

РАЗВОРОТ

ния квалифицированных кадров», — отметил Максим Решетников. По словам губернатора, в регионе увеличиваются контрольные цифры приёма по этим специальностям в вузы и учреждения среднего профессионального образования, однако спрос на рынке по-прежнему превышает предложение. Конкурс при поступлении на эти специальности достигает 9–10 человек на место.

В рамках панельной сессии «ВЭД и человеческий капитал: как растить кадры и компетенции» этой теме уделили большое внимание. Согласно исследованию, проведённому на Всемирном экономическом форуме, 36% респондентов при ответе на вопрос, что оказывает развитие бизнеса, отметили проблемы с человеческим капиталом (всего опрошено 56 компаний), рассказала HR Business Partner АО «ЭР-Телеком Холдинг» Екатерина Грибова. В целом участники мероприятия сошлись во мнении, что вузам остро не хватает кадров и взаимодействия с бизнесом. «Новый компаньон» приводит выступления некоторых спикеров.



**Игорь Мака-  
рихин, ректор  
ПНИУ:**

— В рамках национальных проектов перед вузами поставлена задача удвоения числа иностранных студентов. Это направление на 95% является нашей основной внешнеэкономической деятельностью. Остальные 5% — это научные разработки.

Однако, с моей точки зрения, время для реализации этих программ выбрано не очень удачно. Дело в том, что экспортный рынок всегда связан с внутренним. А в период 2019–2024 годов вследствие

В форуме принял участие сооснователь и главный редактор самого популярного в мире сайта об инновациях и стартапах TechCrunch Майк Бутчер. В рамках своей keynote-сессии для гостей и участников МЭФ-2019 он рассказал об инновациях будущего, на которые стоит обратить внимание начинающим стартаперам, о технологиях, востребованных на зарубежных рынках сегодня, стратегиях для начинающих IT-экспортёров, а также поделился лайфхаками с молодыми предпринимателями.

определённых демографических процессов количество выпускников российских школ будет расти — на 5% ежегодно в течение четырёх лет (всего — на 20%). Это потребует от нас дополнительных ресурсов: увеличения числа преподавателей на 20%, увеличения площадей на 20% и так далее. Параллельно перед нами стоит задача нарастить внешний рынок. То есть мы попадём под двойной удар.

Более того, согласно официальной статистике и во исполнение предыдущих майских указов, количество преподавателей в пермских вузах в последние годы сократилось на 30%, с 5 тыс. до 3,5 тыс. Теперь стоит обратная задача — на 30% нарастить. Но преподаватель вуза — это кандидат или доктор наук, его за два-три года «не создашь». То есть перед нами встанет чрезвычайно сложная проблема кадрового обеспечения роста и внутреннего, и внешнего рынка.

Кроме того, нам необходимо увеличить количество мест в общежитиях: на 20% для российских студентов и на 30% для иностранцев. Вузы стараются решить эту задачу, в том числе с привлечением федерального ресурса.

Тем не менее оптимизм остаётся. Он связан с тем, что у нас в крае сильные традиции высшего образования, нам повезло с историей, у нас хорошие университеты, очень диверсифицированная система образования и есть интерес к работе с иностранными партнёрами.



**Анатолий  
Ташкинов, рек-  
тор ПНИУ:**

— Несколько лет назад компания «ЛУКОЙЛ» обратилась к нам с предложением организовать на нашей базе повышение квалификации иракских специалистов. Думаю, выбор был обусловлен тем, что у нас в Пермском крае есть полный цикл: и разработка, и добыча, и переработка. Таких групп было пять или шесть в течение нескольких лет. Модуль обучения был рассчитан на полгода. И спустя два-три года после того, как эти программы были завершены, к нам хлынули иракские студенты. Сегодня у нас на горно-нефтяном факультете обучается более 300 иракских студентов. Такой наплыв иракцев у нас произошёл три года назад, то есть они ещё не закончили обучение. Но полагаю, что в будущем они будут содействовать продолжению этого сотрудничества. Считаю, что эти формы повышения квалификации являются дополнением к теме экспорта образования в вузах Пермского края, а иногда — даже основой.



**Оскар Яг-  
фаров, дирек-  
тор технопарка  
Morion Digital:**

— Технологическое предпринимательство является сильным драйвером развития экономики и экспортного потенциала региона. Приведу такой пример. Стоимость первой модели Ford Model T составляла \$850, и на производство одного автомобиля уходило 12

часов. Использование и доработка новой производственной технологии — конвейерной сборки автомобилей — позволили снизить стоимость машины до \$260, а время производства — до 93 минут. В результате «Форд» начал производить автомобилей больше, чем все остальные американские компании, вместе взятые.

Ещё один пример — запуск вузом экосистемы серийного высокотехнологичного предпринимательства. В 1970 году в Кембридже был создан технопарк, и сегодня кембриджский IT-кластер — это несколько тысяч известнейших IT-компаний. Например, компания ARM, процессоры этой архитектуры стоят в подавляющем

На МЭФ-2019 в рамках реализации Национальной технологической инициативы состоялось торжественное открытие пространства «Точка кипения — Пермь», в котором объединились предприниматели, учёные и общественники, чтобы совместно генерировать проекты развития районов, города и края. Программа открытия была посвящена вопросам хай-тек-экспорта и развития высокотехнологичных компаний и продуктов, социальным инновациям, особенностям регулирования новых рынков.

большинстве современных смартфонов. Сегодня 50 лучших компаний этого кластера каждый год принимают на работу до 5 тыс. сотрудников. Один из важнейших факторов успеха — наличие рабочей экосистемы технологического предпринимательства.

Миссия технопарка Morion Digital заключается в строительстве такой экосистемы, в которой выигрывают все участники: и корпорации, и стартапы. Дело в том, что внутри корпорации разрабатывать продукты всегда сложно и дорого, поэтому большинство покупает стартапы с готовыми решениями. Известно, что Apple покупает по одному технологическому стартапу в две-три недели. 10 новых продуктов нашего якорного резидента «ЭР-Телеком» были разработаны с участием стартапов.

Morion Digital умеет собирать и «транслировать» из корпораций такие сложные технологические запросы, которые могут быть использованы предпринимателями для запуска своих стартапов. Никаких симуляций или книжных кейсов, только реальный, тяжёлый предпринимательский труд — вот что ждёт молодёжь на нашей площадке. Мы предлагаем классические форматы (например, хаконы) и разрабатываем новые. Так, мы запускаем программу Startup Kit, которую можно описать как «собери свой стартап, как лего». Наш партнёр, компания Promobot, озвучивает бизнес-гипотезы, предоставляет своих экспертов и возможность использовать работу. Мы собрали более 50 участников — это молодые предприниматели и инженеры. Их цели на ближайший месяц — сформировать команду (минимум предприниматель и инженер), собрать прототип решения на базе робота и получить первый контракт. Команда, которая сможет заработать, получит не только реальный опыт, но и возможность запустить свой стартап. Такие программы развивают предпринимательское сообщество и привлекают других участников экосистемы, мы видим большую заинтересованность корпораций, инвесторов и вузов.

