

**Морыженков Владимир Алексеевич**, доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Школы лидерства МВА, г. Москва

## СТУДЕНТ, РАЗРАБОТЧИК, БИЗНЕСМЕН: ТРИ В ОДНОМ — САМЫЙ БЫСТРЫЙ ПУТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

В статье идёт речь о том, как можно помочь талантливым людям быстрее найти свой путь в жизни и принести большую пользу человечеству и прежде всего нашему государству.

**Ключевые слова:** студент, Идея, инновационные продукты, инвестиции, бизнес, менеджмент, «ботаники», «потенциальные двигатели прогресса».

Несколько месяцев назад я прочитал в Интернете сообщение о том, как двадцатитрёхлетняя Гульназ Хусаинова, разочаровавшись в перспективах бизнеса в России, поехала в Копенгаген, чтобы пройти со своим стартапом EasySize (софт, помогающий в подборе одежды) программу акселерации Startupbootcamp. [1]

Всего за несколько лет Гульназ стала самой успешной женщиной стартапером в Дании. А до этого она уже продала две свои небольшие компании. И это когда ей ещё не было и двадцати

трёх лет! А теперь стоимость её бизнеса уже несколько миллионов евро! Фактически будущий бизнесмен в ней родился ещё на студенческой скамье. А по образованию Гульназ — финансовый менеджер. Случаи, когда студенты, занимаясь предпринимательством, уже в молодом возрасте создают приличный бизнес, уже не единичны и достойны отдельного исследования.

В этой статье мы будем вести речь о том, как можно помочь талантливым людям быстрее найти свой путь в жизни и принести большую пользу



человечеству и прежде всего нашему государству.

Процессы, происходящие в развитых странах, связанные с гигантским притоком вычислительных мощностей, позволяют нам высказать опасение за счастливую профессиональную судьбу десятков тысяч выпускников российских университетов. Какие проблемы их ждут?

1. Занятость рабочих мест людьми, достигшими прежней отметки пенсионного возраста и вынужденными бороться за сохранение своей позиции при продлении срока выхода на пенсию. Особенно сильно этот фактор уже сказывается на работе государственных корпораций и в системах государственного и муниципального управления. Пенсия слишком мала, и люди стремятся всеми силами продлить источники своих доходов, держась за рабочее место. Теперь эта тенденция только усилится.
2. Отсутствие инвестиций в рискованные технологические проекты из-за того, что доля частного высоко технологического бизнеса в России сокращается.
3. Отсутствие компетенций по моделированию и разработке инновационных продуктов на базе современных IT-решений.
4. Неумение работать в командах и коллективах в силу нового способа жизни в информационной сети.
5. В университетах сходит на нет креативная среда поиска новых

идей и решений из-за отсутствия состязательности и тотальной формализации образовательного процесса .

6. Информация о низких зарплатах профессорско-преподавательского состава говорит о том, что даже если эти высококомпетентные профессионалы не могут зарабатывать деньги, то что думать студенту о смысле работы по выбранной профессии.
7. Колоссальная разница в ментальности преподавателей и студентов. Цифровые иммигранты преподаватели встречаются с цифровыми гражданами сети студентами. Студенты недоумевают, зачем выполнять задания преподавателей, ведь они, с точки зрения студентов, мало что дают для практического применения в жизни!
8. Преподаватели взаимно пренебрежительны к студентам за их постоянное присутствие в сети и повальное увлечение играми. Статистика говорит о том, что в среднем на молодых людей студенческого возраста приходится по 7 часов в день присутствия в интернете.

В таких условиях организовать творческий союз преподавателя и студента с целью создать новое знание в стенах университета не представляется возможным. Но ещё и немаловажен вопрос о деньгах. Если научная разработка будет делаться в университете, то её собственником станет университет? А такие реше-

ния явно не в моде у поколения Z. В общем, сложно создать коллектив молодых исследователей, вовлечённых вместе с преподавателями университета в научную деятельность, работающих с целью создать новый продукт и заработать на этом приличный капитал. Реальная ситуация такова, что существующая университетская среда не поддерживает условий приоритетной задачи преподавателей — заниматься созданием новых научных знаний, создавая творческие лаборатории и исследовательские группы. Я не говорю о том, что взаимодействие по научным исследованиям между преподавателями и студентами отсутствует, просто оно явно не в тренде!

А что в тренде у студентов? Компьютерные игры, поиск работы и сама работа для приработка из-за острой нехватки денег и ради самоутверждения, что студент сам может себя содержать и тратить деньги по своему усмотрению, сёрфинг в сети и т.п. Страсть к познанию наук и дисциплин у большинства не в тренде. А это же выбор будущей профессии, которая в принципе должна будет кормить тебя и твою семью; выбор профессии тоже «не в тренде». Множество студентов не верят в то, что к окончанию университета они будут работать по специальности. Как показывает практика, большинство выпускников школ идут на специальности в университет, не ощущая личной потребности стать кем-то профессии. У них будет диплом об образовании, а владение

специальностью — это вопрос вторичный. Для студента важно, сможет ли он устроиться в жизни так, чтобы получать достаточно денег для удовлетворения своих потребностей. И поиском их озабочены многие из сегодняшних студентов. Нельзя сказать, что это плохо, если это истории, связанные с предпринимательской активностью.

Сколько же денег надо студенту для нормальной жизни? Сегодняшние студенты, читая истории о Павле Дурове, Марке Цукерберге, многих наших молодых ИТ-бизнесменах, конечно, мечтают разбогатеть как можно скорее. Но верхние пределы богатства неведомы даже самым искущённым предпринимателям, а вот нижние пределы для поколения Z весьма понятны. Денег должно быть достаточно, чтобы иметь хорошее съёмное жильё, оплачивать кредит за модный среди молодёжи автомобиль, иметь отличный набор гаджетов, иметь карманные деньги без ограничений на Старбакс и другие хитовые заведения, иметь деньги на путешествия и занятия спортом и модную (в тренде) одежду. А это сегодня 150–350 тысяч рублей в месяц; такую сумму в виде зарплаты даже топ-менеджера вы найдёте далеко не в каждой приличной компании с оборотом от миллиарда рублей в год.

Но многие студенты хотят иметь эти деньги уже сегодня. И получить доступ к таким суммам в виде зарплаты, можно в частности, от вне-



дрения инноваций и создания бизнесов в области ИТ-технологий в союзе с представителям различных отраслевых сегментов. Такие союзы дают прорывные решения в формировании спроса на продукцию или услуги, позволяют проще и дешевле их произвести и позиционировать в сознании массового потребителя.

Любая идея может быть переложена в бизнес-план проекта, реализация которого приведёт инвесторов к заветной цели, а её авторов сделает вполне себе состоятельными людьми. Об этом сегодня мечтают многие. Как же помочь нашим студентам добиться успеха, если в университете нет достаточно активной среды, поддерживающей изобретательство и инновационную деятельность? Формально, конечно, есть, но на деле университеты пока не производят миллионеров на студенческой скамье, да и преподаватели крайне редко богатеют от своей профессиональной деятельности. А такие примеры сыграли бы великую роль в продвижении имиджа университета как фабрики по производству состоятельных специалистов и ярких звёзд. Оказывается, сделать это возможно. В моей преподавательской биографии было немало случаев, когда студенческие проекты буквально «выстреливали» и ребята ещё на студенческой скамье становились владельцами значительных по их меркам капиталов, созданных на базе таких проектов. Но ни разу не довелось увидеть поддержку и заинтересованность научно-педагогического

состава в продвижении идей этих ребят и их проектов.

Однако, несмотря на отсутствие благоприятной среды по развитию инноваций в университете, есть и очень существенная её компонента. Это талантливые студенты, которых часто называют «ботаниками». Их отличает невысокая приспособляемость к бизнес-среде, специфическая коммуникация со сверстниками и способность глубоко погружаться в проблему самостоятельно, если они видят в ней интересную задачу для своего развития. Нам нужны «ботаники», и они есть в каждой студенческой группе в любом университете! (Из Википедии: **Ботаник** может означать: 1. **Ботаник** — специалист по ботанике. 2. **Ботаник** или ботан — на жаргоне учащихся — школьник или студент, который всё внимание уделяет учёбе, в ущерб личной жизни, отдыху и развлечениям. <https://ru.wikipedia.org/>.)

«Ботаников» ждут крупные компании — и не только в России, но и во всём мире. Российские таланты обладают даром настолько нестандартно мыслить, что дело опытных менеджеров помочь проверить гипотезу автора, а в случае успеха помочь развить, упаковать и найти хорошего инвестора.

В тоже время в студенческих группах немало «середнячков» в отношении способностей к самостоятельным научным исследованиям. И многие из них, как правило, обладают феноменальными пробивными способно-



стями и великолепно коммуницируют. Пока они пользуются этим ценнейшим человеческим даром в целях отличной сдачи экзаменов и зачётов, не заботясь о глубоком изучении материалов, первыми раздобывают и обращают себе на пользу различную информацию, проникают интуитивно в тайны принятия управленческих решений. Очень часто их судьба складывается так, что они никогда не будут работать по специальности: они посвящают себя интересным проектам, нацеленным на зарабатывание денег.

Путь «середнячков» в бизнесе складывается обычно в отделах продаж или в организации простых бизнесов типа кафе, ресторанов, интернет-магазинов. Не обладая способностями к изобретательству, они стараются подобраться и скопировать чью-то проверенную идею, чтобы действовать наверняка, без всяких затей в плане конкурентоспособности, лишь бы заработать те самые приличные деньги, о которых мы говорили выше. Просто они стараются реализовать замысел быстрее других, ведь они пробивные и неутомимые в достижении цели. А вот цель у этих ребят вполне понятная — деньги. Им в этой связи неинтересно быть в универе, как они говорят. Работать над научной темой на кафедре, и часто для галочки, — не самое интересное занятие. Им в жизни от Университета нужен только диплом о высшем образовании. Результат в их судьбе — владельцы небольших простых бизнесов,

средние и верхние позиции в менеджменте в больших компаниях, очень часто находят себя в среде чиновников. А могли бы добиться значительно большего, обратив внимание на «ботаников». Я бы назвал этих ребят «Потенциальные двигатели прогресса». Вместе с «ботаниками» они образуют основу будущей команды с одним недостающим звеном. Итак, полезный совет студентам: проверь себя, какой из тебя «ботаник»? Если ты не «ботаник», то, возможно, ты тот, кто сможет сформировать из «ботаников» команду ребят, способных изобрести или сделать то, о чём университетские преподаватели не могли даже подумать или предположить, что это возможно. И тогда дорога: студент, разработчик, бизнесмен — для тебя наполовину открыта.

Итак, у нас есть в университетской среде «ботаники» и «потенциальные двигатели прогресса». Нужно недостающее звено. Это задача, требующая решения. И мы вправе ожидать от преподавателей в современном университете знания и понимания круга задач, над которыми бьются лучшие умы науки.

Варианты решения задач являются не чем иным, как идеями или непроверенными гипотезами. Откуда раньше брались идеи в университетах СССР? Из предположений о том, как подступиться к решению сложнейших задач, которые заставляла решать гонка вооружений, чтобы создать щит родины. В университетах было множество проблемных лабораторий,



в них мечтали работать и оставались умнейшие выпускники. Они видели уровень зарплат профессоров и научных работников и, конечно, мечтали как можно скорее совершить такой же путь в своей карьере. В творческих лабораториях кипела жизнь, и было очень интересно работать. За найденные решения задач хорошо платили военные заказчики.

Где же теперь эти задачи, чтобы породить идеи, как их решать? Вот это и есть задача для «двигателя прогресса». Правилom его жизни становится тезис: ничего не пропускать мимо! Любая проблема, любой потенциальный спрос на решение проблемы не должны пройти мимо потенциального предпринимателя — студента. Я вспоминаю, как несколько лет назад один студент четвёртого курса бакалавриата ГУУ на лекции по стратегиям инвестиций на фондовом рынке предложил мне в порядке эксперимента и проверки работоспособности инструментов страхования риска взять у него пару миллионов рублей и управлять ими в течение семестра. Что интересно, мало кто удивился в группе такому предложению. На мой вопрос об источнике происхождения капитала у четверокурсника, он рассказал, что сделал предположение, что можно на различных торговых интернет-площадках найти предложение товаров и услуг по ценам лучше, чем заявляют компании-поставщики на тендеры бюджетных организаций. Он обратился, естественно, к *студентам-ботаникам* с кафедры информатики,

и они написали поисковую программу, которая собирала данные о ценах на товары из открытых источников и сопоставляла их с условиями тендеров. Если такой вариант находился, то он в переговорах добивался от найденного в интернете поставщика 10% скидки и гарантий поставки и от своего лица заявлялся на тендер по ценам открытых источников. За год группа из нескольких *студентов-ботаников* и нашего *двигателя прогресса*, живущих в общежитии, стала владельцем приличного состояния, заработанного абсолютно честным и законным путём за счёт оборотистости на рынке услуг и неповоротливости закупочных организаций, без всякой коррупции и подкупа чиновников. Они даже никогда с ними не контактировали. Просто выигрывали часть конкурсов, если цена рынка была лучше цены традиционных поставщиков. По прошествии ряда лет наш герой уже купил доли в нескольких компаниях по производству компьютерных игр, управляет портфелем акций и ищет точки приложения своих капиталов.

Не так давно, находясь в Нидерландах, я встретился с выпускниками Бауманского университета (который когда-то окончил я сам), которые, ещё будучи студентами и аспирантами, придумали оригинальное устройство для 3D печати. Да-да, это были «ботаники», объединённые в команду студентом, далеко не отличником, но добившимся инвестиций от одного русского миллионера под эту идею. За несколько лет работы над устрой-

ством в России группа перебралась в Европу и осуществляет поставки 3D принтеров разным исследовательским лабораториям известных компаний. А вот из последних примеров: находясь в командировке в Лос-Анджелесе, я встретился с бывшим студентом Пермского госуниверситета, который ещё на третьем курсе озаботился проблемой биллинга за покупку различных аксессуаров для героев компьютерных игр. Компаний, выпускающих игры, не счесть по всему миру, и никто не хочет делать под игру свою платёжную систему, а он объединил фанатов-программистов в своём университете, и они написали такую программу и только за первый год её эксплуатации заработали больше миллиона долларов. Теперь это известная американская компания, в которой работают десятки выдающихся программистов из разных стран, но преимущественно из России, с годовым бюджетом более 100 млн долларов.

В России сегодня появилось несколько площадок, где озвучиваются проблемы, требующие своего решения. Это и Сколтех, ФРИИ, АСИ. Но основной поставщик задач сегодня, конечно, Интернет. Это тема, связанная с маркетингом. Изучение или выявление скрытых потребностей целевых аудиторий через обработку больших данных. Но некоторые идеи сделали миллиардерами своих авторов абсолютно случайно. Это тот случай, когда профессионал получает подсказку от рынка. Так, Трэвис

Каланик, создатель Uber, профессиональный программист, находясь в командировке во Франции, измучился заказывать такси, которое не приезжает, или опаздывает, или на телефон никто не отвечает. Он вернулся в США с готовой идеей. Что важно, задача оказалась в руках того, кто смог её решить силами своих профессиональных компетенций, так появилась идея Uber. В Москве есть творческий центр Digital October. Там постоянно идут обзоры проблемных задач по разным отраслям науки. И чем сложнее и актуальнее задача, тем мощнее интерес её каким-то образом решить. А в основе решения, конечно, лежит идея.

Очень важную роль играет разогрев творческого мышления, т. е. обсуждение среди профессионалов того, над чем они сегодня работают и что у них не получается. Конечно, вам сильно повезёт, если вы окажетесь студентом на кафедре, которая занимается решением наиболее передовых и актуальных задач, в перспективе привлекательных для инвестора. Но здесь есть опасность того, что права на результаты научного исследования будут принадлежать университету. При государственной форме собственности частные инвестиции натываются на непреодолимые искусственные барьеры. И интерес к решению задач в университетской среде заметно пропадает. Это не значит, что изобретения не делаются в университетской науке — они делаются, но не переходят в инновации. Инновации, в отличие



от изобретений, практически никогда не продвигаются университетами. Инновации продвигаются предпринимателями и вырастают из новых идей и изобретений. Вот почему мы видим рассвет стартапов по всему миру: они объединяют под идею команду людей, объединённых идеей и не связанных обязательствами с государством. Идея — источник энергии деятельности команды. Именно Идея собирает команду. Цель любого — попасть в команду, занимающуюся решением уникальных по значимости задач.

Признак отличной команды: генератор идей, администратор, достижитель цели, интегратор. В этом и заключается один из важнейших вкладов в теорию менеджмента И. Адизеса. Такой команде по силам найти задачу и решить её.

Задача, выдвижение гипотез её решения, проверка гипотез, выработка способа, метода решения, апробация методик и наконец создание продукта массового пользования — на каждом из вышеперечисленных этапов появляются свои категории инвесторов, которые буквально выторговывают себе долю в развивающемся проекте и дадут деньги только настоящей команде.

Деньги дают отличной команде, которая наполнена жадной победы.

Так где же взять идею? Наблюдайте за потребительской склонностью людей. Посещайте презентации чужих стартапов. Ответьте на вопрос, а ты смог бы сделать это лучше или другим

способом? Если вы сейчас решаете какую-либо задачу в технологии, то подумайте, что её решение вам даст, как, где и для чего это решение можно использовать. Какой должна быть команда, чтобы справиться с этой задачей? Могут ли быть инвестированные значимые деньги под такую идею?

Ещё одной важной особенностью нашего времени является изменение системы ценностей в сознании поколения, которое сегодня обучается в университетах. В одном из своих публичных выступлений Аркадий Цукер сказал, что поколения людей, родившиеся до 2000 года, отличаются в своих целевых устремлениях от приходящих нам на смену. Коренное отличие в том, что старшие строили себя, как личности, прежде всего в уличных дворах. Там формировались сегодняшние лидеры из лихачей и заводил. Там учились договариваться, верить, дружить, помогать. Но там же жили и ложь, и трусость, предательство, грубость и сила, попрание своих норм и порядков. Какие цели видели перед собой эти люди: добиться признания и уважения со стороны своих товарищей, занять высокое место в уличной иерархии, нагружая себя обязательствами и договорённостями. По мнению А. Цукера, в нынешних молодых людях ничего этого нет. Они в подавляющем большинстве находятся в пространстве компьютерных игр и не рвутся больше на улицу. Их цель добиться более высокого уровня в игре. Но, не добившись этой цели, они готовы попы-

таться это сделать снова. Это значит, что они не боятся экспериментировать и готовы рассматривать разные варианты достижения целей. А это уже напрямую связано с инновациями. Процесс создания нового продукта — весьма тернистый путь проб, неудач в основном, и небольшой доли 10–15% успешных решений. И поколение Z, являясь цифровым поколением, выросшим на играх, во многом окажется более продуктивным, чем поколения, сформировавшиеся через улицу. Они не будут бояться поражения. Для них это всего лишь неудачный вариант решения задачи, как в игре, когда не удалось перейти на следующий уровень. Он будет штурмовать задачу снова и снова. И здесь снова появляется возможность сформировать команду нового типа тех же неутомимых «ботаников» и наших «двигателей прогресса». Отсюда возникают требования к университету будущего. Каким его видите вы?

Увы, современный университет не берёт в расчёт, что сегодня на студен-

ческой скамье дети, прошедшие великое множество часов за прохождением различных компьютерных игр. В его стенах теперь учатся граждане великой трансграничной сети. Современный университет может и должен взять на себя роль лидера постановки задач, требующих инновационных решений. Но для этого университет должен стать организационно другим. Мир новых профессий настолько изменчив и удивителен, брать на себя ответственность подготовить инженера к какой-нибудь профессиональной деятельности через пять лет могут только на основе хорошего прогнозирования. Должен измениться и сам стиль и способ передачи знаний студентам. И возможно, преподаватели, постановщики задач, смогут так объединить усилия «ботаников», что инновации станут рождаться в стенах университетов, а богатство от их внедрения будет принадлежать командам разработчиков, состоящих из наших «ботаников» и «двигателей прогресса».

## ЛИТЕРАТУРА:

1. EasySize: как 23-летняя москвичка перевезла компанию в Данию и вошла в топ стартаперов страны. <https://incrussia.ru/understand/easysize-kak-23-letnyaya-moskvichka-perevezla-startap-v-daniyu-voshla-v-top-biznesmenov-strany-i-pro/>
2. Котин М. И ботаники делают бизнес. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 280 с.
3. Тиньков О. Как стать бизнесменом. — М.: Альпина Пабlishер, 2018. — 252 с.
4. Колотилов Е. Правда о предпринимателях и предпринимательстве. <https://kolotiloff.ru/content/statya-evgeniya-kolotilova-na-portale-smallbusinessru>