

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ: ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ПОДХОДА

© 2018 **Строганов Игорь Алексеевич**

кандидат экономических наук, доцент  
кафедра предпринимательства и логистики  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
115093, г. Москва, Стремянный пер., 36  
E-mail: stroganov.ia@rea.ru

© 2018 **Забазнова Наталья Михайловна**

старший преподаватель  
кафедра иностранных языков № 3  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
115093, г. Москва, Стремянный пер., 36  
E-mail: nmzabaznova@gmail.com

© 2018 **Мурадова Ирина Юрьевна**

старший преподаватель  
кафедра иностранных языков № 3  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
115093, г. Москва, Стремянный пер., 36  
E-mail: gryad@mail.ru

В статье авторов рассматриваются актуальные для Российской Федерации особенности организации предпринимательской деятельности в высшем учебном заведении в экономическом аспекте. Объектом исследования статьи является предпринимательская деятельность в высшем учебном заведении Российской Федерации, а предметом — экономическая составляющая данного процесса. Теоретико-методологическое значение исследования заключается в расширенном представлении направлений предпринимательской деятельности во взаимосвязи с их доходными базами, систематизированными во времени, а практическое — в выявлении специфики организации предпринимательской инициативы в высших учебных заведениях Российской Федерации.

*Ключевые слова:* экономика, предпринимательство, высшее учебное заведение, особенности, эффективность, проблемы.

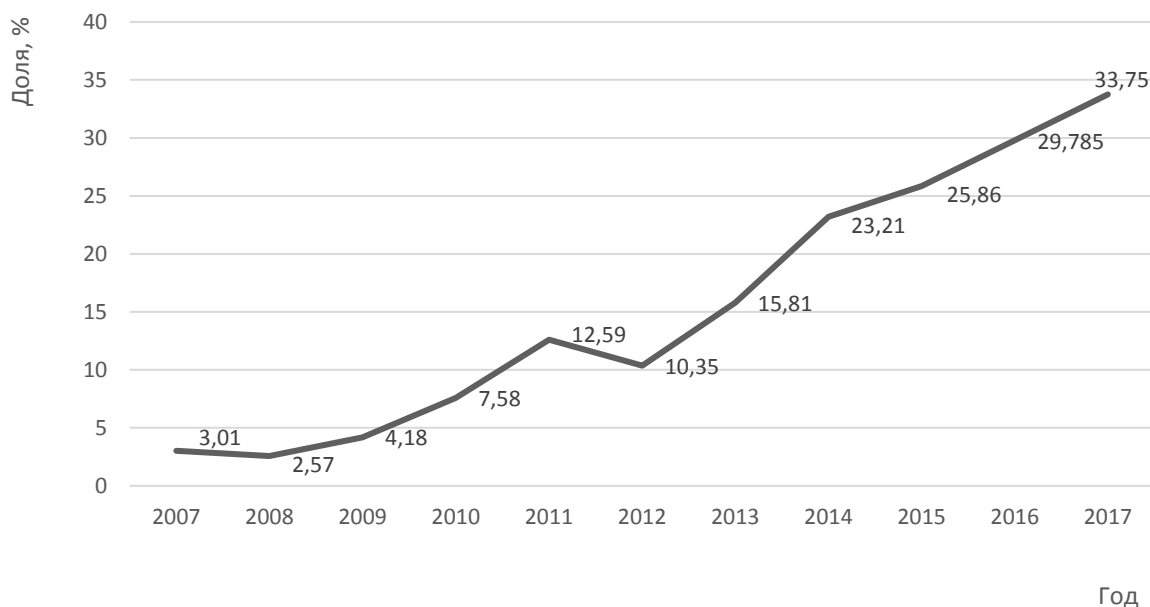
Процесс инвестирования в образовательный сектор был всегда сопряжен с рядом проблем, связанных, в первую очередь, с возникновением и содержанием эффекта в экономической плоскости [3, с.29]. Так, согласно данным неофициальной статистики до 2007 года более 95% высших учебных заведений в Российской Федерации практически не инициировали предпринимательскую деятельность безотносительно образовательного профиля.

С переходом на новый путь развития в сфере высшего профессионального образования, в значительной мере ориентированный на применение инноваций [1, с.131], существенную значимость стали приобретать альтернативные статьи дохода [4, с.735], связанные, в том числе с осуществлением коммерческих исследований

для хозяйствующих субъектов [6]. В связи с этим доля альтернативных предпринимательских доходов [5, с.311] высших учебных заведений Российской Федерации, отличных от образовательной деятельности, за последние десять лет выросла более чем в 11,21 раза (рисунок 1).

Актуальными на начало 2018 года направлениями предпринимательской деятельности [2, с.33], осуществляемыми высшими учебными заведениями Российской Федерации стали:

- заключение договоров с хозяйствующими субъектами на проведение научно-исследовательских работ. Источником дохода в рамках данного направления являются выплаты по результатам проведенных исследований, оформленных в письменном виде в форме отчетов. Для более чем 75% проанализированных объек-



**Рис. 1.** Динамика доли альтернативных предпринимательских доходов высших учебных заведений Российской Федерации, отличных от образовательной деятельности, за 2007–2017 годы

тов данное направление предпринимательской деятельности носит, к сожалению, не систематический характер;

- формирование малых инновационных предприятий с целью получения учредительного дохода. Доход по обозначенному направлению формируется из чистой прибыли организованных с участием высшего учебного заведения предприятий и более чем в 50% случаев носит систематический характер;

- коммерциализация нематериальных активов, отделимых от индивидуума (патенты, промышленные образцы, полезные модели и прочее). Получение дохода здесь, формируемого за счет отчислений правообладателям прав на нематериальные активы, практически у 97% исследуемых объектов носит систематический характер;

- развитие дополнительных образовательных программ (курсы повышения квалификации, программы переподготовки кадров и прочее). Генерируемые доходы по данному направлению, возникающие из оплаты заключенных договоров со слушателями, в 90% случаев носят систематический характер;

- участие в программах грантов федеральной и региональной направленности. Доходная часть в рамках указанного направления формируется из выплат участникам (победителям) грантов. Систематичность получения дохода здесь достигает значимой регулярности в сред-

нем у порядка 47% объектов;

- прочие направления предпринимательской деятельности. Источником доходов здесь в основном являются выплаты по договорам частных консультаций и носят преимущественно единичный характер.

Распределение доходов, полученных высшими учебными заведениями Российской Федерации в рамках обозначенной совокупности направлений предпринимательской деятельности по итогам 2017 года приведено в табл. 1. Из данной таблицы можно увидеть, что основную долю доходов высших учебных заведений от предпринимательской деятельности, исключая базовую образовательную деятельность, формируют договора на проведение научно-исследовательских работ, доля которых по итогам 2017 года составила 31,81%.

Следующими по значимости направлениями предпринимательской деятельности являлись: участие в программах грантов федеральной и региональной направленности (доля дохода порядка 23,85%) и развитие дополнительных образовательных программ (доля равняется 21,97%).

Менее значимыми направлениями предпринимательской деятельности высших учебных заведений Российской Федерации были: формирование малых инновационных предприятий с целью получения учредительного дохода и коммерциализация нематериальных активов, отделимых от индивидуума. Суммарная доля

**Таблица 1. Распределение доходов, полученных высшими учебными заведениями Российской Федерации в рамках обозначенной совокупности направлений предпринимательской деятельности по итогам 2017 года в %**

Направление предпринимательской деятельности	Доля дохода по направлению
Заключение договоров с хозяйствующими субъектами на проведение научно-исследовательских работ	31,81
Участие в программах грантов федеральной и региональной направленности	23,85
Развитие дополнительных образовательных программ	21,97
Формирование малых инновационных предприятий с целью получения учредительного дохода	12,30
Коммерциализация нематериальных активов, отделимых от индивидуума	7,55
Прочие направления предпринимательской деятельности	2,52
Итого	100,00

по двум направлениям дохода здесь составила 19,85%.

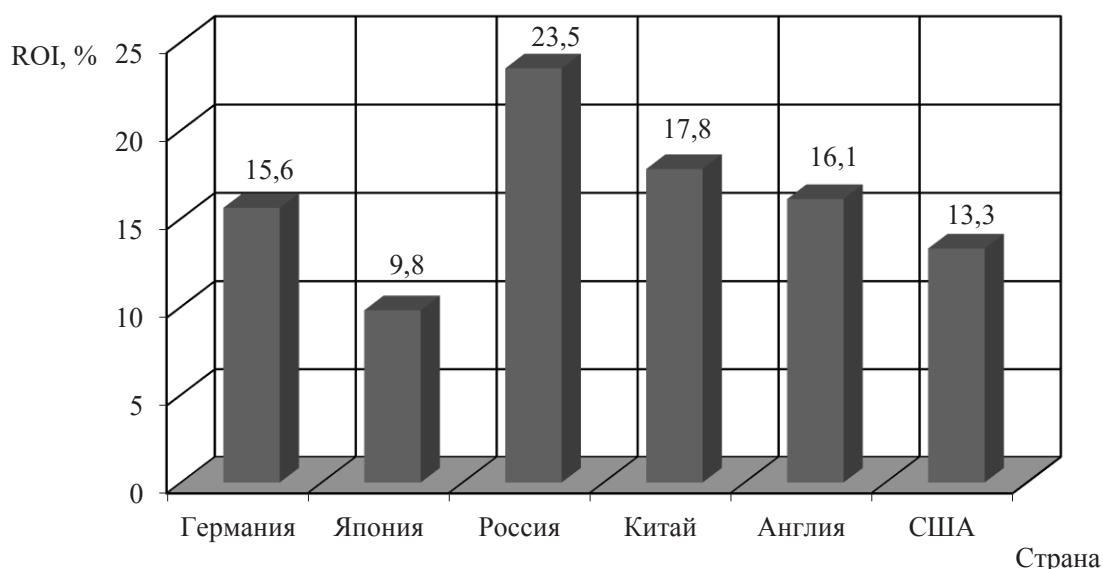
На прочие направления предпринимательской деятельности высших учебных заведений Российской Федерации, без учета базовой образовательной деятельности, приходилось не более 2,6% доходов.

Специфика рынка Российской Федерации определила ряд отличительных особенностей функционирующих в нем высших учебных заведений, организующих предпринимательские инициативы:

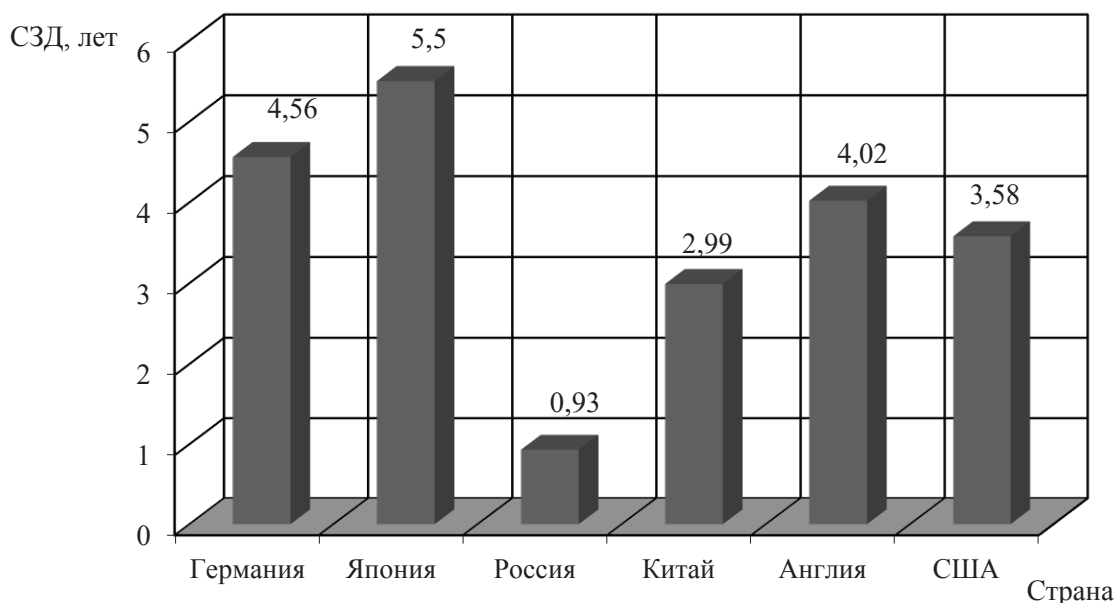
- относительно высокий уровень рентабельности инвестиций (ROI) в анализируемые предпринимательские проекты по сравнению с развитыми странами (рисунок 2). Данные ри-

сунка свидетельствуют о том, что среднее значение ROI для высших учебных заведений Российской Федерации за анализируемый период равняется чуть менее 24%, против 15,6% и 13,3% для таких развитых стран, как Германия и США соответственно. Основная причина сложившейся ситуации — низкий, в сравнении с развитыми странами, фонд оплаты труда сотрудников высших учебных заведений;

- краткосрочный характер сроков заключения договоров по предпринимательским проектам высших учебных заведений (рисунок 3). Из рисунка можно увидеть, что средний срок заключения договоров для высших учебных заведений в Российской Федерации составил менее 1 года в то время, как для таких стран как Япония



**Рис. 2. Уровень рентабельности инвестиций (ROI) в анализируемые предпринимательские проекты высших учебных заведений в различных странах в 2017 году (усредненные данные) [6]**



**Рис. 3. Средний срок заключения договоров (СЗД) по анализируемым предпринимательским проектам высших учебных заведений в различных странах в 2017 году**

**Таблица 2. Перспективы развития рынка предпринимательства в высших учебных заведениях различных стран на 2019–2023 годы**

Страна	Перспективы развития,%	Ошибка прогноза,%
Германия	256,38	1,23
Япония	191,15	2,15
Россия	359,86	0,89
Китай	278,37	3,75
Англия	119,71	0,61
США	131,19	1,53

и Англия он составляет 5,5 и 4,02 года соответственно. Одной из значимых причин создавшегося положения является низкая доля договоров со стратегическими клиентами на федеральном уровне;

- значительный потенциал развития рынка предпринимательских услуг в высших учебных заведениях Российской Федерации на ближайшие 5 лет (таблица 2).

По предварительным оценкам специалистов консалтинговой компании Ernst&Young перспективы развития рынка предпринимательства в высших учебных заведениях Российской Федерации на 2019–2023 годы составляют 359,86% против 131,19% для США и 119,71% для Англии. Вероятной причиной обозначенной особенности является низкая вовлеченность высших учебных заведений Российской Федерации в процесс интеграции рынка коммерческих услуг профессионального характера.

По итогам можно отметить, что предпринимательская деятельность в высших учебных заведениях Российской Федерации формализуется в рамках ряда направлений от заключения договоров с хозяйствующими субъектами на проведение научно-исследовательских работ до участия в программах и грантах федеральной и региональной направленности.

Особенности российского подхода к организации предпринимательской деятельности в высших учебных заведениях относительно развитых стран проявляются: в относительно высоком уровне рентабельности инвестиций (ROI) в анализируемые предпринимательские проекты; краткосрочном характере сроков заключения договоров по предпринимательским проектам высших учебных заведений; значительном потенциале развития рынка предпринимательских услуг на ближайшие 5 лет.

**Библиографический список**

1. Журавлева Ю. А. Высшее образование россиян как фактор готовности к инновационным преобразованиям: региональный аспект / Ю. А. Журавлева // Экономические науки. Москва. 2013. № 11. С.129–133.
2. Коновалова М. Е. Предпринимательство в системе факторов производства / М. Е. Коновалова и другие // Экономические науки. Москва. 2017. № 4. С.33–36.
3. Canterbury R. M. Higher education marketing: a challenge // Journal of College Admission. 1999. 165 (3) P. 22–30.
4. Fallon D. (2012). Europe inches forward on Higher education reform, focus: Germany. Social Research, 79(3), pp. 713–740.
5. Kirby, D.A., Guerrero, M., & Urbano, D. Making universities more entrepreneurial: Development of a model // Canadian Journal of Administrative Sciences, Revue Canadienne des Sciences de l'Administration. 2011. 28(3). P. 302–316.
6. Компания Ernst&Young [Электронный ресурс]: аналитические материалы — Официальный сайт компании Ernst&Young, 2018. — Режим доступа: <http://www.ey.com/>

*Received for publication on 01.09.2018*