

М.А. Пономарев

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ И КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Монография

*Под редакцией доктора экономических наук,
профессора Л.П. Гончаренко*



ПАЛЕОТИП

Москва

2012

УДК 65.0(075)
ББК 65.291.218я7
П56

П56 Пономарев, М.А. **Формы организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.П. Гончаренко ; М.А. Пономарев. — М. : Издательство «Палеотип», 2012. — 148 с.**

ISBN 978-5-94727-637-4

В работе анализируются теоретические положения и приводятся практические рекомендации для совершенствования форм организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций, направленных на создание упорядоченной системы взаимоотношений государственных вузов и коммерческих организаций с целью повышения эффективности их деятельности.

УДК 338.242(075.8)
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-94727-637-4

© Пономарев М.А., 2012
© Издательство «Палеотип», 2012

Содержание

Введение	5
Глава I. Теоретические основы функционирования высших учебных заведений и коммерческих организаций в условиях инновационного развития экономики	7
1.1. Теоретическое обоснование необходимости взаимоотношений государственных высших учебных заведений и коммерческих организаций	7
1.2. Характеристика государственных высших учебных заведений в условиях инновационного развития экономики	18
1.3. Теоретические подходы к формам организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций	33
Выводы	42
Глава II. Основные тенденции развития высших учебных заведений и перспективы взаимоотношений между высшими учебными заведениями и коммерческими организациями	44
2.1. Основные тенденции развития государственных высших учебных заведений, ведущих подготовку специалистов экономического профиля	44
2.2. Формы организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций, применяемые за рубежом	59
2.3. Интегрированная система организации взаимоотношений государственных высших учебных заведений и коммерческих организаций	72
Выводы	79
Глава III. Практические рекомендации для совершенствования форм организации взаимоотношений высших учебных заведений и коммерческих организаций	83
3.1. Методика проведения вузом мониторинга потребностей коммерческих организаций в специалистах экономического профиля и в научно-консультационных услугах	83

3.2. Использование развернутого резюме (рейтинга) студента, как средства развития формы организации взаимоотношений вузов и коммерческих организаций	90
3.3. Теоретический подход к формированию процесса передачи и коммерциализации научно-консультационных услуг вуза.....	102
Выводы.....	104
Заключение	107
Приложения	111
Приложение 1.1	111
Приложение 1.2.....	111
Приложение 1.3.....	112
Приложение 1.4.....	112
Приложение 2.....	113
Приложение 3.....	115
Приложение 4.....	116
Приложение 5.1.....	119
Приложение 5.2.....	121
Приложение 5.3.....	123
Приложение 6.1.....	125
Приложение 6.2.....	129
Приложение 6.3.....	132
Приложение 7.....	134
Приложение 8.....	134
Литература	139

Введение

Согласно исследованиям, проведенным Всемирным банком, производственная составляющая ВВП в развитых странах в начале XXI века была равна 18-20%, а остальные 80% напрямую зависели от человеческого капитала, то есть накопленных знаний и умений, используемых для нахождения эффективных решений в производственной деятельности и повседневной жизни. Экономическое развитие России в начале XXI века было основано на следующих компонентах: человеческий капитал – 50%, воспроизводимый капитал – 10%, природные ресурсы – 40% [58, 69]. Недостаток инвестиций в развитие человеческого капитала препятствует переходу России к экономике, основанной на знаниях.

В условиях мирового финансового кризиса, недостаточного бюджетного финансирования государственных вузов и несоответствия значительной доли подготовленных специалистов экономического и управленческого профиля требованиям инновационного развития экономики, перед государственными вузами остро стоит вопрос о создании эффективной упорядоченной системы взаимоотношений с коммерческими организациями как с конечными потребителями образовательных услуг.

Создание и развитие форм взаимоотношений государственных вузов и коммерческих организаций служит предпосылкой наращивания человеческого капитала страны и развития наукоемких видов экономической деятельности. Экономика, основанная на знаниях, естественным образом помогает тем, кто способен использовать знания, и работает против тех, кто на это не способен.

В связи с этим существующие формы организации взаимоотношений государственных высших учебных заведений и коммерческих организаций должны не только соответствовать, но и опережать запросы информационного общества, развитие которого базируется на четырех процессах: производстве нового знания; передаче нового знания с помощью получения образования и стажировок; распространении знания посредством информационных и коммуникационных технологий; его использовании в новых производственных процессах и в новых видах услуг. Высшие учебные заведения уникальны, поскольку могут участвовать во всех четырех процессах.

В настоящее время в России существует огромный экономический и научный потенциал для взаимовыгодного сотрудничества госу-

дарственных высших учебных заведений и коммерческих организаций, который в настоящее время используется в незначительном объеме по сравнению с развитыми странами, что выступает сдерживающим фактором инновационного развития экономики.

В научной литературе уделяется недостаточное внимание формам организации взаимоотношений государственных высших учебных заведений и коммерческих организаций в условиях перехода к инновационному развитию экономики и финансового кризиса. Зачастую эти исследования носят локальный характер, такие формы организации взаимоотношений как целевая подготовка специалистов, мониторинг потребностей коммерческих организаций в услугах вуза и научно-консультационная поддержка вузами деятельности коммерческих организаций нуждаются в теоретической доработке.

Глава I. Теоретические основы функционирования высших учебных заведений и коммерческих организаций в условиях инновационного развития экономики

1.1. Теоретическое обоснование необходимости взаимоотношений государственных высших учебных заведений и коммерческих организаций

В большинстве научных исследований, посвященных проблемам взаимоотношений вузов и коммерческих организаций, понятие «форма организации взаимоотношений» в ходе отношений вузов и коммерческих организаций не раскрывается, что приводит к игнорированию многих функциональных и логических связей, присущих данным процессам.

Для характеристики сущности понятия «форма организации взаимоотношений» необходимо рассмотреть его составные компоненты.

В настоящее время сложился ряд определений понятия «форма». Большой энциклопедический словарь описывает данное понятие как внешнее выражение какого-либо содержания; установленный образец чего-либо [19]. Современный толковый словарь русского языка раскрывает форму как установленный способ, порядок совершения чего-либо [34]. Экономический словарь для специалистов по рыночной экономике интерпретирует понятие «форма» как структуру организации чего-либо, систему организации чего-либо [119].

Согласно Большому энциклопедическому словарю, организация (франц. organisation, от ср.-век. лат. organizo - сообщаю стройный вид, устраиваю) - это внутренняя упорядоченность, согласованность, взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленные его строением; совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого [19].

Понятие «взаимоотношение» трактуется Современным толковым словарем русского языка как отношение предметов, явлений, взаимно связанных друг с другом или взаимно обусловленных [34]. Толковый словарь Ушакова определяет данное понятие как взаимную связь; взаимодействие [112].

Учитывая вышеприведенные трактовки рассматриваемых понятий, в настоящем исследовании под формой организации взаимоотношений мы подразумеваем упорядоченную систему отношений между вузами и коммерческими организациями, направленную на оптимальную реализацию интересов обеих сторон.

В соответствии с целью настоящего исследования, необходимо выяснить заинтересованы ли государственные высшие учебные заведения и коммерческие организации в установлении упорядоченной системы отношений друг с другом.

Предпосылкой активного включения России в процессы международного экономического сотрудничества, научно-производственной кооперации и глобализации производства является конкурентоспособность национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Теория конкуренции, впервые обобщенная А. Смитом, была впоследствии развита Д. Риккардо, Ф. Эджоуртом, Э. Чемберлином, М. Портером, Г.Л. Азоевым, А.Ю. Юдановым и другими исследователями.

В настоящее время в экономической науке выработан ряд определений понятия «конкурентоспособность».

Экономический словарь для специалистов по рыночной экономике трактует понятие «конкурентоспособность», как уровень основных технико-экономических показателей товара, отражающих его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [119].

Понятие конкурентоспособности применительно к организации связываются как зарубежными [87], так и отечественными авторами [104], в первую очередь, с понятием эффективности ее функционирования. Основная предпосылка конкурентоспособности организации – производство и реализация конкурентоспособных товаров, однако для реализации данной предпосылки необходима эффективная организация работы на рынке, т.е. под конкурентоспособностью понимается «текущее положение организации на рынке, в первую очередь, доля рынка и тенденция ее изменения» [36]. Обобщая рассмотренные точки зрения по данному вопросу, можно сделать вывод, что конкурентоспособностью обладают те хозяйствующие субъекты, которые эффективно функционируют и предоставляют потребителю конкурентоспособные товары и услуги.

Инновационное развитие, характеризующееся ускоренными темпами научно-технического прогресса и возрастающей интеллектуа-

лизацией основных факторов производства, может быть названо в числе основных предпосылок, повышающих конкурентоспособность как отдельных организаций, так и экономики страны. Нельзя припомнить ни одной по-настоящему экономически сильной страны, которая набрала бы свою мощь иначе, как предложив миру радикальное нововведение: Англия – индустриальная машина и активная межстрановая торговля, Америка – конвейер Форда и всепроникающая информатизация, Япония – магнитофон Sony и жесточайший контроль качества.

В 1957 году американский экономист Роберт Солоу, анализируя послевоенный промышленный рост в США, натолкнулся на любопытный факт: в увеличении выхода продукции в расчете на один человеко-час на возросшее использование капитала приходится только 12,5%, а остальные 87,5% объясняются только технологическими сдвигами, то есть инновациями. Практически одновременно с Солоу к аналогичным выводам пришел Мозес Абрамовиц, определив инновации как «меру нашего незнания истинных причин экономического роста в Соединенных Штатах» [60].

Базисные нововведения в области микроэлектроники, информационных технологий, биотехнологии и некоторых других наукоемких областях последней трети XX века вызвали крупные структурные сдвиги в традиционных сферах обрабатывающей промышленности, стали предпосылкой перехода к пятому технологическому укладу. Многие организации, осуществляющие разработку и выпуск наукоемкой продукции, вышли на первые позиции среди крупнейших мировых производителей по объему капитализации. Подтверждение этому может служить список 500 крупнейших мировых компаний по объему капитализации, ежегодно публикуемый газетой «Financial Times» [142]. В приложениях 1.1. и 1.2. приведен рейтинг самых дорогих компаний мира, осваивающих наукоемкие технологии, и рейтинг крупнейших российских компаний по уровню капитализации [153].

В списке российских организаций в 2008 году первые ряды преимущественно занимают нефтяные, газодобывающие и металлургические компании. Но уже заметны тенденции приближения к лидерам телекоммуникационных компаний (Вымпелком – 7-е место, Мобильные телесистемы – 11-е место) [153]. Это свидетельствует о переходе России к пятому технологическому укладу.

В 2007 году Россия по номинальному объему ВВП находилась на 10-м месте в мире [145]. Патентный отчет Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) за 2007 г. показывает, что всемирный рост подач патентных заявок составляет ежегодно в среднем 4,7%, при этом самые высокие темпы роста наблюдаются в стра-

нах северо-восточной Азии, в особенности в Республике Корея и Китае. Крупнейшими получателями патентных заявок являются патентные ведомства Японии, США, Китая, Республики Корея и Европейское патентное ведомство (ЕПВ). На их долю приходится 77% всех патентных заявок, поданных в 2005 г., что представляет собой 74% всех выданных патентов. Доля России в мировом фонде патентов составила всего 0,3% [144].

Условием активизации инновационной деятельности коммерческой организации является повышение уровня образования и профессиональной квалификации ее персонала. Развитые страны мира увеличивают государственные расходы на обучение. Например, США с 2000 по 2015 г. увеличивают расходы на образование из федерального бюджета на 50%, опережая Россию по этому показателю примерно в 100 раз [143].

Исследование IBM Global CEO Study, показало, что 65% высших руководителей компаний из разных стран мира намерены осуществить радикальные перемены в своих компаниях, опасаясь ухудшения ситуации на рынке в ближайшие два года и давления конкурентов. В основе исследования 2006 года лежат материалы личных бесед с более чем 750 руководителями ведущих компаний по всему миру. Руководители уже не считают производство новых продуктов и услуг достаточным условием роста. В поисках новых способов работы они все чаще стремятся к внедрению инновационных бизнес-моделей и производственных процессов [32]. Внедрение этих мероприятий невозможно без использования квалифицированных специалистов экономического и управленческого профиля.

Многие российские организации имеют разработки, отличающиеся применением эффективных технологий и позволяющие выпускать продукцию на уровне мировых стандартов. Однако достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди широкого круга организаций в ближайшее время представляется проблематичным.

По мнению группы исследователей причин этому несколько:

- ориентация организации на краткосрочные результаты деятельности в ущерб среднесрочным и долгосрочным, вследствие чего невозможно вести планомерную подготовку производства и персонала к обновлению продукции;
- неэффективность использования имеющихся в распоряжении ресурсов, несбалансированность инвестиционной политики организации, приводящей к распылению ресурсов;
- неприспособленность систем планирования, учета и контроля к современным условиям хозяйствования и неэффективность финансо-

вого менеджмента, управления издержками производства, что не позволяет использовать реальные резервы повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции [98];

- значительный дефицит квалифицированных сотрудников и управленцев. В итоге коммерциализация осуществляется медленно, с большими издержками.

По мнению В.А. Первушина, слабое использование современных управленческих технологий в инновационной деятельности объясняется:

- 1) высокой сложностью современных технологий управления;
- 2) недостатком полученных знаний для восприятия и практического использования этих технологий [82].

Представляется целесообразным исследовать влияние высшего образования на экономическое развитие страны.

Значительное влияние высшего образования на развитие стран может быть подтверждено результатами практических исследований данного вопроса и основными макроэкономическими показателями. Одним из примеров является экономическое развитие Тайваня, где с начала 50-х годов была развернута программа развития высшего образования; начиная с 60-х годов, каждый третий выпускник школы становился студентом университетского колледжа. В отсутствие собственных университетов, значительная часть выпускников была отправлена за государственный счет в США и Канаду; в эти годы число студентов «на душу населения» превышало аналогичный показатель в Великобритании. Это позволило вывести страну в 80-х годах в число «тихоокеанских тигров». В настоящее время ВВП Тайваня превышает четверть этого показателя для громадного Китая. Здесь успешным экономическим реформам предшествовали большие опережающие вложения в образование в сложной экономической ситуации, которые стали одной из важных предпосылок успеха [42].

Мировые экономисты, анализирующие экономику, основанную на знаниях, пришли к выводу, что образовательный уровень населения характеризует его способность использовать информацию и передовые технологии для экономического роста. В результате исследований, проведенных учеными школы человеческого капитала (Г. Беккером, Т. Шульцом и Дж. Минсером), выяснилось, что экономическая отдача от инвестиций в человеческий капитал намного превышает отдачу от инвестиций в новую технику и оборудование [121, 133]. Следовательно, чем выше человеческий капитал, тем больший доход получит и работник, являющийся носителем этого капитала, и организация.

В этом смысле теория человеческого капитала может рассматриваться как распространение общей теории инвестиций на сферу чело-

веческих ресурсов. Наиболее последовательно эта теория внедрена в практике управления персоналом в Японии, где японский рабочий считается самым дорогим ресурсом. Планирование данного ресурса выливается в постоянное движение рабочей силы за счет непрерывного обучения, должностной ротации, зарубежных стажировок [74].

Подтверждением этого является зарплатоемкость ВВП развитых стран (табл. 1). Данный показатель исчисляется как отношение суммарной номинальной заработной платы занятого в экономике населения к объему национального ВВП.

Таблица 1
Зарплатоёмкость ВВП развитых стран [141]

Страна	Зарплатоемкость ВВП, %		
	2000	2005	2007
<i>Россия</i>	-	23,6	34,8
США	-	-	60
Чехия	31,7	32,6	-
Норвегия	36	34,4	-
Великобритания	48,5	47,1	-
Швеция	41	40,5	-
Германия	42,9	40,7	-
Дания	49,4	48	-
Эстония	34,8	34,9	-
Испания	39,2	36,7	-

Несмотря на то, что в относительном выражении уровень заработной платы в России приближается к развитым странам, в абсолютном выражении заработная плата в России значительно ниже, чем в развитых странах.

В период экономических реформ образовательный уровень населения России постепенно повышался: если в 1992 г. высшее профессиональное образование имело 12,7% населения, то в 2005 г. этот показатель был равен уже 18,6% [94]. Накануне 1991 года отдача от высшего образования, т.е. процентный прирост заработной платы при увеличении количества лет образования на один год, в Советском Союзе была крайне низка и составляла не более 2%. К середине 1990-х гг. этот показатель вырос до 6-7% [70], а в первые годы XXI в. – до 9% [126], что сопоставимо с показателями экономически развитых стран. В 1992 г. только 16,2% занятых в России имели диплом о высшем образовании, в 2005 г. – 24,7% [94].

В соответствии с исследованием Капелюшникова Р.И. работники с высшим образованием зарабатывают в среднем на 60-70% больше,

чем те, кто после школы не стал поступать в вуз [43]. Эконометрические оценки показывают, что отдача от высшего образования превышает «премию» за другие виды образования: при этом женщинам диплом вуза дает больший выигрыш в заработной плате (при прочих равных условиях до 74% по сравнению с наличием только школьного аттестата), чем мужчинам [33]. К тому же лица с высшим образованием имеют конкурентные преимущества на рынке труда: их доля в численности безработных в 1992-2005 гг. оставалась практически неизменной и была равна 9-11%. На протяжении всего периода реформ уровень безработицы в группе специалистов, имеющих высшее образование, всегда был наименьшим: 6,8% - в 1999 г., 3,0% - в 2005 г. [94].

Согласно исследованиям ведущих западных экономистов (А. Чандлер, Т. Питерс, Р. Уотерман, Дж. Нейсбит), в новом инновационном обществе финансовый капитал вытеснен человеческим «в качестве стратегического ресурса». «Интеллектуальный капитал» - не просто понятие из теории менеджмента, за этим термином стоит оценка интеллектуальной собственности организации и знаний, которыми располагают ее сотрудники. Согласно проведенным исследованиям около 80% национального богатства развитых стран напрямую зависит от качества человеческих ресурсов [71] (см. приложение 1.3.).

Исходя из признания ключевой роли человеческого фактора в развитии страны, а благополучия самого человека в качестве цели экономического развития, учеными было предложено использовать новый интегральный показатель – «Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)», который с 1993 г. применяется ООН в ежегодном отчете о развитии человеческого потенциала.

Методика расчета ИРЧП [113]

ИРЧП состоит из трех равнозначных компонентов:

дохода, определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США;

образования, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 до 23 лет (с весом в 1/3);

долголетия, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни).

Для каждого из частных индексов установлены фиксированные минимальные и максимальные значения показателя:

- продолжительность предстоящей жизни при рождении: 25 и 85 лет
- грамотность взрослого населения: 0% и 100%

- совокупная доля учащихся среди детей и молодежи: 0% и 100%
- реальный ВВП (ВРП) на душу населения (ППС): 100 и 40000 долл.

Частные индексы рассчитываются по формуле 1:

$$I_i = \frac{X_i - X_{i_{\min}}}{X_{i_{\max}} - X_{i_{\min}}} \quad (1)$$

X_i – это фактическое значение показателя, $X_{i_{\min}}$ – минимальное значение показателя, $X_{i_{\max}}$ – максимальное значение показателя.

Индекс продолжительности жизни определяется по формуле 2,

$$I_e = \frac{e_0^0 - 25}{85 - 25} \quad (2)$$

где e_0^0 – фактическая средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении.

В формулу 3 при расчете индекса ВРП в формулу 1 подставляются не сами значения, а их логарифмы:

$$I_{ВРП} = \frac{\ln X_{ВРП} - \ln 100}{\ln 40000 - \ln 100} \quad (3)$$

где $X_{ВРП}$ – величина реального ВРП на душу населения в долл. США по паритету покупательной способности (ППС).

Индекс достигнутого уровня образования (образованности) определяется по формуле 4:

$$I_{обр} = \frac{2}{3} \cdot I_{грам} + \frac{1}{3} \cdot I_{уч} \quad (4)$$

где $I_{грам}$ – индекс грамотности взрослого населения;

$I_{уч}$ – индекс совокупной доли учащихся;

$2/3$, $1/3$ – весовые коэффициенты.

Индексы грамотности взрослого населения и совокупной доли учащихся определяются по формулам 5 и 6:

$$I_{грам} = \frac{X_{грам}}{100} \quad (5)$$

$$I_{уч} = \frac{X_{уч}}{100} \quad (6)$$

где $X_{грам}$ – фактическая грамотность взрослого населения;

$X_{уч}$ – фактическая совокупная доля учащихся.

ИРЧП рассчитывается по формуле 7:

$$ИРЧП = \frac{I_e + I_{обр} + I_{ВРП}}{3}. \quad (7)$$

Согласно отчету ООН 2007 года ИРЧП для России составил 0,802 (67-е место в мире), она вошла в группу стран с высоким уровнем ИРЧП (>0,8).

В приложении 1.4 приведены значения ИРЧП стран-лидеров в разрезе составляющих его индексов и связанных с ним показателей [128].

Лидерами в рейтинге по ИРЧП в предыдущие годы были следующие страны: 2001-2006 гг. – Норвегия; 1994-2000 гг. – Канада; 1991, 1993 гг. – Япония; 1990, 1992 гг. – Канада [128].

ИРЧП России с начала 90-х гг. имел следующие тенденции развития: 1990 г. – 0,815; 1995 г. – 0,771; 2000 г. – 0,782; 2005 г. – 0,802 [128].

Основным фактором роста ИРЧП России в последние годы является индекс образованности (страна входит в 20 лучших стран по значению этого индекса), индекс продолжительности жизни в стране ниже среднего, индекс ВВП (ВРП) немного выше среднего уровня.

Изучение тенденций развития пяти наиболее благополучных стран мира показало, что рост ИРЧП происходил в них планомерно, страны непрерывно использовали полученные доходы (ВВП) для развития человеческого капитала. Результатом проводимой социальной политики стал рост следующих показателей: ожидаемая продолжительность жизни при рождении; уровень грамотности населения.

Учитывая тенденции повышения образовательного уровня и необходимость более адекватного отражения различий между индустриальными странами с учетом процесса глобализации, мы считаем необходимым усовершенствовать индекс образованности, путем дополнения его двумя показателями:

- «индексом совокупной доли населения, закончившего обучение по программам высшего профессионального и послевузовского образования» (I_{30});
- «индексом совокупной доли населения, прошедшего обучение за рубежом» (I_M).

Включение первого показателя вызвано ежегодным увеличением количества студентов (слушателей), не завершающих обучение по образовательным программам. Добавление второго показателя обусловлено объединением рынков образовательных услуг, интеграцией систем образования различных стран в условиях инновационного развития экономики.

Предлагаем следующий метод расчета индексов совокупной доли закончивших обучение (формула 8) и совокупной доли прошедших обучение за рубежом (помимо образования, полученного внутри страны) (формула 9).

Минимальные и максимальные значения показателей: 0% и 100%

$$I_{zo} = \frac{X_{zo}}{100} \quad (8)$$

$$I_{m} = \frac{X_{m}}{100} \quad (9)$$

где X_{zo} – фактическая совокупная доля закончивших обучение по программам высшего профессионального и послевузовского образования;

X_{m} – фактическая совокупная доля закончивших обучение за рубежом;

I_{zo} – индекс совокупной доли закончивших обучение по программам высшего профессионального и послевузовского образования;

I_{m} – индекс совокупной доли прошедших обучение за рубежом.

Эти показатели должны рассчитываться как отношение общего числа закончивших обучение (получивших диплом, свидетельство о переподготовке и др.) на всех ступенях обучения (высшей, послевузовской) внутри страны и за рубежом вне зависимости от их возраста к общей численности населения в возрасте от 15 лет.

Таким образом, уточненный индекс образованности будет рассчитываться по формуле:

$$I_{обр} = \frac{2}{3} \cdot I_{грам} + \frac{1}{3} \cdot (I_{уч} + I_{zo} + I_{m}) \quad (10)$$

Рассчитаем ИРЧП с учетом двух предложенных показателей.

В расчете были использованы данные, приведенные в Докладах о развитии человеческого потенциала за последние 3 года [128]. Индекс совокупной доли закончивших обучение и индекс совокупной доли прошедших обучение за рубежом были рассчитаны на основании данных о контингенте студентов ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова» за аналогичные годы.

Мы считаем возможным использовать средний индекс ожидаемой продолжительности жизни в России и средний индекс ВВП в России совместно с данными по ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова», в связи с тем, что обучение в Академии проходят студенты из различных регионов РФ и из семей с различным уровнем доходов.

2005 год:

$$\text{ИРЧП} = (0,667+0,782+0,956)/3 + (0,95 + 121/8798)/9 = 0,909$$

2004 год:

$$\text{ИРЧП} = (0,671+0,767+0,906)/3 + (0,94 + 102/8200)/9 = 0,887$$

2003 год:

$$\text{ИРЧП} = (0,664+0,747+0,906)/3 + (0,96 + 110/7775)/9 = 0,881$$

Приведенные расчеты демонстрируют порядок расчета ИРЧП, в данном примере мы видим рост этого показателя.

Мы считаем, что усовершенствованный порядок расчета ИРЧП можно использовать не только в рамках страны, региона, города, но и в рамках коммерческой организации и вуза, так как они также обладают человеческим потенциалом, и заинтересованы в его развитии. Изменение данного показателя можно рассматривать как способ оценки эффекта от форм организации взаимоотношений государственных вузов и коммерческих организаций.

Опыт ведущих развитых стран показывает, что эффективное развитие сферы высшего образования невозможно без государственной поддержки. В этих странах с конца 80-х годов XX века проходят законодательные преобразования, направленные на создание «образовательного общества». Исходя из этого, образовательные доктрины экономически развитых стран содержат в себе следующие элементы:

- социально-экономические и политические гарантии, направленные на обеспечение доступности образования и возможности получения непрерывного образования для каждого человека;
- всеобщность образования, которое необходимо населению для развития страны;
- повышение уровня и качества образования с акцентом на молодое поколение;
- стимулирование научных исследований в образовательной сфере путем создания специальных фондов и научных институтов;
- создание межгосударственного образовательного пространства, в частности, в рамках Европейского Союза [69].

В условиях инновационной экономики конкурентную борьбу на рынке выигрывают вузы, использующие не традиционные, а инновационные формы организации взаимоотношений с коммерческими организациями; высокотехнологичные организации заключают договора только с лучшими инновационными вузами как внутри страны, так и за ее пределами. Мы считаем, что формирование конкурентных преимуществ коммерческой организации возможно, если вузы будут давать опережающие знания, характерные для инновационного типа развития экономики.

Базовые положения теории человеческого капитала и современные тенденции развития ведущих мировых стран, позволяют сделать вывод: в условиях инновационного развития экономики коммерческие организации заинтересованы в развитии взаимоотношений с высшими учебными заведениями, но в настоящее время высшие учебные заведения не могут в полной степени удовлетворить потребности коммерческих организаций при существующих формах организации взаимоотношений.

1.2. Характеристика государственных высших учебных заведений в условиях инновационного развития экономики

Объектом настоящего исследования являются функционирующие в условиях инновационного развития экономики государственные высшие учебные заведения, ведущие подготовку специалистов экономического профиля.

Предметом исследования выступают отношения, возникающие между государственными высшими учебными заведениями, ведущими подготовку специалистов экономического профиля, и коммерческими организациями в условиях инновационного развития экономики.

Выбор данного объекта и предмета исследования обусловлен рядом причин.

Во-первых, с 1991 года в России можно отметить изменение приоритетов в подготовке специалистов различных областей знаний в пользу высшего экономического образования. В 2006 г. выпуск специалистов данного профиля государственными вузами составил 30,8% от общего выпуска специалистов, тогда как в 1990 г. – 13,8% от общего выпуска специалистов [94] (см. приложение 2).

Во-вторых, несмотря на значительное количество выпускников негосударственных вузов экономического профиля (в 2006 г. по экономическим и управленческим специальностям – 96,2 тыс. чел. (29,5% от общего количества выпускников экономических и управленческих специальностей) [94], государственные вузы продолжают играть ведущую роль в подготовке специалистов.

В-третьих, в условиях недостаточного бюджетного финансирования вузов и неполного соответствия значительной доли подготовленных специалистов экономического и управленческого профиля требованиям инновационного развития экономики, перед государственными вузами остро стоит вопрос о совершенствовании форм организации взаимоотношений с коммерческими организациями, как с конечными потребителями образовательных услуг.

В-четвертых, наличие низкой производительности труда в большинстве отечественных коммерческих организациях по сравнению с зарубежными организациями (например, в МТС - 338 тыс. долл. на сотрудника, в Vodafone – 986 тыс. долл. на сотрудника; в Вимм Билль Данн – 123 тыс. долл. на сотрудника, в Danone – 213 тыс. долл. на сотрудника) в связи с недостаточными объемами повышения квалификации сотрудников коммерческих организаций (6-7% персонала в России, когда за рубежом – 50% персонала) и использованием устаревших производственных мощностей [120].

В-пятых, неблагоприятная демографическая ситуация в стране, которая вызовет в ближайшие годы снижение доли трудоспособного населения. Основываясь на прогнозах демографического развития России [8], [24], [51] мы сделали вывод, что миграция [94] не способна восполнить в полном объеме дефицит трудоспособного населения. По нашему мнению, для минимизации негативных последствий снижения доли трудоспособного населения необходимо наращивать человеческий (интеллектуальный) капитал страны.

В-шестых, на наш взгляд, средством преодоления финансового (системного) кризиса является подготовка квалифицированных кадров управленческого профиля, владеющих знаниями и навыками эффективного управления ресурсами.

Перед тем как перейти к рассмотрению объекта исследования, представляется целесообразным уточнить базовые принципы, отличающие механизм реализации именно инновационного типа развития экономики от других альтернативных вариантов.

Для характеристики понятия «инновационное развитие экономики» необходимо рассмотреть его составные компоненты.

В настоящее время сформировалась некоторая совокупность определений понятия «экономика». В соответствии с Большим энциклопедическим словарем, экономика (от греч. *oikonomike* - букв. - искусство ведения домашнего хозяйства) - это совокупность общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции [19].

Современный толковый словарь русского языка трактует экономику как совокупность производственных отношений, соответствующих определенной ступени развития производительных сил [34].

Современный экономический словарь интерпретирует экономику как совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путем создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда [91].

Понятие «развитие» трактуется Современным толковым словарем русского языка как процесс закономерного изменения, перехода из

одного состояния в другое, более совершенное, от старого качественного состояния к новому, более высокому, от простого к сложному, от низшего к высшему [34].

Большой энциклопедический словарь определяет понятие «развитие» как направленное, закономерное изменение, в результате которого возникают новые качества состояния объекта – его состава или структуры [19].

Термин «инновация» получил широкую разработку в научной литературе. Для формирования комплексного подхода к изучению поставленной проблемы нами были обобщены основные понятия и научные подходы в области инноваций.

Научным фундаментом, сформировавшимся с помощью интеграции различных концепций инновационных процессов, является инноватика. Инноватика – область науки, изучающая закономерности развития инновационных процессов [12]. Основателем теории инновационных процессов в современной трактовке можно считать австрийского экономиста Й. Шумпетера. Он рассматривал понятие «инновация» в широком смысле. Инновация – открытие нового технического знания, используемого в воспроизводстве [116]. Причем она определялась не только как внедрение в производство новых технологий и новых сырьевых ресурсов, но и как освоение новых источников и форм снабжения, новых форм организации труда и производства.

Развитие инновационных теорий можно найти в работах Г. Менша. Он пытался увязать темпы экономического роста и цикличность с появлением базисных нововведений. Согласно Г. Меншу, когда базисные нововведения исчерпывают свой потенциал, возникает ситуация технологического пада, определяющая застой в экономическом развитии. Промышленное развитие – это переход от одного технологического пада к другому [131].

Ряд зарубежных исследователей (Твисс Б., Санто Б. Никсон Ф. и др.) трактуют понятие «инновация» в зависимости от объекта и предмета своего исследования.

Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание [109]. Ф. Никсон считает, что инновация - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования [68]. С точки зрения Б. Санто, инновация – это такой общественный - технический - экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если она

ориентируется на экономическую выгоду, прибыль, появление инновации на рынке может принести добавочный доход [99].

Большинство отечественных ученых склоняются к более узкому пониманию инновации, учитывающему научно-технический аспект, касающийся создания и производства новой продукции и технологий. Основные трактовки понятия «инновация» в рамках данного научного подхода приведены в табл. 2.

Таблица 2

Основные трактовки понятия «инновация»

Автор	Трактовка
Балабанов И.Т.	«инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования, анализа и т.п. [15]
Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т. В.	использование результатов научных исследований и разработок, направленное на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества [118].
Громеко В.И.	«Инновация как процесс, в ходе которого научная идея или техническое изобретение доводится до стадии практического использования и начинает давать экономический эффект» [30]
Завлин П.Н., Казанцев А.К., Миндели Л.Э.	«инновация - это результат творческого процесса в виде созданных новых потребительских стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц либо организаций изменение привычных стереотипов деятельности и навыков» [38]
Ильенкова С.Д.	«инновацию нужно рассматривать с учетом инновационного процесса. Для инновации в равной мере важны все три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость. Отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе» [39]
Крылов Э.И., Журавкова И.В.	«инновация - конечный результат инновационного процесса, получившего воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции или технологии» [50]
Медынский В.Г., Шаршу- кова Л.Г.	«инновация — это обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии, это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства» [61]
Молчанов Н.Н.	«инновация - это результат научного труда, направленный на совершенствование общественной практики и предназначенный для непосредственной реализации в общественном производстве» [64]
Олейников Е.А., Гончарен- ко Л.П.	«инновация – комплексный процесс, основной задачей которого является развитие и повышение эффективности хозяйственной деятельности» [37]
Уткин Э.А.	«инновация - это объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествовавшего аналога» [111]

Официальная трактовка термина «инновация» приведена в Федеральном законе «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике»: инновация – конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте [9].

Основываясь на вышеизложенных формулировках и научных подходах, в настоящем исследовании под инновационным развитием экономики мы понимаем процесс перехода существующей совокупности общественных отношений в сфере производства, обмена и распределения продукции в качественно новое состояние, основой которого является непрерывное использование новых знаний и подходов, человеческого капитала, инновационных форм организации взаимоотношений вузов и коммерческих организаций, направленное на эффективное развитие страны, оптимальное удовлетворение индивидуальных и корпоративных потребностей.

Представляется целесообразным уточнить базовые принципы инновационного развития экономики:

1) непрерывность изменений – заключается не в одномоментном разрушении и формировании нового уклада в сферах производства, а в последовательном преобразовании материально-технической и технологической базы организационно-экономических отношений;

2) саморазвитие – состоит в активном взаимодействии общественных потребностей и механизма инновационных преобразований. Инновации, выступая как основа удовлетворения общественных потребностей, формируют прогрессивные производства. Объясняется это эластичностью потребностей, разнообразием их структуры и ее динамичностью, возможностью удовлетворения новшествами «старой», неудовлетворенной освоенными видами продукции части потребностей (из-за экономической нецелесообразности, несоответствия параметров условиям потребления) и более лучшего удовлетворения уже известной потребности;

3) целеориентированность. Принцип непрерывности изменений и принцип саморазвития находятся в тесной взаимосвязи, которая поддерживается и активизируется в процессе реализации принципа целеориентированности, определяющего в качестве критериев инновационного развития повышенные темпы экономического роста и рост благосостояния населения [38].

Определив сущность и базовые принципы инновационного развития экономики, то есть условия, в которых функционирует объект и предмет настоящего исследования, мы можем перейти к рассмотрению их самих.

Исследуем составные компоненты трактовки понятия «коммерческая организация» в разрезе составляющих его компонентов.

Большой энциклопедический словарь определяет организацию как объединение людей, совместно реализующих программу или цель и действующих на основе определенных правил и процедур [19].

Экономический словарь для специалистов по рыночной экономике трактует организацию как пространственно-временную структуру производственных факторов (рабочей силы, средств производства, материалов) и их взаимодействие с целью получения максимальных качественных и количественных результатов в самое короткое время и при минимальных затратах факторов производства [119].

В Налоговом кодексе РФ под организацией понимаются юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью и созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории РФ [3].

Согласно Гражданского кодекса РФ, коммерческая организация – это юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности [2].

Вместе с тем, достижение прибыли осуществляется через определение и реализацию набора целевых установок тактического и стратегического порядка, таких как:

- увеличение объема продаж;
- достижение более высоких темпов роста;
- увеличение доли рынка;
- увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;
- увеличение дохода на акцию компании (если это акционерная компания);
- изменение структуры капитала.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий [2].

Особенности коммерческих организаций:

- подлежат государственной регистрации в уполномоченном государственном органе в порядке, определяемом законом о государственной регистрации юридических лиц;
- действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В учредительном до-

говоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава;

- основная цель деятельности – извлечение прибыли [2].

По формам собственности организации подразделяется на:

- частные, которые могут существовать либо как полностью самостоятельные, либо в виде объединений и их составных частей. К частным также относятся организации, в которых имеется не преобладающая доля государства.

- государственные – организации, в которых капитал и управление полностью принадлежит государству, а также смешанные, где государство обладает более 50% капитала или играет решающую роль в управлении.

В России сложилось следующее распределение прав собственности в организациях: 80% - частная, 10% - государственная и муниципальная, 10% - смешанная, совместная и другие формы собственности [95].

В рамках любого вида экономической деятельности действуют организации, которые в зависимости от размеров могут быть отнесены к крупным, средним или малым.

Для производственных организаций и фирм услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг. Для снабженческо-сбытовых и торговых организаций – оборот реализации. Но в современных условиях наиболее приемлемым признаком, характеризующим размеры организации, является численность ее персонала.

ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» подразделяет организации в зависимости от средней численности работников за два предшествующих последовательных календарных года на:

- «микробизнес» – не более 15 человек;
- «малые предприятия» – от 16 до 100 человек;
- «средние предприятия» – от 101 до 250 человек включительно

[10].

В нашем исследовании мы сделали акцент на совершенствовании форм организации взаимоотношений вузов со средними частными коммерческими организациями, осуществляющими деятельность в наукоемких и высокотехнологичных сферах экономики, таких как: телекоммуникации и связь, программное обеспечение и компьютерные

технологии, торговля, строительство и др. Это обусловлено рядом причин:

- большинство крупных коммерческих организаций уже организовали свою собственную систему обучения сотрудников в форме отдельного подразделения или Корпоративного университета; а динамично развивающиеся малые и средние организации испытывают острый кадровый дефицит и при этом способны сформулировать квалифицированный запрос к вузам;

- средние коммерческие организации в наукоемких и высокотехнологичных секторах экономики более гибки в изменяющихся рыночных условиях, чем крупные организации; они нацелены на получение максимальной прибыли, привлечение высококвалифицированных специалистов и активное использование инновационных решений и бизнес-моделей. При этом оперативное принятие и внедрение инновационных управленческих решений нуждается в создании упорядоченной системы отношений с вузами, направленной на оптимальную реализацию интересов обеих сторон;

- высокий уровень развития средних коммерческих организаций является необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики, в развитых странах мира они во многом определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его в объеме 40-50%, а в некоторых отраслях – до 70-80% [53].

Исследование средних коммерческих организаций (выборка – 100 организаций), проведенное газетой «Деловая Москва» в 2007 году, выявило следующие особенности функционирования средних коммерческих организаций г. Москвы [26]:

- уверенный рост организаций обеспечила их уникальность на рынке, использование ноу-хау в технологии или системе управления, освоение узкой ниши, в которой организация сделала существенные успехи. То есть средний бизнес – это все-таки не выросший за пределы численности малый бизнес, это иная философия успеха, иное поведение на рынке, иные темпы роста. Например, организации в сфере торговли – это организации, реализующие высокотехнологичный товар, требующий пусконаладочного сопровождения; IT-компании – это разработчики некоего уникального продукта, рассчитанного на определенную группу потребителей;

- около 40 % коммерческих организаций существуют на рынке более 10 лет, около 30% - от 5 до 10 лет. При этом 70% руководителей организаций создали свой бизнес по профилю полученного образования;

- важное отличие средних организаций от малых организаций состоит в используемых способах продвижения товаров и управлении персоналом. Так на продвижение товара расходуются от 5 до 15% от себестоимости продукции. При этом используются: участие в выставках, поддержка корпоративного сайта, проведение семинаров для целевой аудитории;

- 100% коммерческих организаций, принявших участие в исследовании, вкладывают свои средства в повышение квалификации персонала. Большая часть опрошенных создала систему внутрикорпоративного обучения, некоторые имеют собственные методические материалы.

Объектом настоящего исследования выступают высшие учебные заведения, ведущие подготовку специалистов экономического профиля. Ключевым аспектом при рассмотрении данного вопроса является трактовка понятий «высшее учебное заведение», «образовательная услуга», «образование».

Согласно ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» высшим учебным заведением является образовательное учреждение, учрежденное и действующее на основании законодательства Российской Федерации об образовании, имеющее статус юридического лица и реализующее в соответствии с лицензией образовательные программы высшего профессионального образования. Статус вуза определяется в зависимости от его вида, организационно-правовой формы, наличия или отсутствия государственной аккредитации [5].

В настоящее время для государственного вуза предусмотрены две организационно-правовые формы: учреждение и автономное учреждение. Рассмотрим правовой статус и особенности функционирования вузов, созданных в вышеперечисленных организационно-правовых формах.

До принятия закона № 174-ФЗ от 3 ноября 2006 г. «Об автономных учреждениях» единственной организационно-правовой формой вуза было учреждение.

Высшее учебное заведение относится к некоммерческим организациям. Согласно Гражданскому кодексу РФ и Закону о некоммерческих организациях: некоммерческой организацией признается организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Более того, в Законе о некоммерческих организациях закреплено, что основная цель деятельности некоммерческих организаций - достижение общественных благ [2, 6].

Закон о высшем и послевузовском профессиональном образовании, а также Закон об образовании в качестве организационно-

правовой формы вуза как юридического лица называют образовательное учреждение.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично [2, 6]. Для учреждения характерны следующие признаки:

- 1) обладает специальной правоспособностью;
- 2) создается одним учредителем, т.е. по своей сути является унитарной организацией;
- 3) учредительным документом является устав;
- 4) относится к группе организаций, не основанных на членстве;
- 5) полностью или частично финансируется собственником;
- 6) относится к группе организаций, на имущество которых учредители имеют право собственности, а само учреждение обладает закрепленным за ним и приобретенным за счет доходов от разрешенной учредительными документами предпринимательской деятельности имуществом на праве оперативного управления и (или) хозяйственного ведения;
- 7) имущество, которым учреждение не вправе распоряжаться, закрепляется за ним на праве оперативного управления;
- 8) при недостаточности денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам учреждения несет собственник имущества;
- 9) не может быть признано банкротом.

Государственные вузы могут выступать в следующих видах: университет, академия, институт.

Закон «Об автономных учреждениях» (АУ) № 174-ФЗ от 3 ноября 2006 г. ввел в действие еще одну организационно-правовую форму образовательных и иных некоммерческих организаций – автономное учреждение [7].

В ходе анализа нормативных документов, мы выявили следующие особенности образования и функционирования автономных учреждений:

- 1) появление АУ позволяет снять с государства субсидиарную имущественную ответственность по долгам своих учреждений, законодательно подкрепляет практику «недофинансирования» образовательных учреждений, т.е. АУ представляет собой юридическое лицо, не являющееся собственником своего имущества, но несущим самостоятельную имущественную ответственность по всем своим обязательствам;

- 2) собственник не имеет права на получение доходов от деятельности АУ или от использования АУ имущества собственника. АУ мо-

жет самостоятельно распоряжаться своими доходами; право автономного учреждения на самостоятельное распоряжение частью своего имущества распространяется не только на доходы от разрешенной ему собственником «внебюджетной» деятельности и на приобретенное за их счет имущество [2], но и на малоценное движимое имущество, переданное ему собственником или приобретенное учреждением за его счет [106];

3) предусмотрен порядок публичной отчетности АУ о своей деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества, который определяется Правительством РФ;

4) существенно уменьшается степень самостоятельности образовательных учреждений, но без соответствующего увеличения государственных гарантий в обеспечении жизнедеятельности, - прежде всего в связи с появлением Наблюдательного совета. Особенно это очевидно в сравнении с полномочиями вузов, предусмотренными законом Российской Федерации «Об образовании» и ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [16]. В состав наблюдательного совета может входить до одной третьей представителей работников АУ, свыше одной трети должны составлять представители государственных органов и органов местного самоуправления. Ректор и проректоры не могут быть членами Наблюдательного совета.

Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008-2010 годах содержит прямое указание на активизацию работы «по преобразованию бюджетных учреждений в автономные учреждения». В то же время Бюджетный кодекс не указывает всех, допускаемых законом, источников финансирования науки и образования, например, субвенций, грантов, премий.

В настоящее время государственные вузы осуществляют подготовку студентов по 27 направлениям и специальностям экономического и управленческого профиля (см. приложение 3). Перечень наиболее популярных специальностей в зависимости от количества вузов ведущих подготовку, выглядит следующим образом [139]:

1) Специальность «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» - 581 вуз (88% от общего количества вузов);

2) Специальность «Менеджмент организации» - 573 вуза (88% от общего количества вузов);

3) Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» – 511 вузов (77% от общего количества вузов).

Переход России к рыночной экономике вызвал быстрый рост выпуска специалистов по специальностям экономического и управлен-

ческого профиля. Данные о количестве подготовленных специалистов за 1990-2006 гг. приведены в табл. 3.

Приведенная выше характеристика высших учебных заведений, ведущих подготовку специалистов экономического профиля, позволяет сделать ряд выводов:

Таблица 3

Выпуск специалистов государственными и муниципальными высшими учебными заведениями по группе специальностей «Экономика и управление» в 1990-2006 гг. (тысяч человек) [94]

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Выпущено специалистов - всего	401,1	395,5	415,1	436,2	470,6	514,6	578,9	647,8	753,1	860,2	930,4	978,4	1055,9
в том числе:													
по группе специальностей «Экономика и управление»	55,5	59,1	66,0	78,3	94,8	112,8	140,5	164,9	201,0	248,2	269,9	292,7	325,6

1) рассмотренный объект исследования занимает важное место в сфере высшего образования: около 88% государственных вузов в большей или меньшей степени реализуют образовательные программы по экономическим и управленческим специальностям. Выпуск специалистов по этим специальностям в 2006 году составил более 30% от совокупного выпуска специалистов государственными вузами.

2) на основании того, что примерно 88% государственных вузов задействованы в сфере экономического и управленческого образования, значительная часть тенденций развития всей совокупности государственных высших учебных заведений за последние 20 лет может быть применена и к ним. Данный вопрос будет рассмотрен во второй главе.

Основной продукт высших учебных заведений – образовательная услуга. Как в зарубежной, так и в отечественной литературе существуют различные трактовки понятия «образовательная услуга». Для системного рассмотрения данного понятия целесообразно разделить его на 2 составляющих части: «образование» и «услуга».

С точки зрения этимологии, под образованием в европейских языках подразумевается формирование личности обучаемого. Например, в английском языке слово education произошло от глагола e-ducere (лат.) – «вести», «выводить», то есть education есть направленное действие, имеющее конкретную цель. В немецком языке существительное Ausbuilding имеет в основе слово Bild – «образ», «картина» [110]. В