університету (Хорватія) (Тип 3)

Центр підтримки та кар'єрного розвитку студентів (CPSRK) факультету організації та інформатики (FOI) дозволяє студентам отримати досвід роботи, що зробить їх більш затребуваними на ринку праці, при цьому надаючи місцевим підприємствам кваліфіковану робочу силу. Університет співпрацює з 480 компаніями, щоб надавати студентам актуальні поради щодо кар'єри, встановити зв'язки, а також забезпечити зручний спосіб дізнатися про можливості стажування та безпосередньо спілкуватися з роботодавцями. Ця співпраця має своїм результатом понад 400 стажувань щорічно і понад 300 пропозицій роботи, отриманих через веб-сайт та соціальні мережі.²

- Тип 2: формальна домовленість між університетом та бізнесом, яка визначає, у якій діяльності чи сферах університет та бізнес співпрацюватимуть. Наприклад, університет та бізнес можуть укласти офіційну угоду щодо розробки певної навчальної програми або щодо сприяння підприємницькій освіті.

ПРИКЛАД. StartX у Стенфорді (Тип 2)

StartX – це некомерційна організація, якою керують студенти в Стенфордському університеті та яку підтримують як Стенфордський університет, так і великі компанії, як-от Amazon Web Services та AstraZeneca. StartX об'єднує понад 700 стартапів, заснованих студентами та випускниками Стенфорду. StartX надає цим компаніям та їх засновникам менторський супровід, підприємницьку освіту та ресурси для розвитку бізнесу.^{3,4}

¹ Хілі А та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури*. Програма «Навчання впродовж життя». 2014.

² Вуллі Річард. Центр підтримки та кар'єрного розвитку студентів (CPSRK): Розвиток кар'єри студентів і послуги брендингу роботодавцям // Стан співпраці між університетами та бізнесом у Європі: 52 приклади хорошої практики.: https://ub-cooperation.eu/pdf/cases/S_Case_Study_CPSRK.pdf (дата звернення 16.12.2019).

³ Ранга Марина та ін. Дослідження співпраці між університетами та бізнесом у США. 2013.

⁴ StartX.: <http://startx.stanford.edu> (дата звернення 17.12.2019).

- *Тип 1*: найбільш інституціоналізований тип співпраці між університетом та бізнесом, де бізнес широко залучений до кожного етапу навчального процесу. Прикладами такого типу співпраці є система дуальної освіти в Німеччині або віртуальні кампуси, які підтримуються Santander в Іспанії.

ПРИКЛАД. Система дуальної освіти в Німеччині (Тип 1)

Німецька система вищої освіти загалом є гарним прикладом СУБ. Німеччина, на відміну від багатьох інших європейських країн, має довгу історію потужної професійної освіти та виробничої практики, що сприяло величезній популярності дуальної системи освіти. Останні дані свідчать, що програми професійної освіти прагнуть пройти більше людей, ніж тих, хто зголошується до традиційних університетських програм.⁵

Типова програма дуальної системи навчання триває від двох до трьох з половиною років. Протягом цього часу, як правило, студент одну частину тижня навчається в професійно-технічному училищі, яке фінансується державою, а другу частину – на робочому місці, за що отримує зарплатню.^{6,7} Компанії розглядають участь у програмах дуальної системи навчання як форму набору персоналу, отримуючи доступ до працівників з орієнтованими на ринок уміннями, тимчасом як студенти одержують не лише релевантні навички на ринку праці, а й дохід під час навчання.

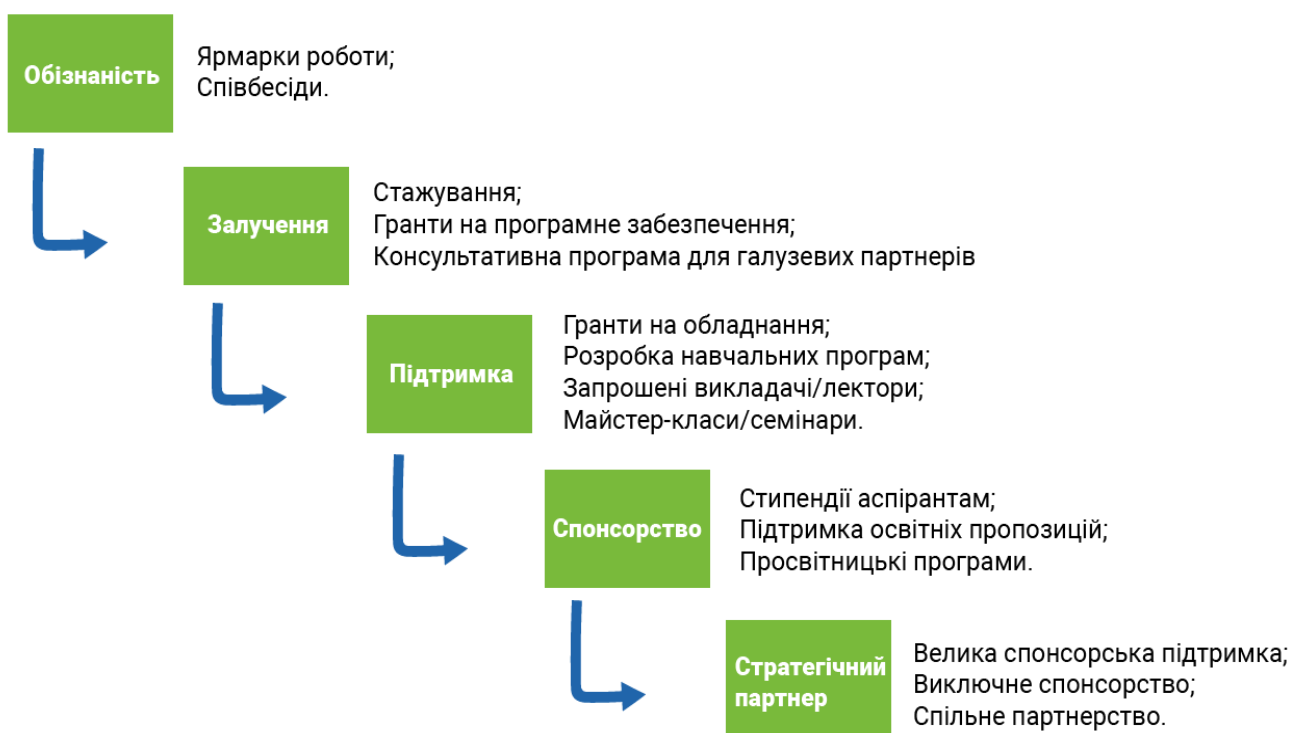
Більш ґрунтовна класифікація розрізняє 5 рівнів співпраці: від поінформованості до стратегічного партнерства (див. Рисунок 1).

⁵ Що таке система дуальної освіти Німеччини – і чому її хочуть інші країни? // Deutsche Welle. 06.04.2018.: <https://www.dw.com/en/what-is-germanys-dual-education-system-and-why-do-other-countries-want-it/a-42902504> (дата звернення 16.12.2019).

⁶ Німецька система професійного навчання – ВМБФ.: <https://www.bmbf.de/en/the-german-vocational-training-system-2129.html> (дата звернення 16.12.2019).

⁷ Дуальна система освіти.: <https://www.gtai.de/gtai-en/invest/business-location-germany/business-climate/dual-education-system-65348> (дата звернення 16.12.2019).

Рисунок 1. Типи СУБ



Джерело: Хілі та ін. (2014)

1.1.2. ДІЯЛЬНІСТЬ

Зазвичай співпраця між університетами та бізнесом поділяється на співпрацю в науково-дослідній діяльності та співпрацю в освіті. СУБ у сфері науково-дослідної роботи є більш поширеною, більш структурованою; також існує більше наочних доказів щодо переваг співпраці в науково-дослідній діяльності в порівнянні з кооперацією в освіті.⁸ Співпраця в галузі науково-дослідної роботи може поділитися, своєю чергою, на співпрацю у сфері започаткування досліджень та комерціалізацію результатів існуючих досліджень (або пошук ринкового застосування для них). Крім цих двох типів, дехто виділяє співпрацю зі стимулювання підприємництва як окрему категорію, тоді як інші вважають це частиною співпраці в освіті.⁹

Хоча співпраця в галузі освіти є менш поширеною, ніж наукова співпраця, вона набуває дедалі більшої популярності в Європі.¹⁰ Найпоширенішими типами СУБ в освіті в Європі є залучення бізнесу до розробки певних навчальних програм, підвищення мобільності студентів і науковців, стимулювання

⁸ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури*. Програма «Навчання впродовж життя». 2014.

⁹ Галан-Мурос Вікторія, Плева Каролін. Що сприяє та стримує співпрацю між університетами та бізнесом у країнах Європи? Комплексна оцінка // *Управління науково-дослідною діяльністю*. №46. Вип. 2. 2016. С. 369–382.

¹⁰ Там само.

навчання впродовж життя та підприємницька освіта.^{11,12} Дослідження у США свідчать, що саме такі види співпраці є найпоширенішими і там.¹³

1.2. ПРИЧИНИ ДЛЯ СПІВПРАЦІ

1.2.1. ЧОМУ СПІВПРАЦЮЮТЬ УНІВЕРСИТЕТИ?

- **Підвищення працездатності студентів.** Багато форм СУБ, як-от пропозиції студентам робочих місць, профорієнтація тощо, спрямовані на підвищення працездатності студентів. Університет, метою якого є навчання своїх студентів навичкам, яких потребує ринок праці, зацікавлений у такій співпраці, яка дозволяє студентам отримати практичний досвід роботи.¹⁴
- **Залучення більшої кількості студентів.** Університети, які співпрацюють з бізнесом, щоб забезпечити більше можливостей для своїх студентів, можуть використовувати це як конкурентну перевагу для залучення більшої кількості студентів.
- **Розуміння важливості співпраці для досліджень.** Найбільше, що відрізняє науковців, які співпрацюють, від тих, хто цього не робить, – це сприйняття користі співпраці для досліджень як для них самих, так і для бізнесу. Дейві та ін. (2018) показують, що вчені, які співпрацюють з бізнесом, набагато частіше вірять, що їхні дослідження будуть корисними для бізнесу і що вони особисто зможуть отримати користь з цього співробітництва.¹⁵
- **Доступ до фінансування.** В опитуванні керівників вищих навчальних закладів (ВНЗ), проведеному Дейві та ін. (2018 рік), керівники ВНЗ заявляють, що доступ до додаткового фінансування є найважливішою причиною співпраці з бізнесом.¹⁶ Водночас варто зазначити, що мотивація керівників вищих навчальних закладів відрізняється від мотивації науковців. Коли для керівників ВНЗ доступ до фінансування є найважливішим, то для науковців пріоритетом номер один є здобуття нових знань.

1.2.2. ЧОМУ СПІВПРАЦЮЄ БІЗНЕС?

- **Особисті відносини.** Дослідження вочевидь свідчать, що особисті стосунки є однією з найважливіших причин співпраці.^{17,18} Дейві та ін. (2018) показують, що взаємна довіра, спільні цілі університету та бізнесу, а також історія попередніх стосунків є особливо важливими. Прикметно, що Галан-Мурос і Плева (2016) виявили, що особисті стосунки мають більше значення в галузі інновацій та навчанні впродовж життя, а менше – у підприємстві.

¹¹ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури. Програма «Навчання впродовж життя».* 2014.

¹² Дейві Тодд та ін. Заключний звіт про стан співпраці між університетами та бізнесом у Європі. *Європейська комісія, Генеральне управління освіти, спорту і культури.* 2018.

¹³ Ранга Марина та ін. Дослідження співпраці між університетами та бізнесом у США. 2013.

¹⁴ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури. Програма «Навчання впродовж життя».* 2014.

¹⁵ Дейві Тодд та ін. Заключний звіт про стан співпраці між університетами та бізнесом у Європі. *Європейська комісія, Генеральне управління освіти, спорту і культури.* 2018.

¹⁶ Там само.

¹⁷ Дейві Тодд та ін. Заключний звіт про стан співпраці між університетами та бізнесом у Європі. *Європейська комісія, Генеральне управління освіти, спорту і культури.* 2018.

¹⁸ Галан-Мурос Вікторія, Плева Каролін. Що сприяє та стримує співпрацю між університетами та бізнесом у країнах Європи? Комплексна оцінка // *Управління науково-дослідною діяльністю.* №46. Вип. 2. 2016. С. 369–382.

- **Потреба у залученні належно підготовлених працівників.**¹⁹ Коли бізнес співпрацює з університетами в галузі освіти, наприклад, при розробці навчальних програм, він має можливість впливати на підготовку майбутньої робочої сили. Коли компанії беруть участь у розробці навчальних програм або пропонують швидке працевлаштування, вони отримують доступ до висококваліфікованих працівників, навички яких відповідають їхнім потребам.
- **Покращення навичок діючих працівників.**²⁰ Коли університети співпрацюють з бізнесом у галузі науково-дослідної та інноваційної діяльності, працівники отримують можливість вчитися у науковців та розвивати свої навички.
- **Поліпшення корпоративного іміджу.** Бізнес може отримувати користь від співпраці з університетами не тільки безпосередньо, але й опосередковано, покращуючи свій корпоративний імідж. Коли бізнес співпрацює з університетами, його сприймають як такий, що приносить користь суспільству, вкладаючи свої ресурси в освіту, а тому така співпраця є також інвестицією в імідж бренду.²¹

1.2.3. НЕОДНОРІДНІСТЬ ФАКТОРІВ СПІВПРАЦІ

Щодо загальних стимулів до співпраці, згаданих вище, варто зазначити, що рушії співпраці різняться залежно від її типу (наприклад, співпраця в освіті чи співпраця в галузі досліджень), а також від того, співпрацює бізнес з місцевим університетом чи з немісцевим.

Наприклад, Павлін (2016) показує, що співпраця у науково-дослідній діяльності та з питань мобільності науковців визначається насамперед факторами, пов'язаними з бізнесом, натомість співпраця з питань мобільності студентів та навчання впродовж життя визначається факторами, пов'язаними з університетом.²²

Аналогічно Hewitt-Dundas (2013) показує, що існують відмінності між підприємствами, які співпрацюють з місцевими та немісцевими університетами.²³ Підприємства, які співпрацюють з місцевими університетами, зазвичай невеликі, не є експортерами, володіють соціальним капіталом та доброю базою досліджень, але потерпають від браку висококваліфікованого персоналу. Водночас підприємства, які співпрацюють з немісцевими університетами, як правило, є більшими, орієнтованими на експорт, мають висококваліфікований персонал, але не надають пріоритет внутрішній науково-дослідній діяльності. Такі неоднорідності підкреслюють той факт, що не існує «універсального рішення» для стимулювання співпраці між університетом та бізнесом; тож для стимулювання різних типів СУБ може знадобитися різна політика.

¹⁹ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури*. Програма «Навчання впродовж життя». 2014

²⁰ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури*. Програма «Навчання впродовж життя». 2014.

²¹ Там само.

²² Павлін Само. Про типи співпраці між університетами та бізнесом з точки зору підприємств // *Європейський журнал освіти*. № 51. Вип. 1. 2016. С. 25–39.

²³ Г'юїт-Дандас Нола. Роль близькості у співпраці між університетами та бізнесом для інновацій // *Журнал трансферу технологій*. № 38. Вип. 2. 2013. С. 93–115.

Деякі дослідження також вказують на існування різноманітності в залежності від країни. Наприклад, Дейві та ін. (2011) стверджують, що поширеність, причини, тип співпраці та бар'єри залежать від правового середовища в кожній країні.²⁴

1.3. БАР'ЄРИ ДЛЯ СПІВПРАЦІ

- **Зв'язки.** Як було сказано вище, зв'язки є важливим рушієм для співпраці між університетом та бізнесом. Тому їх брак може стати головним бар'єром для співпраці. Галан-Мурос та Плева (2016) стверджують, що брак зв'язків призводить до недостатньої обізнаності щодо можливостей, які пропонує співпраця з бізнесом.²⁵
- **Фінансування.** Брак фінансування чи ресурсів як з боку бізнесу, так і з боку університету може стати перешкодою для співпраці. У ситуації обмеженого фінансування і університети, і підприємства повинні скорочувати неосновні інвестиції. Оскільки для багатьох типів СУБ, як-от наукова співпраця чи підтримка підприємництва, можуть знадобитися великі інвестиції, то фінансування такої діяльності може бути скорочено.²⁶
- **Культурні відмінності.** Робоча культура бізнесу та університетів відрізняється. Якщо бізнес орієнтований насамперед на отримання прибутку, то університети переслідують такі цілі, як генерування та поширення нових знань. Такі відмінності у фундаментальній мотивації призводять до відмінностей у всіх аспектах культури праці – від стилю спілкування до відмінностей у рівнях бюрократії, а також до різних часових горизонтів, що використовуються при плануванні. Усі ці відмінності ускладнюють розуміння і співпрацю між бізнесом та університетами.
- **Внутрішні характеристики.** Конкретні характеристики певного бізнесу можуть стати ще однією перешкодою для співпраці. Наприклад, деякі бізнеси можуть цінувати конфіденційність і тому виступають проти оприлюднення будь-яких результатів досліджень, тоді як для університетів поширення результатів досліджень може бути основною метою.

У своєму аналізі Галан-Мурос та Плева (2016) показують, що всі чотири бар'єри є важливими для співпраці в галузі досліджень, тоді як для стимулювання підприємницької діяльності важливі лише бар'єри фінансування та зв'язків. Несподівано, але жоден із бар'єрів не виявився важливим для більшості видів співпраці в освіті (за єдиним винятком: культурний бар'єр є важливим для мобільності студентів).

1.4. ВПЛИВ СПІВПРАЦІ

Співпраця університетів з бізнесом впливає на усі зацікавлені сторони, які можна поділити на чотири основні групи: університет як інституція; студенти та викладачі; бізнес; місцева економіка.

- **Університет.** Університет загалом може отримати вигоду від співпраці шляхом отримання додаткових ресурсів, наприклад, якщо бізнес інвестує в нові науково-дослідні установи.²⁷ Крім

²⁴ Дейві Тодд, Баакен Томас, Галан-Мурос Вікторія. *30 прикладів хорошої практики співпраці між університетами і бізнесом (СУБ)* // Маркетинговий дослідницький центр науки та бізнесу в Німеччині.

https://www.researchgate.net/publication/259591348_30_GOOD_PRACTICE_CASE_STUDIES_IN_UNIVERSITY-BUSINESS_COOPERATION_CUB (дата звернення 04.08.2020).

²⁵ Галан-Мурос Вікторія, Плева Каролін. Що сприяє та стримує співпрацю між університетами та бізнесом у країнах Європи? Комплексна оцінка // *Управління науково-дослідною діяльністю*. №46. Вип. 2. 2016. С. 369–382.

²⁶ Там само.

²⁷ Ранга Марина та ін. Дослідження співпраці між університетами та бізнесом у США. 2013.

того, удосконалені навчальні програми надають студентам більше навичок, які можна застосувати у різних сферах, і це, відповідно, приваблює більше студентів до навчання в цьому університеті.²⁸

- **Студенти та викладачі.** І студенти, і науковці можуть багато чого навчитися, співпрацюючи з бізнесом. Студенти можуть здобути практичні навички, а вчені – нові знання від дослідників, які працюють в бізнесі, а також отримати більше шансів, що їх дослідження матимуть застосування у галузі.²⁹
- **Бізнес.** Підприємства можуть удосконалити стратегію набору персоналу, тісно співпрацюючи з університетами в галузі освіти.³⁰ Більше того, якщо бізнес впливає на навчальну програму університету, то це гарантує, що майбутня робоча сила матиме навички, важливі для роботи, і тому буде більш продуктивною.³¹ Співпраця в галузі досліджень забезпечує підприємствам доступ до кращих науково-дослідних установ та висококваліфікованих фахівців, а взаємодія з такими професіоналами, своєю чергою, підвищує кваліфікацію їхніх працівників.
- **Економіка.** Місцева економіка також може виграти від співпраці між університетами та бізнесом. Наприклад, якщо бізнес інвестує в науково-дослідну діяльність університетів, це створює більше робочих місць, що стимулює економіку. Більше того, підвищена продуктивність випускників також сприятиме економічному зростанню.³²

2. СПІВПРАЦЯ МІЖ УНІВЕРСИТЕТАМИ ТА БІЗНЕСОМ НА ПРАКТИЦІ В УКРАЇНІ

Для того, щоб зрозуміти, наскільки поширена співпраця між університетами та бізнесом в Україні, з якими бар'єрами стикаються університети та бізнес і яка політика може покращити співпрацю, ми провели 15 експертних інтерв'ю з політиками, урядовцями та держслужбовцями, представниками університетів та представниками бізнесу.

Експерти припускають, що хоча співпраця між університетами та бізнесом ще не дуже поширена, проте вона зросла порівняно з тим, що було 10 років тому, і перебуває на тому ж рівні, що і в країнах із співставним рівнем економічного розвитку.

2.1. ТИПИ СПІВПРАЦІ

Експерти вважають, що в Україні найбільш поширена співпраця з низьким рівнем залучення, наприклад, фінансова допомога, ярмарки вакансій для студентів, залучення бізнесу до розробки навчальних програм та запрошення представників бізнесу як лекторів. Іншим поширеним типом співпраці є специфічний вид наукових досліджень, а саме надання консультаційних послуг для бізнесу. Наприклад, коли у компанії є проблеми, пов'язані з розвитком або впровадженням якогось нового бізнес- або виробничого напрямку, вона звертається до університетів і наймає його

²⁸ Галан-Мурос Вікторія, Плева Каролін. Що сприяє та стримує співпрацю між університетами та бізнесом у країнах Європи? Комплексна оцінка // *Управління науково-дослідною діяльністю*. №46. Вип. 2. 2016. С. 369–382.

²⁹ Галан-Мурос Вікторія, Дейві Тодд. Екосистема СУБ: Опис комплексної системи співпраці між університетами та бізнесом // *Журнал трансферу технологій*. № 44. Вип. 4. 2019. С. 1311–1346.

³⁰ Там само.

³¹ Хілі А. та ін. Вимірювання впливу співпраці між університетами та бізнесом. *Європейська комісія. Генеральне управління освіти і культури*. Програма «Навчання впродовж життя». 2014.

³² Галан-Мурос Вікторія, Плева Каролін. Що сприяє та стримує співпрацю між університетами та бізнесом у країнах Європи? Комплексна оцінка // *Управління науково-дослідною діяльністю*. №46. Вип. 2. 2016. С. 369–382.

дослідників. Можна навести ще такий приклад: підприємства допомагають організовувати наукові форуми, конференції, челенджі чи конкурси для студентів, надаючи фінансову та / або PR-підтримку та розробляючи бізнес-задачі, що їх мають вирішити студенти. Така співпраця допомагає знайти та залучити в компанію найталановитіших студентів.

Проте співпраця, яка потребує глибшого залучення, є більш рідкісною. Наприклад, хоча усі студенти зобов'язані пройти стажування (як правило, неоплачуване) в рамках своєї програми університетського навчання, однак студентів є більше, ніж якісно організованих³³ можливостей для стажування, тому бізнес відбирає лише найкращих студентів. Таким чином, більшість студентів не отримують якісного стажування. А тим часом стажування може бути одним із найкорисніших видів співпраці, оскільки дозволяє студентам розвивати навички, що можуть бути застосовані в майбутньому, – за умови, що таке стажування організоване належним чином, а не є лише формальною вимогою.

Альтернативою такому стажуванню є дуальна форма навчання. На жаль, вона ще недостатньо включена в українську вищу освіту, але деякі програми розробляються у співпраці з бізнесом. Методисти намагаються пристосувати навчальні програми до сучасних потреб ринку, але окремі свідчення вказують, що проблема навичок та невідповідності попиту на ринку досі є актуальною. Дуальна система освіти є більш поширеною в коледжах і менше – в університетах. Тут є декілька причин, серед яких низькі гонорари викладачам з бізнесу; бізнес не зацікавлений в офіційному працевлаштуванні випускників; розбіжності між університетами та бізнесом щодо того, що має бути включено до навчальної програми; мала кількість професійних асоціацій в Україні, які сприяли б дуальній освіті.

Експерти припускають, що співпраця в галузі досліджень не є поширеною, хоча має великий потенціал. Така ситуація має кілька причин. По-перше, у підприємств може бракувати коштів, щоб дозволити собі дослідження, а також доступу до кредитів для фінансування довгострокових проєктів. Лише 13,8% українських непромислових підприємств впроваджують інновації. Зазвичай компанії інвестують у вже виготовлене обладнання чи програмне забезпечення. У 2019 році лише 20,5% всіх інвестицій в інновації було витрачено на науково-дослідну діяльність в українській промисловості³⁴. По-друге, компанії не зацікавлені у фінансуванні теоретичних дослідницьких проєктів, які не забезпечують для них негайної вигоди. Щобільше, університетам часто не вистачає сучасного обладнання для проведення якісних досліджень. Існує також конкуренція за замовлення від бізнесу між аналітичними центрами, НУО та приватними дослідницькими компаніями. Крім того, компанії можуть непокоїти питання захисту авторських прав і те, кому належатимуть права на результати дослідження. Деякі експерти також припускають, що університети не просувають себе та свої можливості для проведення досліджень для бізнесу. Щобільше, коли підприємства замовляють дослідження в університетах, їм доводиться платити ПДВ; деякі експерти припускають, що усунення цього може стимулювати бізнес замовляти більше таких послуг.

Деякі експерти згадували такий вид співпраці між бізнесом та університетами, як наукові парки. Наукові парки – це юридичні особи, ініційовані університетами чи іншими науково-дослідними організаціями і створені для проведення науково-дослідних робіт у співпраці з державою та бізнесом. За даними Міністерства освіти та науки, в Україні створено 32 наукових парки. У 2019 році лише 15 з них мали поточні проєкти (12 у 2018 році та 11 у 2017 році). У 2017 році на проєкти в наукових парках

³³ Під високоякісно організованим стажуванням ми маємо на увазі посади, організовані відповідальними роботодавцями, які перевіряють, чи дійсно студент пройшов стажування.

³⁴ За даними Державної служби статистики України

загалом було витрачено 9,3 млн грн, що є дуже малою сумою для науково-дослідної діяльності. У 2019 році 68% проєктів повністю фінансувалися зовнішніми установами (не університетами і не державою), 82% фінансувалися у співпраці з ними, 9% повністю фінансувалися державою. Однак деякі експерти зазначили, що така співпраця є нестійкою через брак коштів або мотивації з боку бізнесу.

Ще одним типом співпраці, який є не надто поширеним в Україні, є співпраця щодо розвитку підприємницьких навичок студентів. Деякі експерти вважають, що університети не заохочують інвестувати в підприємницькі навички через проблеми із захистом авторських прав в Україні. Навіть якщо студенти розвинули такі навички, недостатній правовий захист заважатиме їм розвивати успішні стартапи в Україні. Тому багато успішних українських стартапів реєструються за кордоном, а не в Україні.

2. 2. ПРИЧИНИ СПІВПРАЦІ

2.2.1. ЧОМУ СПІВПРАЦЮЮТЬ УНІВЕРСИТЕТИ?

- **Юридичні причини.** При створенні університетської програми університет повинен показати, що він співпрацює з роботодавцями та що їхня точка зору була інтегрована в навчальну програму. Крім того, з 2020 року обсяг фінансування університетів залежить від їхньої діяльності, а починаючи з 2021 року одним із показників буде зайнятість випускників. Тому університети мають стимул до співпраці, щоб забезпечити кращі результати для своїх студентів та отримати більше фінансування.
- **Залучення більшої кількості студентів.** Співпраця з бізнесом також покращує бренд університету, що допомагає залучити більше потенційних студентів, а це, своєю чергою, знову ж таки означає більше фінансування. Крім того, оскільки між університетами існує конкуренція за студентів (адже кількість студентів безпосередньо впливає на обсяг фінансування, що його університет отримує від уряду), це стимулює університети звертатися до бізнесу та співпрацювати з ним задля залучення більшої кількості та кращих студентів.

2.2.2. ЧОМУ СПІВПРАЦЮЄ БІЗНЕС

- **Залучення нових працівників**
- **Поліпшення громадського іміджу бренду**
- **Доступ до дослідників та дослідницьких установ**

Загалом бізнес відіграє важливішу роль при започаткуванні співпраці, ніж університети, оскільки університетам часто потрібні кошти та допомога бізнесу, тоді як підприємства, які володіють цими ресурсами, мають можливість вибирати собі партнерів. Однак є порівняно небагато великих підприємств, які здатні виділити значні ресурси для співпраці з університетами, проте у більшості підприємств бракує мотивації та персоналу, і вони не бачать вигоди у співпраці з університетами.

2.2.3. ЗАГАЛЬНІ ПРИЧИНИ ДЛЯ СПІВПРАЦІ

Організація конкурсів чи конференцій – це виграшна стратегія для обох сторін, оскільки студенти можуть презентувати свої найкращі навички, зустрітися з потенційними роботодавцями, отримати певну фінансову винагороду, а компанії можуть залучити найталановитіших стажерів чи працівників.

Як для бізнесу, так і для університетів чинником, який полегшує співпрацю та дає можливість розпочати її, є особисті контакти.

2.3. НЕОДНОРІДНІСТЬ У СПІВПРАЦІ

Водночас, як і в інших країнах, існує різниця у співпраці між різними типами університетів та підприємств.

Вид співпраці частково залежить від спеціалізації університету чи факультету, який ініціював співпрацю, та бізнес-сектору. У програмах STEM співпраця сильніша завдяки високому попиту на робочу силу в таких галузях і тому, що отримані знання легше застосовувати безпосередньо на робочому місці. Щобільше, ця система є вигідною для студентів, оскільки вони можуть достеменно з'ясувати поточні потреби ринку, а отже вчитися ефективніше, оскільки точно знають, на чому слід зосередитися. Крім того, дослідження STEM часто неможливі без спеціалізованого обладнання, і якщо бізнес не має такого обладнання, то іншого вибору, крім співпраці з університетами, у нього не лишається. Оскільки дисципліни STEM є найбільшою мірою прикладною сферою, університети можуть чітко сигналізувати, яка матеріальна підтримка знадобиться, наприклад лабораторії чи поставки матеріалів. Таким чином, підприємства ясно розуміють мету проєкту і легко відстежують результати, що полегшує процес прийняття рішень щодо інвестицій. Така співпраця також позитивно впливає на набір до навчальних програм нових талановитих студентів.

Щобільше, галузі STEM мають більшу спроможність брати участь у системі дуальної освіти. Ті з наших респондентів, що працюють у сільському господарстві та галузі енергопостачання, – прагнуть працювати з університетами, використовуючи такий вид співпраці.

Наприклад, Goodvalley з огляду на специфіку свого сектору (свинарство) здебільшого співпрацює з професійно-технічними коледжами. Ця компанія почала активно брати участь у дуальній системі освіти. Вони хотіли б тісно співпрацювати з університетами, контролювати процес іспитів та бути членами комісії із захисту дипломів.

Дуальна система освіти дозволяє просуватися по кар'єрних сходинках набагато швидше. Наприклад, у DTEK (найбільшій енергетичній компанії в Україні) працівнику можуть запропонувати посаду бригадира відразу після закінчення навчання, якщо він / вона вже здобули 2-річний досвід роботи електриком під час навчання та роботи за дуальною системою навчання. Однак слід підкреслити, що наразі це можливо лише у професійно-технічних навчальних закладах.

В ІТ людський капітал надзвичайно важливий. Тому ці компанії мають більше стимулів для підтримки якісної та сучасної освіти. Про це свідчить велика кількість програм від ІТ-компаній, спрямованих на залучення талановитих студентів. Водночас ІТ-освіта у ВНЗ часто застаріла або дуже низької якості, оскільки зарплата викладачів є низька, а людям, які мають відповідну кваліфікацію, набагато вигідніше працювати в приватному секторі в ІТ, а не викладати в університетах. Тож деякі керівники підприємств також усвідомлюють, що важливо вкладати гроші в освіту та перекваліфікацію викладачів, оскільки вони можуть безпосередньо передати здобуті знання студентам та принести додаткову цінність. Значний обсяг високоякісної підготовки здійснюють іноземці, проте не всі українські викладачі знають англійську мову на достатньому рівні. Це стає величезною перешкодою і призводить до ізоляції української системи освіти від цінного зарубіжного досвіду та практики.

Інша відмінність між приватними та державними університетами полягає у тому, що університети, що належать до державної власності, є більш регульованими та менш гнучкими у своїх можливостях співпрацювати. До того ж вони отримують державне фінансування і, таким чином, менше потребують

додаткових коштів, які могли би одержати від бізнесу. Натомість приватні університети є і більш гнучкими у співпраці, і більше її потребують.

Ще одна відмінність державних університетів базується на кількості студентів, які навчаються за контрактом (і платять за навчання): ті, у кого більше студентів, менше залежать від залучення коштів бізнесу. Однак через низьку народжуваність у країні студентів останніми роками стає рік у рік менше, тому університети найближчим часом потребуватимуть додаткових коштів від співпраці з бізнесом.

2.4. БАР'ЄРИ

Деякі бар'єри для співпраці є специфічними для різних її типів та аналізувалися вище. Однак і університети, і бізнес стикаються також з певними загальними бар'єрами.

- **Бюрократія.** Співпраця передбачає певний рівень бюрократії, особливо якщо мова йде про співпрацю з державними університетами. Така бюрократія присутня в процесі найму, видачі патентів тощо. Однак деякі представники як бізнесу так і університетів вважають, що бюрократія не є бар'єром, якщо всі сторони по-справжньому зацікавлені у співпраці. Якщо університети не хочуть або не мають бажання роз'яснити, як організувати деякі програми, чи заходи, чи інші проекти, то вони можуть використовувати бюрократію як привід для затримок або взагалі відсутності співпраці.
- **Конфлікти інтересів.** Існує щонайменше певний ступінь конфлікту інтересів та цілей між університетами та бізнесом: університети хочуть забезпечити всебічну освіту та охопити широкий спектр предметів, а бізнес вважає за краще орієнтуватися на вузький спектр безпосередньо потрібних прикладних навичок. Важливість фундаментальних та теоретичних знань комунікується недостатньо, що негативно відбивається на очікуваннях обох сторін від навчального процесу.
- **Культурні відмінності.** Культурні відмінності між університетами та бізнесом можуть виникати через різницю в робочому середовищі та цілях.
- **Брак ресурсів.** Ще один бар'єр може існувати через брак ресурсів, доступних університетам. Університети часто впроваджують програми, що базуються на навичках лекторів, а не на навичках, яких потребує бізнес, і тому вміння, здобуті студентами на цих програмах, часом не мають значення для бізнесу. Водночас університети часто не в змозі стимулювати кращу ефективність роботи викладачів, оскільки зарплата в державних університетах базується на тарифній сітці, а не на результатах роботи конкретного викладача.
- **Брак фінансової автономії.** Державні університети не мають фінансової автономії, а отже, не мають стимулу до залучення фінансування від підприємств, і навіть якщо такий стимул є, то це важко реалізувати. Наприклад, хоча університетам дозволено відкривати банківський рахунок, для багатьох це зробити складно. Крім того, існують певні обмеження щодо того, на що університети можуть витратити гроші, і це обмежує потенціал для співпраці.
- **Низька і запізнена віддача від інвестицій.** Залучити приватні кошти може бути складно й тому, що компанії уникають інвестицій у проекти, які не мають прямої та швидкої віддачі. Керівники бізнесу зазвичай не вважають інвестиції в українську освіту виправданими – через невідповідність освіти та навичок студентів попиту на ринку, низький рівень програм та недостатню добросовісність університетів.

- **Негнучкість системи вищої освіти.** Програми неможливо змінити негайно, і для того, щоб розробити нові матеріали, підручники або конспекти лекцій, потрібно немало часу. Таким чином, університети майже завжди відстають від поступу на ринку.

2.5. ВПЛИВ СПІВПРАЦІ

Співпраця може бути корисною для всіх зацікавлених сторін.

- **Університети.** Співпраця з бізнесом, яка передбачає фінансову винагороду університетам, допомагає останнім отримати бажану незалежність від держави та державного бюджету як джерела фінансування, а також стати більш привабливими для потенційних студентів. Крім того, представники бізнесу повідомляють, що університети звертаються до них за допомогою в розробці програм або за відгуками про деякі програми. Отже, співпрацюючи з бізнесом, університети мають змогу покращити свої навчальні програми.
- **Студенти і викладачі.** Студенти можуть отримати цінний досвід, краще розроблені навчальні програми, стипендії, пропозиції щодо роботи тощо. Викладачі можуть застосовувати свої знання та дослідницькі навички як консультанти, отримувати фінансування для своїх досліджень і цінні відомості про те, як вдосконалити або покращити навчальні програми. Зазвичай в Україні науковці одночасно і викладають, і займаються дослідженнями. Підприємства можуть надати грантове фінансування для їхніх досліджень. Це сприяє інноваційності та зменшує фінансовий тягар, від якого страждають науковці в Україні через недостатню оплату праці від держави (оскільки більшість університетів – це державні університети, а заробітна плата встановлюється законодавством, а не визначається ринком).
- **Бізнес.** Підприємства розвивають та покращують свою діяльність, використовуючи кращі практики університетів, підвищують обізнаність студентів про можливості роботи у них, залучають найталановитіших працівників та покращують свій соціальний імідж, інвестуючи в розвиток людського капіталу.
- **Економіка.** Українська економіка загалом також виграє від співпраці між університетами та бізнесом, оскільки така співпраця розвиває людський капітал, що, своєю чергою, призводить до підвищення продуктивності праці, збільшення податків та швидшого економічного зростання.

2.6. НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ СПІВПРАЦІ

Хоча співпраця між університетами та бізнесом має численні переваги, важливо зазначити, що існують також деякі недоліки, особливо в українському контексті. По-перше, у деяких випадках, коли компанії занадто активні в залученні студентів, студенти починають працювати повний робочий день ще до випуску з університету і жертвують якістю набутих знань, щоб зберегти роботу. По-друге, викладачі та науковці також можуть залишити університет та перейти до приватного сектору, отримавши завдяки співпраці нові навички та побачивши, що зарплати в приватному секторі значно вищі. По-третє, може існувати певна форма неформальної співпраці, коли бізнес платить адміністрації університетів за просування продукції або використання його засобів для проведення досліджень. І такі неофіційні платежі означають ухилення від сплати податків та відсутність прозорості. Опитані експерти припустили, що такий вид співпраці присутній у фармацевтиці.

2.7. ПРИКЛАДИ³⁵

Київська школа економіки

Представник Київської школи економіки поділився своїм поглядом на співпрацю КШЕ та бізнес. Тип співпраці в цьому навчальному закладі є унікальним, оскільки це приватна школа, і вона має самотужки знаходити фінансові ресурси для своєї освітньої діяльності. Співпраця з бізнесом є важливою для КШЕ, оскільки приватні донори (переважно бізнес-установи) є основним джерелом фінансування школи.

Бізнес-установи безпосередньо фінансують навчальні програми в КШЕ. Школа використовує ці пожертви для часткового або повного покриття плати за навчання студентів та надання додаткових стипендій для найталановитіших. Щобільше, оскільки КШЕ переважно наймає викладачів із західними докторськими ступенями, то має виплачувати високі зарплати, щоб зберегти свої кадри. Пожертвування є основним джерелом фінансування високих зарплат, які, за інформацією з відкритих джерел³⁶, можуть бути приблизно в десять разів більшими, ніж у державних університетах.

Школа часто надає консультаційні та науково-дослідні послуги, навчання та рекомендації щодо проблем бізнесу та / або державної політики. Цей тип співпраці покращує загальну репутацію та обізнаність про школу, дозволяє збільшити її авторитет та допомогти студентам / випускникам у майбутньому працевлаштуванні.

Студенти можуть записатися в різні клуби; потенційні студенти можуть брати участь в олімпіадах. Компанії-партнери зазвичай спонсорують такі заходи. Компанії також звертаються до викладацького колективу за рекомендаціями щодо найкращих студентів.

У КШЕ також були впроваджені деякі аспекти дуальної системи. А саме: деякі програми розробляються у співпраці з бізнесом та / або представники бізнесу можуть бути запрошені викладати курс. Для деяких програм стажування є обов'язковою частиною.

Донецький національний університет

ДонНУ – унікальний випадок в Україні, адже університет мусив переїхати до Вінниці через воєнні дії в Донецькій та Луганській областях.

Університет переважно співпрацює з бізнесом у галузі апаратного виробництва та досліджень у сфері енергоефективності.

Університет втратив багато своїх попередніх зв'язків, оскільки здебільшого співпрацював з місцевим бізнесом у рідному регіоні. Через війну деякі компанії-партнери закрились або переїхали. Таким чином, співпраця стала неможливою або незручною для обох сторін.

³⁵ Ці приклади є радше винятками серед опитаних університетів, ситуація в яких загалом описана в попередніх розділах записки. Ми навмисне згадуємо ці організації, оскільки Київська школа економіки є найкращим прикладом успішної співпраці, а Донецький національний університет репрезентує вразливість системи.

³⁶ Декларації про доходи деяких науковців, які зараз працюють або працювали в державних установах, розміщені на веб-сайті Національного агентства з питань запобігання корупції

Оскільки ДонНУ є державним університетом і фінансується урядом, то йому важко залучити більше талановитих дослідників та викладачів через малу платню. Тому приватні компанії рідко звертаються до університету за дослідженнями або консультаційними послугами.

3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОЛІТИКИ

Існує кілька способів стимулювати до співпраці як університети, так і бізнес:

- **Податкові знижки.** Надання податкових знижок для інвестицій як у наукові дослідження, так і в людський капітал може стимулювати бізнес до розширення співпраці. Наприклад, ПДВ за замовлення досліджень у університетах може бути скасований, а бізнесу надано податкові пільги за пожертви університетам або, наприклад, за надання спонсорських внесків, що дозволяють підвищити зарплати викладачів³⁷. Але такі стимули можуть бути реалізовані лише при суворому нагляді за результатами досліджень або проєктів, в які компанії вкладають кошти, щоб запобігти ухиленню від сплати податків.
- **Фінансова автономія.** Як вже згадувалося раніше, університетам не вистачає фінансової автономії, а отже вони не стимулюються до залучення коштів приватних компаній, і навіть якщо вони хотіли би співпрацювати, то часто не в змозі це робити через обмеження щодо статей своїх витрат. Фінансова автономія зніме ці бар'єри та стимулюватиме співпрацю.
- **Дерегуляція та скорочення бюрократії.** Співпраця, особливо коли йдеться про державні університети, часто тягне за собою чимало бюрократичної тяганини, що робить співпрацю з ВНЗ менш привабливою для бізнесу порівняно, наприклад, із замовленнями досліджень у приватної компанії.
- **Стимулювання співпраці за рахунок преміювання викладачів.** Оскільки зарплата викладачів регулюється тарифною сіткою, то часто неможливо забезпечити їх грошовими стимулами для якісного викладання, наукових досліджень або співпраці з бізнесом. Тому надання університетам права виплачувати грошові заохочення для викладачів може бути конструктивним. Це можливо, якщо університетам буде надана фінансова автономія.
- **Верховенство права та захист права власності.** Через низький рівень верховенства права та проблеми із захистом прав власності підприємства побоюються співпрацювати з університетами в галузі досліджень, оскільки не впевнені, що зможуть отримати право власності на продукт. Тому поглиблення верховенства права та захист прав власності може допомогти розширити співпрацю в галузі досліджень.
- **Інвестиції в обладнання та теоретичні дослідження.** Уряд може зіграти свою роль у стимулюванні співпраці між університетами та бізнесом у дослідженнях. Він може інвестувати в обладнання в університетах та фінансувати теоретичні дослідження, без яких неможливо проводити прикладні дослідження, в котрих насамперед зацікавлений бізнес. Важливим застереженням є те, що державне фінансування має розподілятися прозоро. Проте, як відзначили деякі експерти, науково-дослідні роботи здебільшого проводяться в рамках Національної академії наук України (державна інституція). Однак, зважаючи на довгі роки застою та брак

³⁷ У Податковому кодексі України вже встановлено, що пожертви можна вважати витратами, таким чином зменшуючи доходи до оподаткування податком на прибуток підприємств (але лише якщо вони не перевищують 4% доходу попереднього року).

фінансування, на нашу думку, дослідження слід децентралізувати та розпочинати / фінансувати у співпраці з бізнесом.

- **Просування форумів для університетів та бізнесу.** Як зазначалося вище, особисті контакти є важливим імпульсом для початку співпраці. Форуми, в яких братимуть участь представники університетів та бізнесу, можуть стати місцем для встановлення таких контактів, які б привели до співпраці в майбутньому. Щобільше, це дасть університетам можливість просувати себе, а обом сторонам – університетам та бізнесу – ознайомитись з культурою один одного для уникнення непорозумінь у майбутньому.
- **Ефективна система забезпечення якості.** Така система може стимулювати співпрацю університетів та бізнесу. Університети будуть більш схильні співпрацювати, оскільки прагнуть досягти високого рівня якості, якого можуть набути лише ті університети, які продемонструють ефективну та якісну співпрацю з бізнесом. Своєю чергою, підприємствам було б легше розрізнити університети низької та високої якості, тож ті, що можуть заявити свою високу якість, отримали би вищі шанси співпраці.

МЕТОДОЛОГІЯ ІНТЕРВ'Ю З ЕКСПЕРТАМИ

У рамках цього опитування було проведено 15 експертних інтерв'ю (5 з представниками бізнесу, 5 з представниками університетів та 5 з політиками, урядовцями і держслужбовцями).

Інтерв'ю з бізнесом та університетами базувалися на досвіді співпраці. Таким чином, університети та підприємства обиралися залежно від того, чи був у них досвід співпраці в минулому, оскільки досвід університетів без співпраці може бути нерепрезентативним. І університети, і підприємства були обрані для представлення якнайширшого спектру досвіду. Це університети у Києві та регіонах, приватні та державні, різні за розміром, спеціалізуються на різних аспектах співпраці. Щодо підприємств, то були обрані компанії та бізнес-асоціації з різних секторів, різних регіонів та різного розміру.

Інтерв'ю з політиками, урядовцями та держслужбовцями фокусувалися на експертній оцінці стану співпраці між університетами та бізнесом в Україні, поглядах на виклики та політичні рішення. Були опитані як діючі, так і колишні посадовці.

ПІДСУМКОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ІНТЕРВ'Ю

	Підприємства	Університети	Політики, держслужбовці та урядовці
Типи співпраці	<p>Надання фінансової підтримки та / або обладнання</p> <p>Найм науковців як консультантів</p> <p>Інвестиції в науково-дослідну діяльність</p> <p>Організація конкурсів, курсів, форумів, конференцій</p> <p>Стажування та ярмарки вакансій</p> <p>Тренінги для викладачів</p> <p>Допомога в розробці навчальних програм</p> <p>Запрошення до проведення лекцій</p> <p>Члени комісії з захисту дипломів</p>	<p>Фінансова підтримка та / або надання обладнання</p> <p>Консультаційні роботи для науковців</p> <p>Науково-дослідна діяльність</p> <p>Розробка навчальних програм</p> <p>Конкурси, курси, форуми, конференції</p>	<p>Низький рівень залучення</p> <p>Найбільш поширені типи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Фінансова допомога - Ярмарки вакансій - Гостьові лекції з бізнесу - Конкурси, організовані бізнесом - Найм науковців як консультантів - Залучення бізнесу до розробки навчальних програм <p>Менш поширені типи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Якісна виробнича практика - Дуальна освіта - Спільні магістерські курси - Розвиток стажувань
Причини для співпраці	<p>Щоб знайти нових талановитих співробітників</p> <p>Підвищити якість освіти</p> <p>Для підвищення обізнаності про компанію</p> <p>Для поліпшення соціального іміджу</p> <p>Для поліпшення бізнес-процесів</p> <p>Нетворкінг</p>	<p>Студенти можуть знайти добру роботу</p> <p>Викладачі можуть вдосконалити свої знання</p> <p>Фінансова підтримка</p> <p>Залучення більшої кількості та кращих студентів</p>	<p>Юридичні стимули для університетів</p> <p>Особисті стосунки</p> <p>Покращення бренду (як для бізнесу, так і для університетів)</p>
Різноманітність у співпраці	<ul style="list-style-type: none"> - За галузями: у STEM, IT галузях співпраця є більш поширеною - За типом власності: державні університети менш гнучкі - За кількістю студентів на контракті 		
Бар'єри	<p>Брак коштів</p> <p>Брак персоналу та досвіду</p> <p>Недостатня мотивація від інших учасників співпраці</p>	<p>Дуже багато підприємств очікують швидкого повернення інвестицій та відмовляються інвестувати в освіту</p>	<p>Відмінності культури</p> <p>Брак обладнання у ВНЗ</p> <p>Юридичні бар'єри</p> <p>Низький рівень кваліфікації викладачів</p>

	<p>Опір змінам в університетах</p> <p>Низький рівень академічної доброчесності</p>	<p>Низька академічна репутація університетів</p> <p>Брак фінансування з боку уряду</p> <p>Брак довіри з боку партнерів</p> <p>Брак досвіду в усіх сторін</p> <p>Юридичні бар'єри (бюрократія)</p> <p>Науково-дослідні роботи переважно проводяться в рамках Національної академії наук України</p>	<p>Бюрократія</p> <p>Конфлікт цілей між університетами та бізнесом</p> <p>Брак фінансової автономії</p> <p>Недостатній захист авторських прав</p> <p>Брак коштів</p>
Вплив співпраці	<p>Більш кваліфіковані працівники</p> <p>Підвищення обізнаності та поліпшення громадського іміджу компанії</p> <p>Вирішення бізнес-проблем</p> <p>Інновації</p>	<p>Краща освіта студентів</p> <p>Краще розроблені програми</p> <p>Додатковий дохід для викладачів</p> <p>Нове обладнання</p> <p>Фінансова підтримка</p> <p>Розвиток бренду університету, підвищення рейтингу</p> <p>Інновації</p>	<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Удосконалення людського капіталу – призводить до підвищення продуктивності праці - Компанії отримують високоякісних працівників - Викладачі університету вдосконалюють свою майстерність <p>Негативні ефекти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Студенти йдуть з університетів, щоб працювати - Тіньова співпраця