

16. Татуев А. А. Социально-экономическая роль промышленной политики в современной экономике экономика, статистика и информатика // Вестник УМО. 2012. № 3–2. С. 313–316.
17. Татуев А. А., Токов Р. Р. Приоритеты модернизации промышленности как одного из драйверов развития экономики региона // Terra economicus. 2012. Т. 10. № 4–3. С. 218–221.
18. Иванов А. С., Матвеев И. Е. Многокрасочный ландшафт мировой энергетики: контрасты становятся резче. [Электронный ресурс]. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2014-01/1> (дата обращения: 25.03.2015).
19. BP Statistical Review of World Energy, June 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2014/BP-statistical-review-of-world-energy-2014-full-report.pdf> (дата обращения: 29.04.2015).
20. http://ec.europa.eu/news/energy/120608_en.htm (дата обращения: 21.08.2014).

УДК 338.2

Парахина Валентина Николаевна, Новикова Екатерина Николаевна

ОБЛАСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ КОММЕРЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НОВОВВЕДЕНИЙ¹

В статье рассмотрены области возникновения ключевых проблем коммерческой реализации нововведений, определены наиболее сложные и трудоемкие, а также детерминированы уровни их решаемости по элементам инфраструктуры.

Ключевые слова: инновация, коммерциализация, инфраструктура коммерциализации инноваций, инновационная деятельность вуза.

Valentina Parakhina, Ekaterina Novikova

THE AREA OF OCCURRENCE OF THE KEY PROBLEMS OF THE COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS

The article describes the emergence of the field of the key problems of commercialization of innovations identified the most complex and labor-intensive, and are determined by their levels of solvability of infrastructure elements.

Key words: innovation, commercialization, infrastructure, commercialization of innovations, innovative activity of the university.

В современных условиях возникает необходимость перехода на принципы инновационной экономики, которая способна обеспечить разнообразие выпускаемых в стране товаров и уменьшить зависимость от ввоза стратегически значимой продукции и технологий. Рост конкурентоспособности российской экономики станет возможным на базе технологической модернизации промышленного производства на основе отечественных проработок и импорта прогрессивных инновационных решений.

Самыми сложными и необходимыми на практике необходимо считать проблемы создания рыночных взаимоотношений коммерческого применения интеллектуальной собственности (реализации интеллектуального продукта) через совершенствование инфраструктуры, так как от уровня успешного решения возникших проблем зависит вероятность получения конечных положительных итогов инвестиционных вложений и инновационной деятельности [1].

Можно выделить несколько областей возникновения спорных вопросов при коммерческой реализации нововведений:

- экономическая область, подразумевающая отсутствие материальной заинтересованности у участников процесса коммерциализации;

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научно-исследовательского проекта «Теоретические основы формирования инфраструктуры коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов», проект № 15-36-50552 мол_нр

- организационная область, включающая неотработанность структуры и функций;
- правовая область, предполагающая несовершенство законодательной базы процесса коммерциализации новшеств;
- финансовая область, включающая вопросы недостаточности или отсутствия источников инвестирования нововведения для их дальнейшей коммерческой реализации;
- управленческая область, охватывающая проблемные вопросы, связанные с несовершенством системы управления организация, создающих инноваций и нуждающихся в их коммерциализации;
- кадровая область возникновения проблем при коммерциализации инноваций, связанная с персоналом организаций их создающих, отсутствие необходимых кадров – брокеров инноваций;
- поведенческая область, состоящая из спорных вопросов относительно организационной культуры предприятия и его поведения на рынке;
- информационная область для стремящихся к коммерциализации своих идей и разработок организаций-новаторов, связанная с процессом создания информационной базы инноваций и эффективности ее использования;
- маркетинговая область, позволяющая определить широту использования маркетинговых инструментов для каждой конкретной компании, создающей инновации и имеющей потребность к ее коммерческой реализации;
- инфраструктурная область, связанная с деятельностью субъектов инновационной деятельности, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание процесса коммерциализации инноваций;
- техническая область, подразумевающая технические возможности обеспечения процесса развития инфраструктуры коммерциализации нововведений;
- имиджевая область, включающая проблемы, связанные с искусственным образом элементов инфраструктуры коммерциализации, формируемым в общественном сознании СМИ.

Незавершенность большинства исследований для самой разработки определяется тем, что во многих организациях, создающих инновации, используется только базовый вариант инновационного продукта-разработки, имеющей совокупность функциональных параметров, которые целесообразно дорабатывать, чтобы придать товарам необходимые характеристики с позиций маркетинга.

Созданный образец при этом имеет базовые свойства и параметры будущего товара, однако не может определить конкурентоспособность продукта по отношению к аналогичной продукции или товарам-заменителям, что, как следствие, уменьшает ценность созданной инновации. Решить эту проблему можно с помощью проведения рыночных исследований, установление базовых характеристик разработки, интересных потенциальным покупателям аналогичной продукции, и с использованием рекомендаций по доработке научно-технической продукции в направлении повышения уровня ее соответствия выявленному потенциальному спросу.

Другая важная проблема коммерциализации инноваций в различных элементах инновационной инфраструктуры отечественной экономики связана с поиском требуемых финансовых ресурсов для осуществления разработки и инвесторов, готовых взять на себя возникающие риски, которые связаны с этим процессом. Проблемы адекватного оценивания рыночной привлекательности технологических разработок свойственна практически всем элементам инфраструктуры коммерциализации и определена тем, что российская практика определения возможности коммерциализации научно-технических продуктов еще слабо развита, как следствие, каждый исследователь осуществляет собственный поиск потенциальных потребителей и инвесторов, сталкивается в этом случае с нежеланием покупателей в ряде случаев покупать инновационные товары или инвестировать средства в ее доведение до вида, соответствующего интересам потребителей.

Низкий уровень юридической и экономической грамотности разработчиков в сфере защиты и оценки объектов интеллектуальной собственности, а также их коммерциализации, кроме этого, и несовершенство законодательной базы в данной области являются очень важной проблемой, решение которой лежит на уровне государственной и региональной власти.

Проблема показателей критериев инновационности относится к информационной области возникновения спорных вопросов в процессе развития инфраструктуры коммерциализации. Современное бизнес-сообщество поддерживает быстро окупаемые, менее рискованные и менее затратные проекты. Несмотря на то что доходность инновационного бизнеса намного больше, чем от других видов деятельности, такой бизнес предполагает высокий риск и длительный период развития [2].

В основе инновации лежит продукт, обладающий следующими свойствами: не имеет ограничений к выводу товара на мировой рынок; отсутствуют прямые аналоги или обладает существенными преимуществами перед конкурирующими продуктами; на порядок или более повышает какой-то из параметров известного товара; значительно улучшает совокупность технических характеристик известного продукта.

Проблемы создания и регистрации малых предприятий при вузах является спорным вопросом организационного характера. Не решена проблема интеллектуальной собственности, получения прав на нее от НИИ и вузов.

Пока отсутствуют права на интеллектуальную собственность и залог для получения инвестиций, становится недоступным зарубежное патентование и поддержка малых предприятий на стадии start-up. Для открытия предприятия необходимы не менее 10 тыс. долл. плюс затраты на технологию, оборотные средства, юридическое оформление, заработную плату сотрудников, получение разрешительного пакета документов. Имеют место высокая и долговременная потребность в инвестициях, отсутствует офис для работы, высока стоимость арендной платы и наблюдается сложная система разрешений и проверок, длительность оформления, а также сложный, высоко затратный и длительный порядок получения различных сертификатов, лицензий.

Также имеются такие сложности, как: невозможность выхода малых предприятий на мировой рынок; сложность защиты своих интересов, если сталкиваются с недобросовестностью зарубежных партнеров (судебные издержки недоступны); возникновение недоверия к банковской сфере; нестабильность и недоработанность законодательства; отсутствие гарантий и страховки, которые удерживают от участия бизнес-агентов, иностранных инвесторов; налог на рекламу; отсутствие господдержки рекламных и PR-компаний; сложность постановки на балансовый учет интеллектуальной собственности, обложение ее аналогами; отсутствие системы государственных заказов на инновационные продукты.

Проблема венчурной стадии развития. Сложность выхода для инвесторов из инновационного бизнеса, отсутствие биржи высоких технологий, отсутствие практики венчурного инвестирования при появившихся венчурных фондах, отсутствие законодательства, стимулирующего деятельность венчурной политики. Проблема регистрации интеллектуальной собственности. Если интеллектуальная собственность на инновационный продукт не будет защищена и коммерциализирована, то стратегическая цель руководства учреждения – заставить работать и получить доход – выполнена не будет.

Отчуждение от авторов интеллектуальной собственности и будущих доходов при продаже продукта ведет к ее обесцениванию, неизбежному конфликту и провалу проекта. Стоимость разработки технологии не выше 1–3 % от суммарных затрат. Если произойдет продажа разработки на этой стадии, то требовать больше, чем 1–3 % беспочвенно. Доходы будут извлекать те, кто оплатил продвижение разработки (инвесторы), осуществляет производство (производители) и реализует продукт (дистрибьюторы, продавцы).

Следовательно, дальнейшее участие разработчиков в продвижении продукта к рынку может обеспечить только эффективная передача интеллектуальной собственности потребителю (тщательное проговаривание всех моментов в лицензионных договорах). Интеллектуальная собственность должна стоить столько, сколько за нее готовы заплатить при продаже технологии или продуктов на

ее основе. Итоговая стоимость определится только после выхода продукта из оборота. Частные инвесторы не вкладывают средства в непонятную, плохо контролируемую структуру, особенно если ее руководство назначено сверху, органами власти.

Проблема поиска инвесторов. Важно поддерживать инновации в той сфере, которая не интересна частным инвесторам, в первую очередь это относится к начальной стадии создания новшеств. Если вуз заявляет, что сам проинвестирует свои разработки, но не отдаст свои технологии, то это указывает на исключительную некомпетентность авторов и администрации учреждения. Задача власти – сформировать условия, в которых негосударственные инвесторы будут вкладывать свои средства в инновационные проекты. Венчурные инвестиции выделяются малым предприятиям, владеющими всеми правами на интеллектуальную собственность. Это залог под инвестиции при наличии рынка. Если правила выхода из бизнеса (например, механизм продажи акций инновационного предприятия) выстроены и утверждены в договоре, то венчурный капиталист пойдет навстречу руководителю малого предприятия.

Проблема налогообложения. Если авторы учреждения создают интеллектуальную собственность, то ее очень трудно оценить и поставить на баланс в затратную часть. Патенты, разрешения, сертификаты, лицензии, протоколы испытаний, заработная плата авторов в течение времени создания разработки – все это затраты на создание интеллектуальной собственности.

Тем не менее эти затраты ничего не говорят о стоимости интеллектуальной собственности, поскольку последняя определяется будущими расходами и доходами. Учреждение может поставить объекты интеллектуальной собственности на баланс по сколько-нибудь приличной цене (не по рыночной) и сразу уплатить 18 % НДС, а также 24 % налога на прибыль. Также необходимо уплатить 1 % от стоимости постановки на баланс как нематериального актива. Чтобы получать налоги, правительство стимулирует поиск интеллектуальной собственности, но учреждение или предприятие его искать не будет. И только в том случае, если интеллектуальная собственность готовится к продаже и есть для нее покупатель, есть смысл увеличить стоимость лицензии или стоимость акций, продукции предприятия, ссылаясь на необходимость платить налоги и амортизацию [3, 5].

Сложности коммерциализации инноваций обусловлены возникновением в вузах новых, не свойственных прежде образовательным учреждениям функций и направлений деятельности, которые связаны, например, с экономической самостоятельностью вузовских подразделений или с коммерческой поддержкой НИР и инновационной деятельности в течение всего жизненного цикла, начиная с этапа маркетингового исследования и заканчивая этапом коммерциализации научных результатов.

Многоуровневость и бюрократизм управленческого аппарата значительно осложняет инновационный процесс и коммерциализацию разработок.

Таким образом, обобщая сказанное, можно выделить следующие проблемы процесса коммерциализации инноваций (таблица 1).

Таблица 1

Проблемы развития инфраструктуры коммерциализации инноваций

№ п/п	Наименование и уровень проблемы
1.	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
1.1.	Эффективность инновации
1.2.	Мотивация к коммерческой реализации инноваций, их покупке и продаже
1.3.	Экономические гарантии
2.	ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
2.1.	Отсутствие специального подразделения, занимающегося коммерциализацией
2.2.	Низкий уровень специализации подразделения, занимающегося коммерциализацией

№ п/п	Наименование и уровень проблемы
2.3.	Неэффективное выполнение функций
2.4.	Слабая связь с бизнес-структурами
2.5.	Многоуровневость организационной структуры
2.6.	Проблема венчурной стадии развития
2.7.	Проблема регистрации интеллектуальной собственности
3.	ПРАВОВОЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
3.1.	Низкая юридическая грамотность
3.2.	Несовершенство законодательства
4.	ФИНАНСОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
4.1.	Недостаток источников инвестирования или их отсутствие
4.2.	Проблема поиска инвесторов
4.3.	Слабые возможности получения кредита для разработки инновационного продукта
4.4.	Разветвленность направлений, требующих финансирования
5.	УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
5.1.	Многоуровневость и бюрократизм управленческого аппарата
5.2.	Отсутствие механизма вовлеченности первых лиц
6.	КАДРОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
6.1.	Низкий профессиональный уровень персонала, занимающегося коммерциализацией
6.2.	Низкий уровень мотивации
6.3.	Отсутствие необходимых кадров брокеров инноваций
7.	ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
7.1.	Организационная культура, слабо ориентированная на инновационную предприимчивость
8.	ИНФОРМАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
8.1.	Отсутствие информационной базы инновационных проектов
8.2.	Проблема показателей критериев инновационности
8.3.	Слабо организованный коммуникационный процесс
9.	МАРКЕТИНГОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
9.1.	Необходимость выделения специалиста в отделе маркетинга, занимающегося коммерциализацией разработок
9.2.	Ограниченность использования маркетинговых инструментов
9.3.	Неэффективная реклама
9.4.	Проблема адекватной оценки привлекательности инновации
9.5.	Недостаточность информации о рынке инноваций
10.	ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
10.1.	Отсутствие или недостаток специализированной инфраструктуры коммерциализации
11.	ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
11.1.	Недостаток современного оборудования
11.2.	Недоработка исследований разработки до серийного уровня
12.	ИМИДЖЕВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
12.1.	Постепенная потеря мировых приоритетов российских ученых в различных областях науки

Таким образом, анализируя таблицу 1, можно сделать вывод о том, что наиболее сложными и трудоемкими являются проблемы организационного, маркетингового и финансового характера.

Далее важно рассмотреть приведенные выше проблемы и оценить уровень их решаемости по элементам инфраструктуры коммерциализации (МИП, бизнес-инкубатор, отдел коммерциализации в НИИ, КБ, вузе, центры трансфера технологий и др.) (таблица 2).

Таблица 2

**Решение проблем коммерциализации инноваций современными элементами
инновационной инфраструктуры
(номер проблемы соответствует номеру в предыдущей таблице)**

Уровень проблемы	Элементы инфраструктуры коммерциализации, РЕШАЮЩИЕ проблемные вопросы			
	МИП	Бизнес-инкубатор, технопарк	Отдел коммерциализации	Центры трансфера технологий
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ	1.2	1.1	1.2	1.1
		1.2		
		1.3		
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ	2.1	2.1	2.1	2.1
		2.3		
	2.5	2.4		2.3
		2.6		
ФИНАНСОВЫЙ	4.4	4.1	4.2	4.2
	4.2	4.2	4.4	
		4.3		
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ	-	5.2	-	5.1
КАДРОВЫЙ	-	6.1	-	6.1
		6.2		
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ	7.1	7.1	-	-
ИНФОРМАЦИОННЫЙ	8.2	8.1	8.2	8.1
		8.2		8.2
МАРКЕТИНГОВЫЙ	9.1	9.1	9.1	9.1
	9.2	9.2		9.2
ТЕХНИЧЕСКИЙ	-	11.2	-	-
ИМИДЖЕВЫЙ	-	12.1	-	-

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что большинство проблем решается на уровне бизнес-инкубатора. Однако данный элемент инфраструктуры коммерциализации является наиболее действенным для решения проблем малого инновационного предпринимательства, т. к. специализируется на формировании благоприятных условий для эффективной деятельности инновационных фирм, которые реализуют оригинальные научно-технические идеи, предоставляют оборудование и оказывают консультации на льготных условиях. Такие экономические спорные вопросы развития инфраструктуры коммерческой реализации инноваций, как повышение эффективности нововведений и мотивации к изобретательности благодаря удобной организационной структуре бизнес-инкубатора, решаются достаточно быстро.

Решением кадровых проблем результативно занимаются в технопарке, бизнес-инкубаторе и ЦТТ. Здесь уделяется огромное внимание профессиональному уровню персонала, занимающегося коммерциализацией, т. к. данный вид деятельности является основным для этих организаций и они, в отличие от остальных представленных выше элементов инфраструктуры коммерческой реализации технологий, часто выступают самостоятельными хозяйственными единицами.

Проблема мотивации напрямую связана с имиджем инфраструктурного элемента. Так, в настоящее время в России наблюдается особое участие в функционировании и развитии бизнес-инкубаторов и технопарков. В этой связи, работая в данной структуре, разработчик обладает гораздо более высоким уровнем мотивации к нововведениям, по сравнению с остальными.

Центры трансфера технологий (ЦТТ) должны играть ключевую роль в развитии национальной и региональных инновационных систем, обеспечивая ускорение продвижения на предприятия промышленности научных разработок, в первую очередь созданных с применением бюджетных ресурсов. Главной задачей ЦТТ должна быть коммерциализация инноваций, созданных в научных организациях и университетах.

Для исполнения указанной задачи ЦТТ должны иметь возможность предоставления консалтинга с достаточно широким спектром услуг: финансово-экономических, рыночных, маркетинговых, использования интеллектуальной собственности, внешнеэкономической работы. ЦТТ должны обладать выходом к источникам научных разработок, соответствующему кадровому потенциалу, осуществляющему оценку уровня разработок, и промышленным предприятиям – потенциальным пользователям результатов деятельности научно-образовательного сектора.

Однако одной из проблем формирования системы ЦТТ в России стал недостаток внимания учредителей к вопросам финансирования инновационных проектов. Причина в том, что средства на формирование каждого центра трансфера технологий выделялись лишь на первый год его деятельности. В дальнейшем жизнь ЦТТ должна обеспечиваться за счет его деятельности, приносящей доход от коммерциализации инноваций, поэтому в центрах финансовые вопросы коммерческой реализации нововведений стоят достаточно остро.

Центр трансфера технологий, как и все остальные элементы инфраструктуры коммерциализации, является специальным подразделением, занимающимся коммерческой реализацией разработок. Поэтому организационная проблема 2.1 решается на уровне всех подразделений.

Основной задачей функционирования всех элементов инфраструктуры коммерциализации, в том числе центра трансфера технологий, является поиск инвесторов. Поэтому данная проблема решается везде, но с разной эффективностью. По нашему мнению, наиболее преуспели в данном вопросе бизнес-инкубатор и технопарк, т. к. имидж данных субъектов более привлекателен для инвестиций, чем у остальных элементов.

В предлагаемой выше таблице не выделяются правовые проблемы, т. к. они решаются на государственном и муниципальном уровнях, а не на уровне инфраструктуры коммерциализации.

Стоит также отметить, что во всех представленных выше элементах инновационной инфраструктуры не решается организационная проблема 2.2. – низкий уровень специализации подразделения, занимающегося коммерциализацией. Это связано с тем, что в большинстве элементов инфраструктуры коммерческой реализации нововведений работают специалисты «общего профиля», т. е. работающие с инновациями всех типов, несмотря на то что процесс их коммерциализации может существенно отличаться и требовать специальных знаний в области создания данных новшеств.

Формирование специализированных структурных подразделений коммерциализации инноваций, обладающих штатом квалифицированных специалистов, могут позволить себе даже не все крупные организации. В результате ключевые процессы реализуются малорезультативно.

Таким образом, в процессе коммерческой реализации нововведений возникает целая совокупность спорных вопросов коммерческого применения интеллектуальной собственности, от уровня успешного решения которых зависит вероятность получения положительных результатов инвестиционных и инновационных процессов. Эти проблемы, проявляющиеся в экономической, организационной, правовой, финансовой, управленческой, кадровой, поведенческой, информационной, маркетинговой, инфраструктурной, технической и имиджевой областях.

Литература

1. Новикова Е. Н., Парахина В. Н. Анализ эффективности управления инновационной деятельностью // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Механизмы модернизации экономики и финансовой политики Российской Федерации». Ставрополь: СКФУ, 2013.
2. Цатурян Э. О. Основные проблемы коммерциализации деятельности вуза на современном этапе // Транспортное дело России. 2009. № 02.
3. Новикова Е. Н. Сущность коммерциализации результатов инновационной деятельности высших учебных заведений // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. № S14. С. 31–35.
4. Новикова Е. Н., Парахина В. Н. Инфраструктура коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов и приоритеты ее развития // Современная мирохозяйственная система: проблемы конкурентирования и взаимовыгодного сотрудничества в экономической и правовой сферах: сборник статей Международной научно-практической конференции. Краснодар, 2014. С. 89–96.
5. Борис О. А. Проблемы формирования социальной составляющей инновационного потенциала организации // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина, 2011. № 12. С. 50–53.
6. Данилов И. Л. Инновации как универсальный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия. М.: Стандарт и качество, 2011. 241 с.

УДК 338.24:378.1

Плотников Николай Владимирович

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ

В статье рассматривается процесс модернизации системы высшего профессионального образования, его отличие от процесса реформирования. Автор определяет основные характеристики процесса в зависимости от подхода к его оценке. Важное внимание в анализе процесса модернизации является определение истинных целей, которые являются движущей силой этого процесса.

Ключевые слова: модернизация системы высшего образования, развитие, реформирование, высшее образование, экономическая безопасность, экономическая безопасность высшего образования, уровень экономической безопасности высшего образования, реальные цели модернизации, мнимые цели модернизации, финансово-экономический кризис.

Nikolay Plotnikov

CONCEPTUAL ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION IN THE CONTEXT OF ITS MODERNIZATION

The article discusses the process of modernization of the system of higher professional education, unlike the reform process. The author defines the main characteristics of the process depending on the approach to its evaluation. An important consideration in the analysis of the modernisation process is the definition of true goals, which are the driving force in this process.

Key words: modernization of the system of higher professional education, development, reform, higher education, economic security, economic security of higher professional education, the level of economic security of higher professional education, the real goal of modernization, the ostensible goal of modernization, the economic and financial crisis.

На современном этапе своего развития высшее образование характеризуется тенденциями, сочетающими такие процессы, как развитие, реформирование и модернизация. Эти процессы оказывают различное влияние на содержание и качество высшего образования как социально-экономической