

КИТАЙСЬКИЙ ДОСВІД ПОБУДОВИ УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ПАРТНЕРСТВ ІЗ БІЗНЕСОМ



На сайті Times Higher Education опублікована стаття Хелен Пекер «Чи можуть університетські курси від компанії «Алібаба» допомогти Китаю випередити Захід?».

У ній автор звертає увагу на успішний європейський досвід роботи китайської транснаціональної компанії у напруженому конкурентному середовищі, до технологічні гіганти намагаються інтегрувати свої інструменти в різноманітні університетські навчальні програми. Зростаюча глобальна мережа університетських партнерств допомагає китайському технологічному гіганту «Алібаба» розвивати власний бізнес, конкуруючи із «західними» компаніями та одночасно підтримуючи Китай у його політиці «м'якої сили» в академічній сфері. Бізнес електронної комерції, який володіє відомими брендами на кшталт AliExpress, розвиває надсучасні напрямки (штучний інтелект у логістиці, хмарні обчислення тощо) є однією з найбільших і найдорожчих компаній Азії. Як і її міжнародні конкуренти, компанія «Алібаба» все частіше використовує партнерські відносини з університетами для підтримки своїх бізнес-цілей у галузі досліджень.

Приклад – партнерство з Гонконгським університетом науки і технологій, започатковане у 2019 році для створення спільної лабораторії нових технологій, пов'язаних із генеративним штучним інтелектом та великими даними, які найчастіше зосереджені навколо відділу хмарних обчислень компанії Alibaba Cloud. Існує успішна практика формування компанією освітніх програм через у рамках Alibaba Cloud Academic Empowerment Program, яка налічує 50 установ-членів. Ці навчальні програми надають студентам знання та навички, а згодом – і роботу для обслуговування продуктів компанії, а їхні бренди демонструються на помітному місці в університетах по всьому світу.

Детальніше: <http://surl.li/xepzpf>

Фото: pixabay.com

#НРАТ_Усі_новини #НРАТ_Науковцям_новини #НРАТ_Освітянам_новини
#НРАТ_ВідкритіДані #НРАТ_ШтучнийІнтелект

2025-01-02

Інформація з офіційного вебпорталу Національного репозитарію академічних текстів