

Ирина Александровна ЛИМАН — докторант Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент, Егине Араратовна КАРАГУЛЯН — старший преподаватель кафедры мировой экономики и международного бизнеса, Международного института финансов, управления и бизнеса ТюмГУ

УДК 338.23:378

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И УЧЕБНО-НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АННОТАЦИЯ. Рассмотрены вопросы реформирования организационно-экономического механизма системы высшего образования и УНПК. Предлагается концепция миссии УНПК в новых условиях хозяйствования.

This article covers some aspects of organizational and economic reform of the higher educational system and educational complex. The authors offer their concept of educational complex objectives for recent state of national economy

Прошедшее десятилетие характеризуется существенным изменением в сфере образования. Прежде всего, это связано с изменениями структуры финансовых потоков и возникновением новых источников финансирования профессионального образования. Новые экономические условия вызвали необходимость создания и применения различных подходов к управлению системой образования. Однако политику государства, которая в течение последних десяти лет проводилась в системе высшего образования, нельзя назвать политикой, определяющей образование в качестве важнейшего фактора формирования общественно-экономических отношений, нового качественного уровня развития личности и общества в целом.

Предложенные Правительством РФ поправки к Законам «Об образовании» и «О высшем и послевузовском образовании» и принятые Государственной думой РФ в июне 2004 г. (в первом чтении), сводятся, как и в большинстве других социальных сфер, преимущественно к преобразованиям в финансировании системы образования. В рамках налоговой реформы и проведения политики стимулирования притока иностранного капитала государство сокращает налоговую нагрузку на бизнес, а значит, уменьшает расходы бюджета. Продолжая «технически» приводить законодательство «в соответствие» с Бюджетным и Налоговым кодексами, а также с административной реформой, в пакете «Изменений и дополнений к Закону РФ «Об образовании» руководство государства, по сути, отказывается от всех своих обязательств в области образования.

Основные поправки отражены нами в матрице SWOT анализа. В чем же суть этих поправок? Рассмотрим некоторые из них.

В новом законодательстве ставятся под удар государственные гарантии приоритетности образования. Ранее государство гарантировало защищенность расходных статей на образование и нормативы финансирования образовательных учреждений, а также ежеквартальную индексацию в соответствии с темпами инфляции, теперь оно собирается отказаться от этих обязательств. Согласно новым поправкам, предлагается вычеркнуть норму, обеспечивающую бесплатные места в вузах, в том числе норму не менее 3% расходной части федерального бюджета на высшее образование.

Финансирование учебных учреждений предполагается строить по новой системе государственных именных финансовых обязательств (ГИФО), базирующейся на результатах ЕГЭ. Суть ГИФО заключается в переходе от сметного финансирования к финансированию через государственные именные финансовые обязательства в системе высшего и среднего профессионального образования. Основной целью при этом является обеспечение рациональности распределения бюджетных средств между учебными заведениями профессионального образования, что в условиях сметного финансирования, по мнению разработчиков эксперимента, не обеспечивается.

Внедрение ГИФО на уровне высшего профессионального образования увязывается с проведением единого государственного экзамена для выпускников школ. Будущие студенты самостоятельно смогут распоряжаться своими сертификатами и выбирать вузы, которые готовят хороших специалистов, пользующихся спросом на рынке труда.

Таким образом, одним из основных положений, обосновывающих необходимость изменения механизма распределения государственных средств в образование, является установление равных стартовых возможностей доступа в систему высшего образования, не зависящих от социального статуса учащегося, места его проживания, школы, которую он посещает. Единственной обобщающей оценкой его подготовленности к вступлению в систему высшего образования служат результаты ЕГЭ.

Основываясь на опыте других стран, уже сейчас встает вопрос о целесообразности непосредственной связи ГИФО и единого государственного экзамена. По нашему мнению, только такая форма комплектования высших учебных заведений, как экзамен, неприемлема. Поэтому вряд ли использование результатов ЕГЭ в качестве единственного инструмента для определения правомочности получения студентом государственной бюджетной поддержки допустимо. Для реального решения этой проблемы, на наш взгляд, следует хотя бы установить взаимосвязь сертификатов и финансового их обеспечения не только с результатами ЕГЭ, но и с доходами семьи.

Кроме того, следует отметить, что финансирование «по результатам» как таковое в зарубежных странах имеет ограниченное распространение — в основном на уровне профессионального обучения и переподготовки. Примером использования этого механизма финансирования могут служить программы профессиональной подготовки в США и Великобритании [1, с. 17-22]. В отличие от единого экзамена, результаты которого предлагается использовать как единственный показатель зачисления в вузы, в США, например, результаты тестов являются, как правило, только необходимым условием для поступления. При решении конкурсной проблемы кроме тестов принимаются во внимание и другие показатели: средний балл аттестатов, характеристики, рекомендации учителей и т.д. Кроме того, многие зарубежные аналоги ЕГЭ не являются государственными экзаменами. Они проводятся независимыми организациями, а их результаты не носят обязательного характера [5, с. 29]. В российской практике, на наш взгляд, абсолютизация и монопольное положение ЕГЭ может нанести ущерб системе образования. Поиск талантливых студентов не должен ограничиться лишь одной формализованной проверкой знаний. Необходимо учитывать результаты учебы в школе, олимпиад, творческих конкурсов и другие методы испытания.

Вместе с тем сегодня, пожалуй, никто не оспаривает позитивности идеи персонализации финансирования образования при решении вопроса о рационализации распределения бюджетных средств и повышении результативности деятельности учебных заведений. Но в связи с этим возникает ряд проблем, касающихся, прежде всего, финансового наполнения ГИФО. Их внедрение, не сопровождающееся добавлением (в значительных объемах по сравнению с имеющимся) бюджетных ассигнований в высшую школу, на наш взгляд, не повлечет за собой серьезных качественных

сдвигов в результатах ее деятельности. Правда, предполагается, что размеры ГИФО будут ежегодно определяться в законе о федеральном бюджете исходя из объемов расходов бюджета, предусмотренных на высшее профессиональное образование, и расходы эти не должны быть меньше показателей предыдущего года. Но если сейчас высшим учебным заведениям выделяется в два-три раза меньше необходимых бюджетных расходов, то нет гарантии, что через ГИФО будут обеспечиваться финансовые потребности профессионального образования в полном объеме.

Таким образом, по нашему мнению, можно признать, что ГИФО являются важной частью изменения нынешней финансовой политики в области образования. В то же время, внедрение ГИФО, призванное сократить нагрузку на бюджет, таит ряд потенциальных опасностей. Прежде всего, предложенный подход финансирования образования через механизмы ГИФО не предполагает 100-процентную оплату образования студентов, принятых на бюджетные места. А это ситуация неконституционная. Кроме того, такая система финансирования, по сути, означает сокращение приема студентов и профессорско-преподавательского состава. Это приведет к существенному ослаблению государственного сектора образования. Вместе с тем, как показывает опыт всех стран с рыночной экономикой, государство делает все возможное для приоритетной поддержки образования.

Другим актуальным направлением совершенствования системы финансирования высшего образования является создание систем государственного кредитования и субсидирования граждан, желающих получить высшее профессиональное образование. Формирование этих систем пока затруднено, с одной стороны, проблемами, связанными с упорядочением правовых и организационных аспектов получения образования на условиях полной или частичной компенсации затрат на обучение. Это связано с отсутствием в законе РФ «Об образовании» единых финансово-экономических подходов к определению стоимости обучения и единого регистра тарифов стоимости обучения по различным специальностям и возможности централизованного и заблаговременного информирования абитуриентов и их родителей об условиях получения профессионального образования.

С другой стороны, из-за крайне недостаточного финансирования образования в 90-е гг. не удалось создать в сфере образования систему государственного образовательного кредитования. В настоящее время кредитованием в целях получения образования занимается только небольшое число банков. Однако система кредитования этих банков не получила широкого распространения.

Далее следует отметить, что поправки отменяют налоговые льготы, ранее установленные законодательством образовательным учреждениям. Теперь предполагается, что они будут платить абсолютно за все, включая налог на землю. Многие предприятия вкладывали средства в учреждения образования, так как в этом случае для них предусматривалась целая система льгот, теперь, если по новому законодательству будет отсутствовать данная статья, вузы, равно как и школы, лишаются возможности получения дополнительных средств, поскольку спонсорам будет невыгодно помогать образовательным учреждениям. В рамках нового законодательства не предусматривается возможности создавать фонды развития и поддержки образования.

Налоговые льготы, как известно, для науки и образования существовали всегда и даже в самое трудное время после советского кризиса они были сохранены. В соответствии с налоговым законодательством, учреждениям образования предоставлен ряд налоговых льгот в части осуществления внебюджетной деятельности образовательных учреждений. Однако практическая реализация этих льгот во многом усложнена, поскольку система законодательных актов по налогам и сборам входит зачастую в противоречие с Гражданским кодексом РФ и Законом РФ «Об образовании».

В целом, по оценкам экспертов, отменой с 2006 г. всех предусмотренных налоговых льгот вузам придется платить налоги на уровне размеров оплаты труда. Если Правительство выполнит свое обещание и компенсирует государственным образовательным учреждениям эти потери (хотя наверняка компенсации будут меньше, чем реальное налоговое бремя), то в отношении негосударственных учреждений проблема станет еще более острой. В такой ситуации, а это совершенно очевидно, учебные заведения будут перекладывать налоговое бремя на плечи тех, кто платит за обучение. Кроме того, для компенсации расходов по уплате налогов вузы будут вынуждены одновременно с увеличением доли платного обучения сокращать свои научные подразделения как не приносящие дохода, но наделенные достаточно дорогим оборудованием.

Итак, налоговая политика, реализуемая государством в настоящее время, по нашему мнению, носит недальновидный деструктивный характер. Ликвидация налоговых льгот образовательным учреждениям, а также предприятиям, инвестирующим в образование, оказывающим образовательным учреждениям благотворительную помощь, свидетельствует о том, что государственная политика сегодня далека от реального утверждения приоритетности образования в экономической стратегии развития российской экономики.

Следует отметить, что новые предложения в Закон «Об образовании» фактически запрещают государственным вузам самостоятельно зарабатывать и использовать внебюджетные средства, что неизбежно повлечет за собой запрет вузовских валютных счетов (разумеется, на фоне всеобщих призывов развивать контакты с зарубежными вузами).

Сейчас ни у кого не возникает сомнений, что реформирование организационно-экономического механизма системы высшего образования должно основываться на диверсификации источников ее финансирования. Естественно, возникает необходимость в поиске привлечения дополнительных средств, и прежде всего внебюджетных источников финансирования.

Действующим законодательством образовательным учреждениям предоставлены широкие возможности привлечения внебюджетных средств. Законами «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» были разрешены практически все виды деятельности, направленные на привлечение дополнительных финансовых потоков в систему образования.

Характерной особенностью современного состояния российской высшей школы является абсолютный и относительный прирост внебюджетных средств в системе многоканального финансирования вузов. Так, в системе Министерства образования поступления внебюджетных средств в 2001 г. составили 31,7 млрд. рублей, в то время как федеральный бюджет составил 34,5 млрд., то есть в систему образования было привлечено дополнительно немногим менее, чем это предусматривалось первоначально в федеральном бюджете [2, с. 7-16]. Все последующие годы тенденция роста внебюджетных средств оставалась аналогичной. По данным министерства, в 2003 г. вузы получили из федерального бюджета 50 млрд. рублей, а еще столько же — точнее 51 млрд. рублей — заработали сами [8].

Новацией Бюджетного кодекса РФ является положение, в соответствии с которым внебюджетные доходы образовательных учреждений, к которым относятся «средства от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности», закрепляются в составе соответствующего бюджета в качестве неналогового дохода, то есть в качестве дополнительного бюджетного источника финансирования расходов учреждения. Согласно статье 232 БК РФ, доходы, полученные бюджетными учреждениями от платных услуг и иной предпринимательской деятельности, направляются на финансирование расходов данных учреждений, в том числе и на покрытие бюджетного недофинансирования [3, с. 144].

В соответствии с новыми положениями Бюджетного кодекса и по указанию Министерства финансов, для учета и использования неналоговых доходов образовательные учреждения обязаны составлять и предоставлять в органы федерального казначейства сметы доходов и расходов по предпринимательской и иной приносящей доход деятельности [6].

Кроме того, согласно статье 254 БК РФ, недостаток средств бюджета может покрываться средствами от предпринимательской деятельности. Естественно, такая операция осуществляется органами казначейства самостоятельно, то есть без согласования с получателями средств, при этом возмещения этих расходов не предусматривается [3, с. 144]. Попытки образовательных учреждений сохранить за собой право самостоятельно распоряжаться внебюджетными средствами не имеют успеха.

Изменения бюджетного и налогового законодательства фактически сняли право реинвестирования дохода учреждением образования в образовательную деятельность. Согласно статье 321.1 Налогового кодекса РФ (введена в действие 24 июля 2002), все учреждения, которые финансируются за счет бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, выделяемых по смете доходов и расходов бюджетного учреждения, и получают доходы от иных источников, являются налогоплательщиками [4, с. 309-310].

Фактически тем самым платная образовательная деятельность, а также сопутствующая доходная деятельность образовательных учреждений, в том числе от аренды имущества и платных услуг, была приравнена к коммерческой, что позволило новому налоговому законодательству распространить всю систему налогообложения на данные виды деятельности образовательных учреждений.

Очевидно, что нововведения бюджетного и налогового законодательства направляют все бюджетные и основную часть внебюджетных средств в русло казначейской системы. Таким образом, существенно ограничивается право самих учреждений образования покрывать за счет внебюджетных средств недофинансирование бюджетов всех уровней, то есть резко уменьшается возможность образовательных учреждений выжить за счет собственных усилий, а главное, сохранить и упрочить кадровый потенциал как основу качественного обучения.

Очевидно, что скорректированный последними изменениями и дополнениями, внесенными в налоговое и бюджетное законодательство, механизм ресурсного обеспечения образовательных учреждений не только противоречит федеральным программам развития образования, действующему гражданскому законодательству и Закону «Об образовании», но и укрепляет заинтересованность органов управления образованием по распоряжению и использованию денежных средств образовательных учреждений. Наши предложения, несмотря на то что они идут вразрез с готовящимися изменениями в российском законодательстве в системе образования, сводятся к следующим направлениям:

- средства, выделяемые Министерством, и «зарабатываемые» средства (полученные за предоставление платных услуг, по контрактам и по грантам) необходимо консолидировать и использовать единым образом в едином бюджете вуза;
- бюджет вуза должен формироваться ректором и утверждаться ученым советом вуза и подлежать открытой публикации в вузовской печати и на интернет-сайте вуза;
- выполнение бюджета вуза контролируется по итогам финансового года и является предметом внешнего аудита;
- среднесрочный бюджетный план (на 3–4 года) разрабатывается вузом и согласовывается советом и министерством как ориентир для стратегического планирования;
- вузы могут сохранять не использованные в текущем учебном году средства и использовать их в следующем году;
- вузы могут использовать получаемые средства для долгосрочных инвестиций, включая создание университетских фондов.

МАТРИЦА SWOT
Реформирования системы высшего образования

Введение ЕГЭ / ГИФО	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение спектра и увеличение объема образовательных услуг 2. Обеспечение доступности образования 3. Снижение финансовой нагрузки на бюджет 4. Рост эффективности использования ресурсов, направленных на развитие конкурентных начал и повышение самостоятельности в расходовании бюджетных средств 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Неадекватные или некачественные измерители. В рамках ЕГЭ на эту роль предлагается преимущественно система тестов. Между тем существующие их наборы не удовлетворяют большинство ученых и практиков 2. Разрушение или резкое снижение эффективной системы профессиональной ориентации абитуриентов (например, во многих железнодорожных вузах) 3. Из денежного эквивалента ГИФО исключаются коммунальные расходы, студенческие стипендии и целый ряд других расходных статей, что лишает модель ГИФО практического смысла, поскольку объем финансовых средств оказался в несколько раз меньше, чем предполагали разработчики
	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поднять заинтересованность выпускников в результатах ЕГЭ 2. Обеспечить, наряду с существующими схемами, финансирование студентов (бюджетной и внебюджетной), возможность частично оплачивать образование и тем самым расширить круг лиц, его получающих и в него инвестирующих 3. За счет большей подвижности финансовых потоков усилить конкуренцию между вузами и, следовательно, стимулировать качество образовательных услуг 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие мирового опыта. Эксперименты по введению системы образовательных ваучеров проводились в ряде штатов США, однако исключительно в области общего образования, но не в высших учебных заведениях. Экспериментировать же с финансами при их недостатке, причем впервые в мире, крайне опасно 2. Прямая угроза сокращения числа бесплатных для граждан учебных мест. Возможность такого сокращения содержит в себе концепция ЕГЭ, однако при ее «связке» с концепцией ГИФО эта возможность с большей вероятностью превращается в действительность 3. Рост неравенства прав в области образования. Очевидно, что при более или менее одинаковых природных задатках результаты ЕГЭ в среднем окажутся выше у детей с высокими доходами
Изменение механизма распоряжения и использования внебюджетных источников финансирования	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Абсолютный и относительный прирост внебюджетных средств в системе многоканального финансирования вузов 2. Снижение нагрузки на федеральный бюджет 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Согласно БК РФ, доходы, полученные бюджетными учреждениями от платных услуг и иной предпринимательской деятельности, направляются на финансирование расходов данных учреждений, в том числе и на покрытие бюджетного недофинансирования 2. Фактическая отмена права вузов самостоятельно распоряжаться внебюджетными средствами 3. Сокращаются полномочия и гибкость в использовании бюджетных и внебюджетных средств 4. Отмена режима реинвестирования дохода учреждением образования в образовательную деятельность
	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Платная образовательная деятельность, а также сопутствующая доходная деятельность образовательных учреждений приравнивается к коммерческой, что позволяет налоговому законодательству распространить всю систему налогообложения на данные виды деятельности образовательных учреждений 2. Новый механизм ресурсного обеспечения образовательных учреждений укрепляет заинтересованность органов управления образования по распоряжению и использованию денежных средств образовательных учреждений 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создается механизм (посредством казначейской системы) автоматического ограничения финансово-хозяйственной самостоятельности учреждений образования не только в области управления финансовыми потоками, но и в своевременном ресурсном обеспечении текущей образовательной деятельности 2. Резко уменьшается возможность образовательных учреждений выжить за счет собственных усилий и сохранить и упрочить кадровый потенциал как основу качественного обучения 3. Создаваемая система ресурсного обеспечения способствует и стимулирует вузы уволить внебюджетные средства «в тень»
Налогообложение вузов	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предполагается правительственная компенсация государственным образовательным учреждениям потерь от отмены налоговых льгот 2. Юридические лица имеют налоговую льготу в той части, в какой они осуществляют переподготовку собственных кадров 3. Физические лица 25% от своих доходов вправе перечислять на нужды образовательных учреждений 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отмена с 2002 г. льготы по налогу на прибыль, в результате потеря для образовательных учреждений составила около 7-9 млрд. рублей 2. С введением 2 части Налогового кодекса РФ отменены льготы по налогу на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), производимые и реализуемые учебными предприятиями, вне зависимости от направлений распределения полученного дохода 3. С принятием Земельного кодекса подразумевается платное пользование земельными участками, а также возможность изъятия у образовательных учреждений «избыточной» земли 4. В главе 30 НК РФ фактически предусматривается, что государственные научные и образовательные организации должны стать плательщиками налога на имущество 5. С введением в действие с 2006 г. отмены всех предусмотренных налоговых льгот, вузам придется платить налоги на уровне размеров оплаты труда
	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на имущество организаций – региональный налог и призван компенсировать региональный налог с продаж 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. С введением налога на имущество руководители регионов получили реальную возможность диктовать свои условия, вплоть до банкротства, организациям федерального подчинения. Отсюда угроза разрушения системы высшего образования 2. Учебные заведения будут перекладывать налоговое бремя на тех, кто платит за обучение, т.е. ограничивается доступ к образованию 3. Для компенсации расходов по уплате налогов вузы будут вынуждены сокращать свои научные подразделения как не приносящие дохода, но наделенные достаточно дорогим оборудованием

Реформирование системы оплаты труда	<p>Сильные стороны:</p> <p>1. В основу построения отраслевой сетки заложен принцип дифференциации ставок (окладов) работников в зависимости:</p> <ul style="list-style-type: none"> • от уровня образования • от профессионального стажа • от занимаемой должности • от типа образовательного учреждения <p>2. Базовые размеры ставок (окладов) предусматривается повышать одновременно с повышением минимального размера оплаты труда</p>	<p>Слабые стороны:</p> <p>1. Ведущую роль в решении накопившихся проблем в области оплаты труда должны сыграть регионы</p> <p>2. Данная система, принимаемая на федеральном уровне, носит рекомендательный характер для применения в субъектах РФ и органах местного самоуправления</p> <p>3. Фактически государственные гарантии оплаты труда педагогов ликвидируются</p> <p>4. Отменяется норма, по которой средние оклады для учителей должны быть не ниже средней зарплаты по промышленности, а для профессорско-преподавательского состава – в два раза выше</p>
	<p>Возможности:</p> <p>1. Определение обоснованных соотношений в уровнях оплаты труда различных категорий работников</p> <p>2. Установление меры оплаты труда</p> <p>3. Разработка способов учета в организации оплаты качественных показателей работы</p> <p>4. Одновременно с изменением тарифной системы упорядочивается система надтарифных выплат (действующих доплат, надбавок, повышений и др. выплат)</p>	<p>Угрозы:</p> <p>1. В условиях, когда 75% работников образования получают заработную плату из муниципальных бюджетов, а большинство этих бюджетов являются дотационными, такой подход может привести:</p> <ul style="list-style-type: none"> • к нарушению конституционной нормы о праве на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации (а значит, и по территориальному признаку, как это может быть в данном случае) • к нарушению принципа равной оплаты за равный труд <p>2. Угроза сохранения единого образовательного пространства в стране</p> <p>3. Не ведет к реальному повышению жизненного уровня ППС</p> <p>4. Затрудняет проведение федеральной политики в сфере образования</p>
Изменение статуса образовательного учреждения	<p>Сильные стороны:</p> <p>1. Быстро меняющиеся потребности рынка труда требуют гибко и органично взаимодействовать с ним</p> <p>2. Формулирование основной цели деятельности, связанной с образованием (реализация в соответствии с лицензией образовательных программ высшего профессионального образования)</p> <p>3. Право собственности на переданное имущество</p> <p>4. Такая организация связана с учредителем только фактом своего создания и, в случае возложения на нее определенных функций, должна вступать с ним в договорные отношения</p>	<p>Слабые стороны:</p> <p>1. «Отсечение» ряда государственных вузов от средств бюджета, а отсюда – необходимость дополнительных расходов для обеспечения выполнения ранее принятых обязательств по обучению</p> <p>2. Снижение качества образования</p> <p>3. Тотальная коммерциализация отрасли образования</p> <p>4. Отказ от субсидиарной ответственности государства по обязательствам образовательных учреждений</p>
	<p>Возможности:</p> <p>1. Возможность легко требовать выполнения законодательно установленных гарантий системе образования непосредственно от образовательных организаций</p> <p>2. Учредитель не может финансировать такие организации, поскольку эта возможность предоставлена только в отношении учреждений, и, следовательно, должен оплачивать оказываемые ими услуги</p> <p>3. Изменения в законодательном оформлении деятельности данных организаций, что отразится прежде всего на характере финансовых отношений</p>	<p>Угрозы:</p> <p>1. Удорожание образовательных услуг</p> <p>2. Рост расходов на образование как со стороны государства, так и со стороны частных лиц</p> <p>3. Некоммерческие организации должны сами отвечать по своим обязательствам имуществом и денежными средствами, что повышает риск изъятия собственности из системы образования</p> <p>4. Возможность банкротства учебных заведений, т.е. сокращения образовательного пространства</p> <p>5. Сокращения доступности образования; массовая приватизация образовательных учреждений</p>

Очевидно, что принятие такой схемы должно сопровождаться в определенном смысле усилением финансовой подотчетности вузов, открытости и прозрачности как для контролирующих органов, так и для сотрудников самого вуза, а также для всех заинтересованных лиц. Это предполагает финансовые отчеты и аудит на разных уровнях, как внутренних, так и внешних. Прозрачность и открытость достигаются обеспечением открытого доступа к бюджету и годовому финансовому отчету вуза.

Далее в пакете поправок предусмотрена отмена нормы, по которой средние оклады для учителей должны быть не ниже средней зарплаты по промышленности, а для профессорско-преподавательского состава — в два раза выше. Конечно, эти нормы и так были виртуальными, например, в 2003 г. средняя зарплата учителей составляла 40-45% от зарплаты в промышленности. При этом цифры по стране берутся средние, не учитывающие существенные различия социально-экономических условий развития регионов. Мы убеждены, что если федеральные нормы оплаты труда больше не будут соблюдаться, а в субъектах РФ будет применяться предложенная отраслевая система оплаты труда, единое образовательное пространство распадется фактически на число субъектов РФ, а финансирование в каждом регионе будет осуществляться в соответствии с возможностями местного бюджета.

В дополнение ко всему отменяется право образовательных учреждений на использование банковского кредита. Принятый в июне этого года Государственной думой сразу во втором и третьем чтении закон вносит изменения в статью 32 Закона РФ «Об образовании» и предусматривает, что «привлечение дополнительных источников финансовых и материальных средств, в том числе использование негосударственным образовательным учреждением банковского кредита», не допускается [10].

Принятие данного закона, по существу, означает ограничение возможности инвестирования в образование за счет кредитной политики. На наш взгляд, эти поправки никоим образом не должны были касаться негосударственных образовательных учреждений, и, тем более, подобное требование не должно было быть безусловным. Так, в отношении государственных вузов логичнее было принять компромиссное решение, а именно разрешить государственным учебным заведениям брать кредиты с разрешения учредителя.

И наконец, важнейшая поправка (не менее страшная по последствиям) предполагает реорганизацию государственных вузов в автономные некоммерческие учебные организации, «что фактически означает создание (пока завуалированных) условий к приватизации вузов в будущем...».

В качестве экономического обоснования такой реорганизации реформаторы называют «уход» от ограничений Бюджетного кодекса. Тем самым они фактически признают необходимость и эффективность финансово-хозяйственной самостоятельности образовательных учреждений, уже заложенной в действующем Законе РФ «Об образовании». Учитывая, что нормы Бюджетного кодекса, согласно статье 7 Закона «О введении в действие Бюджетного кодекса РФ», пока еще не распространяются на образовательные учреждения в полной мере, следовало бы ожидать, что правительство будет стремиться сохранить существующее положение, а не бюрократизировать жизнь, создавая новые организационно-правовые формы. При этом никто не гарантирует, что будут добавлены в Бюджетный кодекс другие, более жесткие, нормы для организаций, получающих бюджетные средства. Следовательно, разговоры об экономической целесообразности и защите самостоятельности образовательных учреждений всего лишь вуалируют реальные намерения.

На самом деле, по нашему мнению, за внесенными предложениями скрывается отказ от субсидиарной ответственности государства по обязательствам образовательных учреждений. Следовательно, государство снимает с себя ответственность даже за то недостаточное финансирование системы образования, которое осуществлялось до сих пор. Именно этим государственные и муниципальные образовательные организации будут отличаться от государственных и муниципальных образовательных учреждений: они лишаются государственной финансовой поддержки.

Недофинансируя образование, государство перекладывает эти расходы на «коммерческий» контингент студентов, вынуждая тем самым платить за образование более высокую цену, нежели она могла бы быть в условиях нормального финансирования. В результате прибыль, получаемая государственным учебным заведением (т.е. государством) от коммерческого обучения, становится фактически источником пополнения бюджета. Причем не только в части средств на образование, но и бюджета в целом, поскольку эти средства в связи с отменой льготы по налогу на прибыль подпадают под соответствующее налогообложение. Государство, таким образом, осуществляет предпринимательскую деятельность в сфере образования, маскируя ее реинвестированием средств в образовательный процесс. Такая практика, на наш взгляд, идет вразрез с социальной справедливостью: государство расходует на образование меньше, чем частное лицо, причем из налогов, заплаченных этим лицом.

Изменив статус учебных заведений, государство будет поставлено перед необходимостью покупать образовательные услуги для обеспечения конституционных гарантий доступности образования. Последствия такого изменения можно определить следующим образом: удорожание образовательных услуг; введение конкурсных/конкурентных начал в размещение государственного заказа в условиях ограниченности ресурсов приведет к «отсечению» ряда государственных вузов от средств бюджета, а отсюда — необходимость дополнительных расходов для обеспечения выполнения ранее принятых обязательств по обучению; возможность банкротства учебных заведений, т.е. сокращения образовательного пространства.

Разумеется, возможны и другие негативные последствия. В частности, можно упомянуть такое важное направление, как модернизация и развитие технической базы учебных заведений. Поскольку расходы на эти цели отнесены к расходам капитального характера, источником их возмещения могут быть либо средства государственного бюджета (при наличии соответствующих сметных назначений), либо внебюджетные средства, но только после уплаты налога на прибыль. Лишаясь, по существу, бюджетного финансирования, образовательная организация будет поставлена перед необходимостью зарабатывать средства на материальную базу, что, безусловно, приведет к удорожанию образовательных услуг. А в свете других новых предложений, которые касаются запрета государственным вузам самостоятельно зарабатывать и использовать внебюджетные средства, — к сокращению масштабов оказания образовательных услуг.

Государство же будет поставлено перед необходимостью компенсировать эти негативные последствия для сохранения уровня доступности образования. Снятие с учредителя — государства — субсидиарной ответственности за результаты деятельности и переложение ее непосредственно на образовательную организацию в некотором смысле может рассматриваться как основная цель изменения статуса. При отсутствии субсидиарной ответственности будет легко требовать выполнения законодательно установленных гарантий системе образования непосредственно от образовательных организаций даже в условиях неполного финансового обеспечения их деятельности.

Другое следствие преобразования образовательных учреждений в образовательные организации менее очевидно, однако не менее (если не более) значимо. Автономные некоммерческие учебные организации — это первый шаг к приватизации вузов в будущем.

Прямым ее следствием станет тотальная коммерциализация отрасли, а результатом стремления получить как можно большую прибыль — резкое снижение качества образования. Это можно наблюдать уже сейчас на примере подавляющего большинства негосударственных высших образовательных учреждений, качество обучения которых, по общему мнению, гораздо ниже, чем в государственных вузах.

Сверх всего прочего, не стоит забывать, что в конкретных условиях для приватизированного учебного заведения может наиболее выгодной оказаться совсем не учебная деятельность. Очень даже может быть, что более выгодным делом для него станет сдача площадей в аренду, организация на этих площадях коммерческих предприятий и другое.

Таким образом, на наш взгляд, менять статус образовательных учреждений вряд ли имеет смысл. Несмотря на некоторые положительные последствия такого изменения для учебных заведений в части усиления их самостоятельности, отрицательные последствия, выделенные даже в самом первом приближении, для системы образования и для государства выглядят более серьезно, поскольку касаются: сокращения доступности образования; роста расходов на образование как со стороны государства, так и со стороны частных лиц; риска изъятия собственности из системы образования.

Более того, необходимо помнить, что такое стремление в массовом порядке приватизировать систему образования не соответствует мировой практике, оно ей противоречит.

Итак, что получается из всего вышеизложенного. С одной стороны, вводится Бюджетный кодекс, который бьет по самостоятельности вузов, Налоговый кодекс, который перекрывает все льготы и вводит налог на прибыль по внебюджетной деятельности, предлагаются поправки в Закон РФ «Об образовании», снимающие последние противоречия, до сих пор еще остававшиеся в нормативно правовой базе и дававшие надежду на постепенные шаги по реформированию системы образования; а с другой — предлагается «выход»: преобразовать учреждения образования в некоммерческие организации. Фактически вуз стоит перед выбором: или распрощаться с хозяйственной самостоятельностью, или стать организацией. Но если образовательное учреждение становится организацией, то, по сути, это означает прекрасный повод для его приватизации.

На этом фоне кардинальных перемен Министерство образования и науки РФ предусматривает еще одно нововведение — новую систему категорий вузов. Сейчас, как считают авторы законопроекта, развиваться российским вузам и укреплять позиции в международном сообществе мешает многое: и правила единой государственной аккредитации и аттестации, и единый перечень образовательных программ, отступить от которого почти невозможно, и другое. Отличить ведущий вуз от среднего, только носящего это название, но не отвечающего международным нормам образования, невозможно — всем выпускникам выдаются дипломы единого образца. Кроме того, во многих вузах занимаются только подготовкой студентов, не уделяя должного внимания проведению научных исследований. Из-за разрыва науки и образования выпускники российских вузов оказываются неконкурентоспособными на мировом рынке труда.

Логика таких рассуждений приводит к тому, что предлагается в отношении вузов устанавливать особый порядок лицензирования и аккредитации, а также выработать новые критерии проверки качества образования в зависимости от их объективной роли и выполняемых функций. По результатам проверочной работы может быть принята новая система категорий вузов. Понятно, что смысл разработки данной системы состоит в том, чтобы каждой категории предоставить свой уровень финансирования.

К первой категории, которая, скорее всего, получит название «ведущие вузы России», будут отнесены от силы 100 вузов уровня МГУ и СПбГУ. Предполагается, что они останутся в федеральной собственности и тем самым получают целевую поддержку научно-педагогических школ, увеличение фонда заработной платы преподавателей, предоставление вузу права на разработку образовательных стандартов и основных образовательных программ, на проведение дополнительных испытаний, приоритетное выделение средств на приобретение оборудования и многое другое. К менее привилегированной, а значит, и менее финансируемой категории будут отнесены вузы, подпадающие в собственность субъектов РФ. В третью войдут, по-видимому, все остальные. Эта категория подлежит поэтапной приватизации или ликвидации [9]. Кроме того, выделяется четвертая группа вузов, остающаяся в федеральной собственности до момента преобразования их в иные организационно-правовые формы.

По замыслу авторов идеи, эти меры по развитию элитного российского высшего образования (ведущих вузов и школ) необходимы, чтобы обеспечить конкурентоспособность страны в отношении науки, техники и экономики на уровне ведущих стран мира; обеспечить сохранение и воспроизводство основных научных школ; сформировать внутри страны систему, характеризующуюся высоким качеством, и предусмотреть последовательное распространение этих стандартов на всю

систему образования. Вместе с тем, если первоначально речь шла о дополнительном к существующему уровню финансировании ведущих вузов, то сегодня предполагается, скорее, перераспределение средств между университетами, а именно концентрация государственных средств в элитных вузах.

В свете обсуждаемых изменений в законодательстве и в условиях ограниченного бюджетного финансирования, а также фактического запрета распоряжаться заработанными средствами вузы, не попавшие в список ведущих, скорее всего, и будут изменять свой организационно-правовой статус, преобразуясь в автономные некоммерческие организации.

При таком развитии событий, по нашему мнению, будут формироваться два сектора высшего образования с разными задачами: государственный, в который войдут элитные вузы страны (около 100 ведущих вузов), и негосударственный, представленный существующими негосударственными и приватизированными (сейчас государственными) высшими учебными заведениями.

У второй группы вузов остается два выхода — менять основной профиль или увеличивать доходы за счет коммерческих студентов. Второй вариант более чем реален. В апреле 2004 г. были приняты поправки в закон «Об образовании», снимающие ограничения на прием коммерческих студентов. Так что для многих вузов увеличение платных мест станет хорошей возможностью, чтобы увеличить свой бюджет.

Логика таких рассуждений позволяет предположить, что эти вузы не будут активизировать свою научно-инновационную деятельность. Если уже сегодня основная доля внебюджетных средств государственных вузов зарабатывается за счет предоставления платных образовательных услуг, а не за счет осуществления научной работы, мало вероятно, что в будущем приватизированные вузы начнут зарабатывать на научно-инновационной деятельности.

Таким образом, задача опережающего развития образования по отношению к производству, которая является нормой для постиндустриальной экономики, ложится на государственный сектор высшего образования, т.е. элитные (ведущие) вузы, поскольку этот сектор представлен ведущими научными школами и направлениями. В связи с концентрацией ограниченных государственных средств на ведущих вузах в условиях, когда все заработанные этими вузами деньги будет забирать федеральный центр, а затем перераспределять их между вузами, возникает опасность того, что эти лучшие образовательные учреждения будут жить хуже, чем все остальные вузы. Поэтому, чтобы такая ситуация не возникла в действительности, по нашему мнению, государство должно обеспечить данным вузам возможность зарабатывать, причём зарабатывать не на платных образовательных услугах (как все остальные вузы), а на объединении научного и образовательного процессов.

Сосредоточенный здесь лучший научно-педагогический потенциал страны должен и может обеспечить развитие инновационного цикла от стадии фундаментальных исследований до выпуска наукоемкой продукции и передовых технологий; создавать и совершенствовать инновационные инфраструктуры в вузах и регионах; осуществлять подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов через реализацию образовательных технологий «обучение через участие в исследовательских проектах».

Возникает вопрос: кто выступит заказчиком научных исследований и инновационных проектов, которые будут осуществляться этими ведущими вузами. К сожалению, отечественная промышленность в настоящее время решает вопросы выживания. Ей не до инноваций, и нет ни одного примера, когда бы корпорация вкладывала в научные разработки существенные средства. Для примера, за рубежом сейчас около 60% финансирования научных исследований обеспечивается корпорациями. Поэтому, обладая мощнейшим научным потенциалом, эти вузы,

по нашему мнению, могут создавать собственное современное производство, ориентированное исключительно на экспорт.

Возможности выхода со своей наукоемкой продукцией и передовыми технологиями на экспорт позволят элитным вузам не просто выжить, но и получить сильный стимул для будущего развития на уровне международных стандартов. По мере становления и развития своего серийного сугубо экспортоориентированного производства наукоемкой продукции такие вузы могут активно привлекать к исследованиям и реализации инновационных проектов студентов, т.е. работать на опережение образования над производством.

Организационной формой, которая позволит практически осуществлять интеграцию образования, науки и производства, по нашему мнению, должны стать учебно-научно-производственные комплексы. Они как никакие другие структуры обеспечивают реализацию в вузах полного цикла инновационных процессов: фундаментальные и поисковые научные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, коммерциализацию разработок, производство и передачу продукта на рынок.

На сегодняшний день логика государственных усилий в области высшего образования такова, что, поскольку у него нет возможности поддерживать инновационную активность, тесно связанную с образованием, *в общем и в целом*, оно приходит к решению поддерживать ее *конкретно и в частности*.

Таким образом, для ведущих вузов необходимо выработать исключительные права по вопросам коммерциализации НИОКР и выхода на зарубежные рынки через создание в этих структурах серийного производства экспортоориентированной наукоемкой продукции.

Идея формирования на базе высших учебных заведений страны университетских комплексов, исследовательских университетов для обеспечения приоритетных направлений развития экономики, науки, технологии сама по себе не нова. Некоторые ведущие вузы уже организовали подобные структуры и приступили к практической интеграции образования, науки и производства. Однако в новых условиях возможного изменения нормативно-правовой базы и экономического механизма функционирования системы высшего образования не приходится рассчитывать на то, что эти структуры будут обеспечивать опережающую подготовку элитных специалистов на основе интеграции академического образования и научных исследований в наиболее перспективных областях знаний, а также осуществлять диверсификацию источников финансирования и активный «фандрайзинг» (поиск и привлечение денежных средств).

Поэтому создание учебно-научно-производственных комплексов с совершенно новыми возможностями и задачами позволит ведущим вузам не только выжить и сохранить свой высокопрофессиональный научный потенциал, но и вносить существенный вклад в создание новых научно-технических направлений, а следовательно, продуктов и технологий.

В качестве критериев оценки деятельности инновационных структур УНПК при их государственно-общественной аккредитации могут являться такие признаки:

- как наличие в составе вуза структурных инновационных подразделений и (или) организаций, исполняющих по доверенности вуза полномочия юридического лица;
- наличие в составе управления УНПК группы менеджеров, работающих на постоянной основе;
- наличие маркетинговой службы;
- наличие в составе УНПК и его инновационных структур сервисных фирм, удовлетворяющих спрос со стороны малых инновационных предприятий на простые и сложные услуги;
- уровень материально-технического оснащения инновационных структур;

- участие инновационных структур УНПК в подготовке, переподготовке и повышении квалификации профессорско-преподавательского состава вуза и предпринимательских кадров региона, работающих в научно-технической и инновационной сферах;

- участие инновационных структур в совершенствовании учебного процесса вуза, в обучении студентов основам инновационной деятельности, развитию материально-технической базы вуза;

- содействие созданию и деятельности в регионе малых и средних инновационных предприятий, использующих результаты научных исследований и вузовские разработки новых технологий;

- способность оказывать реальное влияние на социально-экономическое и технологическое развитие региона.

В состав УНПК могут включаться учебные подразделения вуза, научно-исследовательские институты, опытно-конструкторские бюро, научные отделения, отделы, центры, лаборатории, научно-технологические парки, секторы, обеспечивающие выполнение научных исследований и разработок, а также предприятия различных организационно-правовых форм, действующие в интересах вуза на различных этапах инновационного цикла.

Необходимо подчеркнуть, что эффективная научно-инновационная деятельность может обеспечить значительные доходы только в сочетании с производственной деятельностью. Не секрет, что «идеи» на мировом рынке оплачиваются в 100–1000 раз меньше, чем «пилотные установки», «опытные образцы». Поэтому чрезвычайно важной представляется возможность выходить на мировой рынок не с «научным сырьем», а с «промышленным полуфабрикатом». Вместе с тем, если «сырье», как правило, требует затрат в пределах 1000–10000 долларов и участия ученых, то полуфабрикат — в 10000–1 млн. долларов и дополнительного участия инновационных менеджеров, развитой системы межструктурных связей [7, с. 36-39]. К тому же организация в вузе производственной деятельности гарантирует успешное развитие НИР, НИОКР и инновационной деятельности. Эти направления функционирования УНПК, несомненно, оказывают положительное влияние на образовательный процесс.

В наших условиях, исходя из сложившейся реальности, участниками УНПК могут быть совместные высокотехнологичные предприятия, созданные в союзе с частными предприятиями. Партнеры объединяют в наиболее выигрышной для обеих сторон пропорции финансы, доступ к рынкам, владение земельными участками, производственное оборудование, технологии, профессиональный опыт, интеллектуальную собственность. Обычно такое объединение активов происходит в трех основных организационно-правовых формах — контрактного совместного предприятия; акционерного совместного предприятия; партнерства.

Последнее является сегодня весьма популярным в международном бизнесе.

По нашему мнению, в российских условиях партнерство также выступает одной из важнейших правовых, организационных и экономических форм деятельности предприятий. Уникальность ситуации сегодня заключается в том, что проблемы совместной работы промышленного и научно-технического потенциала должны решаться при объединении возможностей и ресурсов промышленности и вузов.

Выбор партнера вуза в каждом конкретном случае формируется на основе двусторонних интересов, базируется на договорных отношениях, образуя в итоге комплексную программу взаимодействия диполя «вуз — предприятие», которая может изменяться и корректироваться по мере изменения внешних условий, например, при реструктуризации предприятия или отрасли. На начальном этапе составляется рамочное соглашение, где оговариваются все необходимые поло-

жения и фиксируются обязательства, взятые на себя участниками создания совместного производства, в нем же участники определяют конкретные пропорции и суммы платежей.

Учредителями высокотехнологичного предприятия, созданного в рамках УНПК, могут стать либо все участники проекта с процентом акций в уставном капитале согласно понесенным затратам, получающим по ним прибыль на постоянной основе; либо авторы проекта (профессора, доценты, сотрудники), а УНПК входит как учредитель временно, на срок 3–5 лет, с пакетом акций от 10 до 51% (в зависимости от роли УНПК в реализации проекта) с последующей продажей пакета акций. Возможен и третий вариант реализации производства, когда авторы проекта продают результаты работы УНПК на оговоренных условиях, а УНПК, в свою очередь, продает лицензию частному бизнесу.

УНПК продает лицензию за рубеж:

- если не способен организовать в сжатые сроки собственное производство с применением новшества, рассчитанное в том числе и на экспорт продукции;
- создаваемое новое производство будет достаточным лишь для удовлетворения внутренних потребностей без перспектив на выделение значительных объемов продукции на экспорт;
- находится на стадии завершения разработки, обеспечивающей еще более высокие технико-экономические уровни продукции или производства;
- экспорт или его расширение в силу различных причин невозможны или менее целесообразны;
- предоставление лицензии служит условием для налаживания взаимовыгодной производственной кооперации с зарубежными партнерами.

В международной практике торговли лицензиями основные лицензионные платежи производятся по наиболее распространенной классификации либо в форме роялти, либо в форме паушальных платежей. Если лицензия оплачивается паушально, т.е. единовременно производимым платежом, то сумма платежа определяется до начала использования лицензии — во время переговоров о ее продаже: эта сумма в общем случае не подлежит изменению в процессе использования лицензии. При оплате лицензии в форме роялти, во-первых, до конца действия лицензионного соглашения невозможно точно оценить их абсолютную сумму, а во-вторых, выплаты лицензиата в течение периода лицензионного соглашения переменны.

Применительно к практике УНПК, нами предлагается механизм оплаты лицензии, продаваемой комплексом, в форме роялти, поскольку для выплат паушальных платежей необходима мобилизации валютных ресурсов, да еще в момент, когда экономический эффект от внедрения нововведения еще не проявился, в то время как роялти, выплачиваемые параллельно с получением экономического эффекта, позволяют распределять валютные затраты во времени, компенсируя их избыточным эффектом от использования лицензии. Таким образом, общая сумма роялти за период соглашения может превышать паушальные платежи при оплате лицензии, что естественно более выгодно для УНПК. Кроме того, эта форма оплаты лицензии преобладает в мировой практике и поэтому служит некой точкой отсчета и средством установления величины основных лицензионных платежей при переговорах о заключении лицензионных соглашений.

В структуре УНПК необходимо предусмотреть функционирование центров трансфера технологий. Экономическая выгода как для государства, так и для УНПК заключается в организационно-экономической деятельности, которая возникает в самом процессе коммерциализации. Сюда следует отнести создание новых малых и средних предприятий в сфере высоких технологий, новых и достойно оплачиваемых рабочих мест для высококвалифицированных сотрудников УНПК, вы-

живание и развитие элитного научного потенциала УНПК за счет привлечения и эффективного использования внешних и внутренних инвестиций. Участие в процессе коммерциализации результатов исследований дает новые стимулы ученым для мотивации активной научно-технической деятельности

Таким образом, коммерческая реализация интеллектуальной собственности, которая является несомненным достоянием элитных вузов, преобразованных в УНПК, является стимулом и дополнительным источником дохода. Поэтому важнейший практический вопрос, который здесь возникает, — правовое обеспечение процесса коммерциализации научных разработок.

Таким образом, ведущие вузы, преобразованные в УНПК, могут стать реальным поставщиком инноваций на региональный, российский и мировой рынок. При этом, безусловно, необходимо сохранить, а по многим позициям и увеличить (за счет перераспределения финансовых средств) объемы базового финансирования научной и инновационной деятельности ведущих вузов и предоставить им возможность дополнительного заработка за счет создания и коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Трансформация ведущего вуза в учебно-научно-производственный комплекс с предоставлением ему исключительных прав сохранения права собственности на продукты интеллектуального труда, по нашему мнению, будет ориентировать на развитие реального сектора экономики и обеспечивать стратегическую конкурентоспособность УНПК на рынке образовательных, научных и научно-технических услуг. Формирование в структуре УНПК сети инновационных структур, в том числе научно-технологического парка, а также сети малых предприятий (юридических лиц, с правомочиями и без правомочий юридического лица) позволяет во многом создавать условия для коммерциализации разработок любого уровня с учетом интересов ученых и вуза, оперативно управлять объектами интеллектуальной собственности, создавать условия для выхода на зарубежные рынки наукоемкой продукции, способствовать вовлечению обучающихся в исследовательский процесс.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимов П. Ф., Демин В. М., Олейникова О. Н. Финансирование профессионального образования за рубежом. М., 2001.
2. Балыхин Г. А. Финансовое и нормативно-правовое обеспечение системы образования в России // Экономика образования. 2002. № 2.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации М., 2003.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая). М., 2004.
5. Оводенко А. А., Быков В. Г., Вешев Н. А. и др. Модели приема в высшие учебные заведения в развитых странах мира // Высшее образование сегодня. 2004. № 6.
6. Приказ Минфина РФ от 21.06.2001 № 46н (новая редакция от 23.07.2002 № 70н) «О порядке открытия и ведения территориальными органами федерального казначейства Министерства финансов РФ лицевых счетов для учета операций со средствами, полученными от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности».
7. Харин А. А., Майборода В. П. Инновационные технологии, технологические революции и новая экономика // Качество, инновации, образование. № 1. 2003.
8. <http://www.ed.ru/news/>
9. Gazeta.ru// 27.04.2004 – 01.05.2004.
10. <http://www.regions.ru>