

# МЕНЕДЖМЕНТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА УНИВЕРСИТЕТОВ РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.Г. Дмитриева<sup>1</sup>, Н.А. Шевцова<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Кафедра иностранных языков

<sup>2</sup> Кафедра экономико-математического моделирования  
Российский университет дружбы народов  
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

Рассмотрен круг вопросов, связанных с изучением механизмов финансирования и иных форм организации исследовательского сектора российских университетов. В нашей стране центральным звеном интеграции образования и науки призваны стать учреждения высшей школы. В этой связи важно обеспечить их эффективное взаимодействие с бизнес-сообществом на базе реализации как крупных целевых программ, так и отдельных научно-производственных проектов. По мнению авторов, вузы, не получившие статус НИУ, должны стать полноправными участниками этих процессов. Дана оценка зарубежного опыта университетского предпринимательства и перспектив сотрудничества на этом направлении с иностранными коллегами.

**Ключевые слова:** университетское предпринимательство, постдоки, «технологизация» знания, стартапы, венчурные инвестиции

**Рыночные ниши вузовской науки для социально-экономических и инженерно-технических факультетов классических университетов.** В последнее время все большее число стран осуществляют реформы в целях поощрения вузовского предпринимательства и трансфера разработанных в университетах технологий. Не стала исключением из мирового тренда и российская высшая школа, которая получила право (в числе прочих нормативных актов) (см., например, [11]) создавать малые внедренческие предприятия (МВП) для коммерциализации собственных исследований и разработок. При этом определенное признание получил тезис, согласно которому университет есть обычная школа с усложненным курсом обучения, если он не может зарабатывать на науке. Тезис очевидно несправедливый, так как критерий вузовской науки не следует сводить к размеру извлеченной ренты. Кроме того, нельзя не учитывать такой объективный фактор как экономическое отторжение нового знания [1. С. 55, 56] и то обстоятельство, что больш-

шинство классических университетов не имеют широкой практики научных исследований.

Помимо федеральных целевых программ (ФЦП), число которых ограничено, заведения этого сегмента высшей школы в поисках финансирования данного рода деятельности ищут контактов преимущественно с частными предприятиями и компаниями. Однако доходы от сотрудничества с предпринимательским сектором невелики: российская экономика, сырьевая по преимуществу, оставляет немного степеней свободы для инновационных решений. А наукоемкие отрасли: аэрокосмическая, ядерная энергетика, биоинженерия, ИКТ, точное машиностроение — «оккупированы» (в части бюджетной поддержки и крупных корпоративных заказов) немногими вузами, которые в советское время были неотъемлемым звеном научно-производственной системы страны: физтех, МИФИ, МВТУ, МАИ, Балтийский государственный технологический университет, естественно-научные факультеты ряда крупнейших университетов. Эти образовательные учреждения с большим числом базовых кафедр, получившие категорию НИУ, сохраняют тесные связи с отраслевыми ведомствами и корпорациями, уверенно чувствуя себя на рынке НИР. Что не противоречит мировой практике: в университетской среде США на три «бюджетных» доллара приходится один заработанный «рыночный» [7].

Во многом по этим причинам коммерческий результат научной деятельности классических вузов России зачастую оценивается по размеру коммуникационных и коммунальных услуг, предоставляемых университетами «своим» МВП. Уставный фонд последних (по данным за 2012 г.) определялся суммой в среднем в 20 тыс. руб. [3]. А на повышение квалификации преподавателя, работающего в сфере инновационного бизнеса, региональные университеты потратили в 2013 г. от 9 до 17% выделенных на эти цели средств [8].

В этой связи высказываются сомнения в целесообразности совмещения сотрудниками вуза преподавательской и исследовательской деятельности из-за опасений, что такое совмещение может привести к «дефициту преподавательского корпуса, транслирующего знания в аудиторию» [3], т.е. нанести ущерб самому процессу обучения. Однако если обратиться к опыту высшей школы за рубежом, то университет США лишают исследовательского статуса, если потраченное на НИР суммарное время работы профессорско-преподавательского состава в общем фонде рабочего времени составляет менее половины. И хотя «Россия — это не Америка», исследовательская деятельность в стенах вуза является, по нашему мнению, отличительной чертой современного университета.

Какие конкретные мероприятия возможно реализовать силами самих классических университетов (а предметом нашего исследования является именно этот сегмент высшей школы)?

Во-первых, следует использовать такой апробированный в развитых странах элемент организации вузовских исследований, как участие в них «постдоков» (молодых специалистов, защитивших ученую степень и занимающихся преимущественно научной работой). Пионером на этом пути стал Томский политехнический НИУ, а с инициативой инкорпорировать институт «постдоков» в про-

странство высшей школы выступили авторы ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 гг.

Во-вторых, нужно совершенствовать уже имеющиеся формы предпринимательской активности в вузах, такие, к примеру, как студенческие консалтинговые бюро. Старшекурсники, получающие экономические и юридические специальности, приобретают опыт ведения бизнеса и его правового сопровождения. Дополнительная поддержка государства могла бы проявиться здесь в предоставлении налоговых льгот таким МВП. Данная мера будет способствовать привлечению практикующих специалистов «со стороны». В этом случае потребуются определенная корректировка учебного процесса, что, однако, не противоречит законодательству [11].

В-третьих, необходимо создавать атмосферу наибольшего благоприятствования для тех студентов, кто вовлечен в научно-исследовательскую сферу, в частности актуализировать их участие в этой деятельности путем заключения трудовых соглашений (студенческих научных контрактов). Реализация этой идеи повысит авторитет учебного заведения как эффективного работодателя в области инновационного предпринимательства. Профессорско-преподавательский состав получит дополнительный инструмент для адресной оценки IQ своих студентов, дифференцируя их (в течение большей части учебного процесса) на желающих заниматься исследовательской деятельностью или неспособных к ней.

В-четвертых, следует бережно относиться к молодым новаторам, которые начинают свою деятельность на научном поприще с позиции наемного работника. Формируя инновационную среду, университеты ведут конкурентную борьбу не только за выгодные заказы, но и за компетентных специалистов. Многие аспиранты и старшекурсники, участвуя в вузовских МВП, создают оригинальные продукты с высокой добавленной стоимостью. Закономерно возникает вопрос о более справедливом распределении доходов внутри классических отношений «принципал—агент» [12]. Зачастую «принципал», прекрасно «подкованный» теоретически, не в состоянии распорядиться своими ресурсами и принужден выступать в роли обычного арендодателя, тогда как его «агенты» (в том числе иностранные, которые обучаются по корпоративным контрактам и знакомы с импортными методиками), более профессиональны по части инновационного предпринимательства. А если «агент» успешен, то эти отношения могут приобретать форму совладения пакетами акций (если МВП акционировано) или предложения дополнительных опционов. Представляется, что университет, который сможет разработать и изложить такие принципы, получит (наряду с такими факторами, как дислокация, традиции, рейтинг) конкурентные преимущества.

Задача создания эффективно действующего механизма функционирования университетской науки не решается единственно организационными процедурами. Известно, что коммерциализация знаний даже самого высокого уровня до сих пор проблематична. Но спросом пользуются новые технологии, в том числе обучающие. Факультеты классического университета могут получить дополнительный коммерческий доход, если будут продвигаться в направлении «технологизации» учебного процесса. Для управленческих факультетов это может быть

дальнейшее расширение эконометрической составляющей социальных наук. Мы не разделяем опасений получить на этом направлении «осознанное абстрагирование от всякого экономического развития: технологического, научного, социального» [9].

Современный экономико-математический инструментарий открывает широкие возможности для разработки новых технологий с хорошими рыночными перспективами. Подтверждающим примером служит логистическая модель от нобелевского лауреата по экономике за 2000 г. американца Дэниеля Макфаддена (McFadden), которую с коммерческим успехом применили многие транспортные компании [2]. Конкурентными технологиями могут стать маркетинговые новации, способные разрушить рыночное превосходство оппонента. В сфере гуманитарного знания спросом на рынке пользуются лингвистические методики, которые базируются на различных стилях владения языком — письменном, разговорном, научно-техническом, деловом [4]. Перспективным, основанным на междисциплинарном знании обещает стать рынок обучающих программ компьютерного перевода.

Что касается инженерно-технических факультетов классических университетов, то их рыночные ниши связаны с отраслями традиционной российской специализации. Есть мнение, что инновации в этом секторе народного хозяйства не обладают серьезным рыночным потенциалом, что для создания нового рынка нужен революционный способ производства или оказания услуг, что у технологий, которые лишь улучшают существующий продукт, нет устойчивых перспектив. По нашему мнению, рентабельность инновационного предпринимательства в традиционных отраслях не уступает наукоемкому сектору. Доказательство тому — предпочтение частных венчурных фондов проектам, которые занимаются разработкой технологий широкого применения и имеющих значительную потребительскую ценность, а не единственного, пусть даже эксклюзивного действия. В течение последнего десятилетия прошлого века в США и странах ЕС было запущено большое число программ по субсидированию фондов начальных инвестиций, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов и т.п. В результате рынок венчурных инвестиций «перегрелся», «пузырь» лопнул, и оказалось, что высокие показатели инновационной активности могут привести к накоплению дисбалансов и что устойчивое развитие предполагает более взвешенные решения.

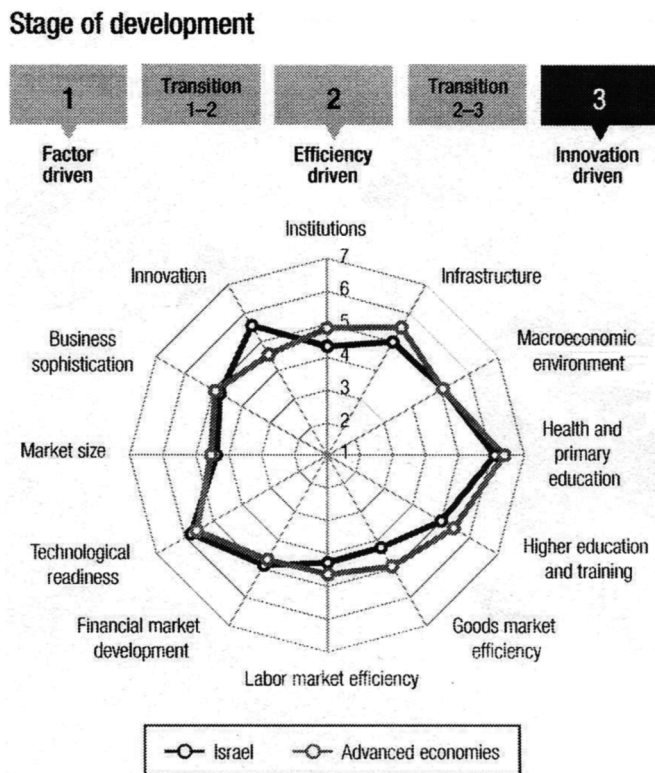
В этой связи позволим сделать следующее предположение: с точки зрения перспектив коммерциализации вузовской науки многопрофильность классических университетов может стать их конкурентным преимуществом перед исследовательскими вузами с большими амбициями, но узкой специализацией. В свою очередь, столичные университеты имеют определенные преимущества перед провинциальными. «Географическая стесненность», характерная для мегаполисов, является благоприятной средой для возникновения кластеров, которые, по Майклу Портеру, базируются на территориальной сопряженности регулятивных учреждений, университетов и отраслевых бизнесов. Для таких территориальных образований характерен высокий уровень социальной транспарентности, когда профессиональная деятельность специалиста имеет тенденцию стать продолже-

нием его повседневной жизни. Возникает то, что Портер определяет как «социальный клей» [10].

**Перспективы инновационного предпринимательства в классических вузах: от внедренческих коллективов к исследовательским стартапам.** Пока же у малых внедренческих предприятий, входящих в инновационный пояс классических университетов России, больше проблем, чем достижений. И причин для «пробуксовки» две: «вялая» инвестиционная подпитка исследовательской среды и дефицит квалифицированных кадров. Что касается последнего, то решение этой проблемы лежит на поверхности: необходима более тесная кооперация вузовских МВП с исследовательскими структурами академической и отраслевой науки. Как раз на этом направлении в последние годы наметились радужные перспективы. Министерство образования и науки РФ в русле мероприятий по реформированию структур РАН поставило цель в среднесрочной перспективе повысить оплату труда научным сотрудникам, которые замещают соответствующие должности в вузах. Эта мера может способствовать приходу многих высоких профессионалов в исследовательские подразделения вузов, что в позитивном ключе трансформирует нынешний профиль университетской науки.

Похожая ситуация случилась в государстве Израиль на рубеже 90-х, когда эту небольшую ближневосточную страну «накрыла» волна «большой алии» или массового «исхода» (до миллиона человек) из стран СНГ. Многие постсоветские иммигранты оказались учеными или ИТР, и перед руководством страны встала задача как можно лучше распорядиться этим человеческим капиталом. Проблема состояла в том, что центры исследований и разработок, которыми Израиль располагал к началу «лихих» (для России) 90-х, не могли обеспечить абсорбцию такого количества специалистов. Перед израильским правительством встала дилемма. Положиться на «невидимую руку рынка», подстраховавшись изданием общих стратегий и долгосрочных программ, или, проявив «живость воображения», отреагировать на возникшую социально-экономическую реальность и сменить вектор технологической политики. Избрали второй вариант. Не отказываясь от успешной практики выполнения жизненно важных для страны масштабных проектов [6], приоритет отдали развитию инновационного предпринимательства. Было резко увеличено число «стартапов», большинство которых встало «на крыло» местных университетов. Сегодня на бирже NASDAQ, где котируются акции высокотехнологичных предприятий, компаний из Израиля больше, чем из всего Евросоюза ([www.NASDAQ.COM](http://www.NASDAQ.COM)). В итоге мировая экономика получила хрестоматийный пример позитивного осуществления государством своих регулятивных функций. В ходе абсорбции огромной массы квалифицированных переселенцев, наряду с новым качеством высшего образования произошло инновационное переустройство всей экономики.

Авторитетным источником оценки состояния национальных экономик считается Доклад о глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index Report) — GCI, публикуемый под эгидой Давосского всемирного экономического форума (WEF). Доклад подтвердил высший (третий) уровень развития экономики Израиля — «innovation driven» (рис.).



**Рис.** Оценка экономики Израиля по «The Global Competitiveness Index» 2014/2015.

(Источник: The Global Competitiveness Report 2014-2015, K Schwab, World Economic Forum, Geneva 2014 [12. С. 121]).

Как видно из диаграммы, конкурентное преимущество Израиля среди стран ОЭСР базируется на группе параметров, формирующих категорию «innovation». По отдельным параметрам инновационный потенциал Израиля оценивается следующим образом:

- инновационная восприимчивость бизнес-среды — 3-е место;
- качественные характеристики учреждений, занимающихся НИОКР — 3-е место;
- политика правительства по привлечению венчурного капитала — 7-е место;
- сотрудничество университетов с отраслевыми структурами — 7-е место;
- коммерциализация продуктов инновационной отрасли — 9-е место;
- наличие научных работников и ИТР — 10-е место;
- число полученных патентов, цитируемость научных публикаций — 5-е место.

В генеральном рейтинге Давосского форума у Израиля 27-я позиция. Причина этого сравнительно «скромного» места — сложное геополитическое положение страны. Для сравнения: Российская Федерация в рейтинге GCI за 2014 г. — 53-я. Поэтому интерес для российской аналитики представляют меры властей Израиля по «вводу в эксплуатацию» такого важнейшего элемента инновационной инфраструктуры, как финансирование исследовательских проектов. Частным

венчурным фондам как корпоративным кредитным учреждениям инновационные идеи редко представляются привлекательными: эти фонды связаны жесткими обязательствами перед акционерами. Поэтому, начиная бизнес, большинство новаторов ищет поддержку у состоятельных граждан, которых называют «бизнес-ангелами». Для израильтян таковыми по преимуществу становятся их состоятельные зарубежные соотечественники. Но есть ли им аналог в современной России? Наш ответ утвердителен.

Как известно, курс на «национализацию» элит предполагает амнистию капиталов зарубежной юрисдикции, которые, помимо прочего, рискуют «зависнуть» в офшорах (как показал недавний пример Кипра). Суверены этих финресурсов — люди не только предприимчивые, но и не лишённые любознательности. В подтверждение сошлёмся на недавний демарш российского миллиардера Юрия Мильнера, объявившего о пожертвовании 100 млн долл. англоамериканским астрофизикам — энтузиастам внеземной жизни. Убеждены, что наши капиталисты способны рискнуть своими деньгами, влив свежую кровь в движение российских «бизнес-ангелов» или даже став стратегическими инвесторами отечественных венчурных фондов, в особенности если власти российской финансовой «гавани» предоставят венчурным капиталистам определённые преференции.

Во-первых, вновь обратимся к опыту Израиля, к его кредитно-денежной политике, которая во времена 90-х была сфокусирована на поддержке инновационного бизнеса новых сограждан. В Израиле (как и в современной России), «честные» банки придерживаются консервативной кредитной стратегии (в Израиле некоторое время даже отсутствовал рынок вторичной ипотеки!). Поэтому те, кто пытался заняться традиционным бизнесом (в том числе игрой на бирже), с трудом находили кредит под небольшой процент. Тем самым предприимчивых граждан принуждали свое «бизнес-счастье» искать в сфере хайтэка, где есть дешёвые кредиты и налоговые льготы.

Во-вторых, (и это уже мировой опыт) насколько в действительности велика вероятность потерять венчурный капитал? Журнал *Venture Economics* проанализировал результаты деятельности более 1200 венчурных фондов стран ОЭСР. Оказалось, что только 20 из 100 финансируемых инновационных проектов имели успех. Однако их рентабельность была настолько велика, что венчурный бизнес в итоге стал на 3% доходнее, чем финансовые (на ту же сумму) манипуляции на фондовых площадках с акциями предприятий в традиционных отраслях экономики (разумеется, эти 3% не есть константа и серьёзно варьируется для разных стран и отраслей) [14].

В-третьих, (и это напрямую относится к теме нашего исследования): что может побудить «бизнес-ангела» передать свой капитал конкретно вузовскому стартапу?

Причин несколько:

— вузовские исследования, учитывая многолетние связи того или иного факультета со своими бизнес-партнерами, ориентированы на конкретный рынок; разработчики знают будущих клиентов и то, как новая технология сможет удовлетворить их потребности;

— научные разработки в университетах патентуются, а их создатели обладают правами на интеллектуальную собственность;

— приборная база классических университетов уступает тому, что имеют в своем распоряжении технологические НИУ; однако университеты, в особенности столичные, в рамках межвузовской кооперации обладают доступом к центрам коллективного пользования (ЦКП).

Другим источником пополнения бюджета вузовских исследований является, по нашему мнению, интенсификация контактов наших университетов с высшей школой и бизнесом Китая. Мы отнюдь не призываем сворачивать отношения с западными коллегами. Напротив, встречный трансфер новых технологий в современных реалиях наиболее перспективен как раз на площадках университетских стартапов. Однако нынешние перспективы получить заказы от западных фирм для российских вузов выглядят туманными, а возможности товарной экспансии вузовского продукта на евроатлантический рынок НИР вовсе проблематичными. С другой стороны, глобальная экономика породила новый вид конкуренции — инновационную гиперконкуренцию, которая по своим параметрам приближается к концепции «созидательного разрушения рынка» Йозефа Шумпетера [5].

Сегодня результативный имитатор, который оперативно адаптирует заимствованные технологии, на рынке инноваций не менее востребован, чем успешный новатор. Основную прибыль получает тот, кто опережает конкурентов в части внедрения нововведений. Мировой лидер по использованию имитационного механизма — КНР, и неудивительно, что у наших китайских партнеров возникли проблемы. Если ранее западные корпорации, создавшие свои исследовательские филиалы в Китае, только фильтровали трансфер высоких технологий, то сегодня США вовсе отказываются от высокотехнологичного аутсорсинга и возвращают предприятия хайтека на свою территорию. Об этом Барак Обама объявил в ежегодном послании конгрессу США в 2012 г. и то же самое повторил в следующем, 2013 г. Американский президент мотивировал свое решение опасностью упустить лидерство в передовых отраслях [4].

Между тем в КНР все заметнее вырисовывается корпоративная модель высшего образования, а инвестиционный потенциал китайского бизнеса позволяет местным компаниям командировать студентов и аспирантов в иностранные вузы во все больших масштабах. Напомним в этой связи, что еще в феврале 2010 г. Президент РФ дал поручение в позитивном ключе проработать вопрос о возможности заключать договора с иностранными студентами по исследовательской тематике. А в ходе недавнего визита В.В. Путина в Пекин (2-3 сентября с.г.) стороны договорились довести студенческий обмен с Китаем до 100 тысяч студентов. Дело за малым: убедить китайский бизнес в серьезности наших намерений развивать межвузовское сотрудничество на длительную перспективу без всякой кадровой дискриминации. А участие представителей высшей школы России в обучающих семинарах на базе китайских университетов даст возможность ближе познакомиться с предпринимательской культурой и методами управления исследовательской инфраструктурой вуза.

Мировой опыт показывает, какой значительный вклад в развитие инноваций и предпринимательства вносят вузовские исследования. Сегодня в каждом российском университете есть большое число креативной молодежи, желающей развивать идеи и наработки, полученные во время учебы в стенах своей *alma mater*.



Последние же перемены в академическом секторе науки позволяют определить исследовательскую среду вуза как перспективную и инвестиционно привлекательную точку роста.

### ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Анчишкин А.И.* Наука — техника — экономика. М.: Экономика, 1986.
- [2] *Балацкий Е.В., Сергеева В.В.* Научно-практическая результативность российских университетов // Высшая экономика. 2014. № 2. С.133–147.
- [3] *Гусев А.Б.* Современный профиль вузовской науки в России и перспективы его изменения // Альманах «Наука. Инновации. Образование». 2012. Вып. 12. С. 42–49.
- [4] *Дмитриева Е.Г., Шевцова Н.А.* Исследование факторов информационно-знаниевой среды. Модернизация и инновационное развитие экономических систем: монография. М.: РУДН, 2014.
- [5] *Дятлов С.А.* Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист. 2012. № 5. С. 69–73.
- [6] *Жадовец Н.В.* Политика государства Израиль по формированию национальной инновационной системы (1985–2012 гг.): автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Томск, 2013. 23 с.
- [7] *Игнатов И.И.* Высшее образование и вузовские науки // Российский экономический журнал. 2013. № 5. С. 59–82.
- [8] *Коршенко И.Ф., Коршенко О.П., Шушарина Т.Е.* Университетские кадры для малых инновационных предприятий, входящих в инновационный пояс вуза // Инновации в образовании. 2014. № 5. С. 52–66.
- [9] *Московский А.* Почему студенты Гарварда против лекций Г. Мэнкью? // Экономист. 2012. № 1. С. 74–82.
- [10] *Портер М.* Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
- [11] Федеральный закон № 217 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». URL: <http://base.garant.ru/12168685/>
- [12] *Хубиев К.А.* Инновационная экономика и генезис новых отношений // Экономист. 2012. № 4. С. 62–67.
- [13] The Global Competitiveness Report 2014–2015, *K Schwab*, World Economic Forum, Geneva. 2014.
- [14] World Economic Outlook. April 2005. International Monetary Fund. Wash. 2005.

## THE RESEARCH ENVIRONMENT OF UNIVERSITIES OF RUSSIA: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

E.G. Dmitrieva<sup>1</sup>, N.A. Shevtsova<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Chair of foreign languages

<sup>2</sup> Chair of economic-mathematical modeling  
Peoples' Friendship University of Russia

*Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198*

The range of issues associated with the study of funding mechanisms and other forms of organization of research sector of the Russian universities is discussed in the article. The central element of the integration of education and science in Russia are called to be institutions of higher education. In this

regard, it is important to ensure their effective interaction with the business community on the basis of the implementation of large target programs and individual research and production projects. According to the authors, the University received the status of the HSE, should be full participants in these processes. The estimation of foreign experience of University entrepreneurship and the prospects of cooperation in this area with foreign counterparts is also given.

**Key words:** university entrepreneurship, postdocs, “technologization” of knowledge, startups, venture investments

## REFERENCES

- [1] *Anchishkin A.I.* Nauka — tehnika — jekonomika [Science — equipment — economy]. M.: Jekonomika, 1986.
- [2] *Balackij E.V., Sergeeva V.V.* Nauchno-prakticheskaja rezul'tativnost' rossijskih universitetov [Scientific and practical productivity of the Russian universities]. *Vysshaja jekonomika [The highest economy]*. 2014. no 2. pp.133–147.
- [3] *Gusev A.B.* Sovremennyy profil' vuzovskoj nauki v Rossii i perspektivy ego izmenenija [Modern profile of high school science in Russia and prospects of its change]. *Al'manah «Nauka. Innovacii. Obrazovanie» [Al'manah «Nauka. Innovacii. Obrazovanie»]*. 2012. no. 12. pp. 42–49.
- [4] *Dmitrieva E.G., Shevcova N.A.* Issledovanie faktorov informacionno-znanievoj sredy [Research of factors of the information environment. Modernization and innovative development of economic systems: monograph]. M.: RUDN, 2014.
- [5] *Djatlov S.A.* Innovacionnaja giperkonkurencija kak faktor razvitija jekonomicheskoj sistemy [Innovative hypercompetition as factor of development of economic system]. *Jekonomist [economist]*. 2012. no 5. pp. 69–73.
- [6] *Zhadovec N.V.* Politika gosudarstva Izrail' po formirovaniju nacional'noj innovacionnoj sistemy (1985—2012 gg.) [Policy of the state of Israel on formation of national innovative system]: avtoref. diss. ... kand. ist. Nauk [abstract of the thesis of the candidate of historical sciences]. Tomsk, 2013. 23 p.
- [7] *Ignatov I.I.* Vysshee obrazovanie i vuzovskie nauki [The higher education and high school sciences]. *Rossijskij jekonomicheskij zhurnal [Russian economic magazine]*. 2013. no 5. pp. 59–82.
- [8] *Korshenko I.F., Korshenko O.P., Shusharina T.E.* Universitetskie kadry dlja malyh innovacionnyh predpriyatij, vhodjashhij v innovacionnyj pojas vuza [University shots for the small innovative enterprises entering an innovative belt of higher education institution]. *Innovacii v obrazovanii [Innovations in education]*. 2014. no 5. pp. 52–66.
- [9] *Moskovskij A.* Pochemu studenty Garvarda protiv lekcij G. Mjenk'ju? [Why students of Harvard against lectures G. Menkyuu?]. *Jekonomist [economist]*. 2012. no 1. pp. 74–82.
- [10] *Porter M.* Mezhdunarodnaja konkurencija []. M.: Mezhdunarodnye otnoshenija, 1993. 896 c.
- [11] Federal'nyj zakon № 217 «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii po voprosam sozdanija bjudzhetnymi nauchnymi i obrazovatel'nymi uchrezhdenijami hozhajstvennyh obshhestv v celjah prakticheskogo primenenija (vnedrenija) rezul'tatov intellektual'noj dejatel'nosti» [The federal law No. 217 “About modification of separate acts of the Russian Federation concerning creation of economic societies by the budgetary scientific and educational institutions for practical application (introduction) of results of intellectual activity”]. URL: <http://base.garant.ru/12168685/>
- [12] *Hubiev K.A.* Innovacionnaja jekonomika i genezis novyh otnoshenij [Innovative economy and genesis of the new relations] // *Jekonomist [economist]*. 2012. No 4. pp.62–67.
- [13] The Global Competitiveness Report 2014—2015, *K Schwab*, World Economic Forum, Geneva. 2014.
- [14] World Economic Outlook. April 2005. International Monetary Fund. Wash. 2005.