



М. Х. САИДОВ

**ЭКОНОМИКА, ИНВЕСТИЦИИ  
И МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ**

"МОЛИЯ"

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**М. Х. САИДОВ**

# **ЭКОНОМИКА, ИНВЕСТИЦИИ И МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Под общей редакцией академика С. С. Гулямова*

*Рекомендуется Министерством высшего и среднего  
специального образования в качестве учебного пособия*

**Ташкент — «Молия» — 2002**

М. Х. Саидов. «Экономика, инвестиции и маркетинг высшего образования» - Т.: «Молия», 2002. 332 стр.

Изменения, произошедшие в последние годы в образовательной инфраструктуре, в том числе в системе профессионального образования (среднего специального и высшего), его децентрализация, демократизация и гуманизация, другие качественные перемены, требуют тщательного их изучения на базе использования существующих источников информации, оценок факторов, влияющих на эти изменения, выявления наметившихся тенденций и прогнозирования будущего.

Эта книга – пилотная в системе изучения важных составляющих профессионального образования – экономики, инвестиций и маркетинга. Пособие является попыткой восполнить имеющийся в этой области пробел, не претендуя на полноту охвата всех проблем.

Книга предназначена для студентов магистратуры всех областей образования и может быть использована аспирантами, а также преподавателями вузов при повышении квалификации, желающих изучать проблему самостоятельно.

Автор будет благодарен за конструктивные предложения, которые просит направлять в адрес Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы Минвуза Республики Узбекистан.

**Рецензенты:** Академик РАН, д.э.н. профессор МГУ Е. Н. Жильпов,  
д.э.н., профессор НУУз Ю. В. Вороновский,

© Издательство «Молия» Банковско-финансовой академии Республики Узбекистан, 2002 г.



## ВВЕДЕНИЕ

Рыночные отношения таят в себе огромный потенциал ускорения экономического развития. Это связано с тем, что рынок открывает хозяйствующим субъектам, в том числе и образовательным, широкий простор предпринимательской деятельности. А это очень важно для системы высшего образования Узбекистана, которая переживает сейчас сложные трансформации, связанные как с изменениями внутри самой системы, так и вне ее. Важной особенностью сегодняшнего времени является ощутимый поворот населения от образования узкоспециализированного к образованию более широкому, фундаментальному, позволяющему человеку легко адаптироваться к быстро меняющимся технологиям. Это усиливает требования к образовательным учреждениям. К тому же у вузов появилась еще одна и самая главная задача, связанная с реализацией Национальной программы по подготовке кадров: ликвидация дефицита нравственности, повышение национального самосознания молодых граждан республики.

К сожалению, ресурсы нашего государства ограничены, и изыскать дополнительные средства для поддержки профессионального образования достаточно сложно. Отсюда необходимость — взвешенных обоснованных решений руководства вуза по выбору оптимальных механизмов, обеспечивающих его финансовую устойчивость, возможность выполнения поставленных задач. Здесь речь идет, в первую очередь, об умелом распределении и использовании бюджетных средств и умении привлечь разного рода инвестиции. Эта проблема особенно остро стоит в связи с финансированием новой для нашей страны формы подготовки специалистов с высшим образованием — магистратуры, т.к. для них проводится преимущественно в индивидуальном порядке научно-изыскательская, педагогическая и производственная практика, что связано с дополнительными затратами на оплату индивидуальных руководителей, соответствующие контракты с организациями, предприятиями и т.д. К этому следует прибавить конкурентоспособность выпускников, требующую особого внимания к пре-

стижу вуза — учебным программам, методам и средствам обучения, оснащённости современным оборудованием.

Привлечение абитуриентов, с одной стороны, и удачная «продажа» выпускников, — с другой — двуединая задача, которую сегодня решают все вузы. Полнокровная, живая и объективная информация, позволяющая не только оценивать происходящее, но и вмешиваться в ход событий и есть основа успешного маркетинга.

В условиях нового времени, когда рухнули кононические основы тоталитарных норм управления хозяйством, когда неспешность и неоперативность одних может обернуться неэффективностью или даже крахом других — информированность становится залогом успеха. Несомненно, что только информированность, а точнее, осведомленность (именно так это слово переводится с латинского) позволяют правильно оценить ситуацию, взвесить все возможные варианты достижения поставленной цели и, мобилизовав усилия, взять на себя ответственность за оптимальный, прогнозируемый результат.

Своевременная и точная информация, массив знаний о конкретном объекте, изучение потребностей рынка, доказательные суждения и логические выводы — вот краеугольный камень решения главной, целевой задачи, которая стоит сегодня перед страной в условиях либерализации. А такой целевой задачей в докладе на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития республики в 2000 году и приоритетным направлениям либерализации и углубления экономических реформ, Президент Узбекистана И. А. Каримов назвал "уход от обанкротившейся, не оправдавшей себя централизованной, плановой, административной системы, внедрение рыночных механизмов хозяйствования".<sup>1</sup>

Решение этой проблемы прямо и непосредственно связано с подготовкой кадров, поскольку, по мнению нашего Президента, которое разделяем и мы, "наше будущее, будущее нашей страны полностью зависит от того, кто придет нам на смену, какие кадры мы воспитаем"<sup>2</sup>. А воспитать новые кадры без новых знаний невозможно. Процесс этот длительный и сложный и требует пересмотра деятельности всех государственных и

---

<sup>1</sup> "Правда Востока", 19 февраля 2001г.

<sup>2</sup> Узбекистан, устремленный в XXI век, 1999 - С.17.

общественных организаций и, в первую очередь, органов и учреждений системы непрерывного образования.

Комплекс проблем по политическому, экономическому, социальному переустройству общества на основах демократизации, развития рынка, утверждения новых форм поддержания социальной справедливости требует целостного, четкого механизма, способного обеспечить установление роли и места каждого из компонентов составляющей: личность - государство - общество в социально-экономическом развитии страны.

Таким механизмом является Национальная программа по подготовке кадров, направленная на создание образовательной сферы, обеспечивающей формирование личности гражданина, высококомпетентного специалиста, поскольку судьба всех социально-экономических реформ и их результаты, в конечном счете зависят от того, насколько уровень знаний, профессионализм кадров соответствуют требованиям времени и осуществляемым в стране преобразованиям.

Приоритетное значение приобретает в настоящее время воспитание личности, направленное на развитие творческого мышления и инициативы на всех стадиях общеобразовательной и профессиональной подготовки. В качестве основных принципов трудовой деятельности выдвигается необходимость постоянного обновления знаний и освоения новых специальностей. В то же время необходимо соизмерение нужд общества и возможностей профессионального образования. Сегодня кафедры вузов должны не только отслеживать новые разработки в науке, технике и технологии и вводить эти новые данные в образовательный процесс, но и уметь наиболее выгодно продать свои услуги и своих подготовленных специалистов, т.е. осуществлять маркетинговые исследования по наблюдению, оценке и прогнозу профессионального образования, которые включают в себя определение следующих вопросов:

- каковы образовательные, производственные, товарные и иные потребности рынка в настоящий момент;
- какие конкретные направления образовательных и других услуг имеют спрос;
- какова цена услуг и товаров, которые может производить вуз, какова оценка прибыли;
- кто хочет и имеет возможность финансировать производство услуг (администрация, сами студенты, родители, государство, спонсоры).

Проведение маркетинговых исследований предполагает анализ широкого спектра проблем - от выявления категории жителей на рыночной территории, их потребностей до изучения специальных книг, журналов, телепередач, каталогов, опыта других образовательных учреждений (для сравнительного анализа) с целью формирования спроса на специалистов, на основе учета реального состояния и перспектив развития экономики в целом и ее отдельных отраслей, создание такого механизма прогнозирования, который бы гибко реагировал на происходящие структурные сдвиги экономических преобразований, обеспечивая тем самым государственное управление процессами подготовки, трудоустройства и занятости специалистов.

Сегодня в республике функционирует 61 высшее образовательное учреждение, контингент которых превышает 166 тысяч человек и формирование системы отношений между вузом и обществом - неотложная задача в контексте углубления экономических реформ. Ее акценты усиливаются в связи с предоставлением образовательным учреждениям права формировать фонд развития за счет сэкономленных средств, доходов от производства и реализации товаров (работ, услуг) и спонсорской безвозмездной помощи, оказываемой юридическими и физическими лицами.

Следует иметь в виду и еще одно обстоятельство : до начала реформирования системы образования в нашей стране в течение ряда лет изучение потребностей в специалистах на научно-обоснованном уровне практически не производилось ни в масштабе республики, областей, отраслей экономики и социальной инфраструктуры, ни по направлениям (специальностям) образования и профессий, ни, тем более, по уровням квалификации (бакалавры, магистры) и образования (высшее, вузовское).

Эта книга является попыткой оказать посильную помощь в проведении маркетинговых мероприятий, связанных с умением определять и регулировать основные пропорции в подготовке конкурентоспособных специалистов с высшим образованием, что позволит всем заинтересованным пользователям - ректорам вузов, преподавателям, студентам, населению - выбрать правильные ориентиры при реализации своих интересов в соответствующих сферах деятельности.

# ГЛАВА I

## ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ВХОЖДЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ СИСТЕМУ

Развитие общества немыслимо без развития человека. Однако при определенных обстоятельствах люди могут быть причиной упадка и даже разрушения общества. Меняется общество — меняются ценности людей. История свидетельствует, что революционные изменения часто сопровождаются народными смутами, социальными конфликтами, падением нравов, упадком человеческой личности. Не случайно на постсоветской территории в период распада резко увеличились все виды преступлений, начались всевозможные конфликты, снизился уровень образования. Многовековой опыт человечества убеждает: нет другой силы, кроме государства, которая могла бы в переходный период обеспечить стабильность развития общества, национальную экономическую безопасность страны в ее широком понимании. Государство способно стать консолидирующей силой, сплотить общество и направить его потенциал на достижение поставленных целей во имя обеспечения человеческого развития.

Это особенно важно сейчас, когда отмечается явная тенденция экономической (и финансовой) глобализации, которая вместе с низкими темпами роста доходов от производства и экспорта в сочетании с нестабильностью мировой экономики и конъюнктуры цен на сырьевые товары остается одним из главных препятствий устойчивого экономического роста развивающихся стран.

Страны, которые не выдерживают давления глобальных экономических процессов и долгое время не могут вырваться с «нижнего этажа» мировой иерархии, подвергаются опасности серьезных социальных и гражданских конфликтов. Примерами являются постоянные локальные, гражданские войны, государ-



ственные перевороты в африканских странах, нестабильность в ряде азиатских и латиноамериканских стран.

Опасность такого рода реальна для стран с переходной экономикой, о чем говорят события в Югославии, Закавказских государствах и в Таджикистане.

Экономическая и социальная неоднородность мира порождает все возрастающие миграционные потоки из беднейших стран в богатые. При этом в результате «утечки мозгов» расходы по подготовке квалифицированных кадров несут развивающиеся страны, а выгоды присваиваются развитыми странами.

Особую опасность представляет глобальный финансовый рынок, превратившийся благодаря современным средствам коммуникаций в огромный рынок финансовых спекуляций.

Усиливаются глобальные процессы, связанные с появлением транснациональных преступных, в том числе мафиозных, структур, вовлекающих в криминальный оборот любые, приносящие баснословные доходы, «товары» - от оружия и наркотиков до человеческих органов.

Все это объясняет ту настороженность, с которой принимают глобализацию многие люди не только в развивающихся, но и в развитых странах, но уйти от глобализации невозможно - это объективный исторический процесс развития общества.

К сожалению, мир на пороге нового века не отличается ни стабильностью, ни социальной однородностью. Уже одно осознание этого факта заставляет мир продолжать поиски такой парадигмы развития общества, которая бы не только отражала философию и диалектику человеческого развития, но и олицетворяла практическое его осуществление: через внимание к каждой человеческой личности, к каждому, даже самому малому хозяйствующему субъекту, к каждой, какой бы она ни была малой, стране.

Узбекистан как молодое независимое государство, входящее в мировую глобальную систему политических и экономических отношений, человеческого развития должно сделать все возможное, чтобы избежать участи быть встроенным в мировую глобальную систему только в качестве его ресурсно-сырьевой составляющей. Добиться равноправного партнерства на мировом глобальном рынке - стратегическая задача для Узбекистана. Для ее решения необходима политика, позволяющая:

-переломить тенденцию экспорта сырьевых товаров в пользу развития потенциала для экспорта конкурентной продукции с высокой добавленной стоимостью;

-создать условия для экспорта самых транспортабельных, но дорогостоящих товаров – технологий, программных средств и т.д.;

-ликвидировать отставание в сфере развития информационных технологий.

В республике должна быть осуществлена структурная перестройка экономики для создания такой модели развития, которая технически, технологически, организационно и экономически была бы ориентирована на глобальный рынок. На практике это означает, что страна должна:

-стремиться внедрять современные технологии производства, реализации продукции и менеджмента;

-создать структуру производства, способную конкурировать с ведущими мировыми производителями не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Необходима также политика в области формирования внутреннего финансового рынка и его интеграции в мировую финансовую систему, которая:

-предупреждает финансовые спекуляции хозяйствующих субъектов внутреннего рынка, способных привести к отвлечению капитала из сферы структурной перестройки экономики и создать условия для возникновения финансового кризиса. Поддержание необходимого контроля за краткосрочным движением капитала в условиях глобализации является важной составляющей сохранения социально-экономической стабильности в странах с переходной экономикой;

-не допускает того, чтобы вовлечение международного финансового капитала в процесс приватизации и разгосударствления в стране привело в конечном счете к банкротству, закрытию и устранению с мирового рынка действительно конкурентные отечественные производства;

-обеспечивает контроль за поддержанием приемлемых размеров внешнего долга. Высокие темпы роста внешних заимствований в условиях низких темпов развития экспорта могут привести к кризису со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

В этом же контексте необходима решительная борьба со всеми формами глобальной экономической преступности –

наркобизнесом, «отмыванием» преступных капиталов, международной коррупцией и обеспечение динамичного роста благосостояния населения, позволяющее преодолеть заметные различия между высоким уровнем его образования, культуры, профессиональной квалификации и относительно низким уровнем доходов.

С точки зрения фундаментальных стратегических целей развития Узбекистан одновременно решает две задачи: с одной стороны, - укрепление суверенитета и подлинной независимости страны в политической, экономической и идеологической сферах, с другой, - создание необходимых и достаточных условий для того, чтобы достойно вписаться в парадигму глобального мирового общественного развития.

На эту стратегию, применительно к современному этапу развития страны, накладывает свой отпечаток специфика перехода от централизованной экономики к рыночной, от тоталитарной системы управления к гражданскому обществу, от забвения национальных традиций и культуры — к их подлинному возрождению.

Решение ключевого вопроса — сможет ли Узбекистан не только поставить человеческое развитие в центр своей целеполагающей политики, но и практически следовать этому, во многом зависит от того, сможет ли страна внедрить модель современного технологического развития, достойно и равноправно вписаться в глобальный мир, не остаться на его периферии.

Одной из ключевых стратегий для достижения обеих целей — вступления в мировое сообщество и сохранения независимости Узбекистана — является дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса, которые, обеспечивая людей рабочими местами и доходом, позволяют развивать инициативу на местах, распространять предпринимательские навыки среди населения, отражать национальные культурные ценности.

Изменения, происходящие в человеческом и экономическом развитии страны в последние десять лет, то есть за годы, прошедшие с момента объявления независимости страны и начала перехода к рыночной экономике, свидетельствуют, что началось выздоровление экономики, заметно сдавшей в переходные годы.

Страна далеко шагнула в рынок. Повысился рейтинг Узбекистана по показателю индекса развития человеческого потен-

циала. Какие же факторы обусловили положительные тенденции в изменении этого показателя? Это, во-первых, постепенность осуществления экономических реформ, которая помогла избежать резкого экономического спада, произошедшего в государствах, выбравших вариант «шоковой терапии», активная инвестиционная политика, которая позволила ускоренными темпами проводить структурную перестройку экономики, в первую очередь, промышленности, инфраструктуры. Уже в 1996 году спад в экономике Узбекистана был преодолен и стал наблюдаться ее рост.

Во-вторых, это социальная направленность государственной политики – на социальные нужды в течение всего периода реформ направлялось от 40% до 50% бюджетных средств.

В-третьих, серьезные изменения в уровне образования, связанные с реализуемой с 1997 года Национальной программой подготовки кадров, увеличением числа детей, продолжающих общее среднее образование после обязательного девятилетнего обучения, а также с ежегодным ростом числа студентов, принимаемых в вузы.

Кроме того, стали проявляться первые положительные результаты реформ, осуществляемых в системе здравоохранения.

Проводимая в стране постепенная либерализация всех сторон экономической, политической, духовной жизни позволила активизировать потенциальные возможности общества на пути к дальнейшему прогрессу и процветанию.

К началу нового века Узбекистан практически восстановил докризисный уровень объема производства, а также свой статус в рейтинге ООН по индексу человеческого развития. Ни одна другая страна СНГ достичь этого пока не смогла.

Экономический рост стал естественной базой и для роста доходов населения, хотя уровень дифференциации доходов населения еще достаточно высок и свидетельствует о заметной социальной неоднородности в обществе. Одна из причин – неравные возможности в получении доходов в различных секторах экономики и регионах страны. Негативное влияние на дифференциацию доходов по-прежнему оказывает скрытая безработица в сельской местности, где проживает более 63% населения, и недостаточно динамичное развитие малого и среднего бизнеса.

Хотя в структуре денежных доходов семей около 50% приходится на доходы от различных форм предпринимательской и

индивидуальной трудовой деятельности, пока еще нельзя говорить о широком распространении предпринимательства в стране. Доля ВВП предприятий малого и среднего бизнеса в 1999 г. составляла лишь 12%, а с учетом индивидуальных предпринимателей, в том числе в аграрном секторе, - 29,1%.

В Узбекистане создана уникальная система адресной социальной защиты населения. Она определяет действительно нуждающиеся в социальной помощи семьи через признаваемый и уважаемый всеми слоями населения институт самоуправления граждан — махаллю. Через этот же механизм ныне предоставляются и пособия семьям, имеющим детей. Система имеет многократное преимущество: во-первых, опирается на существующую и авторитетную у населения структуру; во-вторых, обеспечивает прозрачный процесс адресного распределения материальной помощи действительно нуждающимся; в-третьих, является значительно менее трудоемкой и обременительной как для органов, принимающих решение, так и для семей, обращающихся за помощью.

Адресный характер выплат позволил более эффективно расходовать бюджетные средства, при этом средний размер пособий на малообеспеченную семью (материальная помощь плюс пособие на детей) вырос с 41% от средней заработной платы в 1996 году до почти 60% в 1999 г.

Одной из самых актуальных для Узбекистана является проблема безработицы. В стране разработаны и осуществляются региональные программы трудоузанятости населения. Ежегодно создается более 350 тыс. новых рабочих мест, в основном в сельской местности, где наиболее высоки прирост населения и размер скрытой безработицы. Статистические показатели безработицы в стране невелики — 0,5-0,6%, но, во-первых, они отражают лишь ту категорию незанятых, которая официально зарегистрирована на биржах труда в качестве безработных, во-вторых, и этот показатель за девять лет возрос втрое. Решение проблемы занятости тесно связано с перспективами развития малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства.

Основной критерий состояния здоровья населения — ожидаемая продолжительность жизни — в Узбекистане сохраняет устойчивость и составляет 70,3 года. За последние 10 лет заметно вырос показатель ожидаемой продолжительности жизни у мужчин, проживающих в городах, в то время как во многих

государствах СНГ за этот же период данный показатель был подвержен обратной тенденции.

Особым вниманием в республике окружены женщины и дети, о чем свидетельствует то, что по инициативе Президента Республики 1998 год был объявлен «Годом семьи», 1999 г. — «Годом женщин» и 2000 г. — «Годом здорового поколения».

Внедрение комплексных программ по оздоровлению женщин детородного возраста и детей, наличие специальных профилактических и лечебных центров для детей и матерей в больницах и поликлиниках, другие меры способствовали улучшению здоровья матерей и детей. В последние годы снизились рождаемость, фертильность и младенческая смертность, а также доля детей, родившихся с низкой массой тела (2500 граммов и меньше).

Узбекистан был удостоен награды в честь 50-летия ВОЗ за большой вклад в области охраны здоровья женщин и детей.

Вместе с тем большую озабоченность вызывают проявившиеся в последнее время и относительно новые для Узбекистана негативные тенденции в состоянии здоровья населения, порожденные как медицинскими, так и социальными проблемами. К ним относятся: заболеваемость туберкулезом, ограниченность и не всегда достаточно эффективное использование финансовых ресурсов, направляемых в сферу здравоохранения, недостаточный уровень доходов населения.

Что касается образования, то за годы независимости уровень грамотности населения Узбекистана повысился с 97,7% в 1991 г. до 99,2% в 1999 г. и остается одним из самых высоких показателей мира.

Это, в первую очередь, связано с естественными причинами выбытия лиц престарелого возраста, родившихся в самом начале уходящего века, среди которых заметную долю составляли неграмотные. В то же время этот показатель характеризует приоритетную нацеленность социальной политики государства на воспитание грамотного и образованного населения.

Несмотря на непростую ситуацию с формированием доходов государственного бюджета, доля расходов на образование в нем стабильно высокая. После некоторого уменьшения этого показателя за 1990-1991 годы (с 20% до 17,8%), с 1992 года наметилась явная тенденция его роста, которая сохранялась на протяжении последних пяти лет.

Контингент обучающихся в 1999 году составил более 6,8 млн. человек против 6,3 млн. человек в 1991 году.

Число обучавшихся на всех уровнях системы образования в расчете на 10 тысяч человек населения после резкого снижения в 1995 году (до 2563 человек) начинает повышаться и с 1998 г. превышает уровень 1991 года (к 1999 году достигло 2690 человек).

Повышение уровня грамотности населения сопровождалось ростом показателей уровня образования. Если в начале 90-х годов из каждой 1000 человек населения высшее и незаконченное высшее образование имели 142, среднее специальное — 199, среднее общее — 480 и неполное среднее — 127 человек, то в настоящее время эти показатели составляют соответственно: 143, 200, 485 и 150.

Большое внимание в республике уделяется и проблемам образования больных и аномальных детей. В Узбекистане функционирует 86 школ для детей с недостатками умственного или физического развития, 5 санаторных школ и 17 санаторных школ-интернатов для детей с различными заболеваниями.

Таким образом, Узбекистан стремится обеспечить необходимый уровень обязательного образования для всех детей.

Дополнительное образование для детей и подростков является важным звеном воспитания подрастающего поколения, поэтому оно получает всестороннюю поддержку государства. В 1999 году в Узбекистане насчитывалось 679 внешкольных учреждений с контингентом учащихся 586 тыс. человек.

В Узбекистане проводится целенаправленная государственная политика по поддержке одаренных детей и учащейся молодежи. Созданы специальные центры и фонды по выявлению талантливых юношей и девушек — «Умид», «Улугбек», «Камолот», организованы обучение и стажировка способной молодежи в ведущих зарубежных и научных центрах.

Осуществление Национальной программы по подготовке кадров нашло поддержку у ряда международных и иностранных организаций (Всемирный Банк, Азиатский Банк, ОЕСФ, GTZ, TACIS, USAID и другие), которые оказывают Узбекистану содействие в подготовке и переподготовке кадров, издании учебников, учебно-методических пособий, улучшении материально-технической базы образовательной системы, повышении эффективности управления, реализации экспериментальных методов обучения.

Посмотрим теперь, каковы же тенденции экономического роста Узбекистана.

После заметного снижения объемов ВВП за 1991-1995 г.г., с 1996 года стране удастся обеспечивать экономический рост за счет увеличения объемов производства во всех отраслях экономики: промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, сфере торговли и платных услуг населению.

Годовые темпы инфляции удалось снизить с трехзначных цифр в начале реформ до 26% в 1999 году. Главным достижением денежной политики явилось введение в 1994 году собственной национальной валюты, сделавшей экономику страны менее уязвимой от внешнеэкономических потрясений.

Главным результатом фискальной политики стало обеспечение приемлемого дефицита бюджета для стабилизации экономики и финансирования социально значимых расходов. Размер бюджетного дефицита в 1999 году не превышал 3% от ВВП. Соотношение доходов госбюджета к ВВП снизилось с 51% в 1991 году до 30% в 1999 году. В последние годы уменьшается доля поступлений от прямых налогов за счет увеличения косвенных, т.е. налоговая нагрузка переходит от производителей к потребителям. Вместе с тем, несмотря на высокий уровень собираемости налогов с крупных и средних предприятий, доля теневого сектора, уклоняющегося от налогообложения особенно в сфере малого и среднего бизнеса, пока еще заметна.

В отличие от институциональной политики некоторых стран СНГ, направленной на форсированное сокращение государственного участия в хозяйственной жизни страны, в Узбекистане был взят курс на постепенные рыночные преобразования. Этот курс предусматривал параллельно и структурные преобразования в экономике, в том числе за счет государственного инвестирования, стимулирования инвестиций в частном секторе, привлечения иностранных инвестиций, а также институциональную реорганизацию ключевых отраслей и предприятий. Реализация такой политики стала возможна благодаря активному участию государства. Результатом можно считать рост инвестиций в последние пять лет. Вместе с тем, темпы роста превышали финансовые возможности предприятий, потерявших в период высокой инфляции значительную часть финансовых ресурсов. Поэтому в структуре инвестиций



значительная доля в течение последних пяти лет приходилась на бюджетные средства, иностранные инвестиции и кредиты.

Доля накопления ВВП республики в 1995-1996 гг. была достаточно высокой для начального периода реформ — 23-25%, однако к концу 90-х годов этот показатель снизился до 15-16%, характеризуя, с одной стороны, ограниченные финансовые возможности частного сектора, с другой — социальные приоритеты правительства.

Рыночные изменения способствовали увеличению в ВВП доли торговли и сферы услуг. Выросли чистые налоги и доходы от экспорта. Эти факторы, а также свертывание неконкурентоспособных производств, неоплата партнерами поставок продукции по кооперированным связям и реструктуризация неэффективно работающих предприятий объективно обусловили снижение удельного веса в ВВП промышленной продукции по сравнению с 1992 г. почти в 2 раза.

Вместе с тем в промышленности создана новая для Узбекистана автомобилестроительная отрасль, возросло производство нефтепродуктов, получили развитие электронная, химико-фармацевтическая и другие высокотехнологичные отрасли.

Благодаря техническому перевооружению и реконструкции предприятий в воспроизводственной структуре промышленности растет доля машин и оборудования. За 1995-1998 гг. она увеличилась в объеме промышленно-производственных основных фондов с 42% до 52,2%. В то же время высоким остается износ основных фондов на предприятиях черной металлургии (39,9% на начало 1999 г.), цветной металлургии (34%), промышленности строительных материалов (34,1%).

Структурные изменения в сельском хозяйстве обеспечили Узбекистану зерновую независимость и сохранение устойчивых позиций на мировом рынке хлопка-волокна.

Одним из важнейших факторов структурной перестройки экономики с позиции интеграции в мировое хозяйство становятся внешнеэкономические связи. За период реформ благодаря осуществлению внешнеэкономической деятельности через традиционные каналы внешней торговли — экспорт и импорт, иностранные инвестиции, развитие международной кооперации отечественных производителей — заметно расширилось участие Узбекистана в системе международного разделения труда. В структуре внешнеторгового оборота доля экспортно-импортных операций со странами дальнего зарубежья состав-

ляет более 70%. В структуре импорта сократилась доля продовольствия и значительно выросла доля машин и оборудования, что способствует техническому переоснащению и модернизации предприятий. Продолжается тенденция снижения доли хлопкового волокна за счет увеличения экспорта готовой продукции. В последние два года обеспечивается положительное сальдо внешнеторгового оборота.

Важной экономической тенденцией, характерной для Узбекистана, становится более быстрый по сравнению с предыдущими периодами рост сектора малого и среднего бизнеса. В этом отношении Узбекистан идет в русле общемировых тенденций, так как тенденция отмечается и в большинстве развитых стран мира. В 1999 году удельный вес населения республики, занятого в малом и среднем бизнесе, составил 7%. При этом доля малых и средних предприятий в ВВП достигла 12,6%.

Таким образом, к основным тенденциям экономического развития Узбекистана в 1995-2000 гг. сквозь призму человеческого развития можно отнести:

- превышение темпов прироста ВВП над темпами прироста населения, что способствует повышению уровня жизни в стране;

- высокие темпы инвестиций в основной капитал (фактор экономического роста в долгосрочной перспективе);

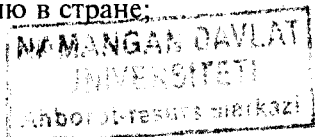
- стабилизацию темпов инфляции при положительных темпах экономического роста, в результате чего растут реальные доходы и уровень жизни населения.

Вместе с тем еще рано говорить об устойчивом характере экономического роста в стране, так как:

- структура экономики Узбекистана по-прежнему сохраняет свой агро-индустриальный характер;

- удельный вес накоплений явно недостаточен для страны, имеющей менее 20% промышленной продукции в структуре ВВП и высокий удельный вес физически и морально устаревшего оборудования и технологий;

- уровень безработицы, хотя и не увеличивается значительно, однако достаточно высок и отражает существенный потенциал неиспользуемых ресурсов экономики. Это негативно воздействует не только на социальную, но и экономическую ситуацию в стране;



-не завершены институциональные изменения в системах образования и здравоохранения, особенно в части управления системой смешанного финансирования.

Для достижения положительных результатов структурных преобразований необходимо четко выделить отрасли «роста», т.е. звенья экономики, которые динамично перестраиваются, адаптируются к требованиям рынка, обладают весомым потенциалом на основе развития экспортных производств.

Концентрация усилий общества на решении жизненно важных социальных проблем позволяет не просто преодолевать трудности переходного периода, а, что не менее важно, объединять и консолидировать граждан, независимо от национальности, вероисповедания, пола и возраста людей, в их естественном стремлении жить лучше. Что означает это «лучше»? Каким видится Узбекистан в XXI веке? Президент страны И.Каримов призывает народ сплотиться вокруг национальной идеи, коротко обозначаемой лозунгом: «Узбекистан – страна великого будущего». В чем видится величие страны в новом веке? Сразу надо отметить, что Узбекистан стремится достичь своего величия не за счет ущемления интересов других государств. Стремление к великому будущему означает:

-восстановление всего ценного культурного, духовного и научного наследия народов, населявших наши земли в далеком и недавнем прошлом;

-развитие и укрепление демократических традиций, обеспечивающих полноценное участие личности в принятии тех решений, которые оказывают влияние на его жизнь;

-создание эффективной структуры экономики, которая предоставит ресурсы для устранения бедности и неравенства, для развития образования, здравоохранения, культуры, науки и, таким образом, для продолжительной и плодотворной жизни всего населения;

-формирование условий, способствующих созданию, быстрому восприятию всего нового, передового и применению его на практике;

-занятие достойного места в мировой глобальной экономике и политике.

Проводимые в стране реформы направлены на достижение этих священных для любого узбекистанца целей. Сегодня Узбекистан – страна с переходной экономикой, создающая экономическую систему, основанную на рыночных отношениях. Эко-

номические реформы в этом контексте становятся базовой предпосылкой для достижения продолжительного и устойчивого прогресса в человеческом развитии, который, в свою очередь, должен способствовать устойчивому экономическому росту. Проведем небольшой обзор экономических реформ, осуществляемых в республике.

Узбекистан занимает в мире весомое место по производству хлопкового волокна, золота, отдельных видов цветных и редких металлов. Имеет значительный потенциал расширения производства текстильной, плодоовощной продукции, а также по выпуску сельскохозяйственной техники, текстильных машин и оборудования.

Свои сравнительные преимущества в этих отраслях Узбекистан может усилить, если будут использоваться новейшие организационные и производственные технологии. Их более быстрое внедрение сдерживается недостатком финансовых ресурсов и незавершенностью реформы собственности.

Реформа собственности в Узбекистане охватывает все отрасли и секторы экономики. Это обусловлено тем, что ожидаемый исторический и политический результат осуществляемых в стране реформ невозможен без появления класса реальных собственников, своим имуществом и благополучием отвечающих за эффективность деятельности каждого конкретного предприятия. Основные механизмы реформирования отношений собственности — приватизация государственных предприятий, поощрение самостоятельного развития нового частного сектора, привлечение частных иностранных инвестиций. За прошедшие с начала реформ 9 лет в стране приватизировано 21 591 бывшее государственное предприятие. Сейчас доля негосударственного сектора составляет в ВВП Узбекистана 65,6%.

В последние годы в процесс приватизации вовлекаются средние и крупные предприятия, в т.ч. в базовых отраслях экономики. Есть стремление широко привлечь к этому иностранных инвесторов, что будет способствовать ускорению формирования рыночных отношений, техническому перевооружению и реконструкции предприятий, привлечению в экономику дополнительных валютных ресурсов, новых методов менеджмента.

В предыдущие периоды процесс приватизации развивался «вширь», вовлекая все новые и новые предприятия из различ-

ных сфер экономики. Однако опыт показал, что, став достаточно успешными для сферы малого бизнеса — торговли, услуг, мелких промышленных предприятий, такие формы приватизации мало что изменили в поведении средних и крупных предприятий. Несмотря на проведенное акционирование, многие предприятия продолжали действовать в стереотипах старой, нерыночной системы. Основная причина этого в том, что не появились реальные новые собственники предприятий. Во многих случаях директора или трудовые коллективы предприятий, имеющих значительный пакет акций, препятствовали проведению реформ, которые могли привести к потере лишних рабочих мест, к смещению плохо работающих директоров и менеджеров предприятий. Это требовало скорейшей смены акцентов в политике приватизации, а именно:

- переноса центра тяжести с массовой приватизации на совершенствование отношений собственности, на создание благоприятных условий для формирования реальных собственников, в том числе иностранных инвесторов, частных лиц, не входящих в трудовые коллективы, приватизационные фонды;

- реализации комплекса мер по ужесточению антимонопольного законодательства, уменьшению числа и ликвидации монопольных структур;

- совершенствования методов и системы институтов, участвующих в процессах приватизации;

- укрепления фондового рынка, в том числе создания структур, способствующих активизации рынка ценных бумаг, страховых компаний;

- создания механизма по усилению защиты прав потребителей, в том числе через общественные объединения;

- перехода к разработке планов приватизации каждого отдельного государственного предприятия и составлению программ его постприватизационной бизнес - политики;

- выбора доверительных управляющих государственной долей собственности на конкурсной основе.

Реформы в сельском хозяйстве имеют свою специфику. Земля по законодательству Республики является объектом государственной собственности. Поэтому реформы в сельском хозяйстве страны направлены на формирование класса собственников без передачи земли в частную собственность. Это предполагается достичь посредством:

-преобразования бывших колхозов в кооперативные паевые хозяйства с реальным паем и возможностью получения дивидендов каждым его членом по итогам работы хозяйства за год. Только в 1999 г. в сельскохозяйственные кооперативы (ширкаты) преобразовано 898 сельхозпредприятий, и их общее количество достигло 963, что составляет 53,4% всех коллективных хозяйств, намеченных для такого преобразования;

-внедрения среди членов кооперативных сельскохозяйственных предприятий различных форм арендного подряда (коллективного, семейного) с закреплением за подрядчиками земельных участков, переданных государством в бессрочное пользование сельскохозяйственным предприятиям. Если в 1998 году земли передавались подрядным коллективам на один год, то в 1999 году – на срок не менее трех лет;

-создания большого числа частных фермерских хозяйств, которым земля будет передана в долгосрочную аренду на срок до 50 лет, но не менее 10 лет;

-создания условий для ведения товарного хозяйства дехканами, имеющими землю в пожизненном владении.

Для становления и развития кооперативных, фермерских и дехканских хозяйств важное значение приобретает формирование производственной и рыночной инфраструктуры села, которая обеспечивала бы им доступ к материально-техническим и финансовым ресурсам, к рынкам сбыта, а также содействовала улучшению плодородия почвы и рациональному использованию земельных и водных ресурсов.

Реформы в банковском секторе обеспечивают более качественный уровень удовлетворения растущих потребностей экономики в денежных средствах для текущего и долгосрочного развития. Они направлены на:

-дальнейшее развитие двухуровневой банковской системы, укрепление позиций Центрального банка в проведении самостоятельной денежно-кредитной политики, в контроле и надзоре за исполнением коммерческими банками действующего законодательства;

-повышение самостоятельности коммерческих банков в пределах установленных законодательством норм и правил банковской деятельности;

-углубление приватизации в банковской сфере и стимулирование развития частных банков, повышение роли акционеров в управлении банками;

-повышение устойчивости банков за счет увеличения их уставных капиталов, в том числе за счет привлечения средств иностранных инвесторов;

-повышение оперативности и надежности деятельности банков (а значит и степени доверия клиентов к банковской системе), резкое увеличение на этой базе привлекаемых депозитов от населения;

-расширение видов оказываемых банковских услуг, укрепление банковских структур высококвалифицированными специалистами.

Преобразования в экономике предусматривают создание высокотехнологичной конкурентоспособной ее структуры, обеспечивающей экономическую, социальную, финансовую и продовольственную безопасность страны, эффективное использование ее природно-экономического потенциала для устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения.

На первом этапе структурных преобразований предпочтение отдавалось формированию импортозамещающей структуры производства с сырьевой ориентацией экспорта. Однако в XXI веке, с учетом долгосрочной перспективы, добиться устойчивости темпов роста ВВП даже на уровне 4-5% только при импортозамещающей стратегии развития уже невозможно, В связи с этим на нынешнем этапе развития экономики структурные преобразования должны быть направлены на формирование экспортоориентированной экономики с ведущей ролью обрабатывающей промышленности.

Целью формирования экспортоориентированной экономики является получение максимальных выгод и минимизация рисков от процесса глобализации и интеграции Узбекистана в мировую экономику. Это требует создания и развития конкурентоспособных производств и видов деятельности, адаптированных к структуре спроса на внешнем и внутреннем рынках, перехода от преобладания в экспорте сырьевых товаров к увеличению продукции глубокой переработки.

В среднесрочной перспективе (2000-2005 гг.), по предварительным расчетам и прогнозам, темпы прироста производства промышленной продукции должны составить в Узбекистане 8-9% в год, сельского хозяйства – 7-8%, услуг – 7-9%. Это может быть достигнуто за счет целенаправленного ускоренного развития легкой, пищевой, химической промышленности,

производства текстильной и сельскохозяйственной техники, а также туризма. В структуре экспорта доля хлопка должна сократиться за счет более быстрого наращивания экспорта готовой промышленной продукции с высоким удельным весом добавленной стоимости. Уровень инфляции, исчисленный по дефлятору ВВП, не должен превышать 0,5-1% в среднемесечном исчислении, что будет способствовать росту национальных сбережений и эффективному использованию инвестиций. Дальнейшее углубление институциональных преобразований, прежде всего в реальном секторе и банковской сфере, позволит в 1,5-2 раза повысить эффективность использования инвестиций.

Кроме того, очень важно увеличить инвестиции, нацеленные на достижение более высокого качества образования и здравоохранения. Как показывает опыт, это является основным требованием для успешного развития в условиях глобальной экономики. Рыночная экономика — это экономика, в которой инициатива принадлежит в основном населению. Именно оно должно иметь средства и способности для того, чтобы выбрать и использовать экономические альтернативы, предоставляемые глобальным рынком. Поэтому фундаментальной целью реформ должно стать предоставление людям максимальных возможностей для их развития. Это включает не только доступ к качественному образованию и услугам системы здравоохранения, но и к полной информации (например, через Интернет), а также обеспечение открытого форума (в том числе через свободные и конкурентоспособные средства информации) для обсуждения идей.



## ГЛАВА 2

# МОДЕРНИЗАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

### 2.1. Стратегия образования в новых условиях

На Востоке всегда традиционно положительно относились к знаниям, просвещению, образованию. Народная мудрость гласит: «Билим-нурдир, билимсизлик-хафлат» - «Знание – свет, а незнание невежество». Сегодня, когда началась новая история нашей страны, история независимости, позволяющая строить свое государство по заветам предков, сохраняя верность национальным традициям, национальным ценностям, особенно необходимо возрождение и дальнейшее развитие духовной культуры – важнейшей составляющей образования.

Наука, лежащая в основе всякого образования – неотъемлемая часть культуры, формирующая базовые духовные и моральные ценности человека. Сегодня она все в большей мере становится и производительной силой общества, и мощным социально-экономическим и политическим ресурсом любого государства, т.к., только развивая новейшие технологии, выпуская наукоемкую продукцию, можно рассчитывать на подъем экономики.

Специалисты утверждают, что ныне экономика трансформируется в так называемую экономику знаний, ключевая характеристика которой обусловлена верой в то, что богатство (или производительность) все более зависит от развития и применения специалистами новых знаний. Темпы экономического роста определяются уже не столько физическим капиталом или навыками людей (человеческий капитал!), сколько способностью применять знание к самому знанию. Экономика все больше базируется на информационной основе, обучении и адаптации, а могущество современных информационных и коммуникационных технологий, которые делают возможным

многое, обеспечивает глобальной экономике новую технологическую базу.

Глобализацию - другими словами, усиление конкуренции в бизнесе и промышленности на международном уровне - некоторые специалисты определяют как источник увеличения потребления и спроса на «рыночное знание». Фирмы, желающие конкурировать в глобальной экономике, должны обладать организационными способностями (знанием!), которые позволят им поддерживать или наращивать свои конкурентные преимущества в условиях бурно развивающегося рынка. Единственный путь преодоления такой конкуренции - сотрудничество (прежде всего на пути слияния компаний в разного рода союзы), в том числе и с поставщиками знания.

Отсюда - и новые требования к высшему образованию. Фирмы хотят иметь и/или готовить гибкую и разностороннюю рабочую силу, чем и объясняется рост спроса на курсы, в рамках которых служащие фирм могут проходить переподготовку. Пожизненное образование становится абсолютной необходимостью.

Что касается обучения, то наиболее важное следствие новой экономики состоит в том, что студенты должны быть подготовлены к работе в условиях такого рынка, на котором им придется за время трудовой деятельности сменить рабочие места несколько раз. Для этого им понадобятся соответствующие навыки, содержание которых должно быть отражено и в учебных планах. Возможен переход, например, к учебному плану, построенному на принципах мультидисциплинарности, означающей, что знание моделей, концепций и процессов, получаемое в ходе изучения разных дисциплин, с самого начала уже должно быть представлено в программе. В наши дни нельзя вести подготовку студентов просто как специалистов. Их нужно учить использованию интеграции знаний из самых различных областей или, по крайней мере, эффективному взаимодействию со специалистами - представителями других областей знания. Такой подход, даже если он кажется чрезмерным, очень важен с точки зрения не только содержания учебного плана, но и продолжительности учебы (возможно сокращение продолжительности программ). В результате, и финансирование учреждений высшего образования, и их организация, а значит, и внутренние методы распределения ресурсов, претерпят определенные изменения.

Не случайно в развитых странах затраты на поддержание уровня интеллектуального потенциала общественного воспроизводства существенно превышают затраты материально-вещественного воспроизводства, ибо в ближайшем будущем мировое лидерство в хозяйственной, социальной, культурной и других жизненно значимых областях будет принадлежать странам с преимущественно развитым интеллектуальным потенциалом. Статистика свидетельствует, что во второй половине XX века произошли радикальные изменения в сфере образования, сопровождавшиеся с одной стороны, «образовательным взрывом», т.е. превращением его в массовое, а с другой — кризисом, связанным с проблемой его качества. Сегодня задача состоит в том, чтобы воспитать всесторонне развитую личность, способную созидать, ценить и развивать накопленное человечеством духовное богатство.

Образованность — краеугольный камень, фундамент, на котором строится и держится любое государство. Это хорошо понимают в развитых странах, где радикально решены проблемы обучения детей. Скажем, в Великобритании доступно всем десятилетнее образование, (введено с 1944 года), в Японии — 9 летнее — (с 1947 года), во Франции 10 летнее (с 1967 года). Даже в развивающихся странах количественный показатель обучающихся учащихся (возраст 6-11 лет) возрос с 40 % (1960 год) до 69 % (1980 год), а в 1990 году уже 46 % населения в возрасте от 12 до 17 лет посещали школу в развивающихся странах.

Существенные достижения отмечены в мире и в высшем образовании. Статистика свидетельствует, что к 90 годам XX века число поступивших в вузах Испании — возросло в 15 раз, Австралии в — 9,4 раза, Франции — в 6,7 раз. Эта тенденция коснулась и развивающихся стран, например в Индонезии, увеличение числа студентов произошло в 36 раз, в Венесуэле в 63 раза, в Нигерии — аж в 112 раз!

В то же время свыше миллиарда человек на нашей планете совершенно или частично безграмотны, т.е. не умеют читать и писать, но есть ещё и неграмотные ни в традиционном смысле понятия, а в современном, т.е. это люди в недостаточной степени владеющие базовыми знаниями, а значит, неспособные нормально функционировать в условиях постоянно возрастающих требований общества к профессионализму.

А сегодня профессионализм невозможно себе представить без знаний, инноваций, способов их практического применения, а также без деловой инициативы и предприимчивости. А. Н. Тихонов утверждает, что «информация, знания» становятся тем фундаментальным, социальным фактом, который лежит в основе экономического развития»<sup>1</sup>. Значит, если сегодня какое — либо государство желает интегрироваться в современное общество, оно должно научить своих людей ориентироваться в науке, знаниях, идеях, основываясь на научных концепциях, на законах развития природы, человечества, общества, владеющих средствами объективной оценки преимуществ и недостатков тех или иных программ, утверждений, догм, анализа, способного теоретически доказать их несостоятельность или жизнеспособность. Значит, нужны новые теоретические подходы к оценке последствий принимаемых решений, в частности, различных преобразований и реформ. Всем известен печальный опыт плачевно окончившейся перестройки 1990 года, хотя преобразования предположительно должны были дать положительный эффект. И это было закономерно, т.к. пресловутая уравниловка и пренебрежительное отношение к личности человека не только не стимулировали развитие, но, и наоборот, способствовали уничтожению нужных качеств работника — личной ответственности, заинтересованности. Отсюда — сложность приспособления к рыночному обществу, в котором господствуют инициатива и находчивость.

Подлинные рыночные структуры не создаются по чьему — то повелению в одночасье. Опыт развитых стран показывает, что для этого нужны многие годы, иногда даже столетия. В то же время история человечества, которая представляет собой смену совокупностей различных государственных устройств и социально-экономических формаций, свидетельствует, что сохраняются некоторые общие для всех общностей и эпох условия жизни и формы человеческого общежития. Сохраняется и преемственность некоторых моральных требований, в основном связанных с простейшими формами взаимоотношений людей: не воруй, не обманывай, не убивай, выполняй обещания и другие.

---

<sup>1</sup> Тихонов А.Н., Иванников А.Д. и др. Информатизация Российского образования и общества в целом// Международное сотрудничество, 1997, №4, с 1-3

Общечеловеческая мораль направлена в конечном итоге на удовлетворение интересов всего человечества, учитывает исторические потребности его дальнейшего развития. Наши великие предки - Аль Бухари, А. Яссави, А. Навои служили пропаганде общечеловеческой морали.

Для создания подлинно демократического общества, открытого всему миру, нужно признание и активное усвоение общечеловеческих моральных и культурно-нравственных ценностей, не только духовных, но и материальных а, также активное освоение общемировой технологической культуры. Это значит, что человек, как личность, по мере своего духовного развития, обретения общественного и производственного опыта включается во взаимодействие с конкретной системой деятельности, ориентирами которой являются закрепленный опыт, личная позиция, сложившаяся на основе определенных установок и оценок.

Отправной точкой сложившейся системы образования (общеобразовательного и профессионального) является только та деятельность, к которой должен подготовиться обучающийся, т.е. говоря по-другому, отправной точкой системы образования должен стать *сам человек*, передача ему в процессе воспитания и образования таких образцов мышления и деятельности, которые обеспечат его целостное развитие как личности и позволят ему создать на основе заложенных в него природой задатков тот конгломерат личностных качеств, который приемлет данное общество, но на основе его собственного свободного выбора. Потому что только свобода выбора позволяет сформировать такое важное личное качество как ответственность, т.к. выбор требует серьезных философских обобщений, этико-мировоззренческой культуры, умения предвидеть последствия содеянного. Чем выше уровень выбора, тем выше уровень зрелости, а значит, и воспитанности личности. А это очень существенно, т.к. человек вступает во взаимодействие с другими личностями, с коллективом (группой) людей, с сообществом и человечеством в целом на уровне своей воспитанности. Именно поэтому всякая образовательная система обеспечивает формирование того или иного уровня воспитанности, а также воспитательную и образовательную преемственность в системе непрерывного образования, которое осуществляется с учетом конкретных задач социально-экономического развития общества.

Третий по счету президент Соединенных штатов Томас Джефферсон как-то сказал: «Дайте людям общее образование, и тирания и угнетение души и тела улетучатся, подобно злым духам на рассвете дня». Конечно, Джефферсон несколько идеалистически подошел к этому вопросу, но тем не менее, следует признать, что связь между образованием, демократией и экономическими возможностями является жизненно необходимым условием благополучия любого свободного общества.

Несмотря на то, что не может быть идеальной демократии, в мире существуют преуспевающие демократии, их опыт дает нам полезные уроки, в том числе и в области образования.

В идеале университет США представляет собой лабораторию демократии, в которой преподаватели и студенты свободно обмениваются идеями, источником которых служит постоянно расширяющаяся область *информации*. Даже если преподаватели и студенты не всегда успевают угнаться за растущим потоком информации, идеал, к воплощению которого стремятся, не теряет своей значимости. В США открытый диалог является основополагающим элементом не только системы высшего образования, но и политического устройства страны.

Разумеется, американские университеты сталкиваются с множеством проблем, основной из которых является недостаток финансовых средств. Федеральное правительство мало помогает университетам и высшим учебным заведениям страны в финансовом отношении. С одной стороны, это дает им возможность свободно определять свои учебные программы и политику в области образования, а с другой — вынуждает их самостоятельно решать серьезные финансовые проблемы.

Есть трудности, связанные с недостаточным финансированием: поддержание высоких стандартов в области образования и научных исследований; сохранение надлежащего уровня преподавания; достижение гибкости и последовательности учебных программ; предоставление учащимся и преподавателям политической и интеллектуальной свободы; соблюдение морального обязательства обеспечения доступа к образованию выходцам из неимущих и неблагополучных семей при определенном дефиците финансовых средств.

В США не только администрация университетов помогает преодолеть упомянутые трудности. Большое влияние на решение назревших проблем нередко оказывают и заинтересованные группы — студенты, выпускники, профессиональные ассо-

циации и служащие. Их дополнительные и часто решающие голоса помогают обеспечить условия, при которых процесс принятия решений остается демократическим и, в конечном счете, приносит положительные результаты.

Аналогичный принцип свободы выбора применяется и к высшим учебным заведениям; все в большей мере он действует в сфере начального и среднего образования.

Учащиеся в Соединенных Штатах имеют более широкий выбор колледжей и университетов, чем учащийся любой другой страны мира. Наличие подобного разнообразия приносит прямую пользу тем, кто решил получить образование. Они могут выбрать колледж или университет, полностью отвечающий их академическим и культурным требованиям, будь то большое, среднее или малое учебное заведение, расположенное далеко или близко от их места жительства, предлагающее ту или иную учебную программу.

Наличие такого широкого выбора заставляет учебные заведения вступать в соревнования друг с другом за хорошо подготовленных учащихся, предлагать учащимся более широкий выбор учебных предметов. Учебные заведения, которые не удовлетворяют требованиям учащихся, испытывают недобор и в итоге могут придти к необходимости самоликвидации. Те учебные заведения, которые предлагают лучший выбор и поддерживают самые высокие учебные стандарты, как правило, привлекают более способных учащихся.

В США имеется около 600 государственных колледжей с 4-годовалым образованием. Более 1 550 колледжей и университетов являются полностью частными учебными заведениями. (Колледж означает учебное заведение, по окончании которого студенты получают только одну степень, обычно степень бакалавра гуманитарных или естественных наук). Университет, с другой стороны, присваивает выпускникам более чем одну ученую степень - обычно несколько специальных ученых степеней.

Колледжи и университеты в штатах США обычно частично финансируются за счет налогов, взимаемых с налогоплательщиков конкретных штатов. Плата за образование и за обучение, вносимая студентами, покрывает остальную часть затрат. Эти учебные заведения являются публичными. Их основная задача — обучение студентов проживающих в границах конкретного штата. Студенты без особого труда могут переводить-

ся из одного колледжа в другой в границах одного штата при условии, что они имеют соответствующий академический статус.

В учебные заведения конкретного штата могут приниматься учащиеся из других штатов, однако в большинстве случаев они обязаны вносить более высокую плату за обучение.

В колледжах и университетах штатов на каждых 16,9 студента приходится 1 штатный преподаватель или научный работник. В 1991-92 учебном году средняя стоимость обучения по полной программе в высшем учебном заведении штата составляла 5700 долл. в год, это 15,5 процента среднего годового дохода работающего индивидуума.

Публичные учебные заведения сильно отличаются друг от друга с точки зрения своих размеров и количества набираемых студентов. Существуют малые и средние 4 – годичные колледжи, в которых обучаются от 500 до 2500 студентов; многопрофильные университеты штатов, набирающие до 10 000 студентов; и крупные университеты – с научной базой, набирающие более 20 000 обучающихся.

Некоторые частные колледжи могут получать финансовую поддержку от законодательных органов штатов, но большая часть их финансовых поступлений все же складывается из платы, вносимой студентами за обучение, частных пожертвований, учредительных средств или средств, выделяемых различными корпорациями, а также средств, завещанных колледжу, и федеральных грантов.

В частных колледжах и университетах на одного студента приходится больше штатных преподавателей и научных сотрудников, чем в публичных вузах штатов: приблизительно 1 на 12,8 студентов. В значительной степени это объясняется более высокой платой за обучение и большим размером пожертвований, предоставляемых частным колледжам.

В 1991-92 учебном году среднегодовая стоимость обучения студента очного отделения частного университета составляла около 14 350 долл., т.е. приблизительно 39 процентов годового дохода одного среднеоплачиваемого работника.

Аналогично публичным вузам, 2/3 частных вузов набирают менее 2 500 студентов.

Другая отличительная черта частных колледжей - разнообразие. Многие из них были учреждены для конкретных религиозных или культурных задач. Во многом эти вузы отра-



жают разнообразие, присущее Соединенным Штатам, и свободу выбора религиозной или научной деятельности, которыми располагают отдельные группы общества.

В прошлом практически каждая религиозная община в США имела, по крайней мере, один «свой» колледж или университет. Некоторые из этих связей остались и до сих пор, однако в целом они стали гораздо слабее, и студенты, поступающие в такие вузы, имеют разнообразное культурное и социальное прошлое.

В целом небольшие частные колледжи и университеты стремятся к созданию атмосферы общности и тяги к знаниям, к постановке четкой задачи и индивидуальности, а также к тому, чтобы их учебные планы и программы отражали такую тенденцию. Многие из небольших вузов делают упор на обучение общего профиля. Качество преподавания представляет вопрос особой важности, и поэтому вузы конкурируют между собой за право привлекать к преподаванию в них лучших преподавателей и профессоров.

Ничто так не характеризует вуз, как уровень студенческого корпуса. В США, где конкуренция и соревновательность являются нормой жизни и существует широкий выбор вузов, университеты стремятся набрать наиболее способных и перспективных студентов, занимаются поиском студентов, имеющих склонность к конкретным областям знаний или практическим навыкам, будь это естественные или гуманитарные науки или спорт.

Аналогичен процесс отбора учащихся в самых солидных колледжах и университетах страны. Так, например, небольшие колледжи, специализирующиеся на религиозном образовании, могут при отборе принимать во внимание духовные цели абитуриентов. Все частные колледжи проводят крайне избирательный отбор; они внимательно рассматривают академическую подготовку абитуриента, наряду с количеством очков, набранных им при прохождении национального теста, учитываются успеваемость в средней школе и характер внеклассной деятельности.

За некоторыми исключениями, многопрофильные колледжи штатов и крупные публичные университеты с научной базой в целом предъявляют более низкие требования к поступающим. В общем они принимают всех, окончивших среднюю школу высшей ступени в данном штате и имеющих диплом об

окончании. Такие вузы предлагают широкий диапазон гибких программ обучения общего профиля с упором на профессиональную подготовку, технику, инженерные науки, сельское хозяйство и естественные науки. Обычно число курсов в таких вузах исчисляется сотнями.

За последние 20 лет в огромной степени увеличилась возможность получить образование в Китае. В 1997 году здесь в среднем из каждых четырех человек один учился. Реформы и открытость превратили дело просвещения в этой стране в самую крупную образовательную систему в мире, которая охватывает все области и имеет совершенную структуру, обогащает знания китайцев и вносит важный вклад в укрепление общей мощи страны.

Развитие дела просвещения Китая проявляется в следующих сторонах.

Во взглядах людей на образование произошли огромные перемены, значительно упрочилось положение дела просвещения: за 20 последних лет оно стало областью преимущественного развития, стратегией китайского правительства в развитии страны посредством науки и просвещения. Положение дела просвещения повысилось в стратегии развития страны до невиданной доселе степени. Наряду с этим люди поняли, что право на образование является важной составной частью в правах развития человечества, поэтому расходы на образование уже стали главными в семейном бюджете. Именно сильная потребность общества и семьи в образовании стала мощной движущей силой в развитии просвещения в Китае.

Большие сдвиги произошли в распространении обязательного девятилетнего обучения и ликвидации неграмотности среди молодежи и взрослых. В 1985 году Китай утвердил систему девятилетнего обязательного обучения и тем самым в значительной степени продвинул развитие базового образования.

В 1978 году 23,5% всего населения Китая было неграмотным, но к концу 1997 года осталось лишь 12,01 %, неграмотность среди людей от 15 до 40 лет снизилась с 18,5 % до 6 %, что ниже среднего уровня в аналогичный период в развивающихся странах.

В 1996 и 1997 годах число обучающихся в профессионально-технических школах составляло в среднем 10 млн. человек, что свыше 56% общего количества учащихся, обучающихся на

высшей ступени среднего образования, тогда как в 1992 году было всего 46,7%.

Заметны успехи дела образования среди взрослых, в котором приоритетом являются переквалифичирование и последующее обучение. За последние пять лет, 180 млн. рабочих и служащих и около 3000 млн. крестьян прошли переквалифичирование в различных формах и образовательно-техническое обучение.

В общих масштабах расширилось и высшее образование, улучшилась и его структура. В 1978 году в вузах страны (включая и высшие просветительные органы для взрослых) обучалось менее 1,2 млн. человек, из них мизерный процент составляли аспиранты; в 1998 году студентов уже насчитывалось 6,3 млн. человек. Система высшего образования, охватывает почти все области. За 20 лет реформ в Китае было подготовлено 15 млн. аспирантов и выпускников с полным или сокращенным курсом обучения, причем после установления системы присуждения ученой степени в 1980 году звание доктора наук получили 35 тыс. человек, звание магистра — 390 тыс. человек. В настоящее время Китай сам может готовить специалистов высших сфер, за исключением отдельных областей. Успешно продвигается работа по претворению плана «Инженерия 21-1», главной целью которого является строительство в XXI веке вузов и научных учреждений.

Непрерывно расширяются международное сотрудничество и обмен в области просвещения. Китай уже установил с 14 странами и районами мира обмен и сотрудничество в области просвещения, принял на обучение более 250 тыс. иностранных студентов из 152 стран, послал на обучение в 103 страны и района мира около 300 тыс. человек.

Как показывает статистика, среди академиков Академии инженерных наук Китая 52 % составляют люди, обучавшиеся за границей и вернувшиеся в последние 10 с лишним лет; 95 % среди академиков АН Китая — вернувшиеся из — за границы на протяжении всего существования республики.

Успехи Китая в деле просвещения, обратившие на себя внимание всего мира, осуществили интеллектуальную подготовку для развития Китая в начале следующего века, заложили прекрасную основу для развития самого дела просвещения. Комплексный уровень образования в Китае в настоящее время равняется уровню стран, где валовая стоимость в среднем на

душу населения составляет 1300 долларов США (в 1997 году она составляла в Китае 750 долларов). Китай на средства, отпущенные на просвещение и составляющие чуть более 1% отпущенных средств на образование в мире, обучает 20 % всех обучающихся в мире.

За 20 лет Китай осуществил ряд реформ в деле просвещения, например, в системе создания школ. Была изменена система, при которой школы открывало лишь правительство. Установлена новая система, при которой государственные школы развиваются наряду со школами, созданными населением.

За фундаментальное образование и особенно за обязательное образование отвечает правительство. Вместе с этим оно поощряет различные ведомства и другие общественные силы на основе государственных законов и политики открывать самые различные школы, причем позитивно направляет общественные силы на развитие профессионального образования и образования среди взрослых, исходя из потребностей рынка в трудовой силе и специалистах. Во всех этих областях уже достигнуты заметные успехи.

Реформы в системе управления учебными заведениями сменили устаревшие методы непосредственного административного управления, все больше расширяется самостоятельность в создании школ, причем улучшаются структуры и размещение в области высшего образования. В результате повысилась эффективность в создании учебных заведений: более 600 вузов провели в различных формах реформы в структуре управления в области высшего образования, рационально распределены и используются источники обучения, значительно увеличилось общее снабжение дела просвещения. В 1998 году процент поступления выпускников средних школ в вузы составил свыше 34 %. Реформы в структуре среднего образования стимулировали развитие дела среднего профессионального образования. За 20 лет 27,7 млн. человек получили неполное среднее техническое образование.

Реформы в структуре платного обучения и устройства на работу выпускников вузов и средних профессиональных школ изменили существовавшую много лет ситуацию, с 1997 года внедрена система платного обучения. Государство осуществляет систему поддержки студентов стипендиями или кредитными стипендиями по специальностям или определенным областям. В отношении студентов с трудным экономическим положением

ем в семье проводит политику уменьшенной оплаты или бесплатного обучения. Таким образом, талантливые дети, у которых в семье трудное экономическое положение, могут продолжить свое образование, а области и районы, где условия сравнительно тяжелые — получить нужных специалистов. Что касается реформ в системе трудоустройства выпускников, то здесь согласно государственной политике, в определенных масштабах уже созданы рынки талантов, где выпускники могут сами выбрать себе работу по душе.

В 1997 году затраты на просвещение составили 270 млрд. юаней (32,53 млрд. долларов США), что примерно на 20 % больше чем в 1990 году. Государство в законодательной форме утвердило систему капиталовложений в дело просвещения.

Реформы изменили ситуацию, при которой специальности в вузах делились на очень узкие профили, структура в науке была нерациональной, содержание части предметов устарело. В 1994 году Государственный комитет по делам просвещения начал осуществлять в масштабах всей страны план "Лицом к XXI веку — реформы в системе учебного содержания и предметов", утвердил более ста важных исследовательских тем в области естественных, технических, сельскохозяйственных и медицинских наук, причем сократил количество основных предметов у студентов и специальных предметов у аспирантов, расширил сферы обучения специального курса.

Государство уделяет большое внимание усилению общей оценки учебного уровня вузов. В эту оценку входят руководящая идеология в обучении, система внутреннего управления, создание руководящего состава и идейно-политическая работа, воспитание студентов полного курса обучения, подготовка аспирантов, образование среди взрослых, научные исследования и научно-технические отрасли, создание педагогического состава, условия обучения и экологическое строительство на территории вузов, управление вузами и эффект обучения — всего 10 пунктов, что стимулирует повышение качества обучения. Эти успехи Китая обнадеживают нас в том, что в XXI веке человечество ещё более ответственно будет относиться к уровню и качеству образования.

Не рассматривая детально образовательные системы других стран, все же отметим, что в большинстве западных государств приоритет всегда отдавался и отдается гуманитарным дисципли-

линам; которые в учебных планах занимают доминирующее положение.

Так, во французских колледжах неполная средняя школа, на 9-м году обучения гуманитарные предметы занимают 13 часов в неделю, естественно – математические – 7 часов. К тому же из предметов по выбору (3 часа) значительная часть учащихся может выбрать усиленное изучение иностранных языков. В полной средней школе–лицее в гуманитарных секциях выпускного класса на профилирующие предметы отводится почти все учебное время (из общего количества 27 недельных часов – 23 на гуманитарные предметы, 2 – на математику, 2 – (на физкультуру). Даже в секции «Математика и физика» в число обязательных предметов входят философия (3 ч.), история и география (по 3 ч) и иностранный язык (2 ч).

В немецких гимназиях на изучение родного языка, иностранных языков, истории и географии, предметов эстетического цикла отводится до 60 % учебного времени. В средней школе Италии гуманитарные предметы занимают до 50 % учебного плана.

Несколько иное положение в России. Здесь основная масса студенческого контингента приходится на технические вузы, а на естественные и гуманитарные только 14 %.

Однако следует обратить внимание на то, что здесь речь идет не просто о количественных показателях. Образование – дилемма двуликая. Речь идет о содержании образования, способном обеспечить разносторонние знания в области экономики, политики, социально-культурных отношений с осмысленным восприятием информации, умением преломить ее в сознании через собственные позиции.

В книге «Содержание образования. Мировые перспективы развития» сравнительно недавно изданной ЮНЕСКО, говорится: «Образование должно быть прежде всего фактором развития сознания, а отнюдь не инструментом индоктринизации. Имеется ввиду прежде всего осознание моральных, духовных, эстетических ценностей, составляющих цели существования человека, для которого наука и технология всего лишь средства. В числе этих ценностей – достоинство человека, любовь к ближнему, гармония с природой, т.е. ценности, которые несмотря на их древность, способны возрождаться и обновляться в каждую новую эпоху.»

На сегодняшний день понятие «Образование» трактуется еще шире. Если раньше образование отождествлялось лишь с длительно организованным процессом обучения в школе (начальной, средней и высшей), т.е. в специальной системе, созданной для реализации целей образования, то теперь такое образование стало называться формальным и получила развитие идея о том, что «образование» гораздо шире, чем понятие «формальное образование». В этой расширенной трактовке под «образованием» понимается все, что имеет своей целью изменить установки и модели поведения индивидов путем передачи им *новых знаний, развития новых умений и навыков*. Выделяют три основных типа обучения:

1) произвольное – когда нет осознанного стремления к обучению (например, так дети осваивают родной язык или стиль поведения в семье; человек получает информацию через СМИ, музеи и т.д.);

2) неформальное (внешкольное образование);

3) формальное (школьное и др.), которое осуществляется в специальных учреждениях по утвержденным стандартам.

Неформальное образование призвано компенсировать недостатки традиционного образования. Как отмечается в докладе ЮНЕСКО «Учиться быть», образование не должно больше ограничиваться стенами школы. Все существующие учреждения, независимо от того, предназначены они для обучения или нет... должны использоваться в образовательных целях».

Фундаментальным принципом современного образования является его непрерывность, в основе которой лежит концептуальная модель профессионального образования с учетом построения личностно-ориентированной модели учебно-воспитательного процесса.

## **2.2. Современные критерии образованности и приоритеты в системе непрерывного образования Узбекистана**

Вхождение в рыночную экономику любого государства означает выработку новой стратегии развития всех сфер общества, в том числе и образования. Для нашего государства это положение не является исключением, тем более, что ему, как и многим другим государствам в 60-70 г.г., было присуще кризисное состояние образования.

В 80-е годы ситуация во многих странах мира стала меняться к лучшему. Этому в значительной мере способствовал развернувшийся информационный бум и информатизация образования. Кроме того, в 80-х годах в сфере образования стали формироваться новые экономические механизмы в ходе становления рыночных отношений. Именно два этих фактора – развитие новых информационных технологий и становление рыночных отношений в сфере образования определили возможности практической реализации идей и концепций становления новой образовательной системы. В образование пришли современные компьютерные технологии, которые раньше использовались только в обороне или в научных исследованиях. Это открывало принципиально новые возможности в развитии системы образования.

Во многих странах, таких, например как Англия, Германия, Франция, Италия, США и др. в последние годы разработаны государственные программы развития образования на базе современных компьютерных и телекоммуникационных систем, которые предусматривают использование новейших технологий в учебном процессе.

Так, Министерство образования Финляндии приняло специальный план национальной стратегии образования, предусматривающий полное обеспечение школ и других учебных заведений страны доступом к информационным сетям. Министерство образования, науки и технологии Германии также разработало, рассчитанную на три года программу «Школы - в Сети» с целью предоставить доступ 10 тысячам немецких школ к информационным услугам.

Новую стратегию в сфере образования продемонстрировало правительство Франции, отдав приоритет образовательным программам среди прочих 240. Министерство образования этой страны выпустило специальные каналы электронных информационных ресурсов и совместно с ведущими телекоммуникационными компаниями обеспечило доступ к ним учебных заведений.

Для расширения использования новых информационных технологий в системе образования Италии был принят специальный план действий Министерством образования для оснащения школ мультимедиа – оборудованием и программным обеспечением.



12 млн. ЭКЮ на реализацию 23 пилотных проектов по правительственной программе Великобритании выделено для школ и колледжей этой страны с целью введения их в современные информационные сети.

Специальный фонд содействия технологической грамотности был учрежден в США. Здесь разработана национальная программа «Технологическая грамотность», позволяющая связать все американские школы информационными магистралями.

Министерство образования Японии с 1990 г. реализует программу, ориентированную на оборудование всех школ мультимедиа- и телекоммуникациями, использование их в учебном процессе.

В России в последние годы также разработан ряд программ в сфере образования, например: «Концепция информатизации высшего образования Р.Ф.», «Концепция создания и развития системы дистанционного образования в России» и др.

В рамках Европейской комиссии сообществ разработана программа «Обучение в информационном обществе».

Практические шаги, которые предприняты развитыми странами мира в деле становления новой образовательной системы в ходе формирования экономических механизмов в сфере образования, развития рынка образовательных продуктов и услуг позволяют сделать вывод, который заключается в том, что под воздействием информационных технологий происходит практическая реализация идей неформального образования, т.е. образование перестает ограничиваться рамками учебного заведения.

Другой характерной чертой формирующейся новой образовательной системы является индивидуальный характер образования, который позволяет учитывать возможности как обучаемого, так и обучающего, в отличие от традиционной системы обучения, которая полностью была рассчитана на коллектив. Это очень существенно, т.к. коллективная система суживала способности человека возрастными рамками.

Еще одной особенностью новой образовательной системы является утверждение самообразования, самообучения в качестве ведущей формы обучения. И главное направление новой образовательной системы – ориентация на образование, создающее знание, что позволяет радикально решать вопросы качества образования. И еще: новая система образования ориен-

тирована на приобретение знаний в течение всей жизни. Традиционная система образования была ориентирована в основном на обучение человека в молодые годы, т.е. в юности он получал образование на всю жизнь, новая система большое внимание уделяет образованию взрослых и даже пожилых, чтобы и они могли развивать свои знания и быть полезными обществу. Итак, мировые тенденции — это идеи неформально-го, возобновляемого непрерывного образования. А что у нас?

Чтобы провести четкую грань между образованием, существовавшим в нашем обществе в период тоталитарного общественного бытия и новым направлением, рассмотрим те недостатки, которые в наибольшей мере были присущи традиционным формам образования.

Надо сказать, что к моменту реформ в образовании в Республике функционировало 9,4 тыс. общеобразовательных школ, 238 лицеев, 136 гимназий в системе Минвуза и 44 лицея и 8 гимназий при высших учебных заведениях.

В системе начального профобразования насчитывалось 442 образовательных учреждения (209 профшкол, 180 проф. лицеев и 53 бизнес школы), а в системе среднего профобразования 285 проф. учреждений. Высшее образование осуществляли 58 вузов (16 университетов и 42 вуза). В этот период республика обучала 5,2 млн. школьников, 418 тыс. учащихся профучилищ и ссузов, 163,7 тыс. чел — студентов. В 1995 году в Узбекистане насчитывалось 1884 доктора и 8859 кандидатов наук.

Каждый четвертый, занятый в сфере материального производства и услуг, имел высшее или среднее специальное образование, т.е. в количественном отношении все было в порядке. Однако иначе обстояло дело с качественными показателями.

Недемократичность, «заидеологизированность» образования, которая складывалась из недостатков самого обучения, базировавшегося на стереотипах тоталитарного мышления, обусловили несоответствие уровня развития системы подготовки кадров требованиям демократических и рыночных преобразований, наблюдался заметный разрыв между общеобразовательными и профессиональными программами. В результате отсутствия преемственности между ними у выпускников не формировались необходимая профессиональная ориентация и навыки трудовой деятельности, огромные средства, затраченные на подготовку кадров в системе профтехобразования не давали желаемого эффекта.

Обучение осуществлялось на устаревшей материально-технической базе, что не давало возможности сформировать у обучающихся практические умения и навыки в условиях обеспечения производств новыми технологиями. Не было достаточной самостоятельности образовательных учреждений в организации учебно-воспитательного процесса, они были плохо приспособлены к изменяющимся условиям рынка профессионального труда. Не был создан механизм, обеспечивающий изучение и использование научных разработок в образовании. Совершенно отсутствовал *маркетинг* в области образовательных услуг и подготовки кадров, не было представления о менеджменте. А ведь наукоемкое производство, основанное на применении гибких технологий требует от субъекта труда продуктивного воображения — способности видеть в рутинном процессе развивающуюся действительность, предугадывать назревающие изменения и соотносить целевой образ программы с потребным. Динамизм, творчество, способность программно-целевой оценки производственного процесса, принятие на этой основе компетентных решений — это не просто необходимость, а иногда цена жизни. Свидетельство тому известные мировые катастрофы — аварии самолетов, затонувший «Курск», Чернобыль, иссякающий Арал и многое другое.

Стагнационные процессы в образовании, сопровождавшие нереалистические, политизированные ценности, навязанные узбекскому народу, не только лишали людей творческого мышления, способности решать проблемы, но и привели к тому, что в республике были практически утеряны принципы и технологии передачи традиций и общественного опыта народа. Происходящие в стране перемены вместе с обретенной независимостью призваны в первую очередь вернуть нас на путь мировой цивилизации. Отныне вся система образования республики, равно как и политика, и социально-экономическая ситуация, подчинены одной конструктивной концепции, в основе которой лежат общечеловеческие ценности, мировой опыт. Открытыми глазами взглянуть на все, что происходит в стенах педагогической цитадели и за ее пределами, кардинально изменить ситуацию, найти механизмы, способные связать науку с практикой, — вот задачи которые отныне должны скреплять наше государство новыми национальными идеями воспитывать у молодежи философию рыночного хозяйствования, психологию рачительного хозяина, готового к труду в конкурентной

среде, личности, индивидуальности, способной взрывать устоявшиеся догмы, нарушать спокойствие бездарности и равнодушия. Очевидно, что для этого должен быть переориентирован весь учебный процесс.

Задачей образования в условиях формирования разумного демократического гражданского общества является не в последнюю очередь этническая функция, которая, сохраняя язык этноса, диктует мирное сосуществование национального и интернационального. Удовлетворение национально - культурных потребностей, формирование национального самосознания с учетом традиций - это и есть фундамент новых планов обучения в увязке с неповторимостью личности, с ее правом на свободу мысли и совести, которые обретая новое качество, должны оказать свое влияние на всю систему непрерывного образования - профессионального, высшего, взрослого.

Но важнейшей задачей сферы образования все же должно стать подкрепление, оздоровление, обновление и насыщение общества современными кадрами, способными вывести страну на передовые рубежи. При этом необходимо учитывать, что современная рыночная экономика предъявляет новые требования к рабочей силе: участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте, обеспечение высокого качества быстро меняющейся по своим характеристикам и технологически все более сложной продукции, сдерживание роста себестоимости изделий путем совершенствования методов производства и снижения затрат.

Главное обстоятельство заключается в том, что рыночные условия предъявляют к каждому его участнику требования наличия активного экономического мышления, которое особенно необходимо в аспекте инновационной стратегии. Дело в том, что хотя рынок и благоприятствует инновациям, но сам по себе не в состоянии создать условия для них (внедрение крупных изобретений, создание новых отраслей, корпораций, перестройка экономики и др.), поэтому так важно, чтобы у всех работников, включенных в рыночные отношения, было стратегическое мышление, понимание законов экономического развития, умение оценить инновацию, самостоятельно принять решение, преодолеть возникающие трудности, мотивированно объяснить, в случае необходимости, свое решение, логически обосновать и доказательно сформулировать свой выбор. Это означает, что каждый, кто так или иначе связан с хозяйствова-

нием и является субъектом рынка, должен непрерывно и постоянно быть настроен на волевые активные действия. А это в свою очередь значит, что неизмеримо возрастает профессиональная ответственность работника на фоне его образованности и социальной ответственности за результаты, упущения и последствия своей деятельности. В связи с этим в деловом мире Запада утвердилась новая философия, центральным звеном которой является тезис о решающей роли личности в жизнедеятельности компании. Теперь корпорации заинтересованы в том, чтобы в составе работников было все больше людей с аналитическими способностями, склонными к поиску нового.

Речь, по существу, идет о новой кадровой политике, направленной на подготовку и насыщение всех звеньев производства рабочей силой с творческими возможностями. Отсюда - приоритетное значение воспитания личности с творческим мышлением и инициативой на всех стадиях общеобразовательной и профессиональной подготовки, необходимость постоянного обновления знаний и освоения новых специальностей.

Расставляя акценты в новых образовательных приоритетах и подготовке кадров для нашей страны, Президент И.Каримов подчеркнул: «Государственная политика в области подготовки кадров предусматривает становление разносторонне развитой личности гражданина через систему непрерывного образования, неразрывно связанную с интеллектуальным и духовно-нравственным воспитанием человека», при этом глава государства обращает особое внимание на необходимость созидания, сочетающего в себе традиции и модернизацию общества с обязательным учетом международного опыта.

А международный опыт свидетельствует, что в экономически развитых странах в ранг государственной политики возведена стратегия интеллектуализация труда, которая реализуется по трем направлениям:

1) утверждение творческого труда в качестве содержания деятельности работников высшего профессионального уровня (работники преимущественно творческого типа: специалисты, административно-управленческий персонал, рабочие высшей квалификации, фермеры и др. (в США, ФРГ, Великобритании они составляют 40-50% от общей численности занятых);

2) закрепление элементов творчества в профессиях, для которых в целом характерен полушаблонный вид деятельности (административно-вспомогательный персонал, работники тор-

говли и сферы услуг). В названных странах они составляют 25-30 %;

3) сведение к минимуму неквалифицированной, физически нетяжелой, шаблонной работы среди рабочих средней и низкой квалификации, работников услуг аналогичного уровня. Эта группа в индустриально развитых странах составляет 20-30 % от общей численности занятых.

Надо отметить, что рынок труда освобождается от неквалифицированной рабочей силы постепенно. Первый этап произошел в 50-е годы, второй этап интеллектуализации общественного труда начался в 60-70 годы и продолжается по ныне. Избавление рынка труда от неквалифицированной рабочей силы происходило под влиянием ряда факторов, но главный из них заключается в механизации и автоматизации производства. Важным направлением интеллектуализации труда является выравнивание образовательной подготовки трудовых ресурсов и повышение ее в среднем до уровня колледжа. Это хорошо понимают такие, например, страны как Япония, где была принята развернутая концепция «Об интеллектуализации народного хозяйства и развитие способностей населения», Франция, Великобритания, США, Швеция, где приняты аналогичные программы. В этих странах, возглавляемая государством политика трудовых ресурсов, проводится в два этапа: в системе традиционного официального образования (школы, колледжи, вузы, аспирантура) и последующая, предполагающая дальнейшую специализацию и переподготовку кадров через научные и учебные центры, специальные курсы и т.д. При этом основное внимание всех образовательных институтов направлено на выявление способностей личности, учет ее индивидуальных особенностей.

Необходимо подчеркнуть и такой аспект рыночных отношений как цивилизованное поведение субъектов рыночного хозяйствования. Это значит, что от каждого участника производства требуется не только обладание определенной суммой знаний — технических и гуманитарных — но и наличие убеждений, делающих личность неповторимой, формирующей новый тип человека-работника, получивший в научной литературе условное название «ассоциативный человек», т.е. человек, для которого важно обладать творческим мышлением, т.е. «умением изобретать новое, по-новому манипулировать из-

вестными данными, а главное быть способным решать проблемы, видеть их и чувствовать выход.

Очень хорошо образ такого работника аккумулируется в представлении российских специалистов по профобразованию (П. Новиков, В. Зуев)<sup>1</sup>, которые считают, что, например, такому специалисту как менеджер (профессия сравнительно молодая для наших условий) необходимы:

- мышление, которому присущи гибкость, восприимчивость нового, индивидуальность, творческий подход, аналитичность, способность оценивать явления не только с количественной, но и с качественной стороны;

- коммуникативность - способность свободного общения, адаптация к определенной социально-психологической обстановке, умение понять человека, мотивы его поведения, интересы;

- организаторские способности, которые проявляются в умении рационально распределять обязанности с учетом всех факторов (производственных и человеческих) совместной работы, устанавливать реальные сроки ее выполнения, согласовывать работу людей, объединив их общей целью, обеспечить необходимые условия для работы;

- структура знаний, позволяющих достаточно глубоко и объективно оценить обстановку, понять содержание проблем, их истоки, особенности, делать многогранную и всестороннюю оценку ситуации; особое значение для менеджера имеют экономические знания: менеджер — это человек с экономической инициативой;

- предприимчивость, социальная и деловая активность.

Взяв перечисленные требования к менеджеру как эталон современного работника, можно убедиться в том, что отныне требуется такое образовательное развитие личности, которое дает ей возможность опережать существующую востребованность знаний путем собственной познавательной активности, умения пользоваться уже имеющимся образовательным потенциалом.

Существенным моментом, требующим особого акцента, является то, что современное (и нарождающееся) производство предъявляет эти требования не к отдельным работникам, а ко

---

<sup>1</sup> Новиков П.Н., Зуев В.М. Опережающее профессиональное образование научно-практическое пособие. М.2000-258 с.

всем работающим. Это хорошо просматривается при ознакомлении с образовательными стандартами многих государств, добившихся серьезных достижений в повышении жизненного уровня своих сограждан, а в международной Конвенции о правах ребенка прямо говорится: «образование должно быть направлено на содействие развитию личности, талантов, умственных и физических способностей в их самом полном объеме». Конечно, в этом документе речь идет о всеобщем образовании, но ведь профессиональное образование не может состояться, если нет образовательной базы. А образовательная база, образовательный стандарт — это уровень культуры, а не простой перечень знаменательных для человека дат его завершения — начальное, основное, среднее, профессиональное, постпрофессиональное. А это значит, что должны быть определены основные направления и принципы формирования государственной политики в этой области, исходя из тех задач, которые встали перед республикой в последние годы. Основные из них можно сформулировать так:

- становление и развитие Узбекистана как суверенного государства должно ориентироваться на принципиально новые научные и технологические разработки в рамках избранной модели развития страны;

- успех социально-экономических реформ зависит от их современного методологического и методического обеспечения техническими и технологическими разработками;

- приоритетные развития научных разработок должны быть приведены в соответствие, состыкованы с тенденциями научно-технического прогресса и целями развития общества;

- бюджетное финансирование должно осуществляться только по научно-техническим программам, приоритетным поисковым темам и заказам государственных органов на конкурсной основе;

- в подготовке специалистов авангардную роль должны играть вузы;

- общественные науки должны быть максимально приближены к решению проблем государства и общества, но работать и по законам государства, и рыночным.

Резюмировать все сказанное можно в одной фразе: отношения в сфере науки должны быть наполнены реальным экономическим содержанием — это с одной стороны, с другой стороны, этот показатель должен быть уравновешен моральной



надежностью, т.е. теми морально-этическими нормами, которые помогают человеку, решая экономические проблемы, избежать проявления эгоизма, зла, разрушения.

В условиях независимости, когда Республика Узбекистан отказалась от старой системы образования, т.е. от подготовки человека, получающего лишь определенную сумму знаний, а включилась в подготовку человека, являющегося высоконравственной, гордой и счастливой личностью, способной раскрыть все свои способности, встал вопрос о такой стратегии развития непрерывного образования, которая бы учитывала уровень мировых достижений педагогики, приоритет развития нравственно-эстетических норм, опиралось на национальную школу, являющуюся и очагом национальной культуры, и одновременно способной вести цивилизованный диалог культур, начинала путь к высокому профессионализму с семьи, дошкольных учреждений, развивала и закрепляла его на всех этапах обучения. И такая стратегия была выработана. Это – Национальная программа по подготовке кадров, суть которой, согласно современным целям образования – развитие тех способностей личности, которые нужны самой этой личности и обществу для включения ее в социально ценную активность, обеспечение эффективности самообразования за пределами образовательных систем.

Человек – существо развивающееся. Это генетически заложено природой и подтверждено всем его существованием. Сначала он познавал мир и самого себя в целях самозащиты, а затем и в целях формирования лучшей для себя среды жизнедеятельности. Он не остановился в своем развитии даже добравшись до Космоса. Значит, постоянное наращивание знаний – это генетическая потребность, которую надо обязательно развивать, потому что, по мнению А.И.Субетто, которое нельзя не разделить, «если исчезнет потребность в познании, то погибнет цивилизация». Но мир человека настолько сложен, а аспектов знаний так много, что простого удовлетворения своей любознательности недостаточно, необходимо целенаправленное обучение, осуществляемое специальными учреждениями, педагогически организованное, имеющее конкретные цели, включающие и планомерную социализацию и определенные (на каждом этапе свои) результаты, т.е. образование.

Современные критерии образованности – это ясность и четкость понятий, которыми оперирует человек; определен-

ность и конкретность мышления; умение видеть необходимость и находить ее причины; осознание связей между предметами и явлениями; способность предвидеть развитие событий на основе анализа существующих тенденций. В этом контексте особенно важно «предвидение», предопределение будущего, предугадывание положительных и отрицательных результатов своей (нравственной, умственной, социальной, материальной, практической) деятельности. Достаточно вспомнить трагические последствия непродуманной деятельности человека, чтобы убедиться в справедливости этих слов. Это значит что новые ситуации требуют нового мышления, новых качеств, особой деятельности.

Но образование — это еще и процесс постоянной передачи предшествующими поколениями последующим социально значимого опыта культуры, трансформируемого через подражание, обучение и воспитание. В этом процессе участвуют родители, сверстники, лидеры движений, кумиры, выдающиеся деятели. Значит, человек должен быть готов к активному приращению знаний, развитию на этой основе самого себя как личности, к инновационному, прогностически ориентированному на основе полученных знаний формированию среды своей жизнедеятельности вместе с готовностью динамически и творчески адаптироваться в этой меняющейся среде, в том числе и производственной. Именно в этом состоит сущность профессионального образования, которое позволяет индивиду на основе фундаментальных знаний о закономерностях развития природы и общества переходить от концептуального осмысления действительности к решению прикладных задач — социальных, управленческих, технико-экономических, производственных и других.

Это и есть *модель инновационного* образования, ориентированная на максимальное развитие творческих способностей и создание сильной мотивации на основе добровольно избранной сферы, направления, последовательности образования или типа учебного заведения. Всем ясно, что есть знания, которые приобретаются на всю жизнь, т.е. определенный минимум (в профессиональном образовании — это знания с ориентацией на профессию) и опережающий уровень образования, т.е. такое образование, которое не только способно адаптироваться к настоящему, но и способно предвосхищать будущее, опираясь на саморазвитие личности.

Разрабатывая свою программу инновационного образования, наша республика, конечно, интегрировала опыт зарубежных стран, но в определенных рамках, в целом же вся программа является уникальной, не имеющей аналогов. Концептуальные основы новой модели образования были предложены Президентом И. Каримовым, поэтому новая модель образования и подготовки кадров по праву получила название «Модель Ислама Каримова». Эта модель, как и преобразования в экономике, политике, других сферах жизни Узбекистана, предлагает свой путь развития. Ее главной отличительной особенностью является установка на целостное преобразование, включающее такие компоненты как: личность, государство, общество, образование, наука, производство.

Для реализации Национальной модели подготовки кадров специалистов новой формации разработана и успешно реализуется Национальная программа по подготовке кадров, которая утверждена Олий Мажлисом (август 1997 года) и имеет силу Закона. Основными принципами в области образования программа называет: гуманистический, демократический характер обучения и воспитания; непрерывность и преемственность образования; обязательность общего среднего, а также среднего специального, профессионального образования на основе добровольности выбора; общедоступность образования в пределах государственных стандартов, светский характер; единство и дифференцированность в выборе образовательных и профессиональных программ.

Система непрерывного образования включает в себя: дошкольное образование; общее среднее образование; среднее специальное профессиональное образование; высшее образование; послевузовское образование, повышение квалификации и переподготовку кадров; внешкольное образование; образование в семье и самостоятельное образование.

*Дошкольное образование* осуществляется до 6-7 лет в государственных и негосударственных детских учреждениях и семье.

*Общее среднее образование* — 1-9 классы школы — является обязательным. Обеспечивает получение систематических знаний по основам наук, формирует базовые научные и общекультурные знания.

*Обязательное среднее специальное профессиональное образование.* Срок обучения — 3 года (на базе общего среднего образо-

вания). Это — академические лица или профессиональные колледжи.

Академический лицей дает среднее специальное образование (на основе существующих государственных стандартов), направленное на углубленное изучение наук с целью продолжения обучения в конкретном высшем образовательном учреждении. Профессиональный колледж дает среднее специальное, профессиональное образование и приобретение выбранной профессии.

*Высшее образование* основывается на базе среднего и имеет 2 ступени: бакалавриат и магистратуру.

Бакалавриат — базовое высшее образование (не менее 4 лет), дающее право заниматься избранной деятельностью. Выдается диплом с присуждением степени «бакалавр». (К слову, к 2005 году в республике должно быть введено в действие 1600 проф. лицеев и колледжей).

Магистратура — высшее образование на базе бакалавриата (не менее двух лет). Выдается диплом и присуждается степень «магистр».

*Послевузовское образование* — аспирантура, адъюнктура, докторантура, соискательство — завершается присуждением ученой степени (кандидат наук, доктор наук).

*Повышение квалификации и переподготовка кадров* направлены на обновление и углубление профессиональных знаний.

Для реализации Национальной программы и реформирования содержания профессионального образования необходимо было провести маркетинговые исследования и ответить на вопросы: «Чему учить?» и «Как учить?».

Учитывая мировой опыт, а также поставленную сверхзадачу — формирование нового поколения кадров с высокой общей и профессиональной культурой, обладающих творческой и социальной активностью, самостоятельностью мышления, способных ставить и решать задачи на перспективу — был разработан *Классификатор направлений подготовки профессий и специальностей* и Государственные стандарты среднего специального, профессионального образования, обеспечивающие подготовку конкурентоспособных кадров. В Классификатор было включено около 300 направлений подготовки и свыше 800 специальностей. Классификатор учитывает новые формы предпринимательства и потребность в специалистах, знающих механизмы и законы рыночной экономики. Он, в частности

предусматривает такие направления как: «Менеджмент», «Маркетинг», «Коммерческое дело», «Биржевая деятельность», «Правоведение и экономика» и др. Классификатор входит в состав единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Республики Узбекистан и является обязательным для применения во всех учреждениях независимо от форм собственности. В нем приведены коды Международной стандартной классификации. Он охватывает все области народно-хозяйственной деятельности.

Госстандарты среднего специального, профессионального образования содержат критерий формирования творческой, социально активной, духовно богатой личности, воспитанной на отечественной истории, национальной культуре и общечеловеческих ценностях и ставят следующие задачи: каждый стандарт имеет экспериментальный учебный план по конкретному направлению, к нему прилагаются виды контроля за его выполнением. Задачи госстандартов:

- обеспечение полной достоверной информации для обучаемых, обучающихся и работодателей о направлениях профессиональной подготовки и специальностях, а также о содержательных параметрах профессиональной деятельности и соответствующего ей обучения;

- определение обязательного минимума содержания профессионального обучения, требований к его организации и максимального объема учебной нагрузки на обучаемых;

- установление оптимальных требований к уровню освоения профессиональных знаний и умения.

Конечной целью образовательных стандартов является приобретение целостной профессиональной компетенции, обеспечивающей востребованность специалиста на рынке труда.

В настоящее время подготовка кадров, например, в профколледжах, осуществляется по 122 направлениям на основе более 120 образовательных госстандартов. Соответственно новым образовательным требованиям создаются учебники, пособия, методическая литература, база информационного обеспечения, внедряются новые технологии обучения, изменилась система финансирования, разработана и введена в действие Целевая программа аттестации, подготовки, повышения квалификации и переподготовки руководящих работников, на основе которой укомплектовываются кадрами академические лицеи и профес-

сиональные колледжи, созданы все условия для непрерывного образования - фундамента системы подготовки конкурентоспособных специалистов, а это — важнейшее условие развития страны, построения сильного, демократического, правового государства и гражданского общества с устойчивой, социально ориентированной рыночной экономикой, что и является целью всех проводимых реформ. Таким образом, обновление, развитие системы образования Узбекистана выступает как составная часть, взаимосвязанный и взаимообусловленный элемент единого процесса — развития общества и государства в условиях все увеличивающегося интегрирования, проникновения в мировое сообщество.

## **ГЛАВА 3**

# **ИНВЕСТИЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

### **3.1. Значение инвестиционных программ**

Главным условием выздоровления, преодоления кризиса в экономике является экономический рост, т.е. позитивная динамика всех его секторов, в первую очередь базового, реального.

Нужны капиталовложения. Большую часть потребностей в них страна удовлетворяет за счет внутренних инвестиций, питаемых из внутренних сбережений, но значительная часть уходит на покупку валюты. Поэтому проблема экономического роста — это прежде всего проблема укрепления доверия к суму, развития финансовых институтов, создания благоприятного климата для национальных инвестиций.

Без преувеличения можно сказать, что катализатором роста сегодня являются иностранные инвестиции. По разным причинам, в том числе по причине всего того, что их сопровождает: технологии, «ноу-хау», управленческий опыт, новые рынки и многое другое.

В мире на одном полюсе — огромное количество накопленных ресурсов, ищущих выгодного применения, на другом — потенциальная привлекательность Узбекистана для инвесторов. Почему потенциальная? Потому что потребности в инвестициях определяются достаточно крупными суммами. А реальная привлекательность определяется климатом, средой и условиями приложения капиталов. И здесь нужны реальные гарантии от рисков потерь.

Именно климат определяет динамику и структуру иностранных инвестиций. Он в последнее время заметно потеплел, поскольку отмечается определенный сдвиг. Однако анализ показывает, что весьма скромной остается динамика как прямых инвестиций, так и портфельных. Растет приток преимущественно «прочих» капиталов, т.е. тех, что идут на приобре-

тение государственных ценных бумаг, включая ГКО, которые вообще-то трудно рассматривать как инвестиции. Есть рост инвестиций в финансовый, банковский, страховой, коммерческий бизнес, т.е. там, где можно обойтись относительно небольшими вложениями и где они быстро окупаются.

Правительство придает огромное значение иностранным инвестициям. Существует правительственная программа на 2000-2002 годы. Подготовлено большое число проектов законов, регулирующих различные стороны участия Узбекистана в международном инвестиционном сотрудничестве, включая проекты законов о свободных экономических зонах, о концессионных договорах, о прямых иностранных инвестициях, о перечне участников разработки недр на условиях раздела продукции и ряд других, но во взаимоотношениях с иностранными инвесторами все еще отмечаются определенные недостатки, к которым следует отнести слабость мер структурного регулирования; неумение по-настоящему систематически и компетентно управлять потоками внешних ресурсов, нечеткое знание международного инвестирования, классификации типов инвесторов, дифференцированных режимов инвестирования, что мешает активному привлечению зарубежных инвесторов к участию в приватизации и акционировании, использованию более широкого спектра известных миру форм взаимодействия с инвесторами (сколько лет были «зациклены» на СП!), развитие по-настоящему современной и эффективной системы гарантий и страхования инвестиций. Важно также помнить, что вопросы взаимодействия с иностранными инвесторами решаются не столько по типу отношений «мы и они», сколько по логике конкурентной борьбы со многими другими странами за привлечение международных инвестиционных ресурсов. Наши «успехи» в борьбе оцениваются пока разными рейтингами, отводящими нам место заурядной небольшой страны где-то в седьмом-восьмом десятке.

Объективно Узбекистан обладает рядом привлекательных особенностей для внешних вкладчиков. Среди них — весьма емкий рынок, богатые запасы природных ресурсов, достаточно квалифицированная и дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, наличие неиспользуемых производственных мощностей, принятие новых законов и нормативных актов.



Что интересует инвестора в первую очередь? Ситуация на *потребительском, денежном и инвестиционном рынках*. Оценивается их состояние, исходя из анализа параметров предшествующего развития и изменения этих параметров в перспективе.

Долгие годы складывалась такая ситуация, что Узбекистан в составе Союза выплескивал свое национальное богатство на мировой рынок, питая и поддерживая бесперебойную работу мировых воспроизводственных циклов, не будучи сам их признанным участником. Отсюда абсурдная ситуация – участвуя в формировании мирового дохода, свою долю Узбекистан получал в форме заемных средств. Стратегическая задача – перейти на активную, наступательную геоэкономическую стратегию, провозгласить на мировом и национальном рынке свои стратегические интересы, жить по тем законам, по которым живет весь мир, чтобы стать достойным и сильным партнером.

В рамках формируемой в Узбекистане этноэкономической системы мирового класса есть реальная возможность разрешения огромного пласта социально-экономических проблем на путях гармоничного сочетания передовой научно-технологической и интеллектуально-духовной сфер, воспроизводства на этой основе не только товарной массы, а качества жизни личности, семьи, этносов, нации, что открывает новые горизонты цивилизационного развития, глубинную основу для его устойчивости. Такая постановка вопроса дает новые опорные точки для выстраивания социальной политики, нового взгляда на формирование личности, выделение ее из техногенной изматывающей среды, поднятие на высокий пьедестал естественных человеческих ценностей, а главное – основу для пересмотра системы образования.

Реформирование системы образования – очень важный процесс. На сегодняшний день около 10% выпускников средней школы поступают в высшие учебные заведения, 20% выпускников поступают в профессионально-технические заведения, 20% – в средние специальные учебные заведения и 50% выпускников прекращают дальнейшее образование. Новая программа повышения квалификации кадров нацелена на группу выпускников, оканчивающих неполную среднюю школу (9 классов). Согласно прогнозам, около 92% выпускников поступят в профессионально-технические колледжи и 8% – в академические лицеи. Учебная программа академических лицеев будет ориентирована на одаренных студентов, которые в

дальнейшем продолжат учебу в высших учебных заведениях. Их деятельность будет проводиться на той же основе, что и деятельность академических лицеев, созданных при университетах.

В рамках программы предполагается устранение существующих недостатков в системе образования, негативно отражающихся на: большой группе выпускников, которые не намерены продолжать образование; слабом уровне учебной программы; ограниченных методах преподавания; нехватке методических пособий и литературы; ограниченном бюджетном финансировании. Целесообразность осуществления программы является очень важным аспектом, так как для ее реализации необходимо увеличить финансирование (основное и текущее) всей системы образования. Согласно прогнозам, для удовлетворения нужд образования в 2005 году потребуется 248 млрд. сумов бюджетных ассигнований, что значительно превышает затраты 1999 г. – 143 млрд. сум. Прогноз текущего бюджета по запланированным расходам основан на реальном уровне роста ВВП, т.е. 4,5% в 1999 году и 5% в 2000 году. При данном уровне роста ВВП и объеме государственных расходов около 32% - 34% от ВВП, расходы на образование составят около 7% - 8% от ВВП. С точки зрения бюджетных расходов, это означает увеличение с 24% до 26%. В случае, если бы уровень роста ВВП и объем дохода в бюджет были низкими, то запланированные расходы на образование в общей доле ВВП и бюджета значительно бы возросли.

Самоокупаемость и финансирование программы – один из неотъемлемых аспектов всего процесса, так как приобретение новых образовательных и технических средств, благоустройство учебных классов, потребуют увеличения текущих средств для ремонта и поддержания удовлетворительного состояния учебных заведений. Также ожидается увеличение расходов на содержание персонала учебных заведений. Разница в расходах должна быть покрыта из бюджета местных областных управлений.

Существующий метод бюджетного ассигнования основан на определенных нормах (технические средства, количество преподавателей, общее количество учеников в классе, и т.д.), негативно отражающихся на эффективности влияющий на материальные потери. Все это требует тщательного изучения, пересмотра и внесения изменений. Необходимые коррективы

должны отражать общее количество учащихся и определенные региональные особенности. Использование бюджетных средств в других сферах и целях – еще одно препятствие к установлению внутренней эффективности и приспособлению к определенного рода условиям.

Фактические и прогнозируемые расходы на образовательную сферу представлены в таблице 1.

(не включая капвложения)

Таблица 1

Уровень расходов на образование	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Расходы (млрд.сум)	21,5	41,9	71,1	104,2	143,0	186
В доле ВВП (%)	7,4	7,4	1	7,6	8,1	8,4
В доле общего бюджета (%)	19,4	18,5	21,9	21,3	23,8	26,1
Доля расходов на школьное образование						
Дошкольное (%)	18	17	17	16	17	26
Среднее(%)	44	54	57	56	51	43
Высшее среднее(%)					1	1
Высшее(%)	10	9	6	7	7	12
Профессионально-техническое(%)	20	12	14	15	17	12
Другие (включая повышение квалификации преподавателей)	10	9	7	7	8	6

Как видно из таблицы 1, в рамках государственной инвестиционной программы планируется увеличение расходов в секторе образования. В 1999 году на долю образования приходилось 10,5% от общей государственной инвестиционной программы. Это включает в себя общие инвестиции из государственного бюджета и кредиты под правительственные гарантии (44,7 млн. сум). В 2000 году эта цифра увеличилась до 15,8%, она сохранится на уровне 14% - 16% от общей государственной инвестиционной программы до 2005 года.

Увеличение бюджетных инвестиций будет направлено на приобретение оборудования в основном для одаренных студентов (приблизительно 8%) что ограничивает использование инвестиций для гимназий и лицеев, а также финансирование обычных школ.

В соответствии с данными таблицы, планируется увеличить процент бюджетных ассигнований на дошкольные и высшие учреждения и сократить финансирование средней школы.

Однако Национальная программа по подготовке кадров очень широка и ориентирует систему образования на требования современного рынка. Кроме того, она рассчитана на поэтапный процесс проведения реформ:

Первый этап (1997-2001) включал в себя:

- ознакомление педагогического состава с новыми требованиями;
- разработку стандартов по образованию и новой образовательной программы;
- реорганизацию общей школы;
- развитие профессионально-технических заведений, колледжей и лицеев.

Второй этап (2001-2005) включает в себя полную реализацию Национальной программы по подготовке кадров.

Третий этап (2005-2010) предусматривает улучшение и дальнейшее развитие системы по подготовке кадров на основе деятельности программы, отражающей социально-экономические изменения.

В условиях рыночной экономики особое внимание уделяется развитию общественных наук, экономике, всевозможным бизнес-курсам, предусматривается и свободный выбор предметов.

В рамках реализации Национальной программы осуществляется:

-широкая образовательная программа для выпускников средней школы и их профессиональная подготовка в высших учебных заведениях, необходимость которой предопределена обучением определенным навыкам студентов;

-модификация преподавательской методики и учебной программы с целью обучить учащихся думать и решать различные вопросы самостоятельно

-обучение и повышение квалификации преподавателей. Ознакомление их с новыми методами преподавания и новыми учебными программами;

-разработка мер, предупреждающих текучесть кадров. Способность удержать профессиональные преподавательские кадры внутри системы;

-введение государственной системы по качеству, которая оценит эффективность образовательной системы;

-изучение возможностей по негосударственному финансированию образовательной системы и разработка нормативных механизмов по лицензированию и аккредитации;

-создание и усиление механизмов, обеспечивающих доступ к обучению в высших учебных заведениях и профессионально-технических училищах студентов из малообеспеченных семей.

Все это приоритетные направления и они включают:

-развитие инфраструктуры (технические средства, оборудование и литературу);

-улучшение институциональной структуры в области планирования системы образования, информационных систем по управлению финансами;

-повышение качества преподавания;

-введение новых качественных учебных планов, методических пособий, учебников и других пособий;

-совершенствование программ по подготовке кадров преподавателей;

-разработка национальной качественной страховой системы.

Специально для реализации Национальной Программы по подготовке кадров создаются подпрограммы и в соответствии с Постановлением Кабинета Министров РУз № 296, поручено специально созданным рабочим группам:

-подготовить документы и законы по общегосударственным стандартам в области преподавания в средней школе, академических лицеях, а также по подготовке кадров для работы в профессионально-технических колледжах и высших учебных заведениях;

-обеспечить конкурентоспособность при выборе, разработке и использовании учебников и методических пособий;

-разработать программу по подготовке и переподготовке преподавательских кадров.

Главное же заключается в том, что Программа нашла поддержку у ряда международных и иностранных организаций. Так, по линии Азиатского Банка Развития поддержаны программы по улучшению издания и разработки учебников и другой учебной литературы; обучению техническим навыкам с помощью новых учебников: улучшению качества содержания учебников; использованию различных пособий; издательской системы; подготовки и реализации курсов по повышению квалификации преподавателей и их обучению.

По линии Всемирного Банка, OECF, GTZ предусматривается изменение инфраструктуры образования, приобретение оборудования и материалов для академических лицеев и колледжей, повышение эффективности административного управления.

По линии TACIS разработки учебных планов, в т.ч. для вузов и для реализации экспериментальных методик.

По линии Всемирного Банка и USAID — улучшение всей системы высшего образования.

С точки зрения общей инвестиционной программы, доля инвестиций в образование представлена недостаточно широко. В 1998 году на долю образования приходилось 4,5% от общей инвестиционной программы (имеются ввиду общие инвестиции, включающие государственное финансирование и кредиты, предоставляемые под правительственные гарантии). Текущие приоритеты основаны на задачах Национальной Программы подготовки кадров и естественно, что предложения инвесторов будут основываться на этих приоритетах.

### **3.2. Инвестиции в сферу услуг**

В период перехода к рыночной экономике в Республики Узбекистан динамично развивалось частное предпринимательство в сфере услуг. Разгосударствление и приватизация проходили более динамично, чем в сфере материального производства. Торговля, общественное питание, служба быта и остальные услуги быстро приобрели новые формы экономической деятельности. Низкая капиталоемкость услуг, невысокая стоимость инвестиционных проектов, короткие сроки их реализации и высокая окупаемость вложений снизили степень инвестиционного риска по сравнению с риском вложений в материальное производство.

Частная инициатива, активность и предприимчивость хозяйственных субъектов позволили найти решение инвестиционной проблемы в этой сфере. В отличие от сферы материального производства инвестирование в услуги не сдерживалось неопределенностью рыночных условий и перспектив, а крупномасштабное скопление финансового и торгового капитала, получение немалых прибылей облегчили инвестирование капитальных вложений. Благодаря этому доля услуги жилья в общем объеме капитальных вложений выросла с 27—28% в середине 80-х гг. до 44% в 1994 г. Это объясняется

редине 80-х гг. до 44% в 1994 г. Это объясняется тем, что в условиях плановой экономики этот сектор развивался плохо. Потребности не удовлетворялись. Республика Узбекистан начинает сокращать огромный разрыв в развитии этой сферы с ведущими зарубежными странами, где объем капитальных вложений достигает 60—70%.

Развитие сферы услуг идет по пути экономических решений. В мелкорозничной торговле в короткие сроки возникли отсутствовавшие ранее мелкие и мельчайшие формы ее организации — палатки, лавки, киоски, павильоны легких конструкций и ярмочного типа.

С помощью мелких торговцев в короткие сроки решена проблема наполнения потребительского рынка, покупатель получил возможность выбора товара. В последние годы произошло интенсивное насыщение рынка современной информационной техникой, средствами связи. Вместе с тем нужно отметить, что с потребительского рынка вытеснены товары отечественного производства, особенно большой удар нанесен сельскому хозяйству вследствие замены отечественной продукции импортными продовольственными товарами.

Намного ухудшились инвестиционные возможности в службе быта. Большой скачок цен на услуги из-за их либерализации в 1992 г. и дальнейший рост в последующие годы привели к резкому падению потребительского спроса на услуги службы быта и, как следствие этого, к сокращению объемов реализации услуг, доходов предприятий и инвестиционных средств; в сельской местности свертывается сеть предприятий или меняется профиль услуг.

Большую тревогу вызывает значительное сокращение инвестиций, вызванное острейшим бюджетным дефицитом в социально-культурном направлении (образование, здравоохранение, театр, социальные услуги и т.п.). В доперестроечный период материальная база этих отраслей находилась в неудовлетворительном состоянии, а в последнее десятилетие она заметно деградировала, что нанесло удар по социальному прогрессу страны.

В последние годы очень динамично расширяются финансово-кредитные учреждения. Количество республиканских коммерческих банков к началу 2000 г. достигло 38, а число их филиалов превысило 805. По темпам роста услуг в лидирующую группу входят инвестиционные фонды и компании, фирмы,

занятые операциями с недвижимостью, ремонтом и реконструкцией помещений, предоставляющие услуги менеджмента, маркетинга, рекламы, а также гостиничный бизнес, инновационные компании.

Коммерческие банки, инвестиционные компании обходятся без крупных капитальных вложений, они расходуют инвестиции преимущественно на реконструкцию и модернизацию действующего фонда нежилых помещений. Много помещений арендуется, что сокращает расходы государства на содержание, бюджет получает дополнительные средства за счет развития этой сферы. Кредитно-финансовые учреждения и фирмы деловых услуг лидируют в компьютеризации управленческих работ.

Таким образом, в экономике стремительно развивается сектор услуг, роль которого в настоящее время трудно оценить, так как наряду с положительными фактами имеются и отрицательные. Именно через этот сектор идет утечка финансовых ресурсов за рубеж, и вместо отечественного производителя финансируется промышленность и сельское хозяйство других стран. Всему этому сектору следует повернуться к нашим производителям и через кооперативные формы организовать конкуренцию импортным товарам нашими товарами, гарантирующими высокое качество, высокую моду и экологическую чистоту технологий производства и самих потребительских товаров.

В развитии сферы услуг, ее инвестировании в настоящее время есть недостатки, связанные с неравномерным размещением услуг по территории РУЗ. Многие виды услуг сконцентрированы в нескольких крупных городах — Ташкенте, Самарканде, Андижане, Фергане, Бухаре. Уровень технической оснащенности сферы услуг в других городах и регионах до сих пор остается низким. Крупные коммерческие банки создают современные расчетные центры, а множество мелких банков, филиалов, особенно периферийных, оснащены самым примитивным оборудованием.

В отличие от материальной сферы производства, где падение инвестиций было повсеместным явлением, падение инвестиций в сфере услуг в одних отраслях сочеталось с подъемом! инвестиций в других.

В каждой отрасли услуг и на каждом предприятии необходим поиск новых путей и средств преодоления инвестиционных трудностей и обеспечения финансовыми ресурсами.



В социально-культурных отраслях решение этой проблемы должно быть связано с повышением доли финансирования за счет бюджета и благотворительства (меценатства). Бюджетные средства необходимо в значительных размерах дополнять внебюджетными. На инвестиционные цели следует мобилизовать средства частных предпринимателей и фирм других отраслей хозяйства, фондов обязательного и добровольного медицинского страхования, иных фондов, благотворительные взносы и пожертвования, иностранные инвестиции. С углублением коммерциализации социально-культурных услуг крупным источником финансирования должны стать собственные накопления предприятий и учреждений, а также кредитные ресурсы.

Может дать большой экономический эффект практика многоканального финансирования инвестиционных программ и проектов при различных комбинациях бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов. За рубежом такая практика существует давно, в наших условиях она пока не нашла широкого распространения. При этом привлечение внебюджетных ресурсов для инвестирования социально-культурных объектов не должно вести к сокращению бюджетного финансирования, которое следует увеличивать как из местного бюджетов Республики так и республиканского бюджета.

Большое значение для нормализации инвестиционного климата в сфере услуг имеет дальнейшее развитие мелкого и среднего предпринимательства, которые должны занять основные позиции в большинстве отраслей услуг. Только на этой основе может формироваться конкуренция, без которой немислим рынок с его механизмами, создание экономической мотивации в развитии производства, обновление технологий и технических средств, переход к интенсивному использованию основных фондов и преодоление монополизма.

Расширению сферы услуг, мелкого и среднего предпринимательства должны способствовать льготы по налогообложению, кредитным операциям, регистрационный принцип организации бизнеса.

### 3.3. Инвестиции в инновацию

**Инновационная деятельность** — это процесс создания нового вида конкурентоспособной продукции (товара) на базе новых технологий производства: от зарождения идеи, определения ее назначения и создания — до освоения производства, выпуска, реализации и получения экономического эффекта.

Инновация характеризуется, прежде всего, результативностью вложений в развитие экономики, обеспечивает смену поколений техники и технологии производства более производительными, экологически чистыми и ресурсосберегающими средствами производства.

Определяющие факторы инновации: развитие изобретательства, рационализации, появление крупных изобретений и открытий. Экономические результаты выражаются в экономии материальных ресурсов, сокращении трудовых затрат, снижении вредных выбросов в окружающую среду, в улучшении социально-бытовых условий работников.

Процесс внедрения нововведений, как правило, включает три основные стадии: *исследование* — первое производственное освоение; *полное освоение* — развертывание выпуска в масштабах, достаточных для удовлетворения конкретных потребностей пользователей; *расширенное производство новшества* — использование в национальных масштабах. Совокупность перечисленных стадий принято называть **инновационным процессом**.

Готовность или способность той или иной отрасли страны осуществить впервые или воспроизвести нововведения характеризует ее инновационный потенциал. В любом государстве инновационный потенциал относят к категории национального достояния. Во многих странах мира имеются законы, охраняющие инновационный потенциал страны.

В нашей стране переход к рыночным отношениям пока отмечен лишь снятием ограничений с закрытых технологий. По оценкам экспертов, в ближайшие годы в отечественных научно-исследовательских институтах и лабораториях вузов следует ожидать появления уникальных технологий в области микроэлектроники, новых видов энергии, биотехнологий, которые могут привести к коренному изменению образа жизни людей, созданию новых видов оружия, что требует соблюдения тайны от соответствующих фирм, коммерческих организаций и госу-

дарственной защиты по охране изобретений и контроля за распространением этих инноваций.

В период формирования рыночных отношений инновационная деятельность осуществлялась, но в недостаточных масштабах. Среди причин, сдерживающих инновационную деятельность, следует отметить: отрицательное воздействие инфляционных процессов, отсутствие финансовых ресурсов, высокие кредитные ставки банков, неплатежеспособность заказчиков, экономический риск и пр.

Наиболее действенным методом активизации инновационной деятельности должны стать введение налоговых льгот для предприятий, инвестирующих свои средства в развитие сферы НИОКР и инновации.

Процесс формирования денежных средств, направляемых на инновационную деятельность, имеет большое значение.

Система инвестирования инноваций содержит определенное количество взаимосвязанных элементов, имеющих иерархическую соподчиненность и индивидуальную функциональную нагрузку и включает следующие составные части:

- источники поступления инновационных средств для инвестирования инноваций;
- механизм аккумуляции инвестиционных средств, поступающих из различных источников;
- разработанную процедуру вложения мобилизационного капитала;
- механизм, контролирующий инвестирование;
- механизм возвратности ассигнований.

Условно данная система классифицируется по этапам ее функционирования:

#### Этап 1. Определение источников

Государственные	Смешанные	Негосударственные
-----------------	-----------	-------------------

#### Этап 2. Процесс аккумуляции финансовых средств

Центробанк и его региональные отделения	Расчетные счета, используемые в качестве накопительного счета с целевым назначением	Расчетные счета предприятий с различной правовой формой собственности
---	---	---

#### Этап 3. Процедура инвестирования мобилизованных средств

Осуществляется на основе приоритетности на региональном уровне направления НИОКР и инноваций, остро нуждающимся в	Определяется каждой структурой самостоятельно в зависимости от цели создания и предмета деятельности организации в отраслевом и	Определяется самостоятельно каждым эмитентом, созданным для решения конкретных задач ( <i>предметно-ориентированные</i> )
---	---	---

долгосрочных инвестициях регионального и федерального значения (проблемно- и предметноориентированные	межотраслевым разрезах (проблемноориентированные)
--	--

#### Этап 4. Контроль за использованием инвестиций

Соответствующие органы управления	ор-	Независимые эксперты отраслевого и межотраслевого уровней	Непосредственно учредители акционеры
-----------------------------------	-----	--	---

Определение общего объема и соотношения источников инноваций на этапе 1 и их направлений на этапе 3 является процессом, зависящим от действия рыночных законов.

Инвестирование средств на этапе 3 может осуществляться в виде:

- программно-целевого, предметно-ориентированного и проблемно-ориентированного кредитования;
- лизинга;
- факторинга;
- фондовых операций.

Инвестирование инновационной деятельности является частью общего инвестиционного процесса. В рыночных условиях создающейся структуре собственности инновационный процесс должен обеспечиваться несколькими источниками финансирования в зависимости от целевых задач и назначения будущего изобретения.

Фундаментальные научные исследования, являясь основой научно-технического прогресса и, в конечном счете, инноваций, носят некоммерческий характер, и поэтому главным источником их финансирования являются бюджетные ассигнования. Финансирование НИОКР по приоритетным направлениям должно осуществляться на основе солидарности заинтересованных заказчиков с привлечением федеральных, региональных бюджетов и средств заинтересованных предприятий и организаций.

Прикладные исследования обеспечиваются, главным образом, за счет средств заинтересованных организаций при поддержке государства. При этом чем больше исследования, направленные на разработку и создание инноваций, ориентированы на рынок, тем меньше должно быть участие государства в их финансировании. В этих условиях особая роль отводится инновационным коммерческим банкам, специализирующимся

на кредитовании разработок, внедрении и эксплуатации нововведений.

Инновационные кредиты связаны с повышенным риском, что сказывается на уровне процентных ставок.

За рубежом созданы фонды рискованного финансирования, которые формируются и управляются профессиональными рискованными капиталистами. Цели и механизм деятельности этих фондов достаточно специфичны и обусловлены необходимостью финансирования характерных для эпохи научно-технической революции мелких инновационных фирм в области передовых технологий.

Рискованный капитал, сочетающий в себе различные формы приложения капитала (акционерного, ссудного и предпринимательского), выступает посредником в учредительстве стартовых наукоемких мероприятий, так называемых *венчуров*, путем создания рискованных *фирм-инвесторов*. Последние подразделяются на независимые частные фирмы рискованного капитала, специализированные дочерние компании крупных корпораций, ответвления кредитно-финансовых институтов и компаний, связанные с государственной поддержкой мелкого бизнеса.

Основная организационная форма независимых компаний рискованного капитала — партнерство, члены которого профессиональные рискованные капиталисты, имеющие опыт предпринимательской или управленческой деятельности, а иногда — финансовую и техническую подготовку. Они привлекают средства институциональных инвесторов (инвестиционных банков, нефинансовых корпораций, благотворительных институтов, страховых компаний, пенсионных фондов), банков и частных лиц, собирая, таким образом, фонды рискованного капитала для вложений в быстрорастущие венчуры. Эти фонды также имеют форму партнерства, в них организатор фонда, фирма-партнер, выступает как главный партнер, вносящий лишь 1% от первоначального капитала, но несущий полную ответственность за управление фондом, получая за это ежегодно плату в размере 2% от стоимости его портфеля. Подписавшиеся институты становятся его партнерами с ограниченной ответственностью. Они вносят 99% капитала, но не несут ответственности за управление фондом; создав целевую сумму (от 10 до 50 млн ден. ед.), фирма закрывает подписку на фонд, переходя к его инвестированию. Разместив один фонд, фирма обычно предла-

гает подписку на второй. Как правило, фирмы рискованого капитала управляют несколькими фондами-партнерами, находящимися на разных стадиях развития.

*Первый принцип рискованого финансирования* — предварительная аккумуляция средств в общих финансовых резервуарах, не связанных с конкурентными инвестиционными проектами, разделение и распределение риска.

*Второй принцип рискованого финансирования* — его поэтапность, которая подробно рассмотрена выше и конкретизирует первый.

Основная форма дохода на рискованый капитал — учредительская прибыль, реализуемая основателями стартовых компаний и финансировавшими их фондами-партнерами лишь через 5—7 лет, когда акции венчура начнут котироваться на фондовом рынке. Однако для выхода на эту стадию каждому венчуру требуется несколько раундов финансирования с участием рискованого капитала. В конце установленного периода, обычно десятилетнего, фонд партнерства распускается. Акции компаний, вышедших на фондовый рынок, распределяются между партнерами, если это не было сделано раньше. Доли компаний, остающихся «закрытыми», продаются третьим лицам, а полученные средства распределяются. Главный партнер — организатор фонда — получает 20% от суммарного дохода, а партнеры с ограниченной ответственностью, длительно рискованые крупными суммами, получают остальные 80%.

Конкретное представление о функциях и принципах деятельности рискованого капитала дает рассмотрение этапов рискованого финансирования.

*Первый этап* — зарождение венчура: финансируется преимущественно из средств основателей фирмы, их сбережений, личных займов и пр., расходуемых на разработку изделий, идея производства которых и привела к созданию фирмы.

*Второй этап* — создание прототипа новшества (длится около года): начинается осуществляться поддержка венчура профессиональным рискованым капиталом. Этому предшествует жесткий отбор представленных экспертным советом фирмы рискованого капитала бизнес-планов.

Положительное решение о финансировании принимается обычно лишь в отношении 1—6% поступивших предложений.

Исходным пунктом инвестиционного цикла рискованого капитала являются 2—3 тыс. ден. ед., затраченных фирмой рис-

кового капитала на экспертную оценку каждого бизнес-плана. На этом этапе фирма-венчур становится акционерной компанией закрытого типа, акции которой принадлежат узкому кругу держателей — основателям и рисковому капиталистам, получающим, как правило, контрольный пакет.

*Третий этап* развития венчура длится 4—6 лет. Это этап расширения производства. Задача венчура — привлечь дополнительные средства для налаживания производства и устойчивого сбыта, в чем и оказывают помощь рисковые капиталисты. Если в итоге венчур становится прибыльным и имеет, с точки зрения экспертов фирмы рискового капитала, достаточные перспективы роста, то фирма выводит венчур на открытый рынок ценных бумаг. При отсутствии положительных итогов деятельности выбирается другой путь развития венчура — его слияние с крупной корпорацией через выкуп. С момента принятия решения о выводе венчура на открытый рынок и до начала этой операции идет этап «промежуточного» рискового финансирования — кредитование венчура из банковских и небанковских источников с целью поддержки выхода на рынок первых эмиссий. Закрытие этого этапа включает издержки на составление проекта эмиссии, передаваемого в комиссию по ценным бумагам; рекламную компанию; соглашения с инвестиционными банками, непосредственно занимающимися размещением эмитируемых ценных бумаг.

*Четвертый этап* — выход на рынок первых эмиссий стартовая компания-венчур меняет статус частной корпорации на статус открытой компании, акции которой продаются широкой публике.

Продаже подлежат акции, полученные рисковыми капиталистами в первом раунде учредительства, а также дополнительно выпускаемые акции. Цена эмиссии, устанавливаемая инвестиционными банками, намного превышает ту, которая была уплачена рисковыми капиталистами на первом этапе учредительства. Это позволяет получить учредительскую прибыль от полученных тогда акций.

Но на рынок часто выходят только дополнительно выпускаемые акции, а иногда и контрольный пакет поступает все тем же рисковому капиталистам. Поэтому и после публичной котировки фирма рискового капитала может сохранять ведущую роль в руководстве венчуrom.

Подключение инвестиционных банков к рисковому финансированию на стадии первоначального предложения начинается с подписания контракта о возмещении стартовой компании некоторых расходов по сделке и -предоставлении части собранного при первоначальном предложении акций капитала комиссионных, составляющих 6—12% от стоимости первоначального предложения акций.

Кроме того, стартовые компании представляют инвестиционным банкам-андеррайтерам *опцион* на покупку акций по финансовой цене (курсу первоначального предложения). Реализовав эти акции по более высокому рыночному курсу, инвестиционные банки получают огромные прибыли.

Преимущества рискового капитала перед финансовыми институтами не только в желании инвестировать нововведения, но и в предоставлении молодым компаниям консультаций, важной, часто конфиденциальной информации, а также в гибкости управления, быстроте принятия решений, низком уровне текущих издержек. Минимизация риска достигается благодаря жесткому отбору проектов и одновременно поддержанию такого их числа, которое позволяет извлечь огромную прибыль из нескольких ошеломляющих успехов. Иногда опасаясь чрезмерного риска и отсрочки получения прибыли, рисковые капиталисты недооценивают важность поддержания фазы зарождения компаний, являющейся базой инновационного и инвестиционного циклов. Эти негативные черты рискового капитала отчасти устраняются в его рамках посредством специализации рисковых инвесторов на финансировании разных стадий инновационного процесса.

В основе освоения технико-экономических и социальных программ лежит организация исследований по разработке инвестиционных проектов.

Понятие **инвестиционный проект** употребляется в двух смыслах

- *первый* — дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных результатов (часто это понятие подменяется близкими по смыслу — «хозяйственное мероприятие», «комплекс работ», «проект»);

- *второй* — система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия.



Этапы разработки и реализации проекта:

- формирование инвестиционного замысла (идеи);
- исследование инвестиционных возможностей;
- ТЭО строительства, реконструкции, технического перевооружения объекта;
- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- строительно-монтажные работы;
- эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

Формирование инвестиционного замысла (идеи) предусматривает:

- выбор и предварительное обоснование замысла;
- инновационный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация которого предусмотрена намечаемым проектом;
- проверку необходимости выполнения сертификационных требований;
- предварительные согласования инвестиционного замысла с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;
- предварительный отбор предприятия, организации, способной реализовать проект;
- подготовку информационного меморандума реципиента.

**Объектами инвестиций** являются строящиеся, реконструируемые, технически перевооружаемые и расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды), предназначенные для производства новых видов продукции или услуг.

Под объектами инвестиций подразумеваются комплексные программы строящихся или реконструируемых объектов и ориентированных на решение социальных задач федерального, регионального или иного уровня.

Объекты инвестиций могут различаться по масштабам проекта, его направленности (коммерческая, социальная, экономическая, связанная с государственными интересами), а также по характеру цикла (полный цикл создания продукции ресурса, услуги) и его элементам (стадии) — проектно-конструкторские работы, расширение производства, утилизация отходов и т. п.

Инвестиционный процесс непосредственно опирается на систему проектирования и продукцию этой системы — проек-

ты. При обосновании инвестиционного проекта ведется поиск и отбор новейших достижений научно-технического прогресса, наиболее эффективных, способствующих подъему производства на новую ступень технического развития.

Для определения спроса ведутся исследования в масштабе страны, региона, района и исследования по экспорту продукции на мировой рынок.

Во временном разрезе анализируются периоды создания производственных мощностей, требуемые объемы инвестиций по годам строительства, прогноз динамики спроса на продукцию по годам, периоды освоения выпуска продукции, период перехода на обоснованные технологии и требуемые дополнительные инвестиции, период освоения производственных мощностей и динамика поступления прибылей от выпуска качественно новой продукции.

В ходе выполнения исследовательских работ неоднократно проверяется стоимость строительства, экономическая эффективность капитальных вложений в предлагаемый к строительству объект.

Проект и смета к нему необходимы для четкой организации финансирования.

### **3.4. Финансовый менеджмент в сфере высшего образования**

Любые процессы в обществе, в том числе и экономические, развиваются по виткам спирали — зарождение-становление-развитие и функционирование. Вот почему так важно в условиях рыночной экономики знание административных, юридических, специальных и др. принципов, методов, средств управления производством, владение информацией о прошлом и прогнозирование будущего, т.е. владение тем необходимым набором элементов, который обеспечивает эффективную деятельность любого субъекта рыночной экономики в любой сфере. Говоря по-другому, внутри любого предприятия, учреждения, в том числе и учебного заведения, необходим надежный и грамотный менеджмент. Именно он - решающее условие процветания любого вуза.

Вузы — организации сложные. Они оказывают услуги широчайшего спектра, имеют дело с самыми разнообразными клиентами и самыми различными областями знания. Отсюда — необходимость постоянно соразмерять свои действия с требо-

ваниями и студентов, и рынка, и спонсоров, да и общества в целом.

В нынешних условиях, когда правительства постоянно сокращают долю государственного участия в высшем образовании, им приходится заново продумывать свою политику, снова и снова анализировать происходящие в их стенах внутренние процессы, в том числе и связанные с организацией финансового менеджмента, важнейшая задача которого и состоит в поиске путей оптимального распределения имеющихся ресурсов. Изучение того, каким образом учреждения высшего образования управляют своими ресурсами, поступающими из самых разных источников, иначе – стратегия расходования средств – часть финансовых и организационных инструментов, используемых менеджерами при управлении вузом.

Сегодня вузы получают средства из самых разных источников, и все они отражаются в бюджете и сопровождающем его плане. Вместе с тем бюджет включает постатейное распределение не только средств, но и обязанностей и полномочий по его исполнению, а также перечень подразделений – распорядителей ресурсов.

В обычном годовом плане, в котором определены источники и направления использования средств, запланированные действия должны соответствовать общей миссии вуза, т.е. стратегическому плану, который определяет цели и подходы к тому, как их достичь. Контроль над соответствием фактических расходов плановым показателям, над тем, насколько удалось достичь ожидавшихся результатов, осуществляется регулярно. И контроль, и оценка обеспечивают получение информации, которую можно использовать для совершенствования как методов планирования, так и вообще всей деятельности вуза, направленной на повышение эффективности и качества его работы. Не стоит забывать и о том, что вся деятельность учебного заведения протекает в условиях взаимодействия с внешним миром.

Вузы в последние годы кроме обучения предлагают широкий спектр услуг: курсы для поступающих; подготовку аспирантов; выполнение исследований по заказам организаций; разработки для промышленности; консультирование предпринимательских структур; краткосрочные программы обучения; культурные программы, а иногда и спортивные сооружения для студентов и более широкой аудитории. Однако сегодня

существуют веские основания полагать, что в наши дни в практике вузов происходят важные перемены, являющиеся следствием двух основных тенденций связанных: 1) с изменениями в отношениях между учреждениями высшего образования и правительствами, 2) со становлением общества знания.

Первая тенденция обусловлена ростом финансового влиянием рынка. Финансовый прессинг — явление известное всему миру. Иными словами, от учебных заведений требуют «делать больше за меньшее», изыскивая дополнительные источники, которые могли бы компенсировать сокращение бюджетных поступлений.

Другая область перемен в отношениях между правительством и вузами касается структуры управления: происходит переход от непосредственного контроля над вузом к управлению, в основе которого лежат условия, ограничивающие рамки, в которых он должен работать. Эта тенденция, конечно, не означает, что связи между правительством и вузами ослабевают, а объем автономии институтов высшего образования увеличивается.

Подконтрольными государству по-прежнему остаются и область ответственности учебных заведений за предоставленные средства (в виде гарантии качества), и то, как они эти средства используют, размещают (механизмы распределения ассигнований).

Это означает, что одновременно с уменьшением степени вмешательства государства в оперативные вопросы возрастает его интерес к вопросам гарантии качества, ранее отдававшимся на усмотрение академического сообщества. Правильность действий вузов, их финансового управления оценивается через системы отчетности и мониторинга. В идеале, внутренний менеджмент вуза, его стратегия расходов должны продемонстрировать государству, что он в праве получать максимальную оперативную автономию, которая предполагает:

- переход к консолидированному финансированию;
- децентрализацию решений о сроках занятия должностей в штате;
- передачу собственности и инфраструктуры учебным заведениям;
- самостоятельность вузов в определении уровней оплаты учебы;

- предоставление вузам широкого диапазона действий, связанных с получением дохода и самостоятельным расходованием средств, поступивших от частного сектора.

Анализируя механизмы финансирования со стороны государства, можно наблюдать перемены, которые характеризуются как «введение рыночных координационных механизмов» или «управление в режиме диалога», и затрагивают не только традиционные отношения между правительством и вузом, но и саму вузовскую практику. Изменение методов государственного финансирования и норм, касающихся получения средств из негосударственных источников, приводят к изменениям целевых установок вузов, их финансового менеджмента. Рыночные аспекты дают о себе знать, в частности, в усилении конкуренции за фонды, учете издержек пользователей, возрастании роли потребителя.

Усиливается борьба вузов и за контракты на исследовательские работы, и за студентов. При этом от них требуют не только поставлять «товар» за деньги, но и следить за качеством услуг, оказываемых студентам или заказчикам проводимых ими исследований. Во многих системах высшего образования студентам предлагают оплачивать заметную долю стоимости обучения путем взносов или с помощью образовательных кредитов (вместо грантов). Считается, что сам по себе такой шаг (т.е. участие в покрытии издержек на образование) должен сделать обучающихся более ответственными за инвестиции в свой личный капитал, который они приобретают, обучаясь в вузе. В итоге действительно можно ожидать не только более ответственного отношения к учебе, но и более требовательной оценки качества самих вузовских программ.

В механизмах финансирования требование «товар за деньги» реализуется через бюджетные ассигнования, размер которых определяется результатами деятельности. В этом случае средства передаются в вузы на основе оценки выполненной ими работы (выпуска). Критериями качества обучения могут служить число подготовленных специалистов или кредиты, накопленные студентами, а в области исследований в качестве критерия может использоваться оценка выполненной работы. Финансирование, основанное на качественных итоговых показателях, отличается от традиционного подхода к составлению бюджета, например, по заявкам или на основе планов деятельности, в основе которого лежит своего рода договорное фи-

финансирование. Основу еще одного известного подхода к финансированию составляет проектирование установленных затрат, которое строится исходя из входных показателей. (Хотя фактически основой и договорного финансирования являются входные показатели). В отличие от вышеперечисленных форм, финансирование по критериям выполнения (ФКВ) ориентировано на то, чтобы стимулировать производительность, учет стоимости, творческий подход и т.п. Именно такая его форма часто сопровождается децентрализацией, переносом контроля на уровень учебных заведений. Вопрос, который при этом немедленно возникает: насколько перемены в финансировании, происходящие на уровне системы, влияют на изменения в организации внутреннего менеджмента учебного заведения, его эффективность?

Мировая тенденция свидетельствует, что правительственное финансирование по-прежнему остается главным источником поступления средств, предоставляемых вузам в виде консолидированной суммы, которую они могут использовать по своему усмотрению. Основания для такого решения очевидны: вузы лучше, чем правительство, знают, как эти ресурсы следует использовать. Пока общественные фонды обеспечивают достижение удовлетворительных результатов, у финансирующих органов (министерства, финансовые советы) нет оснований определять, каким образом им следует расходовать средства.

Руководители вузов хотят, чтобы правительства воздержались от постатейного финансирования, т.к. постатейный подход препятствует развитию вузов, ограничивает их возможность по оптимальному использованию ресурсов.

Правительства таких стран, как Дания, Швеция, Нидерланды, и Великобритания, распределяют средства исходя из критериев качества работы вузов. Например, в Дании размер правительственного гранта определяется числом кредитов (т.е. сданных экзаменов), накопленных студентами; в Нидерландах и Швеции при определении объемов финансирования исходят из сочетания показателей примера и результирующих (в Швеции — число кредитов, в Нидерландах — число присужденных степеней). В Великобритании средства на исследования выделяются пропорционально рейтингам вузов, определяемым в результате оценки качества выполненных ими работ. Вузы с низким рейтингом лишаются права на правительственное финансирование, чем и стимулируется повышение качества их

деятельности. Такой подход должен вынудить вузовский менеджмент уделять особое внимание оценке работы факультетов и других подразделений.

Кроме названных стран, критерии качества учитываются при определении объемов правительственного финансирования в Норвегии, Финляндии, Италии, Швейцарии и Венгрии. Такие крупные страны, как Франция и Германия, при определении бюджета все еще исходят из входных показателей (прием), причем в Германии эта практика сочетается с относительно низкой степенью свободы в расходовании средств.

Другим фактором, который затрагивает внутреннюю жизнь вузов, является все более распространяющаяся уверенность в том, что ныне экономика трансформируется в так называемую экономику знаний, ключевая характеристика которой обусловлена верой в то, что богатство (или производительность) все более зависят от развития и применения специалистами новых знаний. Темпы экономического роста определяются уже не столько физическим капиталом или навыками людей (человеческий капитал!), сколько способностью применять знание к самому знанию. Экономика все больше базируется на информационной основе, обучении и адаптации, а могущество современных информационных и коммуникативных технологий, которые делают возможным многое, обеспечивает глобальной экономике новую технологическую базу.

Глобализацию — другими словами, усиление конкуренции в бизнесе и промышленности на международном уровне — некоторые специалисты определяют как источник увеличения потребления и спроса на «рыночное знание». Фирмы, желающие конкурировать в глобальной экономике, должны обладать знаниями, которые позволят им поддерживать и наращивать свои конкурентные преимущества в условиях бурной окружающей среды рынка. Единственный путь преодоления такой конкуренции — сотрудничество (прежде всего на пути слияния компаний в разного рода союзы), в том числе и с поставщиками знания.

Отсюда — и новые требования к высшему образованию. Фирмы хотят иметь и готовить гибкую и разностороннюю рабочую силу, чем и объясняется рост спроса на курсы, в рамках которых служащие фирм могут проходить переподготовку. Пожизненное образование становится абсолютной необходимостью, и вузам предстоит сыграть важную роль в этом. Кстати, это требование распространяется и на самих работников

вузов (как преподавателей, так и сотрудников): вузовский персонал тоже должен научиться работать с новыми, быстро меняющимися технологиями.

Что касается обучения, то наиболее важное следствие новой экономики состоит в том, что студенты должны быть подготовлены к работе в условиях такого рынка, на котором им придется за время трудовой деятельности сменить рабочие места не один раз. Для этого им понадобятся соответствующие навыки, содержание которых должно быть отражено и в учебных планах. Возможен переход, например, к учебному плану, построенному на принципах мультидисциплинарности, это означает, что знание моделей, концепции и процессов, получаемое в ходе изучения разных дисциплин, с самого начала уже должно быть представлено в программе. В наши дни нельзя вести подготовку студентов просто как специалистов. Их нужно учить использованию (или интеграции) знаний из самых различных областей или, по крайней мере, эффективному взаимодействию со специалистами — представителями других областей знания. Такой подход очень важен с точки зрения не только содержания учебного плана, но и продолжительности учебы (сократится продолжительность программ). В результате, и финансирование учреждений высшего образования, и их организация, а значит, и внутренние методы распределения ресурсов претерпят определенные изменения.

Скорее всего, получат распространение общественно-частные объединения, которые будут рассматриваться как условие организации и проведения исследований нового типа. Все чаще они будут вестись силами научно-исследовательских институтов, которые, распоряжаясь средствами по своему усмотрению, будут привлекать к работе представителей факультетов. Таким образом, средства в первую очередь пойдут на мультидисциплинарные исследовательские программы, а не исследования, проводимые в рамках монодисциплинарных факультетов.

Какие же все-таки задачи сегодня и в перспективе наиболее приоритетны и требуют первостепенного внимания вузов? Это, прежде всего, кого они рассматривают в качестве своих основных конкурентов, например, через 5 лет; каким проблемам нужно уделить первостепенное внимание; значимость каких областей их деятельности будет расти, а каких падать. Ведь появились новые поставщики образовательных услуг — виртуальные



университеты, иностранные (франчайзинговые) учебные заведения и частные предпринимательские структуры и т.д.

Другая область - конкуренция в борьбе за кадры, на которую повлияет глобализация экономики и рынка труда. Здесь в качестве главных конкурентов также выступают другие вузы. Значит, задача заключается в том, чтобы данный, конкретный вуз отличался от другого либо более широким набором услуг, либо более качественной подготовкой специалистов, либо еще чем-то. Сегодня такие возможности есть у каждого вуза.

Главная из них – это правильное распределение финансовых средств. В нашей республике финансирование вузов осуществляется двумя путями: бюджетное и внебюджетное. Первое – целиком зависит от экономических и финансовых возможностей страны, регулируется Законом об образовании, специальными положениями и нормативными актами, т.е. государством, и влиять на него вуз практически не может. Это однако не значит, что государство лишь выделяет средства, не осуществляя никакого контроля за их расходованием. Это не так. Правила обеспечения вузов бюджетными средствами в настоящее время определяются постановлением Кабинета Министров РУз (№414 от 3 сентября 1999 г.). «О совершенствовании порядка финансирования бюджетных организаций». Этот порядок предусматривает:

- расширение самостоятельности и повышение ответственности руководителей бюджетных организаций за экономное, эффективное и адресное использование бюджетных средств, укрепление бюджетной дисциплины;

- упрощение механизма финансирования бюджетных организаций и создание возможностей для маневрирования имеющимися средствами с целью достижения максимальных результатов;

- введение нового порядка финансирования бюджетных организаций методом финансирования одной строкой по нормативам;

- сочетание бюджетного финансирования с расширением деятельности по производству и реализации товаров (работ, услуг) по профилю образовательных учреждений;

- создание условий для стимулирования труда работников образовательных учреждений, повышение результативности их деятельности и закрепление кадров;

-предоставление образовательным учреждениям права финансирования фонда развития, образующегося за счет:

-сэкономленных (неиспользованных) средств, поступивших на счет планового бюджетного финансирования и оставшихся на счетах бюджетных организаций на конец отчетного периода;

-доходов от производства и реализации товаров (работ, услуг) по профилю деятельности образовательного учреждения;

-спонсорской помощи, оказываемой юридическими и физическими лицами.

Новый порядок финансирования освобождает (с 1 января 2000 года) сроком на два года образовательные учреждения, получающие дополнительные доходы от внебюджетной деятельности, от всех видов взимаемых в государственный бюджет налогов и сборов, с целевым направлением высвобождающихся средств на укрепление их материально-технической и социальной базы, а также материальное стимулирование работников.

Для упорядочения деятельности высших и средних специальных образовательных учреждений в Узбекистане разработаны и утверждены типовые штаты высших и средних специальных учебных заведений, нормативы к должностям административно-управленческого персонала высших и средних специальных образовательных учреждений и общежитий при них, а штатные расписания образовательных учреждений приведены в соответствие с ними. Кроме того, в штаты высших образовательных заведений введены освобожденные должности деканов и замдеканов, и по согласованию с Министерством финансов и Министерством труда Республики Узбекистан определены их должностные оклады, обеспеченные бюджетным финансированием.

При Министерстве высшего и среднего специального, профессионального образования организовано *подразделение маркетинговой службы*, а во всех вузах — *отделы маркетинговой службы*, содержание которых тоже обеспечено финансированием за счет средств бюджета.

С целью проведения переподготовки и повышения квалификации преподавателей академических лицеев и профессиональных колледжей организованы центры и факультеты при вузах.

В основу расчета бюджетных расходов закладываются гранты приема студентов (учащихся), контингент обучающихся студентов (учащихся) и объем материально-технической базы, а для

подсчета штата профессорско-преподавательского состава и фонда заработной платы - число студентов на одного преподавателя.

Контроль за использованием бюджетных средств осуществляется главным образом контрольно-ревизионным управлением Министерства финансов Республики Узбекистан на основании установленных нормативных актов и лимитов бюджетного финансирования, действующей классификации доходов и расходов государственного бюджета, утвержденных штатных расписаний и смет расходов, зарегистрированных в установленном порядке.

Персональную ответственность за соблюдение порядка составления и регистрации утвержденных смет и штатных расписаний вуза, их соответствие утвержденной классификации, нормативам и лимитам расходов, правильность и обоснованность разработанных и вносимых на регистрацию смет и штатных расписаний, несут руководитель и главный бухгалтер вуза.

Руководители вузов, финансирование которых осуществляется за счет бюджетных средств, несут персональную ответственность за нарушение бюджетной дисциплины в соответствии с действующими трудовым, административным и уголовным законодательствами, в том числе за:

- нецелевое использование бюджетных и других денежных средств;

- наличие просроченной дебиторской и кредиторской задолженности;

- превышение лимитов бюджетных ассигнований, утвержденных по группам расходов;

- нарушение штатно-сметной дисциплины;

- несвоевременное предоставление отчетности об исполнении смет расходов.

Бюджетная деятельность вуза реализуется через деятельность руководителей подразделений, проректора по экономике и предпринимательству и ректора, который вправе принимать соответствующие финансовые решения.

Поступление государственных (как, впрочем, и внебюджетных) средств контролируют бухгалтерия и планово-финансовый отдел.

Исключительными полномочиями ректора являются:

- определение пределов финансовых полномочий проректора по экономике и предпринимательской деятельности;

-пересмотр лимитов финансирования, подразделений в пределах до 10%;

-изменение целевого назначения поступающих средств в пределах плановых смет.

Средства, выделенные бюджетом, регламентируются по отдельным элементам расходов и их перераспределение не допускается. Скажем, средства, выделенные на стипендию или зарплату, не могут быть потрачены на капитальное строительство.

Денежные средства, поступающие в распоряжение вуза — это его *доходы*.

Денежные средства, направленные на обеспечение потребностей вуза (стипендии, зарплата, оснащение лабораторий и т.п.), — это его *расходы*.

Превышение доходов над расходами составляет *прибыль* вуза, которая остается в вузе. Превышение расходов над доходами составляет *дефицит бюджета* вуза и его покрытие может быть осуществлено только в следующем финансовом году (при формировании нового бюджета). Для финансирования отдельных направлений деятельности вуза могут создаваться фонды целевого назначения (например, фонд материального стимулирования, фонд развития вычислительной техники и др.). Доходы и расходы по фондам осуществляются внутривузовскими положениями, принимаемыми советом вуза.

В реальных условиях вузу не хватает для покрытия своих нужд выделенных бюджетных средств. Поэтому вузы принимают конкретные меры по расширению своей деятельности с целью привлечения внебюджетных средств.

В условиях расширяющегося рынка, когда изменилась роль образования в жизни общества, т.к. оно перестало служить только его интересам, а начало удовлетворять и индивидуальные запросы личности, роль внебюджетных средств возрастает. Это закономерно, т.к. является общемировой тенденцией. Привлечение внебюджетных средств предполагает наличие некоторых конкретных условий, в частности:

-правовой базы, рамки которой регулируют эту деятельность существующими законами, положениями, нормами;

-изученность потребностей рынка (*маркетинг*) в продукции и услугах;

-широкой рекламы, раскрывающей потенциал услуг или производимой вузом продукции;

-учет и надлежащее управление финансами;

-эффективное использование полученных средств.

Закон «Об образовании», «Национальная программа по подготовке кадров» предусматривают привлечение финансовых средств вузом за счет предоставления платных образовательных услуг, предпринимательской, консультативной, экспертной, издательской, производственной, научной и других видов деятельности.

Внебюджетная деятельность вузов подразделяется по следующим направлениям:

1. Образовательные услуги:

-довузовская подготовка;

-подготовка специалистов в вузе на платно-контрактной основе;

-индивидуальные платные консультации и семинары;

-дополнительное образование с получением специальных сертификатов через создание при вузе курсов и других структур по различным направлениям. Например, экономика и коммерция (бухгалтерские курсы, курсы брокеров, страховых агентов, рекламных агентов и др.), документоведение (подготовка секретарей-референтов, делопроизводителей и др.), информатика (курсы операторов по наладке и эксплуатации компьютерной техники и др.), а также по другим профессиям с учетом направлений подготовки специалистов вуза.

2. Научно-производственная деятельность:

-договорная научно-исследовательская работа;

-внедрение высоких технологий;

-лизинг оборудования, малое производство, совместное производство, экспертные советы и оценки, комплексные междисциплинарные исследования по заказу администрации регионов, правительственных учреждений, предпринимательских структур, научно-технические парки, организация платных конференций и семинаров;

-продажа патентов и лицензий на открытие изобретений;

-создание научно-исследовательских центров и лабораторий с коммерческими фирмами и предприятиями.

3. Внешнеэкономическая деятельность:

-обучение иностранных студентов, аспирантов, стажеров, магистров;

-организация совместных факультетов с зарубежными вузами;

-организация совместных предприятий с зарубежными партнерами;

-организация программ поддержки высшего образования с зарубежными фондами;

-связи с зарубежными вузами по обучению студентов республики.

#### 4. Коммерческая деятельность:

-издание учебников, учебно-методической и популярной литературы;

-рекламная деятельность через СМИ;

-аренда и прокат научного оборудования и приборов;

-создание информационного бизнес-центра на базе сетевых технологий, центров продажи информации.

5. Сфера услуг: общественное питание, лечебно-оздоровительные услуги, профилактории, спортивные комплексы, детские лагеря отдыха, бытовые и иные услуги (для студентов, сотрудников вуза, населения).

#### 6. Спонсорство:

-привлечение спонсорских средств от предприятий, организаций всех форм собственности, а также физических лиц;

-оказание услуг и работ (капстроительство, оформление учебных корпусов, благоустройство территорий и др.);

-безвозмездная передача оборудования (компьютеры, оргтехника и др.);

-пополнение библиотечного фонда;

-привлечение иностранных инвестиций (для создания мини-типографий, покупки автотранспорта, учебной литературы и т.д.);

#### 7. Фонды:

(созданные с целью стимулирования развития образования, культуры, подготовки кадров)

-доходы за счет добровольных взносов общественных организаций, юридических и физических лиц; иностранных инвестиций; кредитов банков, других поступлений.

Доходы, поступившие от внебюджетной деятельности распределяются примерно так: 85% на восполнение совокупных затрат по производству товаров (работ, услуг) и укрепление материально-технической базы; не более 15% на мероприятия по социальной защите и материальному стимулированию работников вуза. Вся сумма средств спонсорской помощи расходу-

ется на укрепление материально-технической базы, при условии, что спонсором не оговорено их целевое назначение.

Как видно из приведенного выше перечня, основная деятельность вузов, направленная на привлечение дополнительных (внебюджетных) средств, носит *коммерческий характер*, т.е. предполагает получение определенных доходов. Существенным источником поступления финансовых средств от оказания образовательных услуг, разумеется, в рамках государственных программ и стандартов, является прием в вузы по договорам с предприятиями, организациями, учреждениями. Здесь есть проблема, которая связана с ценообразованием, поскольку, несмотря на уже имеющийся опыт, все еще нет твердого убеждения по методике определения цен, и вузы решают этот вопрос самостоятельно, но обязательно учитывают три фактора:

- нормативы, по которым оценивается подготовка специалистов по государственному заказу (госбюджет);

- фактические затраты (здесь обязательно учитывается квалификация профессорско-преподавательского состава, оснащенность материально-технической базы др.);

- оплата за подготовку специалиста должна превышать фактические затраты (что и есть собственно доход).

Другим источником внебюджетного финансирования вуза является обучение на платно-контрактной основе. При этом обязательно учитывается ст. 4 Закона «Об образовании», регламентирующая права граждан на образование, т.к. уровень доходов основной части населения не позволяет оплачивать расходы по получению высшего образования. Однако студенты, поступающие на платно-контрактной основе есть, и доходы от этой формы деятельности вузы используют на текущее содержание студентов и укрепление материально-технической базы. 25% от этой статьи дохода разрешается направлять на оплату и стимулирование труда работников вуза, остальные средства расходуются, в первую очередь, на укрепление материально-технической базы, а также на спортивные мероприятия, творческие фестивали, Олимпиады и переподготовку (или стажировку) профессорско-преподавательского состава за рубежом (по линии фонда «Устой»).

Еще одним источником дохода вуза является деятельность коммерческих структур, создание и функционирование которых обязательно связано с конечной целью высшей школы: повышение качества специалистов и уровня научных исследований.

Коммерческие структуры могут функционировать как подразделение вуза, а могут структурно быть самостоятельными (например, когда в аренду снимается какое-либо помещение вуза).

Поступления от коммерческих структур частично перечисляются в фонд развития вуза, остальные расходуются на укрепление материально-технической базы (приобретение техники, оборудования, приборов). Здесь надо оговориться, что не все еще препятствия сняты на пути коммерческой деятельности вузов. Например, существуют ограничения, связанные с Законом о собственности, которые позволяют вузам свободно обращаться только с тем имуществом, которое приобретено в результате их самостоятельной предпринимательской деятельности (т.е. не на бюджетные средства), что, естественно, ограничивает их возможности. И все же многое зависит от самих вузов — их деловой активности, оперативности, умелого, рачительного распоряжения получаемыми доходами.

Дополнительным, и довольно существенным, источником внебюджетных средств является внешнеэкономическая деятельность вузов, осуществляемая в форме научных исследований, циклов лекций, информационного обслуживания и др.

Немаловажным источником внебюджетных поступлений являются средства иностранных студентов и аспирантов, обучение которых осуществляется только на платной основе. При этом, вопросы оплаты самым тесным образом связаны с престижем вуза, его признанием мировой общественностью.

Свободная внешнеэкономическая деятельность дает возможность вузам использовать иностранный капитал для приобретения высококачественного оборудования, высоких технологий, что позволяет повышать качество учебного процесса и соответственно подготовки специалистов. Кроме того, заработанные валютные средства дают возможность участвовать как преподавателям, так и студентам в международных симпозиумах, конференциях, разработках, проходить практику за рубежом, что в значительной мере способствует интеграции высшей школы республики в мировую науку.

Традиционным источником доходов вуза является выполнение хоздоговорных научно-исследовательских работ.

Итак, вузами в условиях рыночной экономики проводятся большие и серьезные маркетинговые изыскания по организации и проведению предпринимательской деятельности, поиску новых форм деятельности, позволяющих привлечь дополнитель-



ные источники финансирования, однако дальнейшая их эффективность, расширение и совершенствование не могут быть успешными без изучения рынка труда и образовательных услуг с учетом конкуренции, без изучения сферы возможной деятельности, существующих рыночных цен на работы (товары) и услуги, т.е. без серьезных маркетинговых исследований. При этом нельзя забывать, что вуз — это все-таки социальный институт общества, при этом очень важный и излишняя его коммерциализация может нанести серьезный вред обществу, значит масштабы и направления коммерческой деятельности должны всегда соответствовать только тем целям и задачам, которые призван решать вуз в своей основной деятельности.

### **3.5. Управление внебюджетной деятельностью высших образовательных учреждений**

Основная задача экономики образования — распределение ресурсов вуза между различными направлениями и видами внебюджетной деятельности и структурными подразделениями с целью увеличения объема услуг (выручки, оборота) и прибыли для последующего реинвестирования при сохранении образовательной и научной функции вуза и его целостности.

Содержание государственных высших образовательных учреждений осуществляет триада субъектов, являющихся заказчиками услуг вузов:

- государство;
- предприятие, учреждение или организация (юридические лица);
- граждане (физические лица).

Важнейшим методом управления внебюджетной деятельностью высшего образовательного учреждения является ресурсный метод, в частности финансовый.

В государственных вузах структура ресурсов складывается из *трудовых* и *материальных* ресурсов. При более широком подходе, выделяют еще информационную составляющую ресурсного потенциала и некоторые другие разновидности ресурсов, которые в определенном смысле вторичны, поскольку в итоге выступают в качестве атрибутов работников или материальных условий их деятельности. В связи с этим необходимо выделять так называемые нематериальные активы, а в их составе — интеллектуальную собственность. В частности, требует учета предпринимательский талант работников вуза как фактор

производства. В материальной части ресурсов важное место занимают финансовые ресурсы, в первую очередь, сформированные за счет внебюджетной деятельности, поскольку они являются свободными, несвязанными в отличие от бюджетных финансовых ресурсов.

Особенности ресурсов (активов) в вузах как учебно-научно-производственных комплексах заключаются в:

-значительной и все возрастающей роли нематериальных активов;

-невозможности использовать столь интенсивно, как в промышленности, лабораторно-экспериментальное оборудование, его уникальность, высокую цену, и малоликвидность, что снижает конкурентоспособность продукции вуза на рынке;

-уникальности, высокой квалификации человеческого капитала, т.е. научно-педагогических работников с высокой стоимостью их как трудовых ресурсов с одной стороны, и присутствию в вузе потенциально дешевой рабочей силы в лице студентов, - с другой стороны;

-ограничении всех видов ресурсов вуза (как трудовых, так и материальных), вовлекаемых во внебюджетную деятельность, является не только абсолютным, но и относительным, так как приоритетно и обязательно их использование в основном образовательном и научном процессе, финансируемым из бюджета, что осложняет организацию внебюджетной деятельности.

Современная экономика использует следующие понятия (ресурсов) активов: основные, оборотные, нематериальные.

*Нематериальные активы* - это вложения в нематериальные объекты, используемые в хозяйственной деятельности в течение длительного периода и приносящие доход. По сути, это результаты предшествующих исследований и разработок; будучи вовлеченными в хозяйственный оборот, приобретая стоимостную оценку, они становятся нематериальными активами. Согласно действующему положению о бухгалтерском учете в составе нематериальных активов учитываются: права пользования земельными участками, патенты, лицензии, товарные знаки, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, в частности на лицензионные виды деятельности и т.п. Нематериальные активы становятся одним из ключевых моментов экономики образования. Управление нематериальными активами вплотную примыкает к управлению основными фондами. Роль нематериальных активов возрастает по мере развития законодательства об интеллектуальной собственности

и ее охране, расширения торговли патентами и ноу-хау. Важно отметить, что субъектами прав на интеллектуальную собственность в системе государственного вуза являются не только сам вуз, но и часть его научно-педагогических работников, что усложняет экономические отношения в вузе в процессе внебюджетной деятельности.

Финансовые ресурсы являются частью его оборотных активов и обеспечивают, с одной стороны, содержание и развитие вуза, а с другой - бесперебойность производственных процессов во внебюджетной сфере. Источниками формирования финансовых ресурсов вуза в общем случае являются:

- бюджетные средства, то есть средства бюджетов различных уровней, выделяемые на обеспечение государственного образовательного стандарта, и денежные взносы учредителя (государства);
- средства, полученные от осуществления различных видов внебюджетной деятельности;
- плата за обучение;
- кредиты банков и иных кредиторов;
- добровольные пожертвования и целевые взносы юридических и физических лиц.

На структуру финансового механизма вуза существенное влияние оказывает государственная финансовая политика. В государственном механизме регулирования одинаково важны как платежи в бюджет, так и бюджетное финансирование. Платежи в бюджет регулируют мобилизацию собственной финансовой базы вуза и таким образом влияют на величину доли собственных финансовых ресурсов, оставшихся в его распоряжении. Действующее законодательство устанавливает разную систему налогообложения предпринимательской и непредпринимательской деятельности вузов, ставит величину мобилизации финансовых ресурсов в зависимость от оптимального соотношения разных видов деятельности, что позволяет вузам развивать непредпринимательские виды деятельности, а именно платные образовательные услуги и научные исследования.

Бюджетное финансирование регулирует возможности развития вуза за счет привлечения общегосударственных ресурсов и тем самым воздействует на его количественные и качественные показатели.

Не имея возможности в полной мере обеспечивать высшую школу финансовыми средствами за счет бюджета, государство устанавливает налоговые льготы для внебюджетной деятельности вузов, одновременно стимулируя эту деятельность как та-

ковую. Налоговые льготы, устанавливаемые действующим законодательством, имеют несколько направлений:

-освобождение вузов как бюджетных организации от ряда платежей не зависимо от их внебюджетной деятельности (плата за землю, налог на имущество и т.п.);

-установление государством налоговых льгот для определенных, важных для государства и вуза направлений деятельности (платные образовательные услуги, услуги в сфере образования, связанные с учебно-воспитательным процессом, договорные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.п.);

-обусловливание налоговых льгот направлением расхода прибыли от внебюджетной деятельности (освобождение от налога на прибыль ряда видов внебюджетной деятельности вуза при условии ее реинвестирования в вуз).

Особенно жестко регулирует закон использование доходов от сдачи в аренду государственной собственности, обязывая направлять эти доходы исключительно на обеспечение развития вуза и совершенствование учебно-воспитательного процесса.

Задача администрации вуза при организации внебюджетной деятельности сводится к комплектованию оптимального по налоговым льготам набора направлений и видов деятельности и перераспределения ограниченных ресурсов вуза (трудовых, материальных, финансовых и др.), а также к реинвестированию прибыли, исходя из стратегических планов вуза в сфере образования и науки.

Анализ структуры потребностей в ресурсах по основным направлениям внебюджетной деятельности свидетельствует, что:

1. Платные образовательные услуги потребляют, прежде всего, трудовые ресурсы - научно-педагогические кадры высокой квалификации и материальные ресурсы - учебные площади и оборудование. Наличие финансовых ресурсов на начальной стадии не обязательно, так как образовательные услуги оплачиваются предварительно. Важнее другое обстоятельство - необходимость лицензии на соответствующую образовательную деятельность, т.е. нематериальных активов в форме исключительного права на образовательную деятельность, принадлежащего вузу, а не его работникам, что дает вузу право на соответствующую долю прибыли.

2. Научно-производственная деятельность требует наличия в вузе научных кадров высокой квалификации, производственных площадей и оборудования, некоторых оборотных финансовых средств, поскольку заказчики оплачивают уже готовую научную

продукцию. Следует отметить, что внебюджетная научная деятельность, как правило, не приносит значительной прибыли вузу ввиду острой конкуренции на рынке и структуры ресурсов, пропорционально которым распределяется доход (высокая стоимость трудовых ресурсов, другие прямые затраты на НИР), однако для вузов она важна для сохранения научной деятельности.

3. Коммерческая деятельность предполагает наличие финансовых несвязанных ресурсов (свободных собственных денежных средств), некоторых площадей и предпринимательского таланта работников. Соответственно распределяется и прибыль от этой деятельности.

Существует два подхода к распределительным механизмам внутри вуза: централизованное распределение и децентрализованное, сопровождаемое обязательствами по содержанию и развитию структурных подразделений. Предпочтительность децентрализации очевидна тогда, когда доход получен из многих источников и принимает форму оплаты за предоставление услуг, а управление финансами становится все более сложным и комплексным, гибким и способным адекватно реагировать на внешние изменения. Именно такова организационная структура вуза. Двухуровневое управление внебюджетной деятельностью при наличии в вузе автономных структурных подразделений предопределяет и соответствующие уровни распределения доходов: формирование централизованных фондов вуза и децентрализованных фондов структурных подразделений. С другой стороны, необходимо разделять и два других уровня (стадии) финансовых потоков: стадия производства товаров, работ и услуг, на которой формируется себестоимость продукции вуза и прибыль, и стадия распределения и расходования прибыли. Распределение доходов от внебюджетной деятельности осуществляется следующим образом: предварительно вуз распределяет вырученные средства между государством и вузом, направляя в бюджет различных уровней налоги и осуществляя платежи во внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, фонд занятости). Налоги и платежи обязательны и осуществляются централизованной бухгалтерией вуза с его расчетного счета.

Оставшиеся средства распределяются между вузом (централизованные внебюджетные средства) и его структурными подразделениями (средства подразделений), занятыми внебюджетной деятельностью. Пропорции распределения определяются руководством вуза, исходя из прав собственности на вовлеченные в деятельность ресурсы (трудовые, материальные и нема-

териальные), обязательств подразделений по содержанию и развитию вуза, реальных расходов централизованной части вуза и структурных подразделений по производству товаров, работ и услуг (себестоимости).

Формирование централизованной части внебюджетных средств вуза производится аналогично государственному механизму формирования бюджета, то есть, во-первых, за счет сбора «налогов» с доходов организаций, предприятий и учреждений, входящих в состав вуза как единого учебно-научно-производственного комплекса (ЕУНПК), где в той или иной мере участвует капитал вуза; во-вторых, за счет централизации части доходов от внебюджетной деятельности собственно государственного вуза и его структурных подразделений. Экономическим основанием для формирования централизованной части являются амортизационные отчисления на основные фонды вуза, централизованная доля прибыли вуза как собственника вовлекаемых во внебюджетную деятельность ресурсов, а также накладные расходы вуза по централизованному обслуживанию внебюджетной деятельности автономных структурных подразделений (бухгалтерия, отдел кадров, внебюджетный отдел, отдел снабжения, хозяйственное обслуживание, коммунальные услуги и т.п.).

Отношения между юридическими лицами внутри комплекса (ЕУНПК) могут формироваться только на экономически взаимовыгодной, но всегда правовой, а не административной основе. Экономическая политика администрации внутри вуза должна учитывать интересы всех трех субъектов отношений: государства как собственника государственного имущества и гаранта бесплатного высшего образования, вуза как самостоятельного, самодостаточного и саморазвивающегося учреждения (некоммерческой организации) и работников вуза как личностей со своими потребностями и интересами. На языке экономики это означает, что государство вправе требовать, чтобы определенная часть доходов от внебюджетной деятельности была направлена вузом на обеспечение бесплатного образования; вуз обязан за счет своей централизованной части доходов обеспечить пополнение бюджетной системы вуза для его содержания и стратегического развития, а работники должны получать вознаграждение за свой труд, достаточное для удовлетворения своих личных потребностей, а также благоприятную инфраструктуру в вузе, в том числе социальную.

Экономической основой механизма распределения доходов внутри вуза являются новые отношения собственности, поскольку

ку все три субъекта - государство, вуз, личность - уже являются носителями определенных, закрепленных законодательством прав собственности на трудовые, материальные и нематериальные ресурсы. Так, государство имеет право собственности на имущество, предоставленное вузу в оперативное управление и в определенных целях; вуз по мере развития внебюджетной деятельности накапливает на отдельном балансе собственность вуза, а работники вуза обладают правами частной собственности на свой труд и интеллектуальную собственность, а кроме того, имеют определенное отношение как члены трудового коллектива к собственности вуза, созданной с их участием.

Совокупность этих отношений собственности в процессе внебюджетной деятельности (в основном, это научно-производственная деятельность и часть образовательных услуг) относится ко второму и третьему уровню отношений собственности в вузе. Эти отношения достаточно сложны и требуют учета при установлении для структурных подразделений, в том числе автономных, размеров накладных расходов и отчислений от прибыли в централизованные фонды. Совокупность этих платежей стимулирует рост объема работ и услуг, а экономические условия работы автономных подразделений благоприятнее, чем у организаций - юридических лиц в составе ЕУНПК.

Накладные расходы вуза по обслуживанию хоздоговорных исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) разделяются на переменные, пропорциональные росту объема работ, и условно постоянные, практически не зависящие от изменения объема работ, например, амортизационные отчисления, содержание помещений и т.п. Это обстоятельство позволяет администрации вуза по мере роста объемов хоздоговорных НИОКР понижать ставку накладных расходов для автономных структурных подразделений, но не ниже фактических затрат вуза. Нарастание стоимости оборудования, приобретенного структурными подразделениями вуза за счет собственных средств, также снижает ставку накладных расходов для этих подразделений.

Требует дополнительного стимулирования и такая структура затрат по хоздоговорным работам, при которой приобретается за счет этих средств научное оборудование, которое по окончании договора остается на балансе вуза, что также необходимо учитывать, устанавливая по конкретным хоздоговорным НИОКР ставку накладных расходов. Размеры отчислений от прибыли в централизованные фонды также являются пред-

метом расчетов и договоренностей между администрацией вуза и руководителями структурных подразделений. Если подразделение эту прибыль реинвестирует непосредственно у себя с учетом стратегии вуза, то конечно нет смысла централизовать ее в полном объеме.

Нижняя граница совокупных платежей структурных подразделений вузу не может быть меньше стоимости затрат вуза в процессе внебюджетной деятельности, а верхняя граница - ограничивается конкуренцией вуза на рынке товаров, работ и услуг, так как повышает цены на них. Установление оптимальных размеров платежей - это искусство руководства.

Поскольку внебюджетные средства становятся одним из источников финансирования государственных вузов, то планирование доходов и расходов вуза в целом невозможно без учета этих средств. В свою очередь планирование направлений расходования внебюджетных средств, не может быть эффективно без информации о наличии в вузе бюджетных средств. Бюджетные средства вуза недостаточны, а кроме того ограничены в свободе расходования. Они направляются государством только на заработную плату работникам вуза, стипендию студентам и покрытие основных расходов вуза на коммунальные услуги (тепло, вода, электроэнергия, связь и т.п.), т.е. выполняют социальные функции без какой-либо возможности для вуза развиваться за счет этих средств. Иначе говоря, бюджетные деньги являются «связанными». Основным источником денежных средств для осуществления планов стратегического развития становятся внебюджетные несвязанные (свободные) средства, так как они - собственность вуза. Исходя из двухуровневой структуры управления для государственных вузов наиболее рациональной является бюджетная система, представляющая собой совокупность бюджетов вуза в целом (централизованная часть, первый уровень) и его автономных структурных подразделений (децентрализованная часть). Бюджетная система вуза предусматривает разделение источников доходов по их природе (бюджетные средства всех уровней, внебюджетные средства), месту происхождения (конкретные структурные подразделения), а также по направлениям и видам внебюджетной деятельности и сопровождается расчетом потребных ресурсов вуза для планируемого производства товаров, работ и услуг. Таким образом, левая часть бюджетной системы ясно указывает, где, каким подразделением, за счет чего и в каком объеме формируется доходная часть. Правая часть бюджетной системы пред-



ставляет собой по сути стратегический план содержания и развития вуза, указывая, на каком уровне (центр вуза или его структурные подразделения) реализуются конкретные задания, целевые программы плана и какие денежные ресурсы на это выделяются. Доходы и расходы вуза группируются по однородным признакам - хозяйственным или производственным (например, капиталовложения, заработная плата и т.п.) и целевому назначению (учебные, научные, социальные программы). Разработка и реализация бюджетной системы вуза предполагает гласность, коллегиальность в принятии решений, реальное участие работников вуза в этом процессе через демократические механизмы голосования, периодический контроль и отчетность, что повышает эффективность использования ресурсов вуза и снимает конфликты при распределении дохода. В процессе планирования бюджетной системы вуза особая роль принадлежит несвязанным внебюджетным средствам вуза которые и позволяют государственным вузам реально влиять на направленность финансовых потоков.

Другая особенность бюджетного планирования - целевая направленность внебюджетных доходов по определенным направлениям деятельности: например, доходы от аренды полностью поступают в распоряжение проректора по административно-хозяйственной работе и расходуются на содержание материально-технической базы вуза; централизованная часть доходов от хоздоговорных НИОКР поступает в распоряжение проректора по НР и расходуются на целевые программы.

Центральной задачей разработки бюджетной системы вуза (единой сметы доходов и расходов) является финансовое обеспечение его стратегических планов, то есть набора действий и решений, которые ведут к разработке своих целей, реализации своей миссии. Стратегическое планирование — это, прежде всего, стратегическое предвидение будущего вуза, адаптация к внешней среде, внутренняя организация вуза. Определяя, направить ли ресурсы на краткосрочные меры или обеспечить реализацию стратегических планов, бюджетная система вуза в любом случае всегда предусматривает:

- увеличение и развитие источников финансирования (диверсификация);
- более эффективное использование имеющихся ресурсов, совершенствование структуры текущих расходов;

-инвестирование ресурсов, как в краткосрочные высокодоходные проекты, так и в долгосрочные стратегические программы;

-уменьшение издержек вуза за счет их сокращения и экономии ресурсов;

-использование внешних факторов при оценке эффективности.

Все возрастающее значение для вузов в условиях рыночной экономики приобретает профессиональное управление финансами (финансовый менеджмент). Так, стратегическое решение о направлении внебюджетных средств преимущественно на реинвестирование, то есть на интенсивное развитие материально-технической базы и подготовку научно-педагогических кадров по перспективным направлениям высшего образования предопределяет возможность открытия в вузе ряда специальностей, пользующихся рыночным спросом, а это, в свою очередь увеличивает доходы вуза.

Вопрос управления ресурсами вуза при переходе к рыночной экономике сложная задача, которая требует разработки показателей и принципов оценки активов вуза, их инвентаризации, четкого представления о материально-технической базе, контроля за целевым и эффективным использованием ресурсов вуза. Только управляя набором направлений и видов внебюджетной деятельности с учетом внешней налоговой политики государства и оптимально распределяя по ним ограниченные ресурсы вуза, также устанавливая стимулирующие рост объем работ, внутренние платежи в централизованные фонды, вуз достигает максимума прибыли для последующего ее реинвестирования в соответствии с избранной стратегией развития вуза.

## ГЛАВА 4

# МАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

### 4.1. Сущность, значение, роль маркетинга в условиях рыночной экономики

Маркетинг - слово сравнительно новое в деловой жизни Узбекистана. Оно пришло к нам вместе с установлением независимости нашего государства, означавшей начало нового этапа во всех сферах жизни общества - экономике, политике, социальных условиях, образовании.

Новые отношения требовали качественно нового уровня знаний, связанных с либерализацией экономики, устойчивым и эффективным развитием механизмов рыночных структур. Это обстоятельство самым тесным образом связано с коренными преобразованиями в системе образования, поскольку Узбекистан, строящий открытое, цивилизованное, демократическое общество и старая идеологизированная система, сложившаяся в условиях диктата централизованной экономики, уже несовместимы.

Понятно, что на смену образовательной практике, следствием которой стало отчуждение человека и от работы, и от жизни, должна была прийти другая, возрождавшая и продолжавшая традиции жизни узбекского народа. При этом речь шла о том, чтобы, вернувшись в поле собственных культурных традиций, перейти к модели национально-детерминированного, культурного развития.

Сегодня можно считать, что весь ход реформирования основ общественной жизни в Узбекистане подтвердил правильность сделанного выбора: республике в значительной мере удалось избежать тех негативных последствий, которые сопровождали процессы реформирования на постсоветском пространстве.

Итак, на первом этапе реформ решались задачи, связанные с ликвидацией наследия административно-командной системы: нужно было преодолеть кризис, стабилизировать экономику

обеспечить социальную защиту людей, предоставить им гарантии того, что проводимые реформы не скажутся отрицательно на уровне их жизни. Таким образом, социальные гарантии рассматривались в Республике в качестве одного из важнейших приоритетов, возможность обеспечения которых являлась условием проведения в жизнь всех этапов построения новых социально-экономических отношений. В итоге удалось избежать обвальной приватизации: собственниками Узбекистана становились не спекулянты, а те, кто в дальнейшем распоряжался полученной собственностью, был ее хозяином.

Еще одна особенность реформ состояла в том, что старое не отбрасывалось, а напротив, было признано, что существовавшую инфраструктуру следует рассматривать с точки зрения возможностей использования того, что уже есть, накоплено многолетним трудом народов, населявших страну. В результате темпы падения производства и его размеры оказались заметно более низкими, чем в других республиках бывшего Союза.

В своей книге "Узбекистан, устремленный в XXI век" Президент Республики И. Каримов пишет "... Какие бы задачи мы сегодня ни ставили, какие бы проблемы нам не пришлось решать, в конечном счете все опирается в кадры и только в кадры".

Особая роль в решении этой задачи принадлежит Национальной программе подготовки кадров, главным приоритетом которой стало формирование личности, способной сознательно участвовать в общественно-политической жизни, активно влиять на социальные процессы, принимать на себя ответственность за судьбу не только своей семьи, но и страны.

Помимо национальной концепции образования в Узбекистане принят закон "Об образовании», ряд нормативных документов. Особое же внимание уделено развитию среднего специального образования, что вызвано стремлением предоставить людям возможность как можно быстрее получить профессию, самоопределиться, иметь возможность заработать себе на жизнь профессиональным трудом.

Уже к 1997 году в системе подготовки кадров среднее профессиональное образование занимало доминирующее положение, к этому времени было подготовлено 59 тысяч специалистов по 33 направлениям, по 218 специальностям. Ежегодно в средние профессиональные учебные заведения поступали около 27 тысяч выпускников 9-х (4 года обучения) и 45 тысяч выпускников 11-х классов (2 года обучения).

В 1997-1998 учебном году в Узбекистане действовали 58 высших образовательных учреждений, среди которых - 16 университетов и 42 института с контингентом студентов 163,7 тысяч человек. Правда, уровень охвата населения высшим образованием несколько снизился и составил 72 человека на 10 тысяч населения (в 1990 г. - 168 чел.), что произошло в основном из-за сокращения государственного приема студентов: 55,2 тысяч человек - в 1990 году и 29, 8 тысяч - в 1996 году.

Однако происходящие перемены все же носили локальный характер, не имеющий единой концептуальной основы и не могли нивелировать нарастающих издержек и противоречий в подготовке конкурентоспособных квалифицированных кадров. Новые задачи, вставшие перед Республикой, в значительной мере и инициировали процессы коренного реформирования системы образования и подготовки кадров, предпринятого в начале 1997 года.

1997 год по многим показателям оказался переломным в реформировании как экономики, так и всех других сфер жизни общества. Впервые с начала реформ удалось добиться реального роста в экономике. Возрос по сравнению с предыдущими годами объем ВВП на 5,2%, объемы капитальных вложений на 17%, промышленной продукции на 6,5 %, платных услуг населению на 22,3%. Таким образом, к началу коренных реформ в образовании была обеспечена макроэкономическая стабилизация роста экономики и благосостояния населения. В этих условиях разработка и реализация Национальной программы подготовки кадров обрела статус приоритетного направления в осуществлении социально-экономических реформ. Проект Национальной программы после всенародного обсуждения обрел силу Закона, направленного на развитие системы непрерывного образования, включающего все этапы и звенья образовательной подготовки человека на протяжении всей его жизни. На первом этапе основное внимание уделялось выстраиванию системы непрерывного образования в рамках подсистем дошкольного, среднего, начального и среднего специального образования с устранением всех тех разрывов, которые были характерны для прошлой практики.

Надо заметить, что логика развертывания реформы образования строго соответствовала логике реформирования всех звеньев экономики Республики, в частности, таким его принципам, как преемственность, последовательность, системность и т.д.

Как же выглядит система образования Узбекистана сегодня? В системе образования республики функционирует 6742 детских дошкольных учреждения, 9726 общеобразовательных школ, 510 учебных заведений традиционного типа, в том числе 316 профессионально-технических учебных заведений и 194 средних специальных (ссузов) с числом, 287 учебных заведений нового типа, 61 высших учебных заведения. Только в 2000 г. введено и перепрофилировано за год 12 академических лицеев и 103 профколледжа, а также общеобразовательных школ на 17,1 тыс. ученических мест<sup>1</sup>.

Но главный итог реализации Национальной программы состоит в том, что сегодня обществом уже осознана благотворность коренных реформ в образовании, их значимость для будущего страны, каждого гражданина независимого Узбекистана.

Однако реформа образования не самоцель, она лишь средство, национальная модель, способная обеспечить социально-экономическое развитие нашего суверенного государства. Вместе с реформированием образования происходят активные процессы создания обновленной общественной среды в целом, с учетом особенностей менталитета и традиций узбекского народа. А этот процесс нуждается в конкретных механизмах, способных обеспечить наблюдение, оценку, анализ и прогноз как самих процессов реформирования, так и возрастающих нужд народного хозяйства.

В первую очередь, речь идет об установлении потребностей в различных специалистах, способных обеспечить качественно новый уровень сервисного обслуживания учреждений и организаций, т.е. о необходимости подготовки кадров конкурентоспособных специалистов, людей глубоко знающих основы своей профессии, фундаментальных наук, с широкой, разносторонней, гуманитарной подготовкой, умением жить в новом обществе, с развитыми творческими способностями, альтернативным мышлением, умеющих принимать самостоятельное решение в любых, даже шоковых ситуациях. А многовариантность, альтернативность решений во многом зависит от духовности человека, его системы ценностей. Это значит, что профессиональное образование должно быть ориентировано на формирование духовного мира человека как личности, его мировоззрения, понимания им своей роли и места в социуме и

---

<sup>1</sup> Итоги социально-экономического развития и оценка хода экономических реформ за 2000 год.

осознания значения последствий своей деятельности как созидательной, так и разрушительной.

Но вектор современного развития бытия таков, что он ведет ко все большему возрастанию роли человека как индивида, с одновременной интеграцией личностных качеств, возможностей и способностей в различные типы коллективных сообществ. Проще говоря, судьба индивидов самым тесным образом связана с социумом: в ходе повседневной жизни, в ходе производства, потребления, противостояния природной стихии и т.д. Значит, сегодня человеку мало знать и уметь, он еще должен иметь возможность самовыразиться, проявиться в деятельности. Но в условиях рыночной экономики реализация этого стремления (согласно К.Флекснеру) связана с поддержанием системы "затраты - выпуск", когда накапливаемые знания и опыт оцениваются по финансовым затратам на эти цели, а их реализация - по конечным экономическим результатам, причем эти результаты с позиций рынка должны постоянно и в нарастающем соотношении превышать затраты.

Известно, что чрезмерно централизованная экономика, подавляя индивидуальные мотивы активной деятельности, содержала причины деградации, приведшие к застою, а застой в экономике, производстве, технологиях обусловил ориентацию на средний, а не высший уровень профессиональной подготовки (а с нею и деятельности). В итоге произошел спад престижности профессионального образования на всех уровнях.

Сегодня, в условиях рынка, в требованиях работодателя к опыту работы кандидата представлены его ожидания, расчет на то, что специалист с опытом будет способен не только увидеть и оценить стратегию и тактику профессиональной ситуации, но и спрогнозировать успешность или неуспешность шагов своей деятельности. Это обстоятельство предполагает наличие у всех работников, включенных в рыночную среду, стратегического мышления, понимания закономерностей развития экономики, умения правильно оценивать возникшую ситуацию и ее последствия, взять на себя социальную ответственность за принятые решения. Отсюда - особая ответственность всей системы образования и профессионального не в последнюю очередь, поскольку успех в развитии экономики определяется не количественными (хотя и это важно) параметрами подготовки кадров, а наличием качественно новой рабочей силы.

В связи с этим особую важность приобретают маркетинговые изыскания и мониторинг в сфере образовательных услуг. Именно

на усиление этой стороны деятельности направленно постановление №48 (от 28 января 1998 г.) «О мерах по ускорению формирования рынка образовательных услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров», которым предусмотрено создание маркетинговых служб в каждом учебном заведении. Именно они призваны соотносить интересы студента и предприятия, которое получит его после выпуска. Насколько полно образовательному учреждению удастся удовлетворить потребности и запросы заказчика, настолько увеличатся его шансы на процветание. Значит, учебные заведения должны активизировать свою работу, как по отбору будущих студентов (или учащихся вузов, академических лицеев), так и по разработке программ их специального обучения и по изучению нужд, потребностей запросов рынка (в специалистах, услугах и т.д.), возможностей совершения сделок и управления производством. А методы осуществления этой деятельности те, что в совокупности и составляют маркетинг, т.е. наблюдение за развитием рынка (предложение и спрос), конкурентоспособность товаров (в образовании - специалистов) и услуг, цены, информационные исследования в области развития производства, других сфер жизни, показатели текущих и оперативных достижений науки, производства, конъюнктуры рынка, своевременная разработка критериев оценки и обнаружение отклонений фактических результатов от предполагаемых ранее, корректировка отдельных сегментов, разработка информативных отчетных обобщающих показателей, анализ причин, приведших к отклонению от намеченных планов (неважно выше или ниже запланированной отметки), выявление резервов и прогноз условий и показателей развития образовательных и других услуг в разрезе отдельного учебного заведения или целого их ряда в условиях конкуренции.

Рынок образовательных услуг - новая перспективная сфера маркетинга. Поиск наиболее оптимальных вариантов обучения, изменение профессиональной установки выпускника, маркетинговые исследования рынка, формирование спроса на специалистов на основе структурных сдвигов в экономике, постоянное отслеживание степени достижения стратегических целей социально-экономического развития Республики, изучение механизмов финансирования, инвестиционной политики, хозяйственной самостоятельности предприятий, их рейтинга и осмысления этих процессов вкупе с инициативной предпринимательской деятельностью, развивающимся рынком и постоянно меняющейся бизнес - средой в республике - все это задачи маркетинга.



Для осуществления полноценного маркетинга нужна самая обширная информация. В частности, такие специфические данные, без которых невозможен маркетинг в пределах нашей республики; приводим их ниже.

Население Узбекистана составляет 24,2 млн. человек, его столицы - Ташкента - 2 млн. 164,4 тыс. человек. Ежегодно население республики увеличивается на 350 - 400 человек. Число детей до года на 1000 родившихся до 1998 года составляло 47, в последние годы - 21,8. В течение последних 100 лет, первое удвоение численности населения произошло за 60 лет, второе за 23 года, в связи с ожидаемой тенденцией некоторого снижения рождаемости, следующее удвоение предполагается через 30 - 33 года. Особенно быстрыми темпами возрастала численность сельского населения. С 1940 по 1999 г. оно увеличилось почти втрое (с 4945,0 тысяч до 15,074 тысяч), что является характерной особенностью нашей республики.

По территории Узбекистана население размещается неравномерно. По сравнению с 1959 г. плотность выросла более чем в 3 раза, и в настоящее время составляет 54 чел. на 1 км<sup>2</sup>, причем в оазисах она выше, чем в пустынных зонах, например в Каракалпакстане она - 8,9, в Навоийской области - 7 чел. на 1 км<sup>2</sup>, в то время как в Андижанской и Ферганской областях этот показатель составляет соответственно 500 и 359 человек.

В возрастном отношении почти половина населения - молодежь до 20 лет. Удельный вес старших возрастов - 55 лет и старше более 8%. Ежегодно в трудоспособный возраст вступает примерно 200-250 тыс. человек. В составе населения преобладают женщины, на 1000 мужчин - 1018 женщин, а в сельской местности - 1039.

Самый большой удельный вес занятого населения приходится на сельское хозяйство - 40 %. В целом занятые в отраслях материального производства - промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др. составляют 77 %, в непродовольственной сфере - 23 %. В Узбекистане достаточно низкий уровень безработицы - 0,4 %, (в России, например - 2,7, в Азербайджане - 1,4, в Армении - 8,9 %).

Валовое увеличение ВВП в 1998г. составило 4,4 % (до этого наблюдалось снижение). Рост промышленного производства составляет - 5,8 %, сельского хозяйства - 4 %. В экономике государства преобладают негосударственные структуры (74 % от всех занятых в сфере экономики).

Расходы на нужды здравоохранения составляют 3,5 от ВПП, образования (в 1999 г.) - 10 %.

Что же такое маркетинг? И почему так важны знания, которые приведены выше, и еще множество других знаний, позволяющих дать ответы на вопросы об изменениях в нашей жизни, вместе с которой меняются и требования к профессиональному образованию. А вопросы это непростые:

- Кого учить? То есть на какого абитуриента ориентироваться, как проводить отбор, каков будет контингент обучающихся: те, у кого нет проблем с оплатой; те, кого легче обучать; те, кто способен быстро «выучить и сдать» пройденный материал.

- Зачем и чему учить? При решении этого вопроса устанавливаются цели и средства образовательного процесса, определяются оптимальные соотношения между общекультурными, фундаментальными и специальными знаниями.

- Сколько учить? Предстоит выбрать, в каких случаях целесообразно уменьшать или увеличивать сроки обучения, использовать принцип экстерна, многоступенчатый подход к образованию.

- Где учить? Имеется в виду выбор типа образовательного учреждения, с учетом места его расположения.

- Как учить? Здесь надо выбрать форму и технологию обучения и технологию контроля и оценки, т.к. качество полученных знаний должно соответствовать спросу, что обеспечивает занятость населения, а это особый фактор, стабилизирующий общество.

- Кто будет учить? – Это может быть опытный преподаватель, консультант, научный сотрудник, аспирант, специалист-практик, коллега по обучению.

- С помощью чего учить? – определяют типы и направления использования учебно-методических средств.

Значит, совершенно правомерно говорить о маркетинге профессионального образования. Чтобы маркетинг был успешным, нужна его обратная связь с теми, для кого он проводится, т.е. с его пользователями. Это означает, что необходимо не простое фиксирование результатов проведенного маркетинга (скажем, делается прогноз, что произошло перепроизводство специалистов технических профессий, поскольку завод из города N перенесен в город X; или открылись новые больницы при новом поселке, построенном при обнаружении запасов полезных ископаемых; или сложилась такая ситуация, что из-

за серьезных демографических изменений в городе сократилось число дошкольных учреждений и начальных классов и т.д., и т.д.), а принятие определенных решений, совершение конкретных действий.

В наших примерах — это сокращение числа специалистов технических специальностей, учителей и увеличение медиков.

Совершенно очевидно, что успешным маркетинг может быть только тогда, когда он проводится регулярно и для каждого потребителя или пользователя отдельно. Хорошо отрегулированная система маркетинга позволяет иметь широкий спектр информации по разным проблемам, для разных целей и может стать базой для принятия как текущих решений, так и перспективных, с делительным прогнозом.

Современный финансово-кредитный словарь так определяет *маркетинг* — это человеческая деятельность, имеющая отношение к рынку, работа с рынком ради осуществления обмена, цель которого удовлетворение человеческих нужд и потребностей.

*Маркетинг* представляет собой интегрированную систему, включающую разнообразные виды деятельности: маркетинговые исследования, разработку товаров (услуг), организацию их доведения (продаж) до конкретных потребителей, формирование цен на производимые и реализуемые товары, стимулирование их продажи, организацию рекламной деятельности. В широком смысле под маркетингом можно понимать систему форм и методов, обеспечивающих постоянно изменяющиеся потребности людей, организаций, общества в целом.

Одной из важных составляющих маркетинга, а вернее, необходимым условием его проведения является набор показателей (индикаторов), четко очерченных данных по отслеживаемому кругу вопросов — экономических, социальных, образовательных. Главное — это своевременное выявление изменений — количественных и качественных — например, увеличение или уменьшение числа потребителей товаров или услуг, ускорение или замедление какого — то процесса (скажем, приватизации, увеличения числа платных услуг во всех сферах жизни), пространственная локализация или расширение масштабов (к примеру, открытие в тех городах, где их раньше никогда не было, коммерческих вузов, лицеев нового профиля и т.д.).

И еще: маркетинговые исследования, проводимые с конкретной целью, могут быть успешными только при условии наличия полной и достоверной информации. Это особенно

важно в нынешних условиях, когда новые отношения в рыночной экономике складываются на фоне постоянно меняющейся ситуации при дефиците реальных знаний, ценностных, трудовых, социальных, социально-психологических ориентаций формирующихся субъектов современных рыночных отношений. Кроме того, все явления должны рассматриваться в их развитии с соблюдением некоторых условий: сопоставимости полученных данных, стандартизации методических подходов, хронологически упорядоченной последовательности и анализа полученных эмпирических данных до тех пор, пока объект маркетинга не утратит своей актуальности, автоматической (компьютерной) обработки данных для их обобщения и принятия необходимого решения.

В маркетинге одинаково важны и прошлые и нынешние данные, т.к. только их сопоставление может показать существующие закономерности происходящих процессов (или их отсутствие).

Структурно маркетинг формируется из следующих блоков:

- 1) информационный блок сбора информации.
- 2) аналитический блок — анализ информации.
- 3) документальный блок — документальное обеспечение принятия решений.

*Информационный блок.* Информационное обеспечение маркетинга должно быть устойчивым и по наполнению достаточным для характеристики различных аспектов социально-трудовой сферы и системы профессионального образования в ходе анализа информации для обоснования и принятия соответствующих решений.

Основными видами информации являются:

- данные статистического наблюдения на базе государственной статистики, осуществляемого Минмакроэкономстатом;
- данные статистического наблюдения на базе государственной статистики, осуществляемого органами управления образованием, труда, занятости;
- данные статистического наблюдения на базе выборочных обследований, проводимых Минмакроэкономстатом;
- данные статистического наблюдения на базе выборочных обследований, проводимых органами управления образованием, труда, занятости;
- данные социологических исследований системы образования, проводимых уполномоченными на то организациями;

- данные, содержащиеся в иных материалах (статистическая информация о состоянии сопряженных сфер и отраслей экономики, научные публикации; материалы совещаний, конференций; разработки региональных органов управления образованием и др.);

- данные различных наблюдений (оценки спроса на кадры, трудоустройство выпускников учебных заведений, карьерное движение и т.п.), проводимых учебными заведениями, научными организациями, ассоциациями т.п.

Процесс формирования первичной информации, ее сбора, движения и обобщения должен быть устойчивым и происходить в режиме новых информационных технологий с учетом требований пользователей информации.

Технология сбора и движения информации в части государственной статистики (регулярное наблюдение, выборочные обследования и др.) осуществляется путем:

- методического и технического обеспечения процесса формирования первичной информации на основе единых требований Минмакроэкономстатом;

- методического и технического обеспечения движения статистической информации по уровням ее обобщения на основе единых требований Минмакроэкономстата;

- методического и технического обеспечения обобщения статистической информации в необходимых для дальнейшего анализа и интерпретации разрезах;

- методического и технического обеспечения передачи необходимых объемов исходной информации пользователям на основе согласованных требований Минмакроэкономстата и основных пользователей.

*Аналитический блок.* Аналитический блок маркетинга заключается в анализе статистической и иной информации для выявления тенденций изменения состояния социально-трудовой сферы профессионального образования и отдельных его уровней и элементов, степени достижения поставленных целей в области образования и занятости. При этом проведение анализа должно происходить в режиме сопоставимых критериев, что обеспечивается единообразием исходной информации и использованием репрезентативных методов. Виды анализа могут быть многообразными, проводиться любым из пользователей и зависеть от конкретно поставленных задач и преследуемых интересов.

Методика анализа статистической информации должна быть направлена на определение состояния и тенденций изменения количественных и качественных параметров системы образования, носящих общесистемный характер и необходимых для принятия решений, главным образом, органами управления образованием, труда, занятости всех уровней. При этом основной исходной информационной базой расчета индикаторов должны являться данные государственной статистики.

Результаты анализа статистической информации, проводимой централизованно, должны предоставляться заинтересованным органам управления образованием, учебным заведениям и другим пользователям в требуемом режиме.

*Документальный блок.* Итоги анализа статистической и иной информации должны быть представлены пользователям в виде определенных документов, форма и содержание которых соответствуют конкретным задачам, стоящим перед пользователями маркетинга. Формы документов могут быть разными:

- информационные справочники;
- аналитические справки;
- доклады.

Компонентами информационного обеспечения маркетинга являются система показателей, характеризующих состояние и динамику исследуемого объекта, а также система классификаторов, обеспечивающих предоставление информации в различных разрезах.

Система показателей – это информационная основа маркетинга. Она представляет собой перечень сопоставимых количественных и качественных характеристик деятельности объекта. Основными составляющими являются показатели, индикаторы и информационные разрезы. Построение информационной системы образовательного маркетинга предполагает накопление, хранение и выдачу унифицированной информации за ряд периодов (моментов) времени для анализа динамики рассматриваемых явлений и процессов.

Под *показателем* понимается количественная или качественная характеристика объекта, описывающая какое-либо его свойство (например, профессионально-квалификационная структура работников, численность студентов и структура по специальностям и т.д.). *Индикатор* представляет собой разновидность показателя и обеспечивает получение качественной характеристики рассматриваемого объекта. Под *информационным разрезом* понимается аспект представления показателей

(например, численность студентов может быть представлена в разрезе территорий, учебных заведений, специальностей и т.д.). Система классификаторов соответствует перечню информационных разрезов.

Целостная характеристика информации достигается путем формирования информационных разрезов (комбинированных), выделения блоков однотипных показателей (с точки зрения целесообразности их представления в каких-либо разрезах) и построения информационной модели маркетинга (модели взаимосвязи показателей и разрезов), являющейся основой для сбора информации и наполнения банка данных.

Перечни индикаторов, показателей и разрезов, а также информационная модель представляют собой "открытые" системы, которые могут быть дополнены соответствующими компонентами при изменении информационной потребности пользователей и/или характера деятельности управляемого объекта.

Формирование и функционирование банка данных об объекте включает в себя рассмотрение основных аспектов рациональной организации сбора и обработки информации.

Формирование информационной модели маркетинга осуществляется на основе анализа информационной потребности пользователей - субъектов маркетинга, которая представляет собой совокупность компонентов информации, состоящих из описания объекта, необходимого и достаточного для принятия управленческих решений, показателей деятельности объекта, дающих его количественную и качественную характеристику. Специфическим сегментом информационной потребности является ее подмножество, включающее в себя индикаторы состояния, развития и реформирования объекта для формирования качественной оценки происходящих процессов.

Поскольку индикаторы обеспечивают получение комплексной качественной характеристики объекта и, дают представление о составе информационного обеспечения, то проектирование информационной модели должно начинаться с разработки индикаторов. Индикаторы могут быть разделены на две группы в соответствии с их ролью в характеристике деятельности образовательной системы:

- индикаторы связи между несколькими явлениями или процессами,

- индикаторы структуры явления или процесса, выделение которых связано с определением информационных разрезов, в

которых целесообразно рассматривать отдельные показатели и их группы при проведении анализа.

В реальной информационной системе *индикаторы связи и структуры*, как правило, составляют единое целое, т.к. каждый индикатор связи рассматривается в различных информационных разрезах и, таким образом, представляет собой структурную совокупность индикаторов связи. Система индикаторов ориентирована, в первую очередь, на отражение в индикаторах связи основных явлений и процессов в области экономического образования. Для представления системы индикаторов связи и структуры в целом необходимо рассматривать систему в совокупности с системой информационных разрезов.

#### **4.2. Специфика маркетинга на рынке образовательных услуг**

В основе современных концепций маркетинга лежат принципы организации хозяйственной деятельности с учетом существующих и будущих потребностей рынка с целью наиболее эффективного обеспечения долгосрочных интересов предприятия – такой версии придерживается С.Ю. Медведев. Другими словами, маркетинг представляет собой ориентированную на потребности рынка систему организации и управления всеми сторонами деловой активности фирмы. Главное при маркетинговом подходе, – считает В.Д. Шкардун, – целевая ориентация всех мероприятий, слияние в единый технологический процесс отдельных направлений исследований при варьировании формы и содержания в зависимости от характера деятельности.

Главное и неперемutable условие маркетинга – это информация – научно-техническая, экономическая, социальная и т.д., ее анализ, изучение, фильтрация при изучении возможных рынков сбыта, а также информация о собственной деятельности для реализации производимых товаров и услуг.

О целях маркетинга хорошо сказал американский маркетинголог П.Дракер: «Надо интегрировать маркетинг в каждую фазу бизнеса. Путем изучения рынка установить и довести до каждого сотрудника, каким клиент хочет видеть данный продукт, какую цену готов платить, где и когда этот продукт потребуется». Для этого прежде всего надо создать базу данных, включающую досье-информацию о сильных и слабых сторонах конкурентов, о технической оснащенности предприятия (для вузов – аудитории, лаборатории, компьютерные классы и др.), конъюктурно-экономическую и др. Кроме того, постоянно



должны изучаться материалы средств массовой информации. Затем должно быть сформировано поле запросов (с анализом динамики роста или падения) на товары (работы) или услуги с анализом их конкурентоспособности и решены вопросы информационной (обратной) связи с потенциальными покупателями товаров и услуг (реклама, выставки и др.), составление прогнозов.

Главный принцип маркетинга "продавать то, на что есть спрос"<sup>1</sup> одинаково успешно применяется теперь как при продаже автомобилей, так и при продаже учебным заведением образовательных услуг. Бесплатность образовательных услуг при административно-командной системе управления не способствовала проникновению идей маркетинга в сферу высшего образования. С появлением и стремительным развитием платного высшего образования, обострением конкуренции на рынке образовательных услуг, идеи маркетинга становятся все более привлекательными.

*Маркетинговое исследование* - самый важный этап маркетинговой деятельности, имеющей — свою специфику во всех отраслях деятельности, но особенно в образовании.

Поскольку вузы республики с каждым годом все активнее работают на рынке образовательных услуг, а конкуренция между ними усиливается, то грамотный, научно обоснованный подход к проведению маркетинга становится важным фактором, определяющим экономическое благополучие вуза.

Вопросами маркетинга образования занимались такие ученые, как М. А. Мануйлов., Б. А. Соловьев, В. А. Козлов, В. Н. Зотов, У. Г. Зиннуров, В. К. Кочеткова, С. А. Мамонтов, А. А. Браверман, О. В. Сагинова, У. Ф. Аренс, А. Дайан, Ф. Котлер, В.М. Зуев, Е.Н. Жильцов, Е. В. Егоров, Ж. Ж. Ламбен и др. По их мнению для успешного функционирования вузов на рынке услуг должна быть разработана методология проведения маркетинга, проведены конкретные, исследования спроса на образовательные услуги, факторов его определяющих, а также сделан прогноз показателей.

Еще несколько лет тому назад любой производитель товаров и услуг мог продать практически все, так как спрос носил в основном количественный характер. Постепенно в промышленно развитых странах ситуация коренным образом измени-

---

<sup>1</sup> Бешкинская Е.В., Иоффе М.Я. Образовательные услуги вуза (методология и практика исследования рынка) М:Изд. Рос.экон.акад. 2000 — 142 стр.

лась и цели производства стал определять рынок. Обострялась конкуренция, и маркетинг вторгался во все большее число видов человеческой деятельности как предпринимательской, так и некоммерческой.

Необходимость применения маркетинга привела к созданию отделов маркетинга, а директор по маркетингу стал незаменимым лицом практически каждой компании.

В сферу образования маркетинг пришел в начале 70-х гг. Это было связано с ухудшением экономического положения вузов и усилением конкуренции. Например, в США по мере того, как сокращался объем бюджетных ассигнований на образование, возрастал рынок предложений в сфере образовательных услуг.

Проблемы выживания и устойчивого развития образовательных учреждений в условиях перехода к рыночной экономике привели к достаточно интенсивной разработке теории и практики маркетинга образовательных услуг. Сегодня уже никого не надо убеждать в необходимости использования методов маркетинга для стабильного развития образовательных учреждений. Теперь решением маркетинговых проблем в высшем образовании занимаются как в коммерческих, так и в государственных вузах, как в столице, так и на периферии.

Поскольку образование как сфера применения маркетинга совсем недавно стала предметом изучения специалистов, среди них не сформировалось единого мнения о том, что является товаром или продуктом образовательного учреждения, в каком виде и на каких рынках существуют эти продукты, кто является потребителем результатов деятельности вуза: ведь вуз одновременно предлагает обществу образовательные услуги, потребителями которых являются студенты и предоставляет результаты своей деятельности (выпускник носитель полученных знаний и практических навыков) на рынок труда, где потребителями выступают предприятия и организации.

Нет единомыслия среди ученых по поводу целесообразности проведения маркетинга в государственных вузах, хотя время и опыт подтверждают, что государственные вузы должны изучать спрос, изменять свою деятельность под его влиянием и проводить рекламную политику.

Именно в этой сфере реализуется основной принцип маркетинга: "продавать то, на что есть спрос".

До вхождения в рыночные отношения образование рассматривалось в основном как средство идеологического воспи-

тания граждан и в определенной мере повышения эффективности образования. Подобный подход был оправдан в условиях административно - командной системы, где проблемы образования изучались исключительно с позиций интересов государства. Все изменения системы образования проводились на основе государственных плановых мероприятий. В такой системе абсолютным приоритетом пользовались так называемые общественные потребности, а потребности личности игнорировались. В условиях свободного общества и рыночной экономики такой подход абсолютно неприемлем.

Очевидно, что от потребления образовательных услуг личность, получая образование, увеличивает свой "личный капитал" и доходы, а государство получает выгоды в виде повышения уровня квалификации и культуры населения, т.е. от потребления образовательных услуг выгоды имеют и государство, и каждый гражданин, значит, финансовое бремя должно быть поделено между ними.

Возможны два варианта финансирования образования: плата за обучение из семейного бюджета обучающегося или внесение за него средств предприятием. На наш взгляд, предпочтительней первый способ, т.к., в условиях рынка у предприятия есть возможность выбрать уже готового специалиста, а не оплачивать в течение пяти лет его обучение, но предприятие имеет спрос только на работников соответствующей квалификации, тех, кто является необходимым ресурсом для него, который можно купить на рынке труда. Вот почему одной из главных функций маркетинга в вузе является изучение рынка труда специалистов, каких бы сильных абитуриентов вуз набирал и как бы хорошо их не учил, но если его выпускники отторгаются рынком труда и меняют специальность, то это явный признак маркетинговых просчетов вуза. Значит, наилучшим подходом для вуза является ориентация на тенденции развития рынка труда, и, конечно, на индивида. Это главный критерий, но не единственный, поскольку вуз продает образовательные услуги индивидуумам-абитуриентам. Поэтому спрос на рынке труда - это косвенный спрос, который в значительной степени искажается такими факторами, как субъективные интересы абитуриентов и их родителей.

В последнее время появились работы, прямо отрицающие одностороннюю ориентацию маркетинга образовательных услуг только на рынок труда. Так по мнению С.А. Мамонтова, в настоящее время снижается содержательное влияние рынка труда

на рынок профессионального образования и возрастает роль непосредственных потребителей - школьников и их родителей. В результате чего образовательные услуги носят субъективный характер: каждый потребитель имеет об образовательной услуге собственное понятие, представляющее собой индивидуальный набор ценностей. Следовательно, в маркетинге надо делать акцент на субъективные потребности личности.

А. А. Браверман предлагает модель отношений в системе высшего образования как взаимодействие между вузами, оказывающими образовательные услуги и осуществляющими подготовку специалистов предприятиями, являющимися потребителями специалистов, и самими молодыми специалистами как специфическим товаром. В этой модели видно ошибочное утверждение, что вуз выходит на рынок труда с продуктом в виде выпускников, обладающих суммой знаний и практических навыков. Выпускники предлагают свою рабочую силу предприятиям, которые покупают ее по цене заработной платы.

Мы привели эти точки зрения, чтобы показать что в настоящее время нет единого мнения о том, что является продуктом вуза. С одной стороны, продукт вуза определяется как обобщенная неконкретная образовательная услуга, с другой стороны, и как специалист, обладающий знаниями и навыками, и как рабочая сила. Мы считаем, что вуз - участник рынка образовательных услуг, их производитель. Предлагая потенциальным потребителям (абитуриентам) учебные программы по различным специальностям, вуз получает в обмен плату за обучение. Ни с какими другими субъектами в возмездные отношения вуз не вступает, в том числе и с предприятиями и организациями. Таким образом, продуктом (товаром) вузов являются образовательные программы как комплексы образовательных услуг.

Отсутствие единого мнения что является продуктом вуза приводит к разбросу мнений о том, кто является потребителем образовательных услуг: общество, государство, международный и отечественный рынок труда, предприятия и организации, школьники и их родители, граждане, отдельные личности. Безусловно, все перечисленные субъекты заинтересованы в наличии высших учебных заведений, оказывающих образовательные услуги. Однако в условиях рынка уместнее, на наш взгляд, говорить о спросе, который характеризуется платежеспособностью. Спрос на выпускников предъявляют предприятия и организации. Однако плату за рабочую силу, выраженную в зара-

ботной плате, получает не вуз, а его выпускник, а вуз получает плату от студента и, следовательно, продает свои услуги ему, а не фирмам и организациям.

Использование методов маркетинга в сфере образования началось сравнительно недавно не только в нашей республике, но и за рубежом. Один из наиболее известных маркетологов Ф. Котлер в начале 70-х гг. ввел понятие "социального маркетинга" как инструмента для планирования и контроля программ, имеющих целью решение какой-либо социальной проблемы, проекта или задачи определенной группы населения. Социальный маркетинг обычно применяется в организациях, главной целью которых может являться достижение социального эффекта, в том числе повышение образовательного уровня населения.

Свою концепцию Ф. Котлер<sup>1</sup> обосновывает следующими соображениями:

- желание потребителей не всегда совпадает с их долгосрочными интересами, а также интересами общества в целом;
- потребители предпочитают организации, демонстрирующие заботу об их удовлетворенности и благополучии общества в целом; поэтому забота о "коллективном благополучии" привлекает индивидуальных потребителей.

Анализ работ зарубежных маркетологов показывает, что их деятельность направлена на выяснение того, как лучше и больше привлечь потенциальных студентов в свое учебное заведение. Другими словами, ориентация маркетинга на спрос со стороны абитуриентов не вызывает сомнений.

В качестве примеров рассматривается:

- изучение степени влияния на выбор учебного заведения абитуриентом наличия в нем культурной, спортивной жизни и т.д.
- выяснение отношения потенциальных студентов к текстовому содержанию, фотографиям, полиграфическому исполнению рекламных проспектов вуза;
- исследование влияния торговой марки вуза как знака качества на выбор вуза;
- оценка эффективности прямой почтовой рассылки рекламных материалов вуза;
- выяснение отношения к вузу работающих выпускников сейчас и раньше, когда они были первокурсниками;

---

<sup>1</sup> Котлер Ф. Основы маркетинга. /Под общей ред. В. П. Пеньковой – М: Прогресс, 1995-638 стр.

- изучение эмоциональных потребностей студентов.

Большинство зарубежных маркетологов считает, что основой вузовского маркетинга должно стать привлечение студентов. Учебное заведение должно продвигать свой продукт на рынке индивидуальных потребителей, т.е. потенциальных студентов, поэтому его главная задача максимальное удовлетворение их потребностей и желаний.

Несмотря на определенные расхождения в теоретических вопросах маркетинга образовательных услуг, никто на Западе не сомневается в важной роли маркетинга в жизни современного учебного заведения.

В этой связи интересно проанализировать картину эволюции отношения к маркетингу в учебных заведениях, предложенную Ф. Котлером.

1-й этап (маркетинг необязателен); ценность образования очевидна и те, кто это понимает, сами придут учиться.

2-й этап (промоушн); учебные заведения столкнулись с низким спросом или обнаружили, что к ним идут не те студенты, которых они хотели бы принять. Вузы начинают искать перспективных студентов, информировать их, создавать для них мотивацию, совершенствовать систему приема (отбора).

3-й этап (сегментация и маркетинговые исследования); вузы осознают, что ресурсы, направленные на продвижение, можно было бы использовать с большей эффективностью, если бы учебное заведение лучше понимало бы тех, кто поступает в учебное заведение, представляло себе, каким образом и кем принимаются решения о выборе вуза. Зная свое место на рынке, вуз мог бы дать необходимую информацию в нужное время.

4-й этап (позиционирование на рынке); в условиях усиливающейся конкуренции вуз должен занять свою определенную позицию среди учебных заведений, выделиться из среды конкурентов по определенным показателям, которые смогут оценить абитуриенты.

5-й этап (стратегическое планирование); вузы стали заниматься долгосрочным планированием и прогнозированием, определять основные направления развития.

6-й этап. В вузах осознали, что привлечь студентов - это только часть проблемы, нужно еще суметь удержать их.

Отношение к каждому студенту, как к партнеру вызвало серьезные изменения в политике, процедурах, наборе услуг ву-

за. Это коснулось вопросов управления приемом, учебного процесса, проживания, карьеры, устройства на работу и др.

Следует отметить, что в условиях жесткого финансового кризиса высшего образования в период перехода к рыночной экономике жизнь не дала вузам достаточно времени, чтобы они могли пройти все указанные этапы эволюции маркетинга. Ситуация сложилась такая, что на практике одновременно необходимо применить все описанные концепции в комплексе, что требует значительных усилий.

Кроме рынка индивидуальных потребителей (абитуриентов и студентов), вузы за рубежом активно предлагают свои услуги на рынке корпоративных клиентов. Предприятия и организации покупают образовательные программы и услуги с целью переподготовки и повышения квалификации своих работников, консалтинговые услуги - с целью улучшения функционирования, совершенствования управления, повышения доходности. Здесь можно выделить особенности, которые присущи маркетингу корпоративных клиентов. Это - во-первых, предприятия и организации покупают образовательные услуги, чтобы увеличить прибыль, сократить издержки, удовлетворить потребности своей клиентуры; во-вторых, в процессе принятия решения о покупке образовательных услуг участвует большое количество менеджеров компании; в-третьих, корпоративные покупатели вынуждены учитывать ограничения, требования, традиции, установленные в организации.

Рынок корпоративных клиентов является перспективным для наших вузов. В связи с развалом отраслевых систем повышения квалификации (что, на наш взгляд, является положительным фактом в силу низкого качества обучения в отраслевых ИПК) эта ниша пока свободна. Формально можно сказать, что отсутствует спрос. Однако, долго так продолжаться не может. Чем больше научно-технических, технологических и других изменений на данном предприятии, тем быстрее устаревают знания их работников и увеличивается потребность в их обновлении. Отсюда следует, что рыночная экономика с неизбежностью подводит высшие учебные заведения к необходимости использования в своей деятельности маркетинга.

Учебное заведение, которое не научится эффективно продавать свои услуги, вынуждено будет влачить жалкое существование на бюджетные ассигнования. Известно, что самой важной задачей маркетинга является определение величины спроса на товары. И если маркетологи учебного заведения не смо-

гут правильно оценить спрос на услуги вуза, факторы, влияющие на его изменения, то они не смогут правильно определить необходимый уровень продаж образовательных услуг.

С появлением в сфере образования платных услуг стремительно усиливается конкуренция между различными учебными заведениями (продающими свои образовательные услуги со схожими специальностями на одном и том же рынке). В этих условиях вуз должен стремиться к тому, чтобы предлагаемые им услуги соответствовали спросу со стороны тех, кто эти услуги покупает, т.е. абитуриентов.

Учебные заведения, полагающиеся, в основном, на бюджетное финансирование, конечно, могут ориентироваться на потребности в специалистах "общества в целом", поскольку общество в лице государства оплачивает предоставляемые образовательные услуги, другими словами, ориентироваться на спрос рынка труда. Однако, представим себе, что спрос со стороны абитуриентов не совпадает со спросом рынка труда, хотя бы потому, что абитуриенты и их родители ошиблись в своих прогнозах относительно будущего трудоустройства. Но, если не будет спроса со стороны абитуриентов на услуги вуза, то не будет и студентов. Как сможет объяснить этот вуз вышестоящим органам, что его ориентация правильная, а ориентация абитуриентов неправильная? В условиях прогнозируемого в будущем снижения числа абитуриентов под действием демографических факторов неучет спроса со стороны абитуриентов на услуги вуза может иметь для него катастрофические последствия. Таким образом, главным предметом *маркетинга* исследования любого вуза должен быть *спрос на образовательные услуги*, предлагаемые абитуриентам.

Абитуриент, выбирая ту или иную специальность, ориентируется на возможность своего трудоустройства после окончания высшего учебного заведения. Однако, на его выбор помимо этого фактора влияет еще множество других: представления об "интересности" специальности, советы друзей и родителей, наличие в вузе военной кафедры, условия обучения, близость учебного заведения к дому и т.д. В конце концов, вчерашнему школьнику просто трудно правильно представить, каков будет спрос на выбранную им специальность через пять лет. В результате структура спроса со стороны абитуриентов отличается от спроса рынка труда. А если учесть, что спрос рынка труда нужно прогнозировать на несколько лет вперед, то отличия могут быть весьма существенными, поскольку про-



гнозы маркетологов учебного заведения могут не совпадать с прогнозами абитуриентов. В этом случае вуз может не набрать желаемого количества первокурсников - абитуриенты пойдут поступать в другие учебные заведения. Другими словами, учебное заведение должно предлагать на рынок услуги, наиболее соответствующие спросу тех, кто эти услуги потребляет, кто готов заплатить за эти услуги.

Значит, можно сказать, что вузы непосредственно не работают на рынке труда, т.к. фирмы, предприятия и организации покупают труд выпускников, а не "продукцию" высшего учебного заведения, поскольку не платят им деньги.

Общеизвестно, что равновесие на рынке труда достигается изменением цены: когда некоторых специалистов не хватает, работодатели готовы предложить за их труд более высокую заработную плату, и наоборот, при избытке на рынке специалистов заработная плата снижается. При поступлении в высшее учебное заведение абитуриент, естественно, учитывает величину заработной платы, на которую он, по его мнению, сможет рассчитывать, окончив вуз. Это, несомненно, также влияет на изменение структуры спроса на образовательные услуги, т.е. в цепочке "абитуриент - выпускник - работодатель" существует обратная связь, с помощью которой структура рынка труда воздействует на структуру спроса абитуриентов (с лагом продолжительности обучения в высшем учебном заведении).

Поэтому, если учебное заведение будет ориентироваться только на структуру спроса на образовательные услуги со стороны абитуриентов и не учитывать изменения структуры на рынке труда выпускников, то через год-два оно может неожиданно для себя обнаружить заметное падение спроса на некогда популярную специальность, которое будет вызвано (по цепочке обратной связи) уменьшением спроса на выпускников этой специальности со стороны работодателей на рынке труда.

Таким образом, налицо некоторое противоречие: согласно азбуке маркетинга маркетолог вуза должен ориентироваться на спрос непосредственного потребителя образовательных услуг вуза - абитуриентов, а с другой стороны, он должен учитывать и спрос на рынке труда выпускников.

Для разрешения этого противоречия следует маркетинг образовательных услуг осуществлять аналогично маркетингу товаров производственного назначения.

Например, если производитель делает станки для изготовления авторучек, то он, должен прежде всего ориентироваться

на спрос, предъявляемый на такие станки со стороны фирм, производящих авторучки. С другой стороны, чтобы избежать неприятных неожиданностей, он должен следить за рынком авторучек, т. е. за рынком конечной продукции, выпускаемой с помощью производимого им станка. В противном случае, для него будет неожиданным снижение спроса на авторучки, которое может быть вызвано, скажем, появлением конкурирующего изделия, а значит, и на его станки.

Итак, спрос на рынке конечной продукции аналогичен спросу на выпускников учебных заведений, а спрос со стороны абитуриентов аналогичен спросу на товар производственного назначения. Аналогом товара производственного назначения является образовательная услуга, хотя, разумеется, нельзя отождествлять выпускника высшего учебного заведения ни с товаром конечного спроса, ни с товаром производственного назначения. Здесь можно говорить лишь о частичной аналогии, т.к. наряду со сходством есть и существенные различия. В частности, изучая спрос на товары производственного назначения, производитель имеет дело с относительно небольшим числом потребителей, которые выбирают нужный им товар, руководствуясь строго определенными и достаточно точно рассчитываемыми критериями экономической выгоды от использования этого товара. Изучение и прогноз рынка конечной продукции - задача более сложная, поскольку здесь мы имеем дело с тысячами индивидуумов, которые в своем выборе руководствуются рядом факторов, порой трудно оценимых.

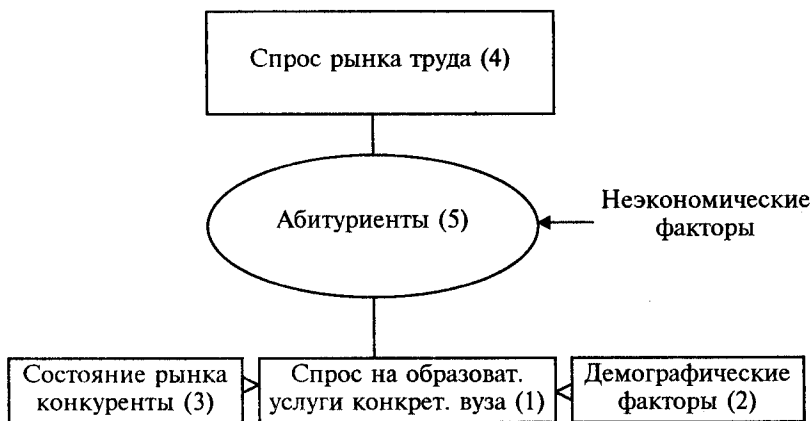
С образовательными услугами проще, т.к. факторы, влияющие на конечное потребление (выпускников учебных заведений) поддаются прогнозированию.

Кроме того, потребителей специалистов на рынке труда не так уж много, особенно в рамках небольшого города.

Взяв за основу идею аналогичности маркетинга образовательных услуг маркетингу товаров производственного назначения, можно использовать достаточно простую схему, разработанную российскими маркетологами, для проведения маркетинга любого высшего учебного заведения.

Главным в маркетинговом исследовании является определение величины спроса на конкретный товар (услугу), прогнозирование спроса, определение факторов, влияющих на величину спроса и степень воздействия каждого фактора.

Вот как выглядит схема исследования спроса на образовательные услуги высшего учебного заведения (рис. 1).



Главный объект исследования - спрос на образовательные услуги конкретного вуза (1). На величину спроса непосредственное влияние оказывают демографические факторы (2). К ним относятся данные о рождаемости, доля школьников (от числа поступивших в школу), заканчивающих среднюю школу, и процент выпускников средних школ, намеревающихся поступать в вузы. Очевидно, что чем больше все эти показатели, тем выше спрос на образовательные услуги конкретного высшего учебного заведения (следует исходить из того, что изменение числа потенциальных абитуриентов не изменяет структуру спроса на образовательные услуги, т. е. считается, что рост упомянутых показателей приводит к одинаковому росту спроса на образовательные услуги всех специальностей).

Вторую группу (3) образуют факторы, отражающие уровень доходов населения, величину инфляции, состояние экономики (рост, стагнация или падение), а также те, которые определяют остроту конкуренции для конкретных образовательных услуг выбранного учебного заведения, поскольку чем больше конкурентов, тем меньше спрос на образовательные услуги выбранного вуза.

Как видно из рис.1, спрос специалистов на рынке труда (4) действует на спрос на образовательные услуги, как бы проходя через сферу "абитуриенты" (5), где в свою очередь, действует множество неэкономических факторов, к этим факторам относятся представления абитуриентов об "интересности" профессии, советы родителей и друзей, наличие в данном вузе военной кафедры, условия обучения и т.п. Другими словами, аби-

туриенты при выборе того или иного учебного заведения учитывают возможности своего трудоустройства после его окончания, т.е. спрос рынка является одним из главных.

Одним из показателей спроса на рынке труда специалистов является число вакансий по специальностям (в динамике) и динамика заработной платы. Предполагается, что чем больше спрос на ту или иную специальность на рынке труда, тем большую зарплату работодатель готов предложить соответствующему специалисту, и наоборот.

При анализе рынка труда специалистов учитывается и тот факт, что наша экономика в настоящее время находится в переходном процессе от планового хозяйства к рыночным отношениям, структура спроса на специалистов в рыночной экономике значительно отличается от соответствующей структуры планового хозяйства, поэтому при прогнозировании необходимо внести соответствующие поправки, ориентируясь на структуру стран с давно устоявшейся рыночной экономикой.

Рассмотрев влияние каждого из факторов, можно сделать определенный прогноз спроса на образовательные услуги конкретного высшего учебного заведения.

Рассмотренная схема позволяет подойти к важнейшей проблеме маркетинговых исследований - анализу величины спроса и факторов, его определяющих, применительно к рынку образовательных услуг, что, в свою очередь, даст возможность грамотно сформулировать маркетинговую стратегию конкретного высшего учебного заведения.

Концепция маркетинга предполагает, что производитель товара (услуги) обязан ориентироваться на спрос непосредственно покупателя, в нашем случае - на спрос абитуриента как непосредственного покупателя образовательных услуг. Вместе с тем, спрос рынка труда влияет на спрос абитуриентов, и, чтобы количественно оценить степень этого влияния, предложена схема, согласно которой спрос рынка труда, "проходя через сферу "абитуриенты", деформируется под влиянием неэкономических факторов.

Важнейшим фактором, от которого зависит спрос на услуги вузов является демографическая ситуация. Серьезные изменения, происходящие в этой сфере, могут привести к коренным изменениям конъюнктуры на рынке услуг высшего образования.

В связи с наличием лага между годом рождения и годом поступления в вуз имеющиеся статистические данные о рож-

даемости можно использовать для прогнозирования ситуации с количеством абитуриентов вузов в будущем. Так, для оценки степени влияния демографического фактора на возможное снижение числа абитуриентов вузов рассчитывается среднее значение числа родившихся в периоды, соответствующие будущим периодам приема в высшие учебные заведения.

Для оценки влияния демографической ситуации предлагается использовать 3 динамических ряда:

- рождаемость (с лагом в 17 лет, фактор 2);
- процент населения, получившего законченное среднее образование (фактор 3);
- процент поступивших в вузы от числа получивших законченное среднее образование (фактор 4).

Чтобы оценить влияние спроса, формируемого рынком труда, в качестве исходного динамического ряда предлагается использовать:

- при прогнозировании общего спроса на услуги – ряд общего числа вакансий по экономическим специальностям (фактор 5);
- при прогнозировании спроса на конкретную специальность – ряд числа вакансий по данной специальности (фактор 5).

Оценить степень искажения спроса, формируемого рынком труда можно, используя метод, основанный на сопоставлении среднего по всем вузам страны конкурса в целом при прогнозировании общего спроса на услуги конкретного вуза, или по отдельным специальностям, в случае прогнозирования спроса на конкретную специальность. В результате расчета коэффициента искажения за каждый год, за который имеются данные предыдущих пяти факторов, получится последний динамический ряд факторов, определяющих спрос в конкретном вузе.

В качестве ряда известной независимой переменной, характеризующей спрос, можно использовать, как уже говорилось выше, динамику среднего конкурса на определенную специальность.

Таким образом, для составления факторной модели для прогнозирования спроса на образовательные услуги, необходимо выстроить исходные динамические ряды. Перечень рядов, необходимых для составления модели спроса на образовательные услуги вуза, скажем X, в целом или на конкретную специальность, представлены в табл. 2.

**Перечень динамических рядов, необходимых для составления модели прогнозирования спроса на образовательные услуги вуза X**

Вид переменной	В случае составления модели для прогнозирования общего спроса на услуги вуза X	В случае составления модели для прогнозирования спроса на конкретную специальность вуза X
Независимая переменная	Средний конкурс в вуз X.	Конкурс в вуз X на специальность, для которой строится модель
Факторные переменные	Прием на специальности в государственные вузы ( $\Phi_1$ )	Прием на специальность, для которой строится модель, в вуз X ( $\Phi_1$ )
	Рождаемость с лагом в 17 лет ( $\Phi_2$ )	
	Процент населения, получившего законченное среднее образование ( $\Phi_3$ )	
	Процент поступивших в вузы от числа получивших законченное среднее образование ( $\Phi_4$ )	
	Общее число вакансий по экономическим специальностям ( $\Phi_5$ )	Число вакансий по данной специальности ( $\Phi_5$ )
Коэффициент искажения спроса, формируемого рынком труда, для вуза X в целом ( $\Phi_6$ )	Коэффициент искажения спроса, формируемого рынком труда, для данной специальности ( $\Phi_6$ )	

**Собрав необходимые статистические ряды, можно построить модель для определения спроса:**

$$\text{СПРОС} = f(\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3, \Phi_4, \Phi_5, \Phi_6)$$

Выстраивание статистических рядов, необходимых для составления моделей для прогнозирования спроса на отдельные специальности, представляет собой задачу, которая обосновывается не только значительными временными затратами, но также и необходимостью перепроверки достоверности полученной информации. Сегодня, когда каждое высшее учебное заведение жизненно заинтересовано в повышении своего престижа на рынке услуг высшего образования, предоставляемые

ими данные о конкурсе среди абитуриентов при поступлении, зачастую завышены.

Анализ ситуации на рынке образовательных услуг свидетельствует о наличии и других тенденций, способных отрицательно повлиять на спрос на услуги вузов – это прежде всего резкое обострение конкурентной борьбы между вузами. В этих условиях особенно важно изучить потребности абитуриентов. Почему абитуриент выбрал именно этот вуз, что повлияло на его выбор? Какие специальности пользуются спросом и почему? Как непосредственные потребители оценивают качество услуг, какие видят недостатки? Что надо сделать, чтобы привлечь как можно больше абитуриентов? Как и когда они принимают решения о выборе вуза? Что можно сделать, чтобы повлиять на их выбор? Сегодня, в условиях конкуренции, эти вопросы чрезвычайно актуальны. Без точного ответа на них невозможно разработать верную маркетинговую стратегию.

В этом ряду одной из наиболее важных задач представляется выяснение причин предпочтения студентами определенного вуза среди конкурентов. С целью получения ответа на этот вопрос надо тщательно проанализировать возможные факторы, влияющие на выбор конкретного вуза и расположить их в порядке значимости, начиная с самого важного. Это

- высокий уровень языковой подготовки и возможность зарубежных стажировок;
- совет родителей или друзей;
- удобство расположения вуза;
- престижность вуза;
- относительно несложное поступление (в сравнении с другими вузами);
- комфортные условия обучения (хороший вид здания, аудиторий и прилегающей территории, наличие столовой и т.д.);
- возможность хорошего трудоустройства после окончания вуза;
- пакет финансовой помощи ( высокая стипендия, льготные путевки, материальная помощь и т.д.);
- высокий уровень преподавания (квалификация преподавателей, наличие специальной техники, компьютеров);
- хорошая организация социальной жизни (спортивные секции, команды КВН, дискотеки и т.д.);
- ориентация вуза на современные специальности.

Опыт показывает, что в настоящее время у абитуриентов на переднем плане - возможность хорошего трудоустройства, высокий уровень языковой подготовки, высокий уровень преподавания, ориентация вуза на современные специальности и престижность вуза, что можно рассматривать, как факторы, отражающие спрос рынка труда, т.е., считать, что абитуриенты, которые при выборе вуза учитывают именно их, ориентируются на спрос рынка труда. Остальные шесть факторов - совет друзей и родителей, удобство расположения, комфортные условия обучения, пакет финансовой помощи, социальная жизнь и несложное поступление - являются факторами, искажающими спрос рынка труда, т.е. субъективными. А это означает, что вуз должен проводить широкую разъяснительную работу, рекламную кампанию для более широкой информированности абитуриентов, а также улучшать свою деятельность для усиления престижности вуза. В стенах вуза:

- шире использовать новые методы обучения — деловые игры, тренинги, новые формы контроля за знаниями;
- использовать новые программные продукты в области выбранной специализации;
- больше времени уделять изучению специальных дисциплин;
- привлекать к учебному процессу преподавателей-практиков;
- усилить языковую подготовку (особенно применительно к выбранной специальности);
- привлекать студентов к участию в конкретных проектах;
- улучшить обеспеченность компьютерными классами.

К этому надо прибавить максимум общения с потенциальными потребителями. А также следует разобраться в показателях, характеризующих спрос рынка труда, т.е. рассмотреть:

- динамику вакансий кадровых агентств по различным специальностям;
- размер заработной платы, предлагаемой работодателями для различных групп специалистов (предполагается, что чем выше спрос на специальности, тем больше размер оплаты труда предлагает работодатель).

Для оценки искажения спроса на различные специальности, формируемого рынком труда, предлагается метод, основанный на сопоставлении среднего по стране конкурса на оп-



ределенную специальность с конкурсом на эту же специальность в конкретном вузе.

В условиях жесткой конкуренции на рынке образовательных услуг чрезвычайно важно успеть среагировать на новые требования времени раньше конкурентов. Это ставит перед вузами задачу постоянного отслеживания изменений, происходящих на рынке труда и, прежде всего, спроса на специальности, с которыми они работают.

Надо отметить, что в последние годы первые позиции по востребованности на рынке труда занимают менеджеры. И еще: несмотря на то, что при приеме на работу менеджеров работодатели в большей степени обращают внимание на личные качества претендента, наметилась тенденция к требованию профильного образования у потенциального работника. Резко возросла популярность таких специальностей как юрист, бухгалтер, банковский работник, аудитор, а в самое последнее время резко возрос спрос на директоров по маркетингу (в вузах — проректоры).

Безусловно, перспективными являются и профессии программистов, однако существенно, что спросом пользуются только специалисты, владеющие сложными программными продуктами и информационными технологиями. Таким образом, шанс получить работу имеют лишь выпускники вузов, получившие серьезную специальную подготовку. А шанс обеспечить рынок труда конкурентоспособными специалистами, могут лишь вузы, проводящие серьезные маркетинговые исследования.

#### **4.3. Влияние качества профессионального образования на спрос на рынке труда**

В условиях коренных социально-экономических преобразований одним из существенных показателей успешности их проведения является занятость населения. Важнейшее условие достижения эффективной занятости - приближение количественных — объемы, структура, профиль подготовки работников различных категорий) и качественных показателей (содержание профессионального образования, технология обучения, результаты (в виде социальной активности, профессиональной мобильности и адаптации, конкурентоспособности работника) к требованиям динамично изменяющейся производственной

среды. Следовательно, необходимо постоянное отслеживание соответствия профессиональных качеств работников этим требованиям.

Нарушение этого соответствия одна из причин высвобождения работников, т.е. возникновения безработицы.

Для того, чтобы более четко представлять задачи *маркетинга*, уточним понимание различных видов высвобождения работников, причин их порождающих, прежде всего, с точки зрения полученного работниками образования.

*Фрикционная безработица*: добровольная смена места работы, главным образом, из-за несоответствия между возможностями работника и его требованиями к составу и условиям труда в условиях наличия на рынке труда спроса на данную категорию работников. Фрикционная безработица может расширяться за счет:

- высвобождения работников по окончании сезонных работ;
- временного высвобождения вследствие сокращения производства на период освоения новых товаров. Сюда включают также технические сложности, связанные с установлением контактов между людьми, ищущими работу и работодателем (например, вследствие неразвитости информационной инфраструктуры рынка труда), неравномерность территориального распределения трудовых ресурсов и мест труда и т.п.

Суть фрикционной безработицы состоит в том, что она не является прямым порождением колебаний рыночных процессов (спрос, предложение, инвестиции и т.п.), а обуславливается в основном личностными установками работника и особенностями организации производства. Поскольку рассматриваемая категория работников имеет профессиональные качества, соответствующие требованиям рынка труда, то их адаптация к новому месту работы не сложная, требует немного времени и небольшой коррекции знаний, умений и навыков.

С другой стороны, возникновение неудовлетворенности трудом при прочих равных условиях является свидетельством «сбоя» в предыдущем образовании человека, выполняемая работа не в полной мере соответствует намерениям, способностям и возможностям реализации, при наличии спроса. Масштабы данного рода высвобождения работников во многом определяются состоянием рынка труда и деловой активности на других рынках (товаров, инвестиций). При высоком спросе на рабочую силу, ее дефиците мобильность работника возрастает.

тает, поскольку он имеет широкую возможность выбора места и условий трудоустройства. Так, для экономики США постоянно характерен высокий уровень фрикционного высвобождения, даже в условиях временных спадов деловой активности.

Масштабы фрикционного высвобождения находятся под сильным влиянием местных, национальных условий, что, например, характерно для Японии, где в обычае пожизненный найм работников.

*Технологическая безработица* возникает в результате технического и технологического переоснащения производства при сохранении спроса на определенный товар, снижения, как правило, в связи с этим необходимого количества живого труда, особенно низкой квалификации. Естественно, при росте производства данного вида продукции общая потребность в живом труде может восстановиться в прежнем и даже большем объеме. Но при этом в самом начале технологического вытеснения рабочей силы возникает структурная безработица, связанная с несоответствием профессионализма высвобождаемых людей требованиям производства.

Технологическая безработица представляет собой модификацию действия закона преимущественного, опережающего накопления постоянного капитала по отношению к переменному, приводящему к постоянному вытеснению работников с производства. Однако, технологическое и техническое развитие производства в конечном счете приводят к усилению роли высококвалифицированного живого труда по отношению к осуществленному и свертыванию технологической безработицы.

Поскольку основой для возникновения и развития технологической безработицы является несоответствие профессиональных качеств работников требованиям функционирования новой техники и технологии, преодоление ее связано с профессиональной доподготовкой, а чаще - переподготовкой работников.

Противоречия, возникающие в связи с опережением профессиональных требований производства к работнику, порождаемые ускоряющимся научно-техническим и социально-экономическим прогрессом, к его гражданским профессиональным качествам - один из показателей недостаточности, а порой и серьезных просчетов в содержании, формах и методах общего и профессионального образования, полученного работником ранее. Проблема обычно состоит в отсутствии проч-

ной фундаментальной подготовки, способствующей адаптации к изменяющимся требованиям производства.

Масштабы структурной безработицы определяются колебаниями рыночной системы "спрос-предложение", охватывая целые секторы рынка. Эти колебания связаны с изменением структуры потребительского спроса, что влечет за собой изменение структуры предложения за счет выпуска новых товаров на базе технологического переснащения целого ряда производств.

В свою очередь, это ведет к изменению структуры спроса на рабочую силу в ее профессиональном разрезе, вытеснению работников, не отвечающих новым условиям.

Здесь исходные причины и последствия структурной безработицы соприкасаются и переплетаются с причинами и следствием технологической безработицы, т.е. происходит взаимопроникновение этих двух видов безработицы, усиливающее суммарный масштаб последствий.

Именно структурные сдвиги спроса, органически присущие поведению рынка, ставят задачу такой образовательной подготовки к будущей трудовой деятельности работников, которая уже сама по себе была бы достаточной для постоянного самостоятельного профессионального роста, давала бы работнику возможность упреждать изменяющиеся требования внедрения новых знаний в производство, или хотя бы не отставать от них. Прежде всего, это должно достигаться на основе фундаментальной, общенаучной и общепрофессиональной подготовки будущих работников по широким направлениям профессиональной деятельности, а не в предметном, специализированном аспекте.

*Циклическая безработица* порождается общими, присущими рыночному хозяйствованию, циклами экономического развития и проявляется в период спада деловой активности, в условиях снижения совокупных расходов. Ее иногда называют безработицей дефицита спроса.

Этот вид безработицы является как бы продолженным и усиленным по сравнению с другими типами безработицы.

**Показатели  
занятости и высвобождения работников**

Разделы и задачи анализа	Наименование показателя	Показатель	Описание показателя
<p><b>1. Анализ контингента работников</b></p> <p>1. Изучение динамики общей численности работников, занятых у работодателя (или у совокупности работодателей в целом), а также по ведущим отраслям</p>	<p>Индекс численности занятых работников</p> <p>Темп среднегодового прироста (сокращения) численности занятых работников</p>	<p>(1)</p> $Ич = \frac{3Нк}{3Но}$ <p>(2)</p> $Пз = \frac{3Нкп - 3Но}{N * 3Нкп}$	<p>Отношение численности занятых работников на конец и начало рассматриваемого периода в пересчете на занятых полное рабочее время</p> <p>Отношение среднегодового прироста численности занятых работников за исследовательский период к численности на конец этого периода</p>
<p>2. Определение качественной обеспеченности кадрами (специалистами, рабочими массовых профессий)</p>	<p>Прирост (сокращение) числа рабочих мест (должностей)</p> <p>Коэффициент качественной обеспеченности кадрами</p>	<p>(3)</p> $Прм = Чшк - Чшо$ <p>(4)</p> $Кко = \frac{Чс}{Чшс} * 100$	<p>Разность между числом рабочих мест (должностей) на конец и начало рассматриваемого периода</p> <p>Отношение фактической численности специалистов к количеству должностей, для замещения которых необходимо образование:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-высшее профессиональное</li> <li>-среднее профессиональное</li> <li>-начальное профессиональное</li> </ul> <p>нос (в процентном выражении)</p>

Разделы и задачи анализа	Наименование показателя	Показатель	Описание показателя
<p>II. Анализ качественного состава</p> <p>1. Определение насыщенности кадрами специалистов</p>	<p>Общий показатель насыщенности специалистами</p>	$HC = \frac{Ч_{св}(Ч_{сс})}{3H_c} \quad (5)$	<p>Отношение численности специалистов с высшим (средним) профессиональным образованием к средней численности работников</p>
<p>2. Характеристика сложившегося соотношения: в численности специалистов различных уровней квалификации</p>	<p>Квалификационная структура кадров</p>	$KC = \frac{Ч_{сс}}{Ч_{св}} \quad (6)$	<p>Отношение фактической численности специалистов к среднему образованию к фактической численности специалистов с высшим образованием</p>
<p>в численности специалистов и рабочих</p>	<p>Структурное соотношение совокупной рабочей силы</p>	$CC = \frac{Ч_{сс} + Ч_{св}}{3H_k - (Ч_{сс} + Ч_{св})} \quad (7)$	<p>Отношение фактической численности специалистов к фактической численности рабочих</p>
<p>в численности рабочих различной квалификации</p>	<p>Структурное соотношение контингента рабочих</p>	$CP = \frac{Ч_{рв}}{3H_k - (Ч_{сс} + Ч_{св})} \quad (8)$	<p>Отношение фактической численности рабочих высокой квалификации к фактической численности рабочих</p>
<p>III. Анализ использования квалифицированного потенциала занятых работников в соответствии с их квалификацией</p> <p>Характеристика использования специалистов в соответствии с их специальностью и квалификацией рабочих высокой квалификации</p>	<p>Коэффициент использования специалистов</p>	$K_{ис} = \frac{Ч_{св} + Ч_{сс} + Ч_{ср}}{Ч_{св} + Ч_{сс}} \quad (9),$ <p>где <math>Ч_{ср}</math> - численности специалистов, работающих на местах</p>	<p>Отношение разности между фактической (полной) численностью специалистов, занятых не по специальности и не требующих высшего (среднего) профессионального образования, к их фактической численности</p>

Разделы и задачи анализа	Наименование показателя	Показатель	Описание показателя
	Коэффициент использования высоко-квалифицированных кадров	$Дэр = \frac{Чрв - Чрвн}{Чрв} \cdot 100$	Отношение разности между фактической численностью занятых рабочих высокой квалификации и численностью рабочих высокой квалификации, занятых неквалифицированным трудом, к их фактической численности
<p><b>IV. Анализ движения кадров</b></p> <p>1. Определение уровня стабильности кадров, их закрепленности</p>	Стабильность кадров	$Кст = \frac{\sum_{i=1}^{3Hк} Ci * 3Hк}{3Hк}$ <p>где Ci — продолжительность работы конкурентного работника</p>	Отношение суммарного времени работы на данном предприятии всех работающих к суммарной их численности за рассматриваемый период; средняя продолжительность работы на предприятии одного работника
2. Выявление основных направлений, масштабов высвобождения работников	Полный или суммарный оборот	$Кр = \frac{Чро}{3Hк}$	Отношение численности работающих, изменивших рабочее место вследствие ротации, к суммарной их численности за рассматриваемый период
		$Ок = Оп + Оу$	Численность принятых и уволенных работников (специалистов, рабочих массовых профессий)

Разделы и задачи анализа	Наименование показателя	Показатель	Описание показателя
	Высвобождение связанное с личными обстоятельствами	Ол	(14) Численность увольнений в связи с уходом на учебу, на пенсию, на службу в армию, по другим подобным причинам
	Высвобождение связанное с профессиональной мобильностью	Ос	(15) Численность увольнений по собственному желанию
	Производственное высвобождение	Опр	(16) Численность увольнений по причинам производственной необходимости



Прежде всего он касается основной массы работников низко квалифицированного, массового труда, но может затрагивать и значительные слои работников высококвалифицированного умственного труда, вытесняя ту их часть, которая по своим реальным качествам является относительно более "слабой". Необходимыми становятся массовая доподготовка и переподготовка высвобождающихся работников, переподготовка и обучение их навыкам и профессиям, во многом не совпадающим с их базовым профессиональным образованием.

Рассмотрим более подробно этот вид маркетинга на базе ряда показателей приведенных в таблице 3. Из таблицы 3 видно, что первый блок показателей, по которому проводится исследование и оценка, связан с анализом наличия работников.

Наличие работников, численность занятых, формы занятости - это один из важнейших экономических показателей, свидетельствующий об общем состоянии экономики предприятия, компаниях рынка и деловой активности, тенденциях изменения спроса на работников вообще и внутреннего рынка, в частности.

Так, темпы среднегодового прироста (сокращения) численности занятых (формула 2, далее просто индекс формулы) свидетельствуют о тенденциях изменения спроса на рабочую силу, знание которых дает возможность обосновать возможные направления нарастания массы избыточного труда.

То же относится и к показателю прироста (сокращения) рабочих мест (3), дающему возможность оценить тенденции сокращения спроса на те или иные категории работников.

Показатель качественной обеспеченности кадрами (4) и в целом, и в дифференцированном виде свидетельствует о качественной образовательно-квалификационной структуре рабочей силы, о наличии потенциальных возможностей к адаптации в условиях технических и структурных сдвигов производства. Данный показатель применим к оценке масштабов уже имеющейся скрытой безработицы, превышения спроса над предложением на определенных категорий работников.

Второй блок показателей - анализ качественного состава работников (5, 6, 7, 8) - позволяет произвести углубленную оценку профессиональных качеств, определить на этой основе (с учетом других факторов, воздействующих на спрос) наличие или возможность возникновения избытка труда отдельных категорий работников, масштабов их профессиональной адаптации, в том числе и за счет дополнительного обучения.

При проведении анализа кадров специалистов можно использовать общие, отраслевые и частные показатели насыщенности отрасли (и регионов, если проводится мониторинг) кадрами специалистов. При расчете среднего показателя насыщенности специалистами в качестве базы для сравнения используется общая численность занятых работников, что дает возможность сопоставить результаты анализа (межотраслевые, межрегиональные, международные). При разработке прогнозов этот показатель может служить связующим звеном между численностью экономически активного населения и численностью занятых в различных отраслях.

Отраслевые показатели решают более узкую задачу оценки обеспеченности различными категориями работников и возникновения возможных диспропорций в их структуре, и имеют смысл при сопоставлении во времени и пространстве базовых технико-экономических показателей (структур, производства товаров, уровня цен и т.п.) отдельных предприятий (фирм), учебных заведений.

Частные показатели насыщенности специалистами отрасли (предприятия) отражают соотношения в численности работников различных уровней квалификации и позволяют оценить уровень сложности их труда, участия в выполнении функций управления технологическими процессами, соответствия профессионального уровня работников технологическим сдвигам на производстве.

Оценить значимость достигнутого уровня насыщенности с позиций возможной безработицы можно посредством сравнительного анализа групп однотипных предприятий, организаций, функционирующих в примерно одинаковых условиях в пределах однородной отрасли, либо при межрегиональном сопоставлении (при мониторинге).

Наряду с анализом численного состава кадров целесообразно осуществлять исследование его качественных параметров, с точки зрения соответствия конкретных профессий и специальностей требованиям рынка труда. Переход к рыночным отношениям в сфере труда предполагает уточнение таких понятий, как "профессия", и "квалификация".

Согласно Международной стандартной классификации профессий, комплекс работ, главные задачи и обязанности которых характеризуются высокой степенью схожести, составляет *профессию*.

Работники классифицируются по профессиям через их отношение к прошлой, настоящей или будущей работе (занятию).

Другим параметром, определяющим профессиональный статус работника, выступает *мастерство* как способность выполнять задачи и обязанности в соответствии с профессиональными требованиями данного рабочего места. Оно имеет два измерения:

-уровень мастерства как функция сложности круга профессиональных задач и обязанностей, выполняемых работником;

-специализация мастерства как сфера необходимых знаний, умений и навыков, используемых инструментов, материалов, а также видов производимых товаров и услуг.

Стандартная международная классификация выделяет следующие уровни мастерства:

I-й уровень, для которого достаточно начального обучения примерно в течение 5 лет (с 5, 6, 7-летнего возраста), что соответствует 1 категории обучения;

II-ой уровень предполагает 2-3 категории (среднего) образования в форме ученичества продолжительностью около трех лет (лиц в возрасте 11-12 лет);

III-й уровень базируется на 5-й категории обучения (4 категория в классификации преднамеренно оставлена без содержания), продолжительностью около 4 лет (для лиц в возрасте 17-18 лет) и условно соответствует среднему профессиональному образованию;

IV-й уровень адекватен 6-7 категориям обучения сроком от трех и более лет (для лиц в возрасте с 17-18 лет) и условно соответствует высшему образованию (либо, в отдельных случаях, окончанию аспирантуры).

Учет международных требований позволяет углубить анализ качества кадрового потенциала, оценить состояние занятости путем международных сопоставлений, обосновать рекомендации по организации обучения, переподготовки и повышения квалификации работников.

Анализ занятости работников (табл. 3, третий блок показателей) в соответствии с имеющимися у них специальностями и квалификацией (9, 10) дает возможность комплексно оценить ряд моментов.

Например, в последние годы на производстве 25-30% специалистов с высшим и средним специальным образованием заняты выполнением работы, не соответствующей их профессиональному уровню, что свидетельствует об избыточности труда

работников данной категории в целом, поскольку около 10% специалистов трудятся в силу ряда причин в качестве рабочих.

Но, с другой стороны, эти причины не зависят от самих работников и определяются различными обстоятельствами, в частности вследствие несоответствия полученной специальности профилю предприятия, что несет потенциальное фрикционное высвобождение; или из-за отсутствия вакансий. Можно утверждать, что даже при самых благоприятных условиях, спрос и предложение на эту категорию работников не будут сбалансированы, а значит, можно предположить, что помимо фрикционного, начнется процесс и технологического и структурного высвобождения специалистов.

Анализ движения кадров важен как для характеристики состояния рынка рабочей силы, так и для исследования его по конкретным категориям специалистов с высшим и средним профессиональным образованием. Результаты такого анализа показывают фактическое высвобождение работников, служат коррелирующим показателем оценки объемов скрытой безработицы и могут быть положены в основу прогнозирования развития безработицы в целом и различных ее форм, в отдельности.

Важное значение для характеристики занятости, возможного высвобождения, с точки зрения движения кадров, является определение уровня стабильности кадров (11). Этот показатель свидетельствует о мере устойчивости внутреннего рынка труда, активности процессов его самопроизводства. Здесь стабильность рассматривается с точки зрения средней продолжительности пребывания одного работника на данном предприятии (фирме), учебном заведении.

Следует иметь в виду, что в конкретных условиях складываются различные уровни стабильности кадров. Так, в США продолжительность работы у одного и того же нанимателя составляет в среднем у мужчин - 4, у женщин - 2,5 года. Более длительный срок работы на одном месте у менеджеров - 5,7 и 3,3 года (мужчины и женщины соответственно), специалисты - 4, 9 и 3,1, а у работников торговли - 3,4 и 1,7. В то же время в Японии имеет место традиция постоянной работы в одной и той же фирме.

На стадии формирования первичной занятости спрос на рабочую силу обусловлен, прежде всего, предпринимательскими интересами и возможностями. Несовпадение по различным причинам спроса и предложения рабочей силы может привести

к внутреннему перемещению работников, в частности, в виде ротации, которая и поддерживает стабильность.

Поэтому для более полного учета фактора стабильности целесообразно проведение анализа состояния ротации кадров (12). В результате ротации происходит частичное разрешение внутрисистемных противоречий между спросом и предложением, имеющих форму фрикционного и технологического движения и высвобождения кадров. Развитие процесса ротации во многом обусловлено активной внутрипроизводственной политикой занятости; снижение этой активности приводит к увеличению масштабов внешнего высвобождения работников и росту скрытой безработицы.

Но, имея в виду стабильность как одно из проявлений движения занятости, исходить при анализе следует из того, что рыночные отношения обуславливают значительную свободу в реализации занятости, вариативности поведения владельца рабочей силы и работодателя на рынке труда. При этом имеет место добровольно-принудительная мобильность трудовых ресурсов. Добровольная профессиональная мобильность связывается с переменной места работы по инициативе и в интересах самого работника. Добровольная мобильность, в свою очередь, может быть подразделена на два основных типа. Первый обусловлен личными обстоятельствами, либо обстоятельствами, лежащими вне профессионально-производственных интересов человека. Это - уход на пенсию, призыв в армию и т.п. Данный вид движения работников не представляет собой проявления профессиональной мобильности. Иное дело, когда мобильность основана на желании и возможности работника к повышению своего профессионального и материального статуса путем улучшения условий договора найма (или контракта) с работодателем (15). Высокая потенциальная профессиональная мобильность работника обуславливает и его конкурентоспособность на рынке труда. Именно эта мобильность определяет, по западной терминологии, фрикционную безработицу, представляющую собой движение рабочей силы в силу личных намерений работника.

Показатель *профессиональной мобильности* рабочей силы - термин более приемлемый в условиях рынка труда, чем ранее применявшееся понятие «текучесть кадров». В текучести в значительной мере преобладали элементы принудительной занятости в условиях централизованного планирования и управления трудовыми ресурсами, поскольку социальные гарантии (и мате-

риальные льготы) всецело зависели от непрерывного трудового стажа, в т.ч. на одном предприятии, и других подобных условий. Рыночные отношения в сфере труда могут состояться только на основе свободно избранной занятости.

Анализ состояния профессиональной мобильности позволяет разносторонне оценивать не только диспропорции внутреннего рынка труда, связанные с соотношением потребностей и возможностей работника в выборе места труда, но и более широкий круг вопросов, связанных с формированием и движением рабочей силы, полнотой и эффективностью организации профессионального образования, подготовки людей к труду.

Фрикционное движение работников чаще всего обусловлено несовпадением их профессиональных намерений, способностей и возможностей с избранной и полученной подготовкой. В частности, отсутствием или слабостью их профессиональной ориентации и коррекцией в процессе движения по образовательной траектории.

Например, для нашей страны некоторое время имела место профессиональная мобильность: спустя 3 года после окончания вуза либо техникума около трети специалистов меняло место работы и работало не в соответствии с полученной специальностью. Профессиональной мобильности способствовало экстенсивное развитие экономики и сопровождавший ее дефицит рабочей силы. В условиях рынка, жесткой политики по отношению к уже имеющейся рабочей силе, потенциал профессиональной мобильности (по существу квазипотенциал) в значительной мере не может самореализоваться и находит свое разрешение в форме принудительного высвобождения работников.

В отличие от добровольной, принудительная мобильность инициируется работодателем (администрацией) преимущественно производственно-экономическими причинами.

Поэтому прямую оценку развития процесса роста внутренней безработицы и перерастания ее в открытую - высвобождение работников по всей совокупности факторов флуктуации рынка - технологических, структурных, циклических - дает показатель высвобождения по причинам производственного характера (16).

Естественно, что показатели размера и структуры реально высвобождаемых работников должны быть приняты во внимание при многофакторном анализе скрытой безработицы (они в определенной мере служат оценочным критерием корректности

проводимого анализа). Вместе с тем, однозначной зависимости между расчетными и реальными величинами высвобождения не существует, что подтверждается практикой ряда стран, например, России.

При анализе занятости необходимо знать еще показатель затрат работодателей на рабочую силу. У работодателя они складываются из *прямых* и *косвенных* затрат. Прямые затраты связаны с оплатой отработанного времени или выполненного объема работ. Они исчисляются в целом по предприятию (фирме, организации), а также в расчете на одного занятого работника или на один отработанный человеко-час.

В рыночной системе объем прямых затрат является показателем, характеризующим состояние занятости и ее потенциальные тенденции.

Косвенные затраты на рабочую силу обусловлены необходимостью возмещения дополнительных расходов по таким направлениям как:

- оплата неотработанного времени (ежегодные отпуска, больничные листы, праздничные дни);
- оплата дополнительных расходов (премии к отпуску, частичная компенсация расходов на питание, медицинское обслуживание и другие социальные нужды);
- материальное стимулирование продолжительной и качественной работы в фирме;
- взносы в обязательные фонды социального назначения;
- оплата профессиональной подготовки (обучение, повышение квалификации, переподготовка, аттестация и т.п.) и др.

Составные элементы косвенных затрат на рабочую силу у работодателей неодинаковы. Сопоставить аналитические показатели можно, сравнивая долю косвенных затрат в общих расходах работодателя на рабочую силу, с затратами на одного занятого работника или один отработанный человеко-час.

Рост совокупных затрат должен оцениваться с позиции активной политики работодателя на внутреннем рынке труда. Так, увеличение прямых затрат может быть вызвано ростом чистой зарплаты, приростом занятости, увеличением числа высококвалифицированных работников с более высокой оплатой труда. Само по себе это свидетельствует об устойчивости экономического положения, о сбалансированности спроса и предложения на внутреннем рынке труда. Однако, данный показатель в сочетании, например, с показателем продуктивности занятости, мо-

жет свидетельствовать и об экстенсивном производстве, сб излишках живого труда.

Относительно высокие косвенные затраты на рабочую силу сопряжены с *повышением профессионального* уровня работников, улучшением социальных условий труда, что также следует рассматривать как признак устойчивой занятости, активной политики по предотвращению диспропорций рынка труда.

Для этих же целей предназначен показатель доли затрат на рабочую силу в общем объеме вложенного капитала

Поскольку одним из наиболее действенных методов активной политики занятости, как по отношению к внешнему, так и к внутреннему рынку труда, является постоянное и целенаправленное развитие *профессионально-образовательного потенциала* работников путем доподготовки и переподготовки, целесообразно проведение более детального анализа этого направления оценки состояния занятости (17-20).

Анализ уровня охвата работающих (и потенциальных работников) различными видами профессионального образования дает возможность оценить масштабы адаптации занятости к колебаниям спроса и, соответственно, снижения масштабов высвобождения работников.

Одновременно, рассмотрение этого аспекта занятости дает возможность оценить активность политики отдельных субъектов хозяйствования и различных их группировок по превентивному воздействию на разрешение назревших диспропорций внутреннего и внешнего рынка труда.

Количество и сочетание показателей (индикаторов) может быть неодинаково для аналитических разработок на микро- и макроуровне. Для малых и средних предприятий возможно использование минимума основных показателей, таких как:

- темп прироста численности занятых работников;
  - коэффициент обеспеченности кадрами;
  - общий показатель насыщенности специалистами;
  - квалификационная структура кадров;
  - коэффициент использования специалистов;
  - продуктивность труда работников;
  - коэффициент необходимого оборота;
  - коэффициент профессиональной мобильности;
  - доля затрат по осуществлению активной политики занятости.
- Используя рассмотренный комплекс показателей следует помнить, что при маркетинге состояния занятости в социальной сфере (образование, здравоохранение, культура) необходимы



несколько иные подходы. Прежде всего следует разграничивать два сектора этой сферы;

- сектор, функционирующий в режиме общественного (государственный, региональный, муниципальный), финансируемый из средств бюджета и представляющий населению услуги бесплатно. Масштабы и структура деятельности этого сектора, отдельных его элементов, определяются нормативами, образующими экономическую "конструкцию" данной системы, достаточно устойчивую по отношению к рыночным колебаниям;

- сектор, предоставляющий платные услуги и функционирующий в режиме рыночного колебания спроса и предложения и определяемого этим непостоянства внутреннего и внешнего рынка труда и занятости.

В первом секторе численность работающих, их занятость определяется прежде всего нормативами нагрузки - объемами услуг, производимыми одним работником.

В общеобразовательных школах, колледжах и средних специальных учебных заведениях (ссуз) - это нагрузка на учителя в учебных часах за учебный год.

В вузах - так же часовая нагрузка, либо штатный коэффициент, т.е. определенное количество студентов на одного преподавателя.

Таким образом, необходимая занятость основного состава работающих в школах (колледжах, ссузах) определяется как отношение трудоемкости учебного плана (с учетом числа классов, или групп) к нормативу нагрузки. В вузах - либо аналогично, либо путем отношения числа студентов к штатному нормативу нагрузки.

При стабильных нормативах нагрузки и трудоемкости учебного плана переменным фактором, определяющим размер занятости, является контингент обучаемых. В свою очередь, он определяется численностью соответствующих возрастных групп - прямо для общеобразовательной школы и численностью приема учащихся (студентов) - для колледжей, ссузов и вузов (в соответствии со спросом рынка труда на эти категории работников).

Система профессионального образования, даже входящая в общественный (государственный) сектор, в определенной мере сопряжена с рыночным механизмом, и занятость в ней находится под воздействием колебания спроса на рынке труда. Однако, даже в условиях циклических спадов экономики, регулирующая роль государства здесь настолько значительна, что колебания рынка сказываются на занятости в профессиональной школе в

небольшой мере (о чем свидетельствует опыт практически всех развитых стран).

Другое дело, когда происходит сужение бюджетной базы финансирования профессионального образования, что прямо и непосредственно сказывается на контингентах обучающихся и на размерах занятости в сторону их сокращения. На размеры занятости могут в значительной мере влиять изменения в объемах бюджетного финансирования, а также зависимость от платежеспособного спроса населения на соответствующие услуги и складывающиеся на них цены. В этой связи следует отметить, что в настоящее время наблюдается значительная фрикционная мобильность работников социальной сферы, переходящих из государственного в частный сектор, прежде всего, с более высокой оплатой труда в последнем.

Оценка динамики занятости в целом должна осуществляться с позиции преобладания мер активной (создание новых рабочих мест, расширение профессиональной подготовки) либо пассивной (выплата пособий по безработице, выходных пособий увольняемым и т.п.) политики общества. Одновременно необходимо учитывать приоритеты экономической стратегии работодателей на рынке труда, в частности, их предпочтение регулированию спроса на рабочую силу путем изменения (сокращения) продолжительности рабочего времени, законодательного разрешения гибких форм занятости, что позволяет обеспечить работой большое число желающих трудиться; создания рабочих мест для лиц с ослабленной трудоспособностью (инвалиды, хронические больные, пожилые).

Результаты анализа состояния занятости и тенденций ее изменения с позиций оценки соответствия профессиональных показателей работников требованиям производственной сферы должны стать исходными при определении основных направлений совершенствования профессионального образования на всех его уровнях - содержания, технологий обучения, конечного результата.

## **ГЛАВА 5**

# **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ**

### **5.1. Определение потребности в специалистах с высшим образованием**

Одним из показателей успешности проведения реформ является занятость населения. Занятость – это общественно полезная деятельность граждан, которая в условиях коренных социально-экономических преобразований в стране, формирования конкурентного рынка труда и образовательных услуг становится стратегической целью государства, тесно связанной с проблемами развития общества, кадрового обеспечения рыночной экономики, интегрирующейся в мировое хозяйство, обладающей высокой конкурентоспособностью. Политика, нашего независимого государства, уровень нынешнего развития общества, его культуры, науки и техники, вхождение в рыночную экономику и новые задачи, стоящие перед высшей школой, требуют не только качественно нового содержания и технологий обучения, но и новых подходов к определению направлений подготовки и потребностей в специалистах, ориентирующихся на законы рыночной экономики с учетом динамики экономического развития республики, исторически сложившейся ситуации в контексте с современными условиями хозяйствования. На государственном уровне особо важным становится создание механизма государственного управления процессами подготовки, трудоустройства и занятости специалистов с высшим образованием, это означает, что план приема студентов вузами страны должен в полной мере соответствовать фактической потребности отраслей народного хозяйства. Сегодня несоответствие в разрезе направлений высшего образования составляет 20-35%. В частности, в избытке готовятся кадры по многим направлениям педагогических, инженерных,

медицинских специальностей; в последние годы в отдельных областях республики подготовка специалистов с высшим образованием не соответствует потребностям социально-экономического развития регионов, например, в некоторых областях осуществляется подготовка только педагогов и врачей; резко изменились требования к подготовке кадров, качественные показатели и количество должностей, подлежащих замещению специалистами с высшим образованием. Работодатели в большинстве случаев обращают внимание не столько на соответствующий диплом, сколько на знание дела, профессионализм кадров. Это значит, что появилась потребность в знаниях, соответствующих международному уровню по всем отраслям народного хозяйства. При этом некоторые вузы не отвечают запросам рынка труда и требованиям рынка образовательных услуг, в следствии чего часть специалистов не пользуется спросом совместных, частных, иностранных и других предприятий в стране; наблюдается параллелизм в подготовке вузами специалистов (одни и те же специалисты готовятся в разных вузах, хотя потребности в них в областях нет.

Все это негативным образом сказывается на престиже высшего образования и требует серьезного повышения качества подготовки специалистов.

Для изменения этой ситуации, т.е. продуктивного использования специалистов с высшим образованием и целенаправленного расходования государственных средств на образование, прежде всего, особое значение имеют:

-определение степени соответствия новых специализаций высшего образования (перечень специальностей магистратуры и направлений образования бакалавриата) требованиям должностей, подлежащих замещению специалистами с высшим образованием, т.е. сбалансированность выпуска специалистов с должностями в отраслях народного хозяйства страны;

-выявление общей и дополнительной потребности в разрезе направлений образования, принятых в новом Классификаторе, разработка отраслевых нормативов обеспеченности специалистами с высшим образованием в соответствии с общими потребностями;

-определение потребности в специалистах, связанной с расширениями отраслей и с качественным совершенствовани-

ем сложности труда; при этом обязательно учитывается уровень их выбытия по различным причинам — смена поколений, естественное выбытие, миграция, текучесть кадров и др.;

-сбалансированность потребности с приемом студентов по вузам, регионам, направлениям бакалавриата и магистратуры и по специальностям высшего образования, т.е. рассчитать потребности по каждому направлению высшего образования (производятся в соответствии с Классификатором, Квалификационными характеристиками и Госстандартом);

-создание отраслевых методик по определению перспективной потребности в специалистах с высшим образованием.

Развитие спроса на специалистов имеет разные закономерности в двух основных секторах экономики — *материальном производстве и социальной сфере*. В материальном производстве вектор спроса на специалистов определяется общими процессами интеллектуализации труда, причиной и следствиями которых является постоянное поддержание конкурентоспособности производства товара, в том числе за счет новейших достижений науки и техники и высоких технологий, т.к. новые технологии ведут к переходу специалистов из средств непосредственного производства в сферу его организации, подготовки, поддержания и развития.

В социальной сфере, и целом в сервисе, численность специалистов возрастает пропорционально полноте социальной политики государства, росту масштабов деятельности сферы сервиса на основе увеличения платежеспособного спроса населения на сервисные услуги.

Основными исходными информационными материалами для расчета спроса отраслей экономики на специалистов с высшим образованием, имеющих степень бакалавра и магистра являются:

-количество и структура специалистов по профилю образования, занятых в отраслях экономики, в их динамике;

-прогноз развития и структурных сдвигов экономики отдельных отраслей и регионов, занятости работников, в том числе специалистов с высшим образованием;

-нормативные требования к замещению должностей специалистами со степенью бакалавра и магистра по отраслям экономики и отраслям производства.

К базовым подходам, составляющим методологическую основу прогнозирования относятся прогнозирование на основе:

- норм и нормативов;
- структурных сдвигов в экономике и занятости;
- тенденций изменения технико-экономических показателей (многофакторное моделирование);
- на основе аналогии.

Прогнозирование спроса на специалистов на основе норм и нормативов базируется на использовании их различных видов. В зависимости от специфики отрасли и сферы приложения труда специалистов могут быть использованы нормы выработки или производительности, исчисляемые в стоимостном или натуральном выражении.

Особенности современной экономики и общественного развития таковы, что получают развитие широкая приватизация, активное предпринимательство, иностранные инвестиции, возникают акционерные общества, ассоциации, корпорации, формируются различные общественные объединения и организации, происходят другие структурные сдвиги, которые предъявляют особые требования к специалистам, к их подготовке, трудоустройству и эффективному использованию и влияют на формирование финансового и материально-технического обеспечения профессионального образования.

Прогнозирование спроса на специалистов на основе структурных сдвигов строится на базе выявления основных направлений структурной перестройки экономики отраслей и регионов с учетом приоритетов в развитии отдельных форм собственности и хозяйствования. Существенными тенденциями в прогнозируемом 10-15 - летнем периоде являются:

- усиление динамики роста объема производства в наиболее важных направлениях экономики, особенно в промышленности;

- происходящие и ожидаемые крупные изменения в структуре занятости (перераспределение работников из традиционных отраслей материального производства в отрасли рыночной инфраструктуры и сферу услуг);

- увеличение числа хозяйствующих субъектов за счет приватизации и развития малого бизнеса (это влечет увеличение

спроса на специалистов в области бизнеса, маркетинга, финансов и учета);

-конверсия оборонных производств и возникновение на их базе гражданских производств (это снижает спрос на специалистов оборонного профиля, но в то же время обеспечивает рост спроса на специалистов в области новой техники и современных технологий);

-техническое переоснащение производства (увеличивает спрос на специальности по новым технологиям).

Во всех сферах экономики в условиях развития рынка, связанных с процессом интенсификации производства, автоматизации, управления с использованием современных средств связи, микропроцессоров, компьютеров, работотехники (увеличивается спрос на специалистов соответствующего профиля).

Прогнозирование на основе тенденций изменения технико-экономических показателей (многофакторное моделирование) производится на основе изучения и анализа состояния и перспектив развития экономики ожидаемых структурных сдвигов демографических факторов, социального развития.

В этом случае модель прогнозирования включает несколько блоков:

1. Оценка состояния экономики (здесь используются исходные макроэкономические показатели). Основной задачей, решаемой в этом блоке, является формирование технико-экономических показателей, характеризующих развитие экономики в регионах и в республике в целом.

2. Ожидаемые программы развития экономики на основе анализа основных направлений структурной перестройки. Задача состоит в выборе наиболее реалистичной программы.

3. Ожидаемые объемы инвестиций. В этом блоке определяются возможные инвестиции из государственного и регионального бюджетов и других источников финансирования.

4. Динамика занятости различных категорий работников (формируется на основе данных о занятости населения с учетом безработицы и механизмов перераспределения рабочей силы).

5. Ожидаемая численность и структура высвобождения работников (задача решается на основе мониторинга численности и структуры высвобождаемых работников).

6. Ожидаемые демографические изменения на основе анализа изменений, происходящих в демографической структуре, составе трудовых ресурсов и перестройки экономики.

В целом моделирование производится на основе информационно-нормативной базы данных по технико-экономическим, социальным, демографическим и нормативно-справочным показателям.

Оценка спроса на специалистов может быть проведена методом аналогии, т.е. путем принятия показателей спроса, сложившихся в подобной сфере деятельности других государств. В частности, по аналогии с зарубежными странами можно оценивать тенденции структурных сдвигов в экономике, отдельные технико-экономические показатели при многофакторном моделировании, а также спрос на кадры по отдельным предприятиям. Главное — чтобы правильно была выбрана страна. Все названные выше подходы к прогнозированию спроса на специалистов целесообразно использовать в различных комбинациях. Главное состоит в том, чтобы были оптимально учтены наиболее результативные варианты и реальное состояние экономики отрасли (области, региона или предприятия).

Предусмотренный «Национальной программой по подготовке кадров» систематический маркетинг, мониторинг и прогноз спроса и предложения на образовательные услуги, производство и воспроизводство высококвалифицированных кадров в материальном производстве и социальной сфере — комплексная задача, которая требует изучения потребности в специалистах:

- в масштабе республики, областей, отраслей экономики и социальной инфраструктуры, направлений (специальностей) высшего образования;

- по уровням квалификации (бакалавры, магистры) и образования (высшее, послевузовское) с использованием таких методик исследования как:

- социологические исследования;

- сопоставительный сравнительный анализ образовательных услуг в Республике Узбекистан и зарубежных странах, изучение возможностей высших образовательных учреждений по подготовке кадров (количественный и спектр направлений и



специальностей образования, увязанных с существующими нормативами);

- моделирование потребности в кадрах в увязке с технико-экономическими показателями и конъюнктурой рынка;

прогнозирование потребности в кадрах на основе норм и нормативов;

- разработка системы мониторинга состояния и развития высшего образования;

- изучение потребности в кадрах на основе прогнозирования занятости населения;

- определение возможностей удовлетворения спроса населения на получение соответствующего образования;

- изучение закономерностей потребностей в кадрах, что позволит обеспечить потребность всех отраслей экономики Республики в специалистах высшей квалификации.

## **5.2. Методические подходы к прогнозированию спроса на специалистов с высшим образованием**

Один из аспектов реформирования системы образования, вытекающих из Национальной программы по подготовке кадров - обеспечение потребности хозяйства страны кадрами высшей квалификации.

Для решения этой проблемы необходимо создание системы прогнозирования спроса (потребности) в специалистах, сопряженной с системой государственного регулирования экономики, выработка основных пропорций в подготовке специалистов с высшим и средним специальным образованием по различным отраслям, направлениям и специальностям.

Система прогнозирования должна выявлять и формировать спрос на специалистов на основе учета реального состояния и перспектив развития национальной экономики и ее отраслей. Она должна постоянно воспринимать и перерабатывать большой объем информации, гибко реагировать на происходящие структурные сдвиги, на этой основе обосновывать управленческие решения по деятельности образования и прогнозированию его дальнейшего развития; отслеживать развитие процесса реформирования образования; проводить сравнительный анализ национальных и зарубежных систем образо-

вания; обеспечивать работоспособность и эффективность подготовки конкурентоспособных специалистов в условиях рыночной экономики. Основная задача состоит в необходимости определения и постоянном отслеживании степени достижения стратегических целей социально-экономического развития республики, прогнозирования основных направлений развития национальной экономики. При этом имеются в виду краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные прогнозы развития.

Формированию спроса на специалистов присущи специфические особенности в материальном производстве и сфере услуг. В материальном производстве вектор спроса на специалистов определяется общими процессами интеллектуализации труда, причиной и следствиями которых является постоянное поддержание конкурентоспособности производства товаров, в том числе за счет новейших, высоких технологий. Новые технологии ведут к переходу специалистов из сферы непосредственного производства в сферу его организации, подготовки, поддержания и развития.

В сфере услуг численность специалистов возрастает пропорционально полноте социальной политики государства, росту масштабов деятельности в соответствии с увеличением платежеспособного спроса населения.

При изучении спроса на кадры высшей квалификации необходима следующая этапность:

- определение общего объема спроса в специалистах по направлениям и специальностям на текущий период по экономике в целом, отдельным ее сферам и отраслям;

- установление количества должностей, подлежащих замещению специалистами по конкретному направлению и специальности по отраслям экономики на текущий период дополнительно к имеющемуся кадровому потенциалу для полного удовлетворения спроса;

- исчисление общего объема спроса на специалистов с высшим образованием (бакалавров и магистров) по направлениям и специальностям на перспективу по экономике в целом, отдельным ее сферам и отраслям;

расчет дополнительного спроса на специалистов с высшим образованием (бакалавров и магистров) по направлениям и специальностям на перспективу, необходимый для обеспече-

ния прироста кадрового потенциала в перспективе в количестве, соответствующем прогнозируемому полному спросу.

Для расчета объема спроса национальной экономики на специалистов с высшим образованием, имеющих степень бакалавра и магистра, необходимы следующие исходные информационные материалы:

1. Количество и структура специалистов по профилю образования, занятых в отраслях экономики, в их динамике.

2. Прогноз развития и структурных сдвигов экономики, отдельных отраслей и регионов, занятости работников, в том числе специалистов с высшим образованием.

3. Нормативные требования к замещению должностей специалистами со степенью бакалавра и магистра по отраслям экономики, отраслям производства и производствам.

Непосредственно для прогнозирования спроса национальной экономики на специалистов целесообразно использовать следующие подходы:

- на основе норм и нормативов;
- с учетом структурных сдвигов в национальной экономике и занятости;
- экстраполяцией тенденций изменения технико-экономических показателей (многофакторное моделирование);
- методом аналогии.

Прогнозирование спроса на специалистов на основе норм и нормативов базируется на использовании различных видов норм выработки или производительности, исчисляемых по стоимостным, натуральным показателям или по затратам времени. При резких колебаниях структуры объемных показателей применение стоимостных норм выработки затруднено. В данном случае предпочтительнее использовать нормы в натуральном измерении или во времени, но их применение ограничивается оценкой труда простых видов профессий, где преобладает одинаковая трудоемкость.

К нормативному методу можно отнести определение объема спроса на специалистов, исходя из данных о конкретных рабочих местах и требуемых для их замещения работников различного профиля и уровня образования, а также данных о кадровом обеспечении внедряемых новой техники и техноло-

гии по проектам эксплуатационной документации (например, "команда" по эксплуатации технологической линии и т.п.).

При этом следует иметь в виду, что переход к рынку требует принципиально нового подхода к формированию структуры рабочих мест специалистов с учетом более рационального их использования, а также факторов, способствующих как увеличению, так и уменьшению спроса.

К уменьшению спроса ведут такие факторы, как внедрение прогрессивных технологий и методов обслуживания, способствующих сокращению затрат труда специалистов; совмещение профессий; расширение зон обслуживания; более рациональное использование фонда рабочего времени; прогрессивные формы организации труда, системы материального стимулирования; совершенствование профессиональной подготовки работников и структуры управления путем ликвидации излишних звеньев и должностей; применение гибких форм занятости.

Все эти факторы можно учесть лишь на основе анализа перспектив развития и расширения производства, увеличения капитальных вложений, перехода к интенсивным технологиям и т.п. Это обстоятельство следует учитывать и при всех иных подходах к прогнозированию.

Нормативный метод целесообразно использовать в прогнозировании спроса на специалистов для отраслей сферы услуг в целом. Так, прогнозирование общего спроса на специалистов для образования и здравоохранения может быть с достаточной точностью проведено на базе применения нормативов нагрузки (для образования) и обслуживания (для здравоохранения).

Нормативы численности преподавателей для общеобразовательных школ (а также лицеев и колледжей) разрабатываются, исходя из норматива нагрузки, количества классов, их наполняемости и необходимости обеспечения высокого качества обучения; для вузов - исходя из штатного коэффициента (число студентов на одного преподавателя) и контингента студентов. Нормативы обслуживания для здравоохранения разрабатываются исходя из установленных (либо ожидаемых) объемов медицинской помощи - числа амбулаторно-поликлинических посещений в год; количества стационарных и санаторно-курортных коек с учетом соответствующих нормативов нагрузки на одного медицинского работника.

Поскольку размерность указанных нормативов во многом зависит от возможностей финансирования (в государственном секторе), либо спроса населения на платные услуги, возможны колебания в сторону увеличения или уменьшения нормативной численности работников здравоохранения.

Исходной информацией для расчета (прогноза) размеров спроса и подготовки специалистов для этих видов деятельности должны служить:

- система ведомственных и региональных норм и нормативов обеспеченности населения различными видами социальных услуг;

- демографические расчеты (прогнозы) органов статистики и других организаций;

- программы и прогнозы развития деятельности учреждений образования, здравоохранения и культуры, разработанные соответствующими отраслевыми и региональными органами.

Необходимо также принимать во внимание развитие сети негосударственных учреждений образования, здравоохранения и культуры, поскольку их деятельность может повлечь повышение спроса на специалистов.

Следует иметь в виду, что нормативный подход к определению спроса на специалистов в социальной сфере в полной мере относится лишь к бюджетному сектору, где применяются директивно установленные нормативы. В коммерческом секторе спрос на специалистов определяется платежеспособным спросом населения на соответствующие услуги.

Прогнозирование спроса на специалистов на основе структурных сдвигов в национальной экономике и занятости населения требует выявления основных направлений структурной перестройки экономики отраслей и регионов с учетом приоритетов в развитии отдельных форм собственности и хозяйствования.

Особенности экономики в республике Узбекистан в настоящее время таковы, что получают развитие приватизация, предпринимательская деятельность, иностранные инвестиции, формирование акционерных обществ, ассоциаций, корпораций, а также происходят другие структурные изменения в формах собственности, организационно-экономических формах хозяйствования.

Существенными тенденциями в предстоящем 10-15 - летнем периоде являются:

- усиление динамики роста объема производства в наиболее важных направлениях экономики, особенно в промышленности. Если это будет происходить на старой технической базе, то произойдет значительное увеличение спроса на специалистов. В случае технического обновления спрос будет возрастать более медленными темпами;

- происходящие и ожидаемые крупные изменения в структуре занятости: перераспределение работников из традиционных отраслей материального производства в сферу услуг. Это поведет к значительному увеличению спроса на специалистов, в т.ч. по новым специальностям (информатика, деловые услуги и т.д.);

- значительное увеличение числа субъектов хозяйствования вследствие приватизации и развития малого бизнеса. Это поведет к увеличению спроса на специалистов в области бизнеса, маркетинга, финансов и учета;

- развертывание конверсии оборонных производств, возникновение на их базе широкого спектра гражданских производств. Это повлечет снижение спроса на специалистов традиционного профиля оборонных производств и одновременный рост на специалистов в области новой техники и технологии гражданского производства;

- усиление процессов технического переоснащения производства. Это поведет к снижению спроса по традиционным специальностям производственного профиля и возрастанию спроса на специальности по новым, высоким технологиям.

При определении спроса в специалистах агропромышленного комплекса должны учитываться и те обстоятельства, что в ходе земельной реформы и реформирования отношений собственности сформируется несколько секторов аграрной экономики: государственный, коллективный, кооперативный, акционерный и мелкотоварный. Это приведет к значительному увеличению количества субъектов хозяйствования на селе и одновременному расширению рабочих мест в несельскохозяйственных видах деятельности; в производствах, связанных с переработкой и хранением продукции, строительстве на селе и, в особенности, с созданием отраслей социальной инфраструк-

туры в сельской местности. Эти структурные сдвиги позволят увеличить спрос на специалистов как в области сельского хозяйства, так и по специальностям, обеспечивающим сельскохозяйственное производство.

С другой стороны, создание сервисных служб с высоким уровнем специализации, механизации и автоматизации приведет к сокращению численности специалистов в хозяйствах, особенно по специальностям узкого профиля, поскольку потребуется меньше агрономов, агрохимиков и других специалистов непосредственно в хозяйствах.

Во всех сферах национальной экономики в условиях рынка, связанных с процессом интенсификации производства, должны получить быстрое развитие средства автоматизации всех сфер производства, управления, сбыта на основе использования микропроцессов, персональных компьютеров, робототехники и новых средств связи, экологических систем, что приведет к большому спросу на специалистов соответствующего профиля.

Качественно новое развитие экономических служб увеличит спрос на специалистов по маркетингу, экономическому анализу, в области учета. Построение правового государства требует формирования соответствующей инфраструктуры юридического обеспечения деятельности органов управления, субъектов хозяйствования, различных интересов населения. В связи с этим, произойдет рост потребности в специалистах в области права.

Новые возможности организации труда, управления производством потребуют значительного количества специалистов в области психологии, социологии и др.

Для прогнозирования спроса на специалистов (особенно в материальном производстве) важны конечные результаты структурных сдвигов в экономике: стоимостный объем произведенной продукции по отраслям и его доля в общей стоимости произведенного продукта (те же отношения к структурным сдвигам внутри отдельных отраслей, особенно промышленности); объем выплаченной заработной платы по отраслям (то же по отдельным подотраслям).

Тенденция изменения этих величин в первом приближении (исходя из гипотезы о достаточно равномерном повышении

производительности труда и уровня заработной платы на одного работающего специалиста) показывает тенденции в изменении структуры занятости специалистов по отраслям, а следовательно, сдвиги в профессиональной структуре.

Исходя из прогнозируемых установочных показателей (объем производства и объем заработной платы) различных показателей повышения производительности труда, можно получить абсолютные значения занятости в экономике в целом и в отдельных ее отраслях.

Дальнейшая детализация расчетов связана с дифференциацией полученных общих отраслевых, профессионально ориентированных контингентов потребности в специалистах по конкретным профессиональным группам и направлениям их подготовки. Для этого следует использовать внутриотраслевые тенденции технико-технологических, организационных и иных сдвигов, ведущих к дифференциации занятого контингента специалистов в абсолютном и относительном отношении.

Прогнозирование спроса на основе тенденций изменения технико-экономических показателей (многофакторное моделирование) используется для среднесрочного и долгосрочного определения потребностей материального производства на уровне региона, отрасли и страны в целом.

Прогнозирование спроса в этом случае производится с использованием корреляционно-регрессионного анализа на основе изучения и анализа состояния и перспектив развития национальной экономики, ожидаемых структурных сдвигов, демографических факторов и приоритетов социального развития.

Модель прогнозирования спроса на специалистов должна состоять из следующих блоков:

1. Оценка макроэкономических показателей развития национальной экономики. Основной задачей, решаемой в этом блоке, является формирование технико-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие экономики в регионах и Республике Узбекистан в целом.

Выходные материалы этого блока используются в качестве исходной базы для формирования сценариев развития экономики во втором блоке.

2. Ожидаемых сценариев (программ) развития национальной экономики. Формирование сценариев развития осуществ-



ляется на основе анализа основных направлений структурной перестройки и возможных альтернатив их реализации. Кроме того, используются программы социально-экономического развития регионов и другие республиканские, региональные и отраслевые программы. Основная задача состоит в определении наиболее реалистичных сценариев развития экономики.

3. Возможные объемы инвестиций в различные отрасли. В этом блоке определяются возможные объемы инвестиций из республиканского бюджета, бюджетов региона, основных целевых фондов. Определяются также иные возможные источники финансирования. При решении этих задач учитывается необходимость создания благоприятных условий для привлечения зарубежных инвестиций.

4. Динамика и профессионально-квалификационная структура занятых работников. Динамика занятости формируется на основе данных о занятости экономически активного населения, наличия открытой и скрытой безработицы, межотраслевого и межрегионального перераспределения рабочей силы. Учитывается перераспределение работников из традиционных отраслей материального производства в сферу услуг.

5. Ожидаемая численность и структура высвобождения работников в регионе (отрасли). Эта задача решается на основе создания мониторинга численности и структуры высвобождаемых работников. Мониторинг формируется с использованием данных о численности незанятого населения.

6. Ожидаемые демографические условия региона. Ожидаемые демографические условия региона определяются на основе анализа изменений, происходящих в демографической структуре, составе экономически активного населения и изучения динамики структурной перестройки экономики.

Метод моделирования позволяет осуществлять комплексное прогнозирование с учетом всех основных факторов и показателей, оказывающих влияние на спрос в специалистах.

Сущность прогнозирования спроса на специалистов на основе многофакторной экономико-математической модели позволяет вскрыть тенденции изменения занятости специалистов в зависимости от общеэкономических, технико-экономических и иных показателей, формирующих этот спрос. В свою оче-

редь, изучение указанных тенденций производится на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Моделирование проводится на основе создания информационно-нормативной базы данных по технико-экономическим, социально-экономическим, демографическим и нормативно-справочным показателям.

Одной из задач является выбор из всей совокупности технико-экономических показателей таких, которые на основе качественного и количественного анализа позволяют охарактеризовать существенные стороны изучаемого явления.

В результате обработки исходной информации указанными методами получается система регрессионных уравнений, то есть прогнозирующая система выявления спроса на специалистов. Исходной предпосылкой, положенной в основу моделирования, является наличие взаимосвязи между результативным признаком (потребностью в специалистах) и общеэкономическими и технико-экономическими производственными показателями. Например, между размером ежегодной дополнительной потребности в специалистах и объемом валового внутреннего продукта, безусловно, существует взаимозависимость.

Имеется еще ряд экономических показателей, тесно связанных с продуктивностью труда специалистов с высшим и средним профессиональным образованием. К ним, прежде всего, относятся такие показатели, как производительность труда, прибыль, фондовооруженность, фондоотдача, капитальные вложения и другие.

Так, уровень и тенденции производительности труда по отношению к конкретному либо полному циклу производства продукции, и в отраслевом и региональном разрезах, а тем более в сопоставлении с зарубежными однородными производствами, во многом уже свидетельствует о степени продуктивности работы высококвалифицированных работников. Кроме того, производительность труда сама по себе является обобщенным показателем эффективности производства.

Еще более полно дает возможность оценить продуктивность труда занятых, показатель производства прибыли на одного работающего. Именно прибыль в условиях рынка является прямым экономическим показателем конечного результата производства и хозяйственной деятельности в целом. Это яв-

ляется его главным достоинством в целях сквозного подхода для анализа предприятий различных организационно-правовых форм, различного профиля и различных отраслей сферы экономики. Но следует учитывать, что этот показатель не всегда достаточно надежен, так как многие услуги, например в торговле, включаются в розничную цену товара.

Анализ показателя производства прибыли в сочетании с показателем производительности труда дает возможность непосредственной оценки эффективности занятости контингента работников, поскольку прибыль показывает положение предприятия на рынке, свидетельствует о соответствии количества, качества, полезности произведенного товара спросу на него, оптимальности произведенных затрат.

Низкий уровень прибыли и производительности труда или тенденции их снижения свидетельствуют о необходимости перехода на производство иного товара, технической, технологической и организационной перестройки производства и, следовательно, соответствующего кадрового обеспечения.

Важным является также анализ уровня развития материально-технической базы производства, т.е. технической обеспеченности живого труда, характеризующейся такими показателями, как фондоотдача и фондовооруженность. Фондоотдача, как отношение выпускаемой продукции к стоимости основных производственных фондов, являющихся одним из критериев интенсификации производства, характеризует в определенной мере соотношение между овеществленным и живым трудом. При прочих равных условиях производства более высокая фондоотдача свидетельствует о более низкой доли живого труда в единице продукции. Высокая фондоотдача свидетельствует также об ускорении сроков амортизации, следовательно, и обновлении основных фондов, что связано с активацией инвестиционной политики.

Показатель фондовооруженности, отношение стоимости основных производственных фондов к численности производственно-промышленного персонала, характеризует уровень технической вооруженности производства. Этот показатель также находится в зависимости от инвестиционной политики.

Активность инвестиционной политики выражается, во-первых, в расширении числа рабочих мест, а во-вторых, и

главным образом, в техническом и технологическом переоснащении производства, в создании технически прогрессивных рабочих мест, что также обуславливает использование высококвалифицированных кадров по новым приоритетным направлениям.

По отраслям производственного комплекса для прогнозирования потребности в специалистах выявляются прогрессивные тенденции изменения размеров и структуры потребности в базовом периоде, определяемые основными технико-экономическими показателями, и осуществляется моделирование этих тенденций с учетом перспектив развития экономики в соответствии с тенденциями и программами, характеризующими конечные результаты производства, уровень развития техники, технологии, организации труда и управления. Работа проводится на основе создания мощной информационно-нормативной базы - банка данных по таким показателям, как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, прибыль, производительность труда, фондовооруженность, капитальные вложения и другие производственные и нормативно-справочные показатели. По всем этим показателям формируется база данных как для ретроспективного, так и для перспективного периодов.

Поскольку рассматриваемый метод экономико-математического моделирования основан на коррекции кадровых структур с основными технико-экономическими показателями в ретроспективе и прогнозировании состояния этих структур на перспективу, происходит решение обратной задачи от технико-экономических показателей - к кадровой структуре. При этом допускается в отдельных случаях очищение базы прогнозирования от показателей, связанных с деформацией в кадровом составе (избыток рабочих мест - скрытая безработица). Это несколько повышает объективность базы прогнозирования (и тем самым приближает корреляции между кадровым потенциалом и технико-экономическими факторами к необходимым, оптимальным соотношениям).

Рациональным моментом в подобном подходе является то обстоятельство, что размерность технико-экономических показателей принимается по перспективным программам развития, в том числе и на основании данных республиканских, регио-

нальных и других программ научно-технического прогресса, то есть они являются в той или иной степени экономически обоснованными независимо от развития искомого показателя - спроса на специалистов. Это также повышает степень обоснованности прогноза.

В случае неустойчивого состояния того или иного элемента системы востребованности труда специалистов (как в отраслевом, так и в региональном аспектах), а также базовой неразвитости какого-либо вида деятельности, оценка возможного спроса на специалистов может быть проведена на основе метода аналогии - путем принятия показателей спроса, сложившихся в подобной сфере деятельности иных социально-экономических систем зарубежных стран, показатели развития которых близки к задаваемым целям.

При этом группировки исходных данных могут быть различными, но репрезентативными с группировками по Узбекистану.

Ниже приведена группировка спроса на специалистов в разрезе укрупненных областей знаний и прогноз соответствующей структуры спроса по Узбекистану. При этом в первом приближении принимается положение о том, что структура выпуска специалистов в странах с развитым рынком приближена к структуре спроса на специалистов.

Из приведенных данных следует, что структура выпуска в вузах Узбекистана в разрезе укрупненных областей знаний близка к средним показателям спроса (выпуска) по приведенному кругу стран. Вместе с тем, с учетом опыта развивающихся стран, следует внести некоторые коррективы в структуру спроса и выпуска по Узбекистану в прогнозном периоде.

Спрос на специалистов с высшим образованием по укрупненным группам специальностей  
в разных странах (% от общего выпуска, 1995 г.)<sup>1</sup>

Страны	Укрупненные области знаний						Инж.-техн. науки
	Медицина	Естественные науки	Мат. и комп. науки	Гуманит. и обществ. науки	Право и бизнес	Иностр. языки	
Австралия	15	10	4	38	25,7	7,3	
Австрия	10	12	5,4	30	29	13,4	
Бельгия	12	9,3	2,1	12	42,5	20,5	
Канада	7	8,3	3,7	56	17,5	7,7	
Чехия	10	10	1,8	30	24,0	21,8	
Дания	14	6,6	1,3	39	24,2	15,5	
Финляндия	11	8,6	6,6	36	12,2	25,5	
Франция	5,9	-	21	31	30,9	11,7	
Германия	11	13	5,5	36	10,8	23,2	
Греция	12	11	3,7	43	20,0	11,0	
Ирландия	5,2	17	5,2	39	22,6	10,6	
Италия	22	8,6	3,4	25	28,5	12,3	
Япония	5,2	9,6	-	26	37,0	21,5	
Корея	4,6	17	-	54	-	18,0	
Нов. Зеландия	9,3	16	0,4	38	30,0	5,4	
Норвегия	20	6,7	1,0	36	15,0	17,7	
Польша	25	8,9	1,8	36	14,8	13,0	

<sup>1</sup> Данные по зарубежным странам взяты из: Edition of Education at a Glance, 1977 Indicators OECD-Paris, 1977. Эти данные являются устойчивыми в период до 1999 года.

Страны	Укрупненные области знаний						Инж-техн. науки
	Медицина	Естественные науки	Мат. и комп. науки	Гуманит. и обществ. науки	Право и бизнес		
Португалия	5,6	5,0	3,1	47	27,0		12,5
Испания	12	6,4	4,3	28	28,6		10,3
Швеция	10	6,9	5,7	36	24,2		16,9
Турция	9,2	10	2,4	50	13,0		15,2
В/Британия	6,5	12	5,8	39	22,0		14,3
США	8,0	7,3	3,3	47	26,8		7,6
Среднее значение	10,9	9,6	4,4	37	24,4		14,5
Узбекистан, 1999 г.	9,9	9,4	5,7	29,3	26,3		19,4
Выпуск студентов							
Прогнозная оценка структуры спроса и выпуска из вузов	10,5	11,0	5,0	32,0	25,0		16,5

Результаты такого прогноза, проводимого с учетом приоритетов и темпов развития различных сфер деятельности в республике, дают возможность, с разной степенью глубины и детальности, определить тенденции структурных сдвигов спроса на специалистов, следствием которых является достижение выбранных ориентиров развития подготовки кадров.

Подход на основе аналогии к прогнозированию спроса на специалистов может быть использован совместно с другими подходами.

Так, по аналогии с развитыми странами можно оценить тенденции структурных сдвигов в экономике: целевые (необходимые) величины (абсолютные и относительные) отдельных технико-экономических показателей при многофакторном моделировании.

Подход по аналогии применим и для оценки размера спроса на кадры для отдельного предприятия. В этих целях для конкретного предприятия, либо для их однородной по видам деятельности группы, определяется эталонное предприятие с наивысшей результативностью деятельности (отечественное либо зарубежное). Показатели кадрового обеспечения такого предприятия специалистами (численность, структура по специальностям) принимается в качестве аналога для всей введенной группы предприятий (либо для конкретного). При этом необходимо учесть возможность динамики изменения принимаемых за аналог кадровых показателей в перспективе даже эталонного предприятия. Эта задача также может быть реализована, поскольку фирмы и предприятия (главным образом в западных странах) имеют обоснованные программы стратегии развития, особенно в части персонала.

Результаты прогноза спроса на специалистов показывают общее их количество и профессиональную структуру, необходимые для нормального функционирования экономики и отдельных ее отраслей, а также в разрезе регионов республики в конкретный прогнозируемый год. Таким образом эта величина спроса показывает размеры и структуру всего функционирующего контингента специалистов, а не размеры их подготовки в прогнозируемом году.

В первом приближении эта величина представляет собой сумму количества занятых специалистов в базовом, исходном для прогноза, году и количества их прироста к базовому в прогнозируемом году.



Это может быть выражено следующей формулой:

$$C_n = C_6 + C_d, \quad (1)$$

где  $C_n$  - общий перспективный спрос в специалистах рассматриваемого периода (года);

$C_6$  - общий спрос (реализованный в начальном наличии специалистов) в базовом году;

$C_d$  - дополнительный перспективный спрос на специалистов в рассматриваемом периоде (году).

Перспективный дополнительный спрос представляет собой такую численность специалистов, которая дополнительно необходима предприятиям, отраслям и регионам на рассматриваемый период с тем, чтобы обеспечить прирост должностей специалистов, связанный с развитием деятельности отрасли, возмещение выбывших специалистов и замену практиков-специалистов бакалаврами или магистрами.

Перспективный дополнительный спрос на специалистов с высшим образованием определяется следующим образом:

$$C_d = D + B + Z, \quad (2)$$

где  $D$  - дополнительный спрос на специалистов на прирост количества должностей в связи с развитием производства;

$B$  - дополнительный спрос на специалистов для возмещения убыли;

$Z$  - дополнительный спрос на специалистов для замены практиков.

Спрос на специалистов на возмещение убыли покрывает выбытие специалистов по разным причинам: естественное выбытие (уход на пенсию), миграция, уход по собственному желанию или в связи с рождением ребенка, службой в армии). При этом целесообразно установление коэффициента миграции по экономическим районам в разрезе специальностей, который может быть определен по следующей формуле:

$$K_m = \frac{C_n - Y * 100}{S}, \quad (3)$$

где  $K_m$  - коэффициент миграции;

$S$  - среднегодовая численность специалистов с высшим образованием, которая рассчитывается как средняя численность специалистов на начало и конец года.

$Y$  - численность убывающих специалистов с высшим образованием из экономического района за год.

С целью установления стабильности состава специалистов с высшим образованием сальдо миграции представляется следующим образом:

$$C = C_n - Y, \quad (4)$$

где  $C$  - сальдо миграции (чел.).

Спрос на компенсацию замены практиков должен рассчитываться с учетом осуществления этого процесса планомерно, с учетом перехода практиков в категорию бакалавров и магистров путем обучения в вузах без отрыва от производства.

Спрос на специалистов с приростом количества должностей в связи с развитием производства ( $D$ ) определяется следующим образом:

$$D = C_n - (B + Z). \quad (5)$$

Точность определения  $D$  в этом случае зависит от последовательности проводимых расчетов - прогнозируемого общего спроса, спроса в связи с естественной убылью специалистов и в связи с заменой практиков.

Величину дополнительного спроса в связи с приростом должностей целесообразно рассчитывать и в независимом режиме на основе общих подходов к прогнозированию спроса на специалистов вообще.

Полученная общая величина дополнительного спроса на конечный год прогнозирования является суммарной для всего периода прогноза, поскольку определяет суммарный прирост числа специалистов к их базовому контингенту.

Для перевода этих показателей в ежегодные размеры приема студентов в вузы необходима соответствующая разбивка общих размеров дополнительного спроса ( $D$ ) по годам прогнозируемого периода.

В случае увеличения общего спроса эта разбивка должна идти по нарастающей.

Структурно - информационная модель прогноза: в основе разработки прогноза приема студентов в вузы должны лежать прогнозируемые размеры и структура дополнительного спроса на специалистов (в отраслевом и региональном разрезах). Особенно это касается приема, осуществляемого за счет бюджетных средств.

При оценке общих размеров приема студентов с позиций удовлетворения спроса на специалистов следует принимать во внимание следующие факторы:

- наличие у высшей школы необходимой финансовой (за счет бюджета), материальной базы, профессорско-преподавательских кадров, соответствующих требуемым размерам, структуре и дислокации подготовки специалистов, особенно в перспективном периоде;

- наличие возможностей привлечения внебюджетных средств юридических и физических лиц (оценка платежеспособного спроса фирм, предприятий и населения на образовательные услуги);

- наличие намерений у возможных абитуриентов к получению высшего образования и специальностей в соответствии с прогнозируемыми размерами и структурой приема в вузы, исходя из спроса;

- наличие потенциальной базы абитуриентов в аспекте численности населения по соответствующим возрастным группам в разрезе регионов республики (Табл.5)

**Структурно-информационная модель прогнозирования спроса и подготовки специалистов с в/о в Республике Узбекистан**

Государственные программы по направлению структурной перестройки и развития реформ	Вложения из государственного бюджета на высшее образование		Платежеспособный спрос отраслей экономики
	Ожидаемые сценарии развития экономики страны (прогноз тен.-экон. показателей.)	Оценка бюджета вузов	
Объем инвестиций в различные отрасли	Прогноз спроса на специалистов с высшим образованием	Прогноз общего размера приема в вузы	Платежеспособный спрос населения
Численность специалистов по отраслям и специальностям в динамике за последние годы	Прогноз размеров и структура приема в вузы по: направлениям; специальности		
Размер и структура спроса на специалистов в зарубежных странах			
Структура подготовки специалистов в зарубежных странах		Предложения региональных органов власти о размерах спроса и подготовки специалистов (прием в вузы)	

Расчет произведен на основе основных показателей наличия специалистов в области права в США и Узбекистане.

Этапы расчета.

1. В соответствии с методикой, изложенной выше, проводится определение размеров спроса (общего контингента занятых специалистов в области права) в расчетном году (2015 г.) с тем, чтобы выйти на показатели обеспеченности экономики и населения специалистами этого профиля в Узбекистане, аналогичные данным показателям в США. При этом необходимо иметь прогнозные величины основных (исходных для прогноза) показателей: численности населения (демографический прогноз); общую численность работающих (прогноз занятости); общую численность специалистов, занятых в экономике (определяемую одним из предлагаемых методов, либо на основе экстраполяции с учетом всей совокупности факторов, влияющих на увеличение спроса), табл. 6.

Таблица 6

**Организация взаимосвязей между высшими учебными заведениями и потребителями кадров (работодателями)**

<p>Высшие учебные заведения: информация об условиях и возможности проведения практики студентов; - информация о намерениях отраслевых министерств, предприятий и организаций по направлению на учебу студентов по контрактам.</p>	<p>Минвуз РУз:          - разработка условий проведения практики студентами;          - организационная и методическая помощь вузам в заключении долгосрочных договоров с отраслевыми министерствами и основными крупными предприятиями по контрактной подготовке специалистов;          - организационная и методическая помощь вузам в установлении постоянных связей вузов с потребителями кадров по вопросам трудоустройства выпускников.</p>	<p>Ассоциации, концерны и предприятия-потребители кадров:          - информация о требованиях к содержанию подготовки специалистов по контрактам; - информация о текущих и прогнозируемых намерениях по развитию контрактной системы подготовки кадров</p>
---	---	--

Одними из лучших методов являются экономико-математические и статистические методы анализа и прогнозирования потребности в кадрах высшей и средней специальной квалификации. К числу этих методов можно отнести теории

наименьших квадратов, дисперсионного анализа, главных компонент распознавания образов, случайного поиска экстремума и имитационного моделирования, основанного на предварительной оценке статистических параметров корреляционных и регрессионных уравнений.

Суть использования экономико-математических методов заключается в том, что прогноз потребности в кадрах осуществляется на основе количественной оценки влияния тех или иных факторов на исследуемый показатель с помощью множества статистических параметров и соответствующих коэффициентов с последующей имитацией выбранных признаков-факторов, аргументов. При модельном эксперименте на примере множества наиболее однородных предприятий рассчитывается численность занятых специалистов в различных отраслях материального производства, основные производственные фонды, численность рабочих, служащих, стоимость сырья, материалов и др.

Математико-статистические модели для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования потребности в специалистах могут быть разработаны на уровне региона, отрасли и страны в целом. При этом целесообразно на первоначальном этапе проводить дисперсионный анализ факторов, влияющих на потребности и только после этого приступить к моделированию показателя потребности.

При этом параллельно можно проводить анализ информации методами распознавания образов. Модельное прогнозирование целесообразно осуществлять на основе имитационных моделей и методом случайного поиска экстремума.

Прогнозирование потребности в специалистах на основе моделирования производится на базе изучения и анализа состояния и перспектив развития экономики, ожидаемых структурных сдвигов, демографических факторов и приоритетов, корреляции этих показателей со спросом на специалистов и определение тенденции его изменения.

Расчет нормативов насыщенности может выполняться на перспективу в специалистах на основе передовых предприятий. Разработка и практическое использование моделей начинается с анализа множества технико-экономических показателей и факторов их составляющих. Эти показатели в разных отраслях зависят от сложности создаваемой продукции, уровня автоматизации технологических процессов, объема научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ, степени технической оснащенности труда специалистов. Корреляционным анализом установлена взаимосвязь между нормативом насыщенности и такими качественными показателями оценки работы объектов, как производительность труда, фондовооруженность, фондоемкость, материалоемкость, трудоемкость продукции, доля продукции высшего качества, доля научно-обоснованных норм, уровень организации и управления отраслью и их развитие в перспективе, и другими технико-экономическими показателями.

*На первом этапе* проводится дисперсионный и корреляционный анализ факторов, на основе которых определяются и исключаются из дальнейшего рассмотрения факторы, непосредственно не связанные с нормативом насыщенности.

*На втором этапе* многофакторного статистического анализа осуществляется расчет значения коэффициентов регрессии; проверка уравнений на адекватность по критериям Фишера и Стьюдента; расчет показателей качества выбранной регрессии; расчет суммы квадратов ошибок, суммы квадратов отклонений от среднего значения критерия Дарбина-Уотсона, коэффициента множественной детерминации и коэффициента множественной корреляции и т.д. По полученной зависимости и плановым значениям влияющих факторов и показателей определяется значение насыщенности специалистов на перспективу.

*На третьем этапе* определяется отраслевая потребность в специалистах.

*На четвертом этапе* утверждаются нормативы в социальном и экономическом развитии.

При расчете норматива насыщенности специалистами для министерств и ведомств можно использовать следующие технико-экономические показатели министерств за ряд лет, как существенно влияющие факторы на потребность отраслей в специалистах:

X1 — производительность труда по конечной продукции, сум.;

X2 — уровень механизации труда рабочих, %;

X3 — сложность изготавливаемой продукции (удельный вес унификационных деталей). %,

X4 — фондоотдача по валовой продукции, сум.;

X5 — фондоемкость продукции, сум.;

X6 — фондоемкость продукции, сум.;

- X7 — фондовооруженность труда, сум.;
- X8 — трудоемкость (зарплатоемкость) продукции, сум.;
- X9 — насыщенность отраслей в специалистах инженерного профиля;
- X10 — доля продукции высшего качества, %;
- X11 — удельный вес научно-обоснованных норм, %;
- X12 — объем внедряемых НИП и объем реконструкторских работ,
- X13 — уровень автоматизации труда, %;
- X14 — уровень концентрации производства, %;
- X15 — уровень специализации, %;
- X16 — удельный вес рабочих в общей численности занятых, %;
- X17 — число ежегодно внедряемых новых технических и технологических мероприятий, шт.;
- X18 — процент снижения доли ручного труда в общем объеме живого труда, %;
- X19 — энергоемкость конечной продукции, кВт/сум.;
- X20 — доля инженеров в общей численности специалистов, %;
- X21 — удельный вес активной части основных производственных фондов, %;
- X22 — прирост основных производственных фондов, тыс. сум.;
- X23 — уровень организации производства;
- X24 — средний образовательный уровень занятых работников, чел/лет обучения;
- X 25 — средний квалификационный уровень занятых работников (в средних тарифных разрядах в расчете на одного рабочего);
- X26 — удельный вес умственного труда, %;
- X27 — средняя заработная плата занятых работников, сум.;
- X28 — сменность работы;
- X29 — прибыль, тыс. сум.;
- X30 — рентабельность, в %;
- X31 — численность занятых работников, чел.

Перечисленные показатели производства являются определяющими факторами каждой отрасли при прогнозировании потребности в специалистах и влияют на уровень насыщенности по всем отраслям. Определение потребности в специалистах на краткосрочный период целесообразно вести снизу вверх - начинать работу на уровне предприятий и организаций



и завершать на уровне министерств и ведомств. При такой организации работы необходима проверка правильности расчетов, произведенных на предприятиях и в организациях, определение соответствия расчетов по потребности в специалистах и развития отрасли с балансовой увязкой расчетов с планами по труду, внесение в расчеты необходимых коррективов. Определение потребности в специалистах на долгосрочный период следует полностью сосредоточить в министерстве (ведомстве). К этой работе необходимо привлекать производственные и региональные управления, объединения, а также научно-исследовательские организации отрасли (Министерства макроэкономики и статистики, Министерства труда и социальной защиты).

Конкретный порядок организации работы по определению потребности в специалистах устанавливается каждым министерством (ведомством), исходя, прежде всего из особенностей управления отраслью.

В результате решения задач по некоторым специальностям получена следующая математическая модель, на основе которой прогнозировалась структура потребности отраслей в специалистах на 2000, 2001, 2006 годы по следующей теоретической модели прогноза:

$$У_{2000} = 16,9275 + 0,6657 * X_1 + 0,2141 * X_4 + 0,0038 * X_{29} \quad (1)$$

$$У_{2001} = 10,4189 + 0,6023 * X_1 + 0,3148 * X_4 + 0,0033 * X_{29} \quad (2)$$

$$У_{2006} = 8,3464 + 0,5684 * X_1 + 0,4148 * X_4 + 0,0087 * X_{29} \quad (3)$$

Для непроектируемой сферы получена теоретическая модель с другими определяющими факторами за 2000 - 2006 годы:

$$У_{2001} = 23,8948 + 0,0387 * X_{24} + 0,4845 * X_{31} \quad (4)$$

$$У_{2010} = 22,1346 + 0,0311 * X_{24} + 0,5846 * X_{31} \quad (5)$$

$$У_{2015} = 18,3464 + 0,0248 * X_{224} + 0,6358 * X_{31} \quad (6)$$

На показатель  $У$  наиболее существенное влияние оказывают следующие факторы: в производственной сфере - производительность труда ( $X_1$ ), фондоотдача ( $X_4$ ), прибыль от реализации ( $X_{24}$ ) и численность занятых работников ( $X_{31}$ ).

По результатам расчетов прогнозирующих моделей, на основе существенных факторов, влияющих на динамику численности занятых экономистов, из 31 фактора оказались наиболее важными по экономико-статистическим критериям (Фишера) 5. В связи с этим для прогнозирования на перспективу в дополнение к многофакторному анализу предлагается применить

метод экспоненциального сглаживания Брауна и метод разностных уравнений Бокса и Дженкинса. Эти методы в модифицированном виде позволяют учитывать тенденцию развития отрасли как в прошлом, так и в будущем. Поэтому не следует их отождествлять с так называемой "чистой временной" экстраполяцией. «Чистая временная» экстраполяция, когда показатели насыщенности, квалификационной и профессиональной структуры рассматриваются в зависимости только от времени, рекомендуется к применению в исключительных случаях - только при отсутствии скачкообразных процессов развития в исследуемом периоде. Этот метод, являясь достаточно простым, не может в то же время претендовать на значительную точность, поскольку расчеты, основанные на нем, отражают изменения структуры производства и совокупность рабочей силы в прошедшем периоде времени, и отсутствует учет развития этих показателей в рассматриваемом периоде.

Специфические особенности имеются в определении потребности в специалистах-экономистах на уровне учебных заведений. Удельный вес экономистов в республике значительно ниже в общем объеме выпуска специалистов по сравнению с развитыми зарубежными странами. В 1998 г. удельный вес экономистов в Узбекистане от общего выпуска специалистов оставил - 7,6%. в СНГ - 7,2%, тогда как в США - 4,3%, ГДР - 21,9%, а по инженерным специальностям наоборот. Наибольшая доля в выпуске специалистов из вузов приходится на инженеров в СНГ - 44,0% в 1990 г., а в США - 9,0%, в Великобритании - 15%, Японии - 19%, Франции - 13%, ФРГ - 18%. Это говорит о том, что количество должностей, относящихся к экономическим специальностям, с ростом технической оснащенности предприятий увеличивается, а инженерные специальности уменьшаются. В перспективе особое значение имеет подготовка высококвалифицированных специалистов-экономистов, умело использующих все типы персональных компьютеров и методы экономико-математического моделирования.

Прогноз потребности отраслей в специалистах - экономистах на перспективу произведен с учетом развития отраслей экономики. При этом использованы следующие данные:

- перспектива развития отраслей экономики с учетом их интенсификации;

- перспективная численность занятых работников по отраслям экономики;

- социально-экономическое развитие республики по приоритетным направлениям науки и техники;

- обеспеченность отраслей специалистами и наличие специалистов, работающих на должностях, не требующих высшего образования, а также работающих на рабочих местах;

- развитие материально-технической базы вузов и факультетов при технических вузах с учетом развития каждой отрасли;

- распределение дополнительной потребности отраслей в специалистах на расширение мощностей, социально-экономическое развитие и в специалистах, работающих в отраслях экономики;

- внедрение платно-контрактной формы подготовки специалистов.

На уровне кафедры потребность отраслей в специалистах по экономике определяется с учетом региональной, отраслевой и социально-экономической особенности каждой конкретной специальности или направления. На уровне кафедры более реально оцениваются недостатки конкретной специальности по областям и регионам республики. При определении кафедрой потребности по конкретно направленной специальности следует разработать социологическую анкету опроса хозяйственных и руководящих работников. На подготовительном этапе для определения потребности в кадрах-специалистах на планируемый и прогнозируемый период решаются задачи сбора *всей необходимой статистической информации*.

По указанному методу общая потребность в кадрах специалистов определяется в целом по каждой из отраслей и подотраслях на последний год планируемого и каждый последующего периода путем уменьшения численности работающих на утвержденный норматив насыщенности кадрами.

Норматив насыщенности специалистами определяется в соответствии с численностью занятых, с учетом всех факторов, влияющих на увеличение и уменьшение только по тем специальностям, которые готовит кафедра.

Дополнительная потребность в специалистах исчисляется по формуле (9). Дополнительная потребность в специалистах на прирост количества должностей ( $\Pi$ ) исчисляется как разница между количеством должностей, подлежащих замещению

специалистами на конец данного года и на конец предыдущего года, т.е.

$$D = C1 - Ct-1 \quad (7),$$

где  $C1$  - количество должностей, подлежащих замещению специалистами.

Дополнительная потребность в специалистах на возмещение естественного выбытия определяется путем умножения общей потребности в специалистах на конец предыдущего года на среднегодовой коэффициент естественного выбытия специалистов. Под естественным выбытием специалистов понимается их уход на пенсию и смертность. Коэффициент естественного выбытия определяется реально для специалистов с высшим и средним специальным образованием, а также для каждой профилирующей группы специальностей. Специалисты, используемые на рабочих местах и на должностях, не требующих высшего образования, из расчета показателя исключаются. Для определения общей и дополнительной потребности в специалистах при текущем планировании применяется штатно-номенклатурный метод. Метод расчета основывается на применении штатных расписаний, номенклатур должностей, подлежащих к замещению специалистами с высшим и средним специальным образованием, действующих в отрасли нормативов численности специалистов, нормативов труда специалистов и установленных соответствующим министерством лимитов по численности работающих.

### 5.3. Ключевые термины и понятия

#### 1. ЭКОНОМИКА

**АКТИВЫ**- все, что образует имущество хозяйствующего субъекта и обладает стоимостью, отражаемой в активе баланса

**АКЦЕПТ** — согласие на оплату или гарантирование оплаты.

**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ** — изучение хозяйственной деятельности с целью повышения ее эффективности.

**АРЕНДА**- представление одной стороной (арендодателем) другой стороне — арендатору по договору аренды имущества во временное владение и использование или во временное пользование.

**АУКЦИОН** — способ продажи отдельных видов товаров.

**БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ** — один из разделов финансового плана, содержит в денежной форме результаты финансово-хозяйственной деятельности.

**БАНК** — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять банковские операции, дозволенные лицензией Центрального банка.

**БАРТЕР** — натуральной товарообмен

**БЮДЖЕТ** — форма образования и расходования денежных средств для обеспечения функций органов государственной власти, достижения целей, определяемых государством.

**БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ** — основной финансовый план образования и использования общегосударственного фонда денежных ресурсов.

**ВАЛОВОЙ ДОХОД** — конечной результат хозяйственной деятельности, определяемый исходя из выручки от реализации продукции, представляющей денежные средства, поступающие на расчетный счет.

**ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ** — один из обобщающих макроэкономических показателей, выражает исчисленную в рыночных ценах совокупную стоимость конечного продукта, созданного в течение года внутри страны.

**ВАЛЮТА** — денежная единица, используемая для определения величины стоимости единицы товара (работ, услуг) для расчетов за проданные товары выполненные работы и оказанные услуги.

**ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ФОНДЫ** — особая разновидность целевых государственных и региональных фондов денежных средств.

**ГОНОРАР** — денежное вознаграждение

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКАЗЫ** — заказы на определенные товарно-материальные ценности для обеспечения государственных нужд.

**ГРАНТЫ** — денежные и иные средства, перепродаваемые безвозмездно и безвозвратно на конкретные цели на условиях, предусмотренных грантодателями.

**ДЕБИТОР** — должник

**ДЕНЕЖНЫЕ АКТИВЫ** — совокупная сумма денежных средств.

**ДЕФИЦИТ** — недостаточность средств

**ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА** — превышение бюджетных расходов над его доходами

**ДОГОВОР** — соглашение двух или нескольких лиц.

**ЗАТРАТЫ** — расходы материальных, трудовых финансовых, природных и других видов ресурсов.

**ЗОНЫ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ** — группировка финансовых рисков по уровню возможных потерь (известны четыре зоны: безрисковая, зона допустимого риска, зона критического риска и зона катастрофического риска)

**ИНДЕКСАЦИЯ НАЛОГОВ** - применяемое в некоторых странах изменение некоторых элементов подоходного налога (необлагаемый минимум, льготы, скидки) в зависимости от официального индекса роста цен на потребительские товары и услуги, индекса заработной платы и других личных доходов.

**ИНДЕКСАЦИЯ ЦЕН** — ежегодное исчисление роста цен на потребительские товары с целью введения определенной компенсации денежных потерь населения (особенно малоимущих граждан) путем дотаций к зарплате, пенсиям, стипендиям для усиления социальной защиты трудящихся.

**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА** экономики, производства — совокупность материальных, вещественных элементов. средств производства, которые используются и могут быть использованы в экономических процессах. Материально-техническая база экономики включает отраслевую структуру с выделением основных и вспомогательных отраслей инфраструктуры. Для предприятия понятие материально-технической базы учитывает состояние компонентов: наличие и приспособленность производственных площадей, возраст парка оборудования, соответствие наличных материальных ресурсов производственной программе.

**КРЕДИТ** — ссуда в денежной или товарной форме

**КРЕДИТОР** — физическое лицо, фирма или финансовый институт, предоставляющие кредит

**МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ** — бюджет муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляют органы местного самоуправления.

**МОНЕТАРИЗМ** — денежно-кредитная политика государства.

**МОНИТОРИНГ** — наблюдение, оценка, анализ и прогноз состояния отдельных процессов, а также природной и общественной среды в целом.

**МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ** — помощь, оказываемая нуждающимся работникам предприятия, учреждения или другим лицам в вещественной или денежной форме.

**МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ** — условное название обширной совокупности экономических форм и методов побуждения людей, основанных на использовании материальной заинтересованности человека в повышении уровня денежной оплаты труда, в получении дополнительного денежного вознаграждения, вещественных побудителей (подарков), других стимулов (представления услуг, напр., бесплатного проезда, выдачи бесплатных или частично оплачиваемых путевок для отдыха и др.).

**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА** — совокупность материальных, вещественных элементов, средств производства, которые используются и могут быть использованы в экономических процессах. Материально-техническая база экономики включает отраслевую структуру с выделением основных и вспомогательных отраслей инфраструктуры. Для предприятия понятие материально-технической базы учитывает состояние компонентов: наличие и приспособленность производственных площадей, возраст парка оборудования, соответствие наличных материальных ресурсов производственной программе.

**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ** — здания, сооружения, имущественные комплексы, оснащение и оборудование, имущество социального, потребительского, культурного и иного назначения, закрепленные за образовательным учреждением или принадлежащие ему на праве собственности.

**МЕТОД** (от греч. *methodos* — путь исследования) — способ достижения определенной цели, совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности. В области науки метод есть путь познания, который исследователь прокладывает к своему предмету; при этом универсального метода не существует и, более того, каждый предмет и каждая проблема требует собственного метода.

**МЕТОДИКА** (греч. *methodike*) — 1) совокупность способов целесообразного проведения какой-либо работы; 2) отрасль педагогической науки, исследующая закономерности, правила, методы и приемы обучения определенному учебному предмету.

**МЕТОД МОДЕЛИРОВАНИЯ** — создание идеальной с точки зрения научных данных модели организации и условий

функционирования педагогического процесса или какой-либо его части. Моделирование возможно в процессе изучения и экспериментирования отдельных частных педагогических форм, методов работы, их взаимосвязей между собой; в организации крупномасштабных исследований. Метод моделирования применяется при разработке учебного плана, организации учебного или производительного труда, программы воспитания и режима.

**НАКОПЛЕНИЕ** – использование прибыли для увеличения факторов производства (средств производства и рабочей силы) в целях расширения выпуска продукции.

**НАЛОГИ** – обязательные платежи, взимаемые государством (центральными и местными органами власти)

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД** – часть совокупного общественного продукта, содержащая вновь созданную в течение года стоимость

**НЕДОИМКИ** – сумма налога или сбора, неуплаченная налогоплательщиком.

**НЕРЕЗИДЕНТЫ** – физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами республики.

**ОБРАЗОВАНИЕ** - отрасль экономики, хозяйства страны, объединяющая организации, учреждения, предприятия, занятые обучением, воспитанием, передачей знаний, выпуском учебной литературы, подготовкой учительских кадров.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ВАУЧЕРЫ** - денежные сертификаты, выдаваемые государством родителям учеников для использования ид в качестве платы за обучение.

**ОФФШОРНАЯ ЗОНА** – зона с очень низким уровень налогообложения

**ПАССИВ** – правая часть бухгалтерская баланса, отражающая источника формирования средств юридического лица (организации, фирмы, предприятия)

**ПРЕДЕЛ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ** – допустимый размер снижения объема реализации продукции при неблагоприятной конъюнктуре рынка.

**ПРИБЫЛЬ** - итоговый показатель работы организации, в котором реализуется главная цель предпринимательский деятельности.

**ПРИВАТИЗАЦИЯ** – часть процесса разгосударствления собственности на средства производства и передача ее в собст-



венность частным и акционерным компаниям или отдельным физическим лицам.

**РЕЗИДЕНТЫ** — физические лица, имеющие постоянное место жительства в республике.

**РЫНОК** — 1) место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок; 2) экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которого формируются спрос, предложение и цена. Структура рынков чрезвычайно многообразна (рынки средств производства, недвижимости, потребительских товаров и услуг, информационного и интеллектуального продукта, инноваций, ценных бумаг, труда и т. д.).

**РЫНОК ТРУДА** — сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Рынок труда возможен только при условии, что рабочий является собственником своей способности к труду; через рынок труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. Структура текущих и перспективных потребностей в работниках определенных специализаций и уровней квалификации на рынке труда является основанием для планирования структуры образовательных услуг профессиональной направленности.

**РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА** — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

**РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА И ОБРАЗОВАНИЕ** — комплекс проблем, связанных с функционированием образования и его развитием в условиях хозяйственного уклада, основанного на развитом разделении труда, экономической обособленности отдельных производителей и товарно-денежных отношениях между ними. Рыночная экономика характеризуется следующими существенными для системы образования чертами: высоким динамизмом технологического и социально-экономического развития; прагматизмом в межличностных отношениях; коммерциализацией культуры. Перед системой образования стоят проблемы двоякого рода: с одной стороны, она должна действовать в русле требований рыночной экономики, выдвигающей на первый план такие личностные качества, как деловитость, компетентность, инициативность, соци-

альная мобильность; с другой — противодействовать свойственным ей негативным тенденциям, нейтрализовать их, предоставляя широкий спектр возможностей для обогащения духовной сферы человека, его нравственно-этического, эмоционального, общекультурного развития.

**СОБСТВЕННОСТЬ** — система исторически изменяющихся объективных отношений между людьми в процессе производства, распределения, обмена потребления, характеризующих присвоение средств производства и предметов потребления.

**СТАГНАЦИЯ** — застой в экономике.

**СТРАХОВАНИЕ** — защита имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев)

**СУБСИДИЯ** — предоставляемое из средств государственно-бюджетных, местных бюджетов или специальных фондов пособие в денежной или натуральной форме юридическим или физическим лицам, органам местного самоуправления, другим сторонам.

**ТАРИФ** — 1) система ставок, определяющая размер платы за различные услуги; 2) система ставки оплаты труда работников бюджетных организаций.

**ТЕКУЩИЙ СЧЕТ** — 1) вид счета в банке, используемый для хранения денежных средств и проведения расчетов в Узбекистане и открываемый бюджетным организациям и учреждением для учета и совершения операций по внебюджетным счетам, подразделениям коммерческих организаций, а также различным общественным организациям и фондам; 2) счета в банках, открываемые для физических лиц.

**УСТАВНОЙ ФОНД** — форма уставного капитала унитарных (объединенных) предприятий

**ФИНАНСИРОВАНИЕ** - обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а также различных экономических программ и видов экономической деятельности. Финансирование осуществляется из собственных, внутренних источников и из внешних источников, в виде ассигнований из средств бюджета, кредитных средств, иностранной помощи, взносов других лиц.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЕНЧУРНОЕ** - финансирование, сопряженное с повышенным риском. Венчурный финансовый

капитал обычно вкладывается в новую технику, технологию, освоение новых видов производств

**ФИНАНСИРОВАНИЕ ВТОРОГО ЭТАПА** - дополнительное финансирование уже созданной новой компании, взнос учредителями второй части уставного капитала.

**ФИНАНСОВАЯ БЛОКАДА** - прекращение или ограничение финансовых отношений с блокируемой страниц для оказания на нее экономического давления.

**ФИНАНСОВАЯ ГРУППА** - группа из нескольких предприятий, организаций, лиц, объединивших свои финансовые ресурсы в общих целях и интересах. Сосредоточение финансовых ресурсов может осуществляться в целях крупного инвестирования, повышения мобильности непользования ресурсов, а также для достижения, укрепления монопольного положения.

**ФИНАНСОВАЯ ДИСЦИПЛИНА** - обязательный для всех участников финансовых отношений, агентов финансовых операций порядок осуществления финансовой деятельности, платежей, расчетов.

**ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ** - процесс гармонизации и унификации налоговых систем, бюджетной классификации, бюджетного процесса, государственных расходов, системы контроля со стороны центральных банков за деятельностью коммерческих банков, проводимый в целях большей координации политики государств, входящих в региональные группировки.

**ФИНАНСОВАЯ ПАНИКА** - ситуация, при которой многие люди пытаются одновременно и немедленно получить деньги, депонированные в кредитной системе (банках) и отсутствующие в ней на данный момент. Такое поведение людей приводит к банкротству банков и другие финансовых институтов. Финансовая паника может возникать на основе реальной или ложной информации о финансовом состоянии учреждений, и которых депонированы средства вкладчиков.

**ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА** - часть экономической политики государства, правительства. курс, проявляющийся в использовании государственных финансовых ресурсов, регулировании доходов и расходов, формировании и исполнении государственного бюджета, в налоговом регулировании, в управлении денежным обращением, в воздействии на курс национальной валюты.

**ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА** - совокупность законов, правил, норм, регулирующих финансовую деятельность и финансовые отношения государства (денежная система, система финансовых учреждений).

**ФИНАНСОВОЕ МЕНЮ** - подход к проблеме задолженности развивающихся стран, заключающийся в том, что кредиторы и должники используют широкий набор вариантов урегулирования финансовых проблем, связанных с задолженностью.

**ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ** - сумма денег на счете клиента биржи с учетом прибыли или убытка по открытым контрактам и комиссии по этим контрактам, получаемой в случае их ликвидации. Отчет о финансовом обеспечении обычно высылается брокерами своим клиентам ежемесячно.

**ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ** государства, региона, предприятия, фирмы, предпринимателя, семьи - состояние экономического субъекта, характеризуемое наличием у него финансовых ресурсов, обеспечением денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и жизни, осуществления денежных расчетов с другими субъектами.

**ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**, организация — входящее в финансовую систему страны учреждение, орг низания, осуществляющее операции с финансовыми ресурсами. регулирующее финансовые связи и отношения (финансовые фонды, банки, страховые компании, государственные финансовые учреждения).

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ИНСТИТУТЫ** - государственные и частые, коммерческие организации, уполномоченные осуществлять финансовые операции по кредитованию, депонированию вкладов. ведению расчетных счетов, купле и продаже валюты и ценные бумаг, оказанию финансовых услуг и др. Основными финансово-кредитными институтами являются банки, но в их число входят и финансовые компании, инвестиционные фонды, сберегательные кассы, пенсионные фонды, взаимные фонды, страховые компании.

**ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ** - методы, применяемые фирмами с целью осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или в виде новых операций с действующими активами, позволяющие эффективнее использовать финансовые ресурсы компаний.

**ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** - разнообразные виды рыночной) продукта финансовой природы ценные бумаги, денежные обязательства, валюта, фьючерсы, опционы и др.

**ФИНАНСОВЫЕ КОМПАНИИ** - юридические лица, фирмы, осуществляющие финансовые операции и виде кредитования, предоставления разных видов кредита, прежде всего, потребительской и инвестиционного. Финансовые кампании привлекают с этой целью финансовые средства физических и юридических лиц. Финансовые компании, осуществляя ряд функции банков, относятся к категории менее надежных, чем банки, финансовых организаций, но способных приносить более высокие проценты по вкладам. Основные функции финансовых компаний; предоставление потребительского, инвестиционного, коммерческого кредита, ссуд индивидуальным заемщикам

**ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** (предприятия, компании, фирм)- обязательные платежи, расчеты, обусловленные финансово-договорными отношениями.

**ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ** - экономические связи, взаимодействия, отношения в денежной форме.

**ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ** - показатели финансовой деятельности фирмы: данные, характеризующие различные стороны деятельности, связанной с образованием и использованием денежных фондов и накоплений.

**ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС** - глубокое расстройство государственной финансовой, денежной системы, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения.

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ** - составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений. Финансовый механизм включает прежде всего цены, налоги, пошлины, льготы, штрафы, санкции, дотации, субсидии, банковский кредитный и депозитный процент, учетную ставку, тарифы.

**ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ КОМПАНИИ**, фирмы — обязательная форма финансовой отчетности, предусмотренная законодательством большинства стран мира. Финансовый отчет

содержит, как правило, финансовый баланс компании за отчетный период, отчет о прибылях и убытках компании и сводный доклад руководства компании. Финансовый отчет представляется на рассмотрение собрания акционеров и по запросу государственных финансовых органов.

**ФИНАНСОВЫЙ «РЫЧАГ»** - совокупное воздействие на уровень прибыли за счет собственного капитала и заемного финансирования.

**ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ** - учет наличия и движения денежных средств, финансовых ресурсов, основной частью которого является бухгалтерский учет.

**ФИНАНСЫ** (франц. finance от лат. financia — наличность, доход) — обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйственными субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег.

**ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА** — совокупность мероприятий в финансовой сфере, ориентированных на достижение определенных целей.

**ФИНАНСОВЫЕ НОРМЫ И НОРМАТИВЫ** — значения тех или иных показателей, рассчитанные исходя из определенных условий на основе сочетания макро- и микроэкономических интересов или в отдельности каждого.

**ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА** — объем денежных средств, предназначенный для выплаты работникам.

**ФЬЮЧЕРСНЫЕ ОПЕРАЦИИ** — (бумажные сделки) предусматривающие куплю-продажу права на товар (а не реального товара).

**ЦЕЛЕВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ** — один из элементов бюджетной системы. Создаются для финансирования наиболее приоритетных направлений.

**ЦЕНА** — денежное выражение стоимости товаров (и услуги)

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ** — прибыль, полученная коммерческой организацией за определенный период времени, за вычетом налогов.

**ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ** — утверждаемый собственником имущества предприятия, руководителем или вышестоя-

щим органом перечень наименований должностей постоянных сотрудников с указанием количества одноименных должностей и размеров должностных окладов.

**ЭКОНОМИКА** (лат. *economia* — хозяйство, от греч. *oikonomike*, букв. — искусство ведения домашнего хозяйства) — 1) совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил общества; 2) народное хозяйство данной страны в целом или его часть в виде соответствующей отрасли и видов производства; 3.) научная дисциплина, занимающаяся изучением секторов (промышленность, сельское хозяйство, услуги) и отраслей (машиностроение, образование и т. д.) хозяйства, способов его ведения, закономерностей протекания хозяйственных процессов.

**ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ** — область экономики, изучающая материальные предпосылки функционирования и развития системы образования и подготовки кадров. Предметом исследования служат: природа расходов на образование — инвестиции, потребление; финансирование — источники, их структура, оптимальная доля национального дохода, расходуемая на образование; вклад системы образования в прирост национального дохода; финансово-хозяйственная деятельность образовательных учреждений — их бюджет и его источники, структура затрат, материально-техническая база, расходы на одного обучаемого и т. д.

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ПРОСТРАНСТВО** — единый комплекс экономических и правовых мероприятий на какой-либо определенной территории.

**ЭКОНОМИКС** — экономическая теория, часть экономической науки, изучающая теоретические основы экономических процессов. Термин «экономике» введен в широкое обращение британским ученым-экономистом А.Маршаллом и в известном смысле заменил ранее использовавшееся понятие «политическая экономия», придав ему большую практическую направленность. Основой предмета «экономике» служит теория спроса и предложения, установление рыночного равновесия, рыночная конкуренция, поведение производителей и потребителей на рынке. В русском языке корректнее употреблять вместо английского слова «экономике» адекватные ему русские слова «экономика», экономическая теория.

**ЭКОНОМИСТ** (англ. *Economist* - название английского еженедельника для деловых людей, основное содержание кото-

рого составляют новинки менеджмента, бизнеса, опыт школ бизнеса, развития экономических связей; с 1995 г. выходит русскоязычная версия журнала.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ** - упрощенное представление действительности, абстрактное обобщение, воплощенное в форме экономико-математической модели.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА** - наука о хозяйстве, управлении хозяйством, отношениях между людьми, а также людьми и окружающей средой, возникающими в процессе производства, распределения, обмена, потребления продукта, благ, услуг. Экономическая наука сочетает признаки точной и описательной наук, во многом является Эмпирической, основанной на опыте наукой, относится к общественным, гуманитарным наукам.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА** - проводимая государством, правительством генеральная линия действий, система мер в области управления экономикой, придания определенной направленности экономическим процессам в соответствии с целями, задачами, интересами страны. Включает структурную, инвестиционную, финансово-кредитную, социальную, внешнеэкономическую, научно-техническую, налоговую, бюджетную политику.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ** - теоретические представления об экономических процессах и явлениях, о функционировании хозяйства, об экономических отношениях, основанные, с одной стороны, на логике, на историческом опыте и, с другой стороны, на теоретических концепциях, взглядах ученых-экономистов.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ** - экономический показатель, измеряемый, рассчитываемый обычно в виде отношения объема выпускаемой продукции в денежном выражении к объему капиталовложений, обусловивших этот выпуск. Сложность оценки эффективности капиталовложений состоит в том, что от времени вложений денежного капитала до выпуска продукции проходит большой срок (лаг), поэтому зачастую трудно установить количественно, какой прирост объема выпуска принесли данные капиталовложения.

**ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ** — часть населения, занятая общественно полезной деятельностью, приносящей доход. В России к такой категории населения от-



носят лиц, имеющих занятие, а также их иждивенцев и иждивенцев государства.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЕЖЕНЦЫ** - люди, покидающие страну по причинам экономического характера: низкий уровень жизни, безработица, голод, нищета.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА** - блага, приносимые людям экономикой, полученные в результате экономической созидательной деятельности, посредством производства.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ** - установленные на основе опыта, практической деятельности, выявленные путем научных исследований устойчивые, существенные связи, взаимосвязи между экономическими явлениями, процессами, отношениями, характеризующими их величинами и показателями. Экономические законы в отличие от физических не обладают всеобщностью, не являются законами природы. Все дело в том, что природа человека как разумного существа проявляется в его экономическом поведении, обусловленном не только объективными законами, но и субъективной волей людей. Поэтому экономические законы, выявляющие только самые общие, типичные свойства и признаки процессов производства, распределения, обмена и потребления, следует считать скорее закономерностями, чем законами. Они не носят абсолютного характера, отдельные люди и группы людей могут в своем экономическом поведении отклоняться от линии, диктуемой экономическими законами. К тому же совокупность экономических законов не установлена однозначным образом экономической наукой. Широко известны такие экономические законы, как закон спроса, закон предложения, закон убывающей доходности, закон возрастающих предельных издержек, закон возвышения потребностей и ряд других.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ** - важнейшие понятия экономической науки, отражающие существенные стороны экономических явлений и процессов, например стоимость, цена, труд и т.п.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НОРМАТИВЫ** - показатели, отражающие зависимости между элементами финансовой, торговой, производственной и иной деятельности, требования к соотношению затрат и результатов деятельности, распределению ресурсов в целях регулирования экономических отношений. На базе экономических

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ**, производственные — совокупность ресурсов, используемых в хозяйственной деятельности, включая природные, трудовые, капитальные ресурсы (капитал). В качестве экономических ресурсов рассматриваются и финансовые ресурсы, денежный капитал.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ** - крупные преобразования, изменения в системе ведения хозяйства, управления экономикой, путях и способах осуществления экономической политики. Экономические реформы проводятся в условиях, когда выявляется низкая эффективность экономической системы, возникают экономические кризисы, экономика плохо, недостаточно удовлетворяет потребности людей, страна отстает в своем развитии от других стран. В России проведение экономических реформ в 90-е гг. связано с переходом к рыночной экономике.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЫЧАГИ** - инструменты управления экономикой; включают систему цен и тарифов, финансово-кредитные рычаги, налоги и т.п. Название «рычаги» отражает тот факт, что они используются в качестве средства изменения экономического состояния объекта, осуществления поворота в экономике. Экономические рычаги различного или одного вида используются в качестве инструментов регулирования экономики в целом и воздействия на экономические процессы на уровне предприятий, фирм. Экономические рычаги представляют неотъемлемую часть хозяйственного механизма. Термин широко использовался в советской экономике.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ** — выведение экономических закономерностей из соответствующих фактов экономической действительности, исследования протекания экономических процессов в зависимости от порождающих их причин и воздействующих факторов.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДУАЛИЗМ** - существующие одновременно в рамках одной экономической системы различные способы производства, потребления, рынки труда, мешающие друг другу; характерны для переходных периодов развития экономики.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОПТИМУМ** - траектория развития (в динамике) или состояние (в статике) экономической системы, наилучшие при ее конкретных целях в данных условиях и в конкретное время.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ** - совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Экономический потенциал страны определяется ее Природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ** - 1) увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризующее прежде всего такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Экономический рост измеряется темпами роста или прироста этих показателей за определенный период времени (отношение показателей в конце и в начале периода или отношение прироста показателя к его начальному значению); 2) показанное на графике (кривой) увеличение производственных возможностей в результате увеличения количества используемых факторов производства или совершенствования техники и технологии.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ** - компьютеризованная деловая игра, дающая возможность проводить оценочные расчеты эффективности управленческих действий. Возможное написание термина — экономический трейнинг.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ** - постоянно периодически повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономике. Состоит из нескольких фаз: подъем, кризис, депрессия, оживление. Различают во времени длинные циклы, повторяющиеся через 20-25 лет и короткие циклы — 5-10 лет.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК** - условное общее понятие, представление о человеке как о рационально мыслящем субъекте, строящем свои планы и действия, исходя из принципа получения Максимальной выгоды.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ** — полезный результат экономической деятельности, измеряемый обычно разностью между денежным доходом от деятельности и денежными расходами на ее осуществление.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ** — разность между затратами на отечественное производство необходимой продукции, намеченной к получению по импор-

ту, и затратами на производство экспортных товаров; внешняя торговля выгодна при положительной разнице указанных компонентов.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО** - группа стран, объединившихся для проведения согласованной, совместной экономической политики, достижения общих, целей, координации совместной деятельности.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ** — готовность к участию в экономической деятельности, состоящая в знаниях теоретических основ хозяйственной деятельности, понимании природы экономических связей и отношений, в умении анализировать конкретные экономические ситуации.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ** — информация об общественных процессах производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА** — система ценностей и побуждений хозяйственной деятельности, уважительное отношение к любой форме собственности и коммерческому успеху как к большому социальному достижению, неприятие настроений «уровниловки», создание и развитие социальной среды для предпринимательства.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ** — отрасль психологии, изучающая психические особенности субъекта экономической деятельности, формы отражения экономических явлений в сознании индивидов, групп, классов, народов, а также экономическое поведение, основанное на них. Экономическая психология представляет собой междисциплинарное знание о человеке и человеческих отношениях, складывающихся в процессе хозяйственной деятельности, и использует методы социологии, биологии, антропологии, философии, изучая аспекты экономического поведения. Экономическая психология отличается от экономических наук тем, что предметом ее исследования являются не экономические процессы сами по себе, а прежде всего люди, участвующие в них.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ** — необходимость планирования подготовки в образовательных учреждениях профессионального образования рабочих и специалистов по профессиям с учетом их востребованности на рынке труда.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** — способность к экономическому анализу выполняемого трудового процесса, принятию оптимальных в

экономическом отношении решений в процессе выполнения работы.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ** — результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ** — термин, отражающий роль образования в приросте национального дохода. Понимается как отношение всей совокупности финансовых затрат на образование к доле прироста национального дохода, получаемой благодаря подъему образовательного и квалифицированного уровня работников сферы материального производства.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ** — способы материального стимулирования инженерно-педагогических кадров и учащихся, основанные на оценке их деятельности.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ** — компьютеризованная деловая игра, дающая возможность проводить оценочные расчеты эффективности управленческих действий.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ** — организованная педагогическая деятельность, направленная на формирование экономического сознания учащихся, в процессе осуществления которой они усваивают сумму понятий и представлений об организованной и эффективной экономике, развитии производительных сил, производственных отношениях, действующем хозяйственном механизме. Экономическое воспитание обеспечивает развитие экономического мышления, формирование нравственных и деловых качеств, таких как общественная активность, предприимчивость, хозяйское, бережное, честное отношение к общественному достоянию, ответственность, стремление к высокой рентабельности, обновлению технологических процессов и оборудования, высокому качеству, личному успеху и благополучию. Экономическое воспитание осуществляется на уроках по всем основным предметам, в процессе практической деятельности, в беседах, посвященных обсуждению конкретных проблем экономики. Большое значение в системе экономического воспитания имеют встречи с руководителями предприятий и хозяйств, представителями

бригад. Все это способствует профориентации юношей и девушек.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** — всякая деятельность по производству и реализации товаров (работ, услуг) а также любая деятельность, направленная на получение дохода (прибыли) независимо от результатов такой деятельности.

**ЭКСПЕРИМЕНТ** (от лат. *experimentum* — проба, опыт) — научно поставленный опыт, наблюдение исследуемого явления в точно учитываемых условиях, позволяющих следить за ходом явления и многократно воспроизводить его при повторении этих условий, напр., педагогический эксперимент. Отличается от наблюдения активным вмешательством в ситуацию исследователя, регистрирующего изменения в поведении изучаемого объекта. Если изучаемая область относительно неизвестна, то говорят о пилотажном эксперименте (см. Пилотажное исследование), результаты которого помогут уточнить направление дальнейшего анализа. Особую категорию образуют формирующие (обучающие) эксперименты (см. Формирующий эксперимент). Они позволяют направленно формировать особенности таких психических процессов, как восприятие, внимание, память, мышление.

**ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ** — исследование психических явлений с помощью экспериментальных методов наблюдения — теста и анкеты. Достижения экспериментальной психологии получили широкое распространение в различных сферах человеческой деятельности — от дошкольной педагогики до космонавтики — при исследовании психических процессов (памяти, мышления, ассоциаций, воли и пр.). Экспериментальная психология теснейшим образом связана с общим прогрессом теоретического познания.

**ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ** — образовательное учреждение, работающее по экспериментальному учебному плану или учебным программам.

**ЭКСПЕРТНАЯ ОБУЧАЮЩАЯ СИСТЕМА (ЭОС)** — обучающая программная система; являясь средством представления знаний, способна в рамках диалога с пользователем объяснить ход рассуждений при решении задачи в виде, понятном обучаемому. ЭОС обеспечивает: пояснения к стратегии и тактике решения задач при диалоговой поддержке процесса решения; контроль уровня знаний, умений и навыков с диагностикой ошибок по результатам обучения и оценкой досто-

верности контроля; автоматизацию процесса управления самой системой в целом. ЭОС ориентирует обучаемого на самостоятельную работу, инициирует развитие познавательной деятельности, повышает мотивацию обучения за счет самостоятельной деятельности и возможности самоконтроля и самокоррекции.

## 2. ИНВЕСТИЦИИ

**ИНВЕСТИЦИИ** — долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения. Различают следующие виды инвестиций: государственные, образуемые из средств государственного бюджета, из государственных финансовых источников; иностранные — вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами, иностранными банками, компаниями, предпринимателями; частные, образуемые из средств частных, корпоративных предприятий и организаций, граждан, включая как собственные, так и привлеченные средства. Выделяют производственные инвестиции, направляемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, и интеллектуальные, вкладываемые в создание интеллектуального, духовного продукта. Также рассматривают контролирующие, прямые инвестиции, обеспечивающие владение более чем 50% голосующих акций другой компании, и неконтролирующие, обеспечивающие владение менее чем 50% голосующих акций другой компании.

**ИНВЕСТИЦИИ В ЗАПАСЫ** - увеличение размеров складских запасов предприятия, включающих основные и вспомогательные материалы, незавершенную и готовую продукцию.

**ИНВЕСТИЦИИ ИНДУЦИРОВАННЫЕ** - инвестиции, вызываемые потребностью общества в соответствующих товарах и услугах, на получение, которых используются эти инвестиции.

**ИНВЕСТИЦИИ НЕФИНАНСОВЫЕ** - неденежные инвестиции в форме вложения прав, лицензий, ноу-хау, имущества, в проект, в предприятие, в дело.

**ИНВЕСТИЦИИ ПОРТФЕЛЬНЫЕ** - 1) инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг; 2)

небольшие по размеру инвестиции, которые не могут обеспечить их владельцам контроль над предприятием.

**ИНВЕСТИЦИИ ПРЯМЫЕ** - 1) вложения, вкладываемые непосредственно в производство и сбыт определенного вида продукции; 2) вложения, обеспечивающие обладание контрольным пакетом акций.

**ИНВЕСТИЦИИ РЕАЛЬНЫЕ** - долгосрочные вложения средств в материальное производство, в материально-вещественные виды деятельности.

**ИНВЕСТИЦИИ ФАКТИЧЕСКИЕ** - объем реально осуществленных за определенный период капиталовложений государства и частных лиц, включая как плановые, так и внеплановые инвестиции.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** - вложение средств, инвестирование; совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ** - организация в лице кредитно-финансового института (учреждения), аккумулирующая денежные средства частных инвесторов, привлекаемые посредством продажи им выпускаемых собственных ценных бумаг. Привлеченные денежные средства инвестиционная компания размещает в своей стране и за рубежом путем покупки акций и облигаций предприятий. Различают инвестиционные компании закрытого типа, имеющие фиксированную структуру капитала, и открытого типа, изменяющие структуру капитала за счет периодического выпуска акций.

**ИНВЕСТОР** (от англ. investor — вкладчик) — юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. Инвестиционный капитал, вкладываемый инвестором, может быть представлен в виде финансовых ресурсов, имущества, интеллектуального продукта. Инвесторы не просто вкладывают капитал в дело, подобно бизнесменам, но осуществляют долговременные вложения в достаточно крупные проекты, связанные со значительными производственными, техническими, технологическими преобразованиями, новшествами.

**ИНВЕСТОР АГРЕССИВНЫЙ** - инвестор, готовый идти на риск ради получения высоких дивидендов.



**ИНВЕТОР ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ** - инвестор, являющийся физическим лицом,

**ИНВЕТОР ИНОСТРАННЫЙ** - иностранное физическое или юридическое лицо, иностранное государство, международная организация, правомочные осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения.

**ИНВЕТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ** - кредитно-финансовый институт, выступающий в роли держателя акций.

**ИМПОРТ** — ввоз товаров, работ, услуг, технологий, капиталов, результатов интеллектуальной собственности.

**ИМУЩЕСТВО** — совокупность вещей и материальных ценностей, находящихся в собственности физических или юридических лиц.

**ИНЖИНИРИНГ** (англ. engineering — инженерное искусство) — предоставление на коммерческой основе инженерно-консультационных услуг, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовка технико-экономических обоснований проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции.

**ИНИЦИАТИВА** (от лат. initiare — начинать) — почин, внутреннее побуждение к новым формам деятельности, предприимчивость, руководящая роль в каком-либо действии; представляет собой разновидность общественной активности, социального творчества, предпринимаемого лицом или группой. Инициатива выражается в добровольной деятельности на благо общества или в личных интересах, в творческом отношении к труду; характеризуется тем, что человек берет на себя большую меру ответственности, чем этого требует простое соблюдение общепринятых норм. С точки зрения содействия общему благу необходимо отличать полезную инициативу от асоциальной, проявляющейся в отклоняющемся поведении и направленной, как правило, на осуществление частного интереса.

**ИНИЦИАТИВНОСТЬ** (от лат. initiare — начинать) — черта личности, характеризующаяся предприимчивостью, способностью и склонностью к самостоятельным, активным действиям; развивается с помощью системы дидактических методов, приемов и средств в процессе учения. Формированию инициа-

тивности могут препятствовать угнетающие личность запрети-тельные, авторитарные методы воспитания.

**ИННОВАЦИЙ-МОДЕРНИЗАЦИИ** — один из основных типов инновационных подходов к обучению — модернизация учебного процесса, направленная на достижение гарантированных результатов в рамках его традиционной репродуктивной ориентации. Лежащий в их основе технологический подход к обучению нацелен прежде всего на сообщение учащимся знаний и формирование способов действий по образцу и ориентирован на высокоэффективное репродуктивное обучение.

**ИННОВАЦИИ-ТРАНСФОРМАЦИИ** — инновации, которые преобразуют традиционный учебный процесс, направлены на обеспечение его исследовательского характера, организацию поисковой учебно-познавательной деятельности. Соответствующий поисковой подход к обучению предполагает прежде всего формирование у учащихся опыта самостоятельного поиска новых знаний и их применения в новых условиях, формирование опыта творческой деятельности в сочетании с выработкой ценностных ориентаций.

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ** — включение преподавателя в деятельность по созданию, освоению и использованию педагогических новшеств в практике обучения и воспитания учащихся, создание в образовательном учреждении определенной инновационной среды. Современной профессиональной школой накоплен богатый педагогический опыт, который должен быть реализован в конкретной преподавательской деятельности.

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ** — управляемые процессы создания, восприятия, оценки, освоения и применения педагогическим сообществом педагогических новшеств, рассматриваемых в единстве.

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ** — технологии, ориентированные на формирование системного творческого технического мышления учащихся и их способности генерировать нестандартные технические идеи при решении творческих производственных задач.

**ИННОВАЦИОННЫЙ УРОК** — занятие, имеющее нестандартную, нетрадиционную, гибкую, вариативную структуру и ориентированное на повышение интереса учащихся к обучению посредством новой формы организации их учебной дея-

тельности. По форме проведения можно выделить уроки в форме соревнований и игр (конкурсы, турниры, деловые игры и др.); уроки – публичные формы общения (пресс-конференции, аукционы, бенефисы и др.); уроки – имитации деятельности учреждений (суд, ученый совет, редакционный совет и др.).

**ИННОВАЦИЯ, НОВОВВЕДЕНИЕ** (от англ. *innovatio* – нововведение) – 1) нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности; 2) инновация в обучении – введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, в организацию совместной деятельности преподавателей, мастеров производственного обучения, учащихся; изменения в стиле мышления.

**ИНСПЕКЦИОННЫЙ КОНТРОЛЬ** – контроль, осуществляемый специальным уполномоченным органом или лицом для проверки действительности ранее выполненного контроля.

**ИНСТИТУТ** (от лат. *institutum* – установление, учреждение) – 1) самостоятельное учреждение высшего образования или часть (структурное подразделение) университета, академии, реализующее образовательные программы по ряду направлений науки, техники и культуры, а также, как правило, образовательные программы послевузовского образования; 2) научно-исследовательское учреждение, осуществляющее определенный вид деятельности; 3) совокупность норм права в какой-либо области общественных отношений, та или иная форма общественного устройства.

### **3. МАРКЕТИНГ**

**БИЗНЕС** – предпринимательская деятельность.

**БРОКЕР** – посредник, совершающий различные сделки на рынке товаров, ценных бумаг и услуг.

**ЛИЗИНГ** – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передачи его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату.

**ЛИЦЕНЗИЯ** — официальный документ, разрешающий осуществление указанного в нем вида деятельности в течение установленного срока.

**МАРКЕТИНГ** — (от англ. market — рынок, сбыт) — 1) деятельность в сфере рынка товаров, услуг, ценных бумаг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта товаров, развития и ускорения обмена, направленная на изучение существующего и потенциального спроса покупателя на товары и услуги с целью получения максимальной прибыли; 2) система стратегического управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, фирмы, направленная на максимизацию прибыли посредством учета и активного влияния на рыночные условия.

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ** маркетинговый анализ — изучение рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынке.

**МАРКЕТ-МЕЙКЕР** (англ. market maker) — высококвалифицированный работник фондовой биржи, менеджер рынка ценных бумаг, отслеживающий ход процессов на фондовом рынке, оценивающий тенденции, ожидаемую доходность, надежность ценных бумаг, информирующий участников рынка о ценах, курсе, дивидендах.

**МАРКЕТИНГ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ** — система управления образовательной, учебно-производственной и сбытовой деятельностью образовательного учреждения, выявляющая потребности в образовательных программах и др. образовательных услугах, продукции и видах работ и обеспечивающая их реализацию с целью получения максимальной прибыли.

**МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ** (от англ. mass communication — массовое общение) — систематическое распространение информации (через печать, радио, телевидение, кино, звукозапись, видеозапись) с целью утверждения духовных ценностей общества и оказания воздействия на оценки, мнения и поведение людей. Возникновение массовой коммуникации связано с изобретением печатного станка (И. Гутенберг) и появлением многотиражной книги (15 в.). В отечественной педагогике рассматриваются: образовательный аспект массовой коммуникации, связанный с просвещением широких слоев населения и использованием средств массовой коммуникации в структуре

обучения, и воспитательный аспект, который реализуется через организацию специальных информационных потоков.

**МАСТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ** — педагогический работник в системе профессионально-технического образования. Его главная задача — обеспечить подготовку конкурентоспособных рабочих, обладающих глубокими профессиональными знаниями и навыками, умеющих творчески применять их и осваивать технику и технологию.

**МАСТЕРСТВО** — высокая степень овладения определенным видом специализированной деятельности; основывается на глубоком понимании дела, сочетаемом с развитыми умениями осуществлять рациональные и эффективные действия.

**МАТЕРИАЛЫ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ** — научный неперiodический сборник, содержащий программы, доклады, рекомендации, решения, тезисы докладов научной конференции.

**МЕНЕДЖЕР** (от англ. manage — управлять) — специалист по управлению производством и обращением товаров, наемный управляющий. Менеджеры организуют работу на фирме, руководят производственной деятельностью групп сотрудников фирмы. Менеджер является должностным лицом фирмы, компании, в которой он работает, и входит в средний и высший руководящий состав фирм.

**МЕНЕДЖЕРИЗМ** - 1) практика управления. руководство производством, фирмой, осуществляемое менеджерами, управляющими; 2) течение, направление, экономической мысли, изучающее и рассматривающее роль управления, менеджеров в экономике.

**МЕНЕДЖМЕНТ** - 1) совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственным персоналом с использованием достижений науки управления. Основная цель менеджмента — достижение высокой эффективности производства, лучшего использования ресурсного потенциала предприятия, фирмы, компании; 2) руководство предприятия, фирмы, руководящий орган.

**МЕНЕДЖЕР** (от англ. manager — управляющий) — 1) профессиональный управляющий предприятия, наемный руководитель производства, обладающий ограниченной самостоятельностью в административно-хозяйственной сфере, администратор; специалист в области управления; 2) член руководящего состава компании, банка, финансового учрежде-

ния, их структурных подразделений; 3) предприниматель в профессиональном спорте, организующий тренировку и выступления спортсменов (в особенности в Англии).

**МЕНЕДЖЕР ОБРАЗОВАНИЯ** — работник, профессионально осуществляющий функции управления образованием на основе современных научных методов руководства. Существует три группы (уровня) менеджеров образования. К первой группе (высший уровень) относится административный персонал образовательных учреждений и органов управления образованием; вторую группу (средний уровень) составляют руководители методических, юридических, финансово-экономических и иных служб системы образования; третья группа — учитель как организатор управления учебно-познавательной деятельностью учащихся.

**МЕРТВАЯ ТОЧКА** — уровень производства, достигнув которого фирма способна покрыть все издержки и начинает приносить прибыль. В физическом выражении мертвая точка является уровнем выпуска продукции, характеризующим минимально допустимый порог активности фирмы. Выраженная через стоимость, мертвая точка соответствует величине выручки от продаж, равной сумме постоянных и переменных издержек.

**МЕНТАЛИТЕТ, МЕНТАЛЬНОСТЬ** (от лат. *mentalis* — умственный, духовный) — совокупность воззрений, взглядов и умонастроений, воплощенных в традициях, обычаях и ритуалах, характерных для определенной социальной, национально-этической или территориальной общности, отражающая особенности психического склада и образа мыслей ее членов. Термин также употребляется применительно к отдельным лицам при характеристике особенностей их мировосприятия, склада ума, уровня развития интеллекта, духовных запросов, эстетических пристрастий.

**МЕНТОРСКАЯ ПЕДАГОГИКА** — учебно-воспитательная практика, построенная на схоластических рассуждениях, на словесных методах, употребляемых в форме резонерских наравоучений, поучений, нотаций; обучаемый рассматривается как пассивный объект воздействия, обязанный следовать наставлениям педагога.

**МЕТОД ГРУППОВОЙ ДИСКУССИИ** — 1) применяемый в практике руководства коллективами способ организации совместной деятельности, имеющий целью интенсивное и про-

дуктивное решение групповой задачи; 2) прием, позволяющий с помощью системы логически обоснованных доводов воздействовать на мнение, позиции и установки участников дискуссии в процессе непосредственного общения. Существуют различные формы организации метода групповой дискуссии — от простых производственных совещаний до специально подготовленных форм типа «мозговой атаки» (см. Метод «Дельфи»); сфера применения метода — любые формы совместной деятельности, требующие согласованных групповых решений.

**МЕТОД «ДЕЛЬФИ», МЕТОД МОЗГОВОГО ШТУРМА, МЕТОД МОЗГОВОЙ АТАКИ** — 1) эк. метод быстрого поиска решений, основанный на их генерации в процессе «мозговой атаки», проводимой группой специалистов, и отбора лучшего решения, исходя из экспертных оценок; используется для экспертного прогнозирования путем организации системы сбора и математической обработки экспертных оценок; 2) пед. метод группового обучения на процессе совместного разрешения поставленных в ходе организованной дискуссии проблем; участников побуждают к свободному выдвижению идей с их последующим критическим анализом.

**МЕТОД НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ** — способ добывания, выявления достоверных, убедительных фактов о реальной действительности, знаний о существующих между явлениями связях и зависимостях, о закономерных тенденциях их развития, способ обобщения добытых сведений и их оценки.

**МЕТОД ТЕСТОВЫХ СИТУАЦИЙ** — метод, с помощью которого педагог создает социальные условия, в которых каждый из компонентов учебно-профессиональной деятельности проявляется наиболее отчетливо; один из методов мониторинга.

**МЕТОД ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК** — пед. комплекс логических и математических процедур, направленный на получение от специалистов информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и выбора рациональных решений. Суть метода состоит в проведении экспертами анализа проблемы с качественной или количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов индивидуальных мнений (см. также метод «Дельфи»). С помощью экспертного метода может проводиться анализ сложных педагогических процессов, характеризующихся в основном качественными, неформализуемыми признаками; прогнозирование развития отрасли знания, про-

цессов обучения и воспитания и их взаимодействия с внешней средой; оценка альтернативных решений и выделение наиболее предпочтительных вариантов организации учебно-воспитательного процесса. Серьезным недостатком метода является то, что он не исключает субъективизма в оценке знаний и умений учащихся, ставит результаты оценки в зависимость от личных профессиональных и моральных качеств эксперта (в роли которого чаще всего выступает преподаватель или экзаменационная комиссия); к достоинствам метода можно отнести относительную простоту, дешевизну и доступность для массовой практики.

– **РЕКЛАМА** – распространяемая в любой форме информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях, которая предназначена для определенного круга и призвана формировать или поддерживать интерес к этому физическому или юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям.

**СПРОС** – платежеспособная потребность потребителей на различные товары, работы, услуги, денежные средства и другие объекты.



## ГЛАВА 6

# МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

### 6.1. Вопросы и задания

1. Что такое маркетинг? Дайте определение маркетинга известных вам исследователей. Согласны ли вы с их мнением? Аргументируйте свой ответ. Если не согласны, - дайте собственное представление о маркетинге. Аргументируйте его.

2. Можно ли провести маркетинг необходимого количества экономистов в республике в 2010 году, если известно, что в 2001 году Ташкентский государственный экономический университет окончило 409 студентов? Если ваш ответ утвердительный объясните, как вы это определили.

Если ваш ответ отрицательный, то на чем он основан?

3. Можно ли ответить на вопрос — достаточно ли нам сегодня (2001 год) врачей, если известно, что население республики составляет 24,2 млн. чел., а в 1997 году доля студентов — медиков в общей численности студентов составила мене 5 %, а в приеме — менее 3,5%? Каковы сложности этой задачи? Решаема ли она?

4. Согласно Национальной программе по подготовке кадров, высшее образование ныне слагается из «бакалавриата» и «магистратуры». Какое значение имеет это обстоятельство при подсчете необходимого количества специалистов для трудоустройства выпускников, если известно, что 80 % из них обучается в Ташкенте, притом некоторая часть на коммерческих началах, 1/4 выпускников устроилась самостоятельно, 55 % имеет гуманитарное образование, а 53,1 % - женщины. Каких данных не хватает для решения этой задачи? Какие маркетинговые исследования надо провести, чтобы она стала решаемой?

5. Можно ли рассчитать число выпускников вузов республики, если известно, что доля самостоятельно устроившихся студентов в 2001 году составила 35,7 %, в 1996 году в промышленных отраслях

обучалось 36 %, в сельском хозяйстве — 9, в экономике (вместе с правом) — 9,2, в искусстве — 1 %. Дайте полный ответ.

6. Имеется ли информация для проведения маркетинга в следующих данных: в 1996-1997 г.г. среди зачисленных в вузы РУз почти три четверти составляли выпускники средних школ, почти пятую часть — окончившие колледжи, около 5% - выпускники учреждений среднего профессионального образования, и наконец, 1,8 % лица, получающие второе высшее образование. А всего численность лиц с высшим образованием в 1997 году составила 101 тыс.чел.. Что из этого вытекает? Какие маркетинговые исследования можно провести при имеющихся условиях?

7. В учебном заведении N план приема студентов (по гранту) составляет 300 чел. Переходящий контингент на начало года — 870 чел., план выпуска — 200, отсев — 40. Можно ли определить контингент студентов на конец года, если известно, что начало занятий в вузе с 1 сентября, а число профессорско-преподавательского состава — 50?

8. Что представляет собой Постановление Кабинета Министров №48 (от 28 января 1998 г.) «О мерах по ускорению формирования рынка образовательных услуг... Как оно называется полностью? В чем его особенность? Какие проблемы оно решает?

Как, по вашему мнению, почему оно было принято? Поможет ли оно в реальной жизни: если да, то в чем? Если нет, то почему? Что изменится или уже изменилось в высших образовательных учреждениях после принятия этого постановления за прошедшие годы? В будущем? А как влияет это постановление на судьбу учащихся, студентов, преподавателей? работодателей, предоставляющих рабочие места молодым специалистам?

9. Известно, что общие расходы на образование в процентах от ВВП в США составляют 8% во Франции — 5,8 — в Германии — 5, в Японии — 4,7. Какие цифры и по каким странам вы можете назвать еще? Каковы эти показатели в нашем государстве? Можете ли вы сказать, что изменилось в этом вопросе в нашей республике в последние годы? Что, по-вашему мнению, преобладает - рост или спад расходов, в чем это выражается? Чем вы можете подтвердить ваши утверждения?

10. Влияют ли на маркетинговые исследования такие показатели, как стипендия студентов, зарплата профессорско-преподавательского состава, затраты на капитальное строительство, приобретение лабораторного оборудования, средства,

затраченные на спортивную и культурно-просветительскую работу, расходы на отопление и освещение аудиторий и других помещений учебного заведения? Если ваш ответ «да» - аргументируйте его и подкрепите примерами. Если ответ «нет» - объясните аргументированно - почему.

11. Что вы знаете о Национальной программе по подготовке кадров? В чем ее особенности? Какое значение она имеет в реформировании системы образования в целом и высшего, в частности? Какие еще документы об образовании вы можете назвать? Какую роль они играют или уже сыграли в судьбе молодежи? Какие типы новых учебных заведений появились в результате реализации программных документов по образованию? Отразилось ли их принятие на вашей личной жизни или ваших близких, в чем это проявилось? Какой оценки, по вашему мнению, заслуживают эти документы? Что они меняют в мышлении молодежи, как отражаются на поступках, поведении в повседневной жизни? Чего, по вашему мнению, в них не хватает. Дайте полные, исчерпывающие ответы.

12. В связи с чем Ташкентскому государственному университету присвоен статус «Национального университета» (Указ Президента РУз от 28 января 2000 г.)? Что по-вашему изменилось после этого, как такое событие отразилось на престиже его выпускников? Имеет ли это обстоятельство отношение к маркетингу? Аргументируйте свой ответ.

13. Известно, что с обретением независимости в Узбекистане появилось (за 10 лет) более 3600 совместных предприятий, в частности таких, как: «Зарафшан-Ньюмонт», «Кока-Кола», «Спектр», «Узтехсано», «Узкейстрактор», «Узсамсунгэлектроникс», «СамкочАвто», «Совпластитал» и много других. Имеет ли это обстоятельство значение при приеме студентов в вузы; при прогнозировании их трудоустройства? Можно ли ответ на поставленный вопрос назвать маркетинговым исследованием. Что реально необходимо провести в связи с названными цифрами и обстоятельствами? Как можно назвать этот метод маркетинга?

14. Как, по вашему мнению, увеличится или снизится необходимость в специалистах фабрики «Узбек ипаги» в 2002 г., если известно, что объем выпускаемой продукции в 1997 г. на этом производстве составлял 1244,0 тонны, а к названному сроку удвоится, численность работающих в 1997 г. составляла 9452 чел., в 2000 г. внедрено новой техники на сумму 840 тыс.,

а в 2001 - на 1240 тыс. В 1997 г. это предприятие было убыточным — 25,2 млн. сум, в 1999 +38,4 млн. сум. Рентабельность в 2000 г. составила 13,1%. Средний разряд рабочих III-IV?

15. В январе 1997 г. в нашей республике был создан фонд Президента Узбекистана Ислама Каримова «Умид». Каковы задачи этого фонда? Имеет ли его создание какое — либо отношение к маркетингу? Хорошо это или плохо, по вашему мнению, что число соискателей, получающих гранты фонда «Умид» ежегодно увеличивается? Как соотносится с этим учреждение Республиканского Фонда «Устоз»? Какова его основная цель? Учитывая, что маркетинг не может обойтись без информации, можно ли назвать «Устоз» маркетинговым центром? Как способствует фонд реализации Национальной программы по подготовке кадров? Могут ли считаться данные фонда достаточными для маркетинговых исследований? В своем ответе опирайтесь на конкретные факты.

16. В нашей республике 61 высших учебных заведения. Некоторые из них дублируют подготовку специалистов одного и того же профиля. Как следует поступить ректору, скажем, Джизакского педагогического института при прогнозировании приема студентов на 2005 г, если он заранее знает, что специалистов с педагогическим образованием готовят и другие вузы Узбекистана? Какие маркетинговые исследования следует произвести, прежде чем придти к окончательному выводу? Перечислите конкретно необходимые для этого данные и назовите способы маркетинга.

17. Согласно маркетинговым исследованиям Министерства высшего и среднего специального образования республики потребность в приеме в вузы республики на 1999-2000 учебный год составила (по заявкам) 21 тысячу чел., в процентном отношении по вилоятам республики это составило: по Каракалпакстану — 3, по Бухарскому — 5, по Андижанскому — 6, Навоийскому — 8, Самаркандскому — 9, Ташкентскому 39% и т.д. По областям знаний: гуманитарные науки и искусство — 17 %, здравоохранение и социальное обеспечение - 5%, Бизнес и право — 26%, фундаментальные науки — 9%, образование — 23%, с/х — 4 %, инженерно-техническое — 17%. Достаточно ли этих данных, чтобы сбалансировать потребности, скажем, предприятия «Зарафшан-Ньюмонт» в специалистах в 2002 году и прием в Навоийский государственный горный институт, если известно, что численность его студентов в 1999 году состав-

ляла 2366 чел, образование здесь можно получить по 4 специальностям, а число преподавателей-127?

18. Как вы представляете себе деятельность маркетинговых служб вузов? Что необходимо сделать, на ваш взгляд, чтобы исключить формализм в формировании заказов на специалистов, осуществить исследования в потребности конкретного региона, например, г. Ташкента, с учетом открытия новых производств, применения новых технологий, расширения границ частного бизнеса? Назовите данные, которые могут вам понадобиться, если вы представите себя, скажем, на месте ректора Ташкентского государственного экономического университета. А как изменится ситуация, если вы станете ректором Ташкентского государственного технического университета? А если вы возглавите Ташкентскую палату товаропроизводителей и предпринимателей — какие маркетинговые шаги вы предпримите в этом случае?

19. Представьте схематично (в виде графика, таблицы, схемы) информационную модель маркетинга высшего образования. Назовите основные источники информации и задачи, решаемые на разных уровнях маркетинговой деятельности (министерства — организации — предприятия-ассоциации и т.д., вузы — лицеи — профессиональные колледжи). Какой должна быть информация в зависимости от ее источника? Что кроме информации необходимо для решения задач маркетинга в профессиональном образовании?

20. На каких условиях осуществляется подготовка кадров в вузах? А послевузовское образование? Что такое образовательный грант? Как вы себе представляете обучение на платно-контрактной основе? Назовите основные пункты контракта со стороны вуза и абитуриента. Может ли контракт быть расторгнут — при каких обстоятельствах? На какие службы вузов возложена ответственность по формированию контингента обучающихся и других показателей приема на платно-контрактной основе? В чем она заключается? Могут ли на платно-контрактной основе обучаться в нашей республике иностранцы? Какие показатели учитываются при выделении образовательных грантов? Кто решает судьбу абитуриента, желающего обучаться на платно-контрактной основе? Какие документы регламентируют прием в вузы на основе контрактов?

## Ваша самооценка

Предлагаем, тест для оценки Вашего личного стиля делового общения. Результаты этого теста будут известны только Вам, поэтому постарайтесь отвечать искренне на все вопросы.

Из каждой пары утверждений выберите одно — то, которое, Вы считаете, наиболее соответствует Вашему поведению. При этом будьте, пожалуйста, внимательны: при ответах ни одна пара не должна быть пропущена, нельзя также выбирать оба утверждения. Старайтесь отвечать спонтанно. Тест построен таким образом, что ни одно из приведенных ниже утверждений не является ошибочным.

1. Я люблю действовать.
2. Я работаю над решением проблем систематическим образом.
3. Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.
4. Мне очень нравятся различные нововведения.
5. Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.
6. Я очень люблю работать с людьми.
7. Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.
8. Для меня очень важными являются окончательные сроки.
9. Я против откладывания и проволочек.
10. Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.
11. Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет.
12. Я всегда стараюсь искать новые возможности.
13. Я сам люблю устанавливать цели, планы и т. п.
14. Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.
15. Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.
16. Я создаю проблемы другим людям.
17. Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.
18. Я нахожу, что действия, основанные на принципе «шаг за шагом», являются очень эффективными.

19. Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.
20. Я люблю творческое решение проблем.
21. Я все-время строю планы на будущее.
22. Я восприимчив к нуждам других.
23. Хорошее планирование — ключ к успеху.
24. Меня раздражает слишком подробный анализ
25. Я остаюсь невозмутимым, если на меня оказывают давление.
26. Я очень ценю опыт.
27. Я прислушиваюсь к мнению других.
28. Говорят, что я быстро соображаю.
29. Сотрудничество для меня является ключевым словом.
30. Я использую логические методы для анализа альтернатив.
31. Я люблю, когда у меня одновременно идут разные проекты.
32. Я постоянно задаю себе вопросы.
33. Делая что-либо, я тем самым учусь.
34. Я полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.
35. Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.
36. Я не люблю вдаваться в детали.
37. Анализ всегда должен предшествовать действиям.
38. Я способен оценить климат в группе.
39. У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.
40. Я воспринимаю себя как решительного человека.
41. Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов.
42. Я основываю свои действия на наблюдении и фактах.
43. Я могу открыто выразить свои чувства.
44. Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.
45. Я очень люблю читать.
46. Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать, организовать деятельность других.
47. Я не люблю одновременно заниматься несколькими вопросами.
48. Я люблю достигать поставленных целей.
49. Мне нравится узнавать что-либо о других людях.
50. Я люблю разнообразие.

51. Факты говорят сами за себя.
52. Я использую свое воображение настолько это возможно.
53. Меня раздражает длительная, кропотливая работа.
54. Мой мозг никогда не перестает работать.
55. Важному решению предшествует подготовительная работа.
56. Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.
57. Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.
58. Эмоции только создают проблемы.
59. Я люблю быть таким же, как другие.
60. Я не могу быстро прибавить два к двум.
61. Я примеряю свои новые идеи к людям.
62. Я верю в научный подход.
63. Я люблю, когда дело сделано.
64. Хорошие отношения необходимы.
65. Я импульсивен.
66. Я нормально воспринимаю различия в людях.
67. Общение с другими людьми значимо само по себе.
68. Я люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.
69. Я люблю организовывать что-либо.
70. Я часто перескакиваю с одного дела на другое.
71. Общение и работа с другими являются творческим процессом.
72. Сама актуализация является крайне важной для меня.
73. Мне очень нравится играть идеями.
74. Я не люблю попусту терять время.
75. Я люблю делать то, что у меня получается.
76. Взаимодействуя с другими, я учусь.
77. Абстракции интересны для меня.
78. Мне нравятся детали.
79. Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.
80. Я достаточно уверен в себе.

Теперь в шкалах, приведенных ниже, обведите те номера, на которые Вы ответили положительно, и посчитайте количество набранных Вами баллов по каждому из четырех стилей (один положительный ответ равен одному баллу). Максимально количество баллов по каждому стилю может быть 20. Если Вы получили по тому или иному стилю более 20 баллов, зна-



чит Вы где то ошиблись в подсчетах. Всего же у Вас сумма баллов по четырем стилям должна быть равна 40.

С.1:	1	8	9	13	17	24	26	31	33	40
	41	48	50	53	57	63	65	70	74	79
С.2:	2	7	10	14	18	23	25	30	34	37
	42	47	51	55	58	62	66	69	75	78
С.3:	3	6	11	15	19	22	27	29	35	38
	43	46	49	56	59	64	67	71	76	80
С.4:	4	5	12	16	20	21	28	32	36	39
	44	45	52	54	60	61	68	72	73	77

Самый простой и доступный метод — обратитесь к людям, которые вас хорошо знают: друзья, знакомые, коллеги. Попросите их написать на листке бумаги, что они считают вашими сильными сторонами, где, по их мнению, вы могли бы особенно эффективно применить свои способности, что для этого вам следовало бы сделать, какие качества мешают вам, каких не хватает и т. п. Можно воспользоваться вопросником, разработанным на основе американского пособия:

1. Что вы считаете моими сильными качествами?
2. На какие из моих качеств наибольший спрос на рынке труда?
3. Какие условия работы, по вашему мнению, наиболее подходят мне?
4. Что, по Вашему мнению, наиболее важно для меня в работе?
5. Какие качества, которые Вы во мне находите, я сам не замечаю?
6. Что Вы считаете моими недостатками?
7. Можете ли Вы порекомендовать профессию или профессию, подходящие мне в наибольшей степени?

Ответы предпочтительно получить в письменном виде, это гораздо эффективней.

## Как оценить свои профессиональные склонности?

Для оценки способностей и личностных качеств имеется множество психодиагностических методик. Специальные методики могут применять только квалифицированные специалисты. Если у вас нет возможности обратиться за консультацией к специалисту, воспользуйтесь предложенным тестом.

Предлагаемый тест, несмотря на небольшой объем и простоту выполнения, достаточно высокоэффективен.

Известный психолог академик У.Климов предложил способ ориентации в мире профессий, разделив профессиональную деятельность по содержанию труда на пять основных типов:

1. Профессии типа «ЧЕЛОВЕК—ПРИРОДА» Связаны с участием человека в процессах, протекающих в живой и неживой природе. Сюда можно отнести профессии, связанные с изучением Земли (геолог, геофизик, океанолог, метеоролог и т. д.), ее растительного и животного мира (ботаник, биолог, зоолог, генетик, орнитолог и др.), производством продукции животноводства и растениеводства (садовод, агроном, животновод, зоотехник, ветеринар и т. п.).

2. Профессии типа «ЧЕЛОВЕК—ТЕХНИКА» Связаны с использованием разнообразных машин и механизмов, приборов и инструментов. В эту группу можно отнести множество промышленных и строительных специальностей (сталевар, литейщик, кузнец, электросварщик, токарь, слесарь, электрик, штукатур, каменщик, столяр, швея, прядильщица, инженер и др.), а также вождение и обслуживание транспортных средств.

3. Профессии типа «ЧЕЛОВЕК-ЗНАКОВАЯ СИСТЕМА» В эту группу можно отнести разнообразные формы обработки информации. Это работа с системами: языковыми (библиограф, нотариус, лингвист, историк, философ, филолог, литературовед и т. д.), абстрактно-математическими (статистик, математик, кассир, бухгалтер, экономист, метролог и др.), графическими (чертежник, конструктор, картограф, штурман и т. п.), с системами и средствами обработки знаков (программист, оператор ЭВМ и т. п.).

4. Профессии типа «ЧЕЛОВЕК-ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ»

Это область искусства, художественной культуры, изобразительное творчество (архитектор, живописец, дизайнер,

скульптор и т. п.), художественную обработку материалов (гравер, модельер, ювелир и др.), создание художественных зрелищ (композитор, музыкант, дирижер, танцовщик, актер, режиссер, конферансье и т. п.).

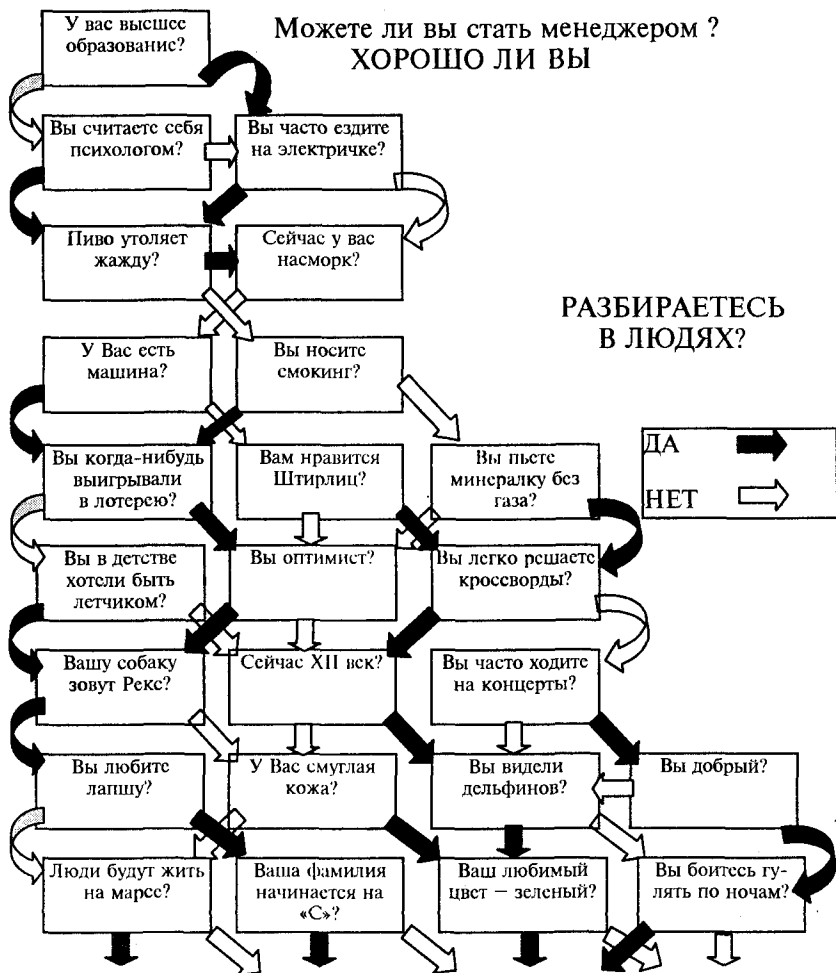
5. Профессии типа «ЧЕЛОВЕК—ЧЕЛОВЕК» Основным содержанием является общение. Здесь необходимо устанавливать и поддерживать контакты с людьми. Сюда относятся педагогические профессии (учитель, воспитатель, вожатый, тренер, преподаватель и т. д.), область юстиции (милиционер, арбитр, юрист-консульт, следователь, прокурор, адвокат), культпросветработа (библиотекарь, экскурсовод, гид, корреспондент и т. д.), сфера обслуживания (продавец, официант, парикмахер, бортпроводник и др.), медицина (санитар, фельдшер, медсестра, врач). Любому руководителю необходимы коммуникационные способности.

Для оценки своих склонностей выполните следующие инструкции: если вы согласны с приведенным утверждением, то поставьте знак «+» перед цифрой в колонке. Если вы не согласны, — знак «-». Если вы не знаете или колеблетесь, то просто зачеркните цифру. По каждой графе подсчитайте количество плюсов. Наибольшие полученные суммы указывают на наличие у вас тех или иных склонностей в выборе профессии.

Программа самооценки	Типы профессий				
	1	2	3	4	5
1. Легко знакомлюсь с людьми					1
2. Охотно и подолгу могу что-нибудь мастерить		2			
3. Охотно хожу в музеи, театры и др.				1	
4. Охотно и постоянно ухаживаю за растениями и животными	1				
5. Охотно и подолгу могу что-нибудь вычислять, чертить			1		
6. Охотно общаюсь со сверстниками или младшими, когда нужно помочь им, занять чем-либо и т. д.					1
7. Охотно и часто помогаю старшим ухаживать за растениями, животными	1				
8. Делаю мало ошибок в письменных работах					1
9. Мои поделки обычно вызывают интерес у товарищей, старших		2			
10. Старшие считают, что у меня есть какие-либо художественные способности					2

Программа самооценки	Типы профессий				
	1	2	3	4	5
11. Охотно читаю о растениях, животных	1				
12. Активно участвую в художественной самодеятельности					1
13. Охотно читаю об устройстве машин, приборов		1			
14. Охотно и подолгу могу решить трудные задачи, кроссворды, головоломки				2	
15. Легко улаживаю разногласия между сверстниками и младшими	1				
16. Старшие считают, что у меня есть способности к работе с техникой				2	
17. Мое художественное творчество одобряют		1			
18. Старшие считают, что у меня есть способности к работе с растениями, животными					1
19. Считаю, что обычно мне удается подробно и ясно излагать мысли в письменной форме			2		
20. Почти никогда не ссорюсь		1			
21. Мои поделки одобряют незнакомые люди					2
22. Без особого труда усваиваю незнакомые мне иностранные слова	1				
23. Мне часто случается помогать незнакомым людям				1	
24. Подолгу могу заниматься художественным творчеством		1			
25. Ухаживая за растениями, животными, стараюсь повлиять на ход их развития	2				
26. Люблю разбираться в устройстве машин, приборов и т.п.				2	
27. Мне обычно удается убедить сверстников или младших поступать так, а не иначе		1			
28. Охотно наблюдаю за растениями, животными					1
29. Охотно читаю научно-популярную, критическую, публицистическую литературу	1				
30. Пробую свои силы в художественном творчестве					1

## Можете ли вы стать менеджером? ХОРОШО ЛИ ВЫ



## РАЗБИРАЕТЕСЬ В ЛЮДЯХ?

Вашей проинателности можно только позавидовать. Провести вас практически невозможно. Менеджмент – маркетинг ваше призвание.	По-настоящему открытой книгой для вас являются только близкие вам люди. В остальных вы очень-то разбираетесь. И вроде довольны этим. А зря. Вы могли бы неплохо устроиться в жизни	Ваша неосведомленность относительно окружающего мира и человечества, его населяющего, просто паразительна Маркетинг – менеджмент не для вас	Если захотите, то любой человек будет у вас как на ладони. А залепнитеесь - так и будут вас все обманывать. Так что думайте.
---	--	---	--

## **6.3. ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ (Справочный материал)**

**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Министр высшего среднего  
специального образования  
Республики Узбекистан  
\_\_\_\_\_ С. С. Гулямов

### **ПОЛОЖЕНИЕ**

**О Главном управлении экономики, инвестиций и маркетинговой  
службы Министерства высшего и среднего специального  
образования Республики Узбекистан**

#### **1. Общие положения**

1.1 Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы является структурным подразделением центрального аппарата министерства, созданного на базе слияния Главного управления маркетинговой службы и Главного управления финансирования образования, науки и капитального строительства на основании постановления коллегии от 28.04.2000г. № 24/10 и приказа Минвуза РУз от 28.04.2000г. № 125.

В составе управления функционирует Центр маркетинговой службы. -

1.2. На Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы возложена координация деятельности Управления бухгалтерского учета отчетности и анализа, маркетинга в сфере подготовки кадров, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью хозрасчетных организаций, вопросы финансирования образования и науки, капитального строительства и ремонта, охраны труда и социальной защиты.

Начальнику управления предоставляется право подписи распоряжений по финансированию содержания учебных заведений и учреждений, банковских документов, утверждения смет расходов, штатных расписаний и отчетности министерства.

1.3. Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы осуществляет организационное и методическое руководство по формированию рынка образовательных

услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров, в привлечении инвестиций на развитие и совершенствование системы образования, планово-экономической работы в отрасли, капитально-строительства, развития и обеспечения материально-технической базы учебных заведений. Развивает принципы предпринимательской деятельности образовательных учреждений, организует работу по сбору, обработке и анализу государственной и отраслевой экономической статистики.

1.4. В своей работе Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы руководствуется законами Республики Узбекистан, постановлениями Кабинета Министров, приказами, распоряжениями, постановлениями коллегий Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан, настоящим Положением.

1.5. Главное управление имеет круглую печать с изображением Государственного герба Республики Узбекистан и своего наименования, угловой штамп.

## **2. Основные цели**

2.1. Основными целями и задачами Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы являются:

2.2. Формирование и реализация единой государственной экономической политики в области образования, обеспечение качества и научной обоснованности перспективного и текущего прогнозирования.

2.3. Разработка, внедрение и совершенствование экономических форм и методов хозяйствования с использованием хозяйственных принципов в образовательных учреждениях.

2.4. Формирование рынка образовательных услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров.

2.5. Координация работ экономических и маркетинговых служб высших учебных заведений.

2.6. Оказание маркетинговых услуг вузам по использованию зарубежных фондов, программ и подготовки проектов.

2.7. Координация работ по определению новых направлений образования и потребности в специалистах.

2.8. Установление связи с маркетинговыми службами системы высшего образования зарубежных стран в сфере подготовки кадров.

### **3. Основными задачами Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы являются:**

3.1. Координация и оказание практической помощи учебным заведениям в подготовке специалистов на платно-контрактной основе.

3.2. Координация работ по созданию банка данных для ориентации на рынке образовательных услуг и учета запросов на подготовку специалистов новых направлений образования, профессий и специальностей.

3.3. Руководство и координация деятельности маркетинговых служб вузов, разработкой стратегических маркетинговых планов по подготовке и переподготовке кадров в республике, а также за рубежом, совместно с фондами «Умид» и «Устоз».

3.4. Осуществление рекламной деятельности о возможностях и формах образовательных услуг, предлагаемых учебными заведениями Минвуза, участие в организации и проведении выставок, семинаров, конференций и симпозиумов по актуальным вопросам подготовки и переподготовки кадров по различным направлениям образования, содействие научным исследованиям конъюнктуры рынка образовательных услуг.

3.5. Обеспечение эффективных связей с министерствами и ведомствами потребителями подготавливаемых специалистов.

3.6. Разработка положений и нормативных документов по вопросам маркетинга, штатов, финансирования и капитального строительства.

3.7. Разработка рекомендаций по вопросам расширения форм и методов привлечения внебюджетных средств.

3.8. Формирование прогнозных параметров Госбюджета, «портфеля заказов» на специалистов и количественных параметров приема абитуриентов в вузы, финансовых планов по хозяйственным организациям, объемов средств по платно-контрактной форме обучения и прочих специальных (внебюджетных) средств.

3.9. Утверждение и доведение в установленном порядке смет расходов по подведомственным учебным заведениям и учреждениям.

3.10. Осуществление финансового планирования и текущего финансирования расходов по утвержденным сметам подведомственных учебных заведений и учреждений.



3.11. Постоянное совершенствование методики и практики прогнозирования финансирования, форм госстатотчетности.

3.12. Расширение и укрепление материально-технической базы учебных заведений за счет капитального строительства.

3.13. Разработка перспективных и текущих инвестиционных прогнозов капитального строительства.

3.14. Согласование основных параметров капитального строительства в Минмакроэкономстате РУз, в подрядных строительных министерствах, ведомствах объемов подрядных работ в разрезе исполнителей. Рассмотрение проектно-сметной документации по новому строительству.

3.15. Совместно с подрядными строительными организациями разрабатывает мероприятия по ускорению строительства и выполнению установленных заданий, осуществляет контроль за их выполнением.

3.16. Осуществление контроля за своевременностью взаиморасчетов учебных заведений с подрядными строительными организациями, осуществляющими капитальное строительство.

3.17. Комплектация пусковых объектов оборудованием и материалами поставки заказчика.

3.18. Осуществление постоянного контроля за соблюдением сметной стоимости строительства.

3.19. Разработка мероприятий по подготовке учебных заведений к работе в осенне-зимний период и к новому учебному году. Контроль за их выполнением.

3.20. Изучение состояния и перспективного развития материально-технической базы вузов в условиях рыночной экономики.

3.21. Вопросы реконструкции, капитального ремонта существующих зданий, сооружений и рассмотрение проектно-сметной документации.

3.22. Общее методическое руководство, оперативный контроль за деятельностью соответствующих подразделений подведомственных образовательных учреждений и организаций.

3.23. Организация контроля за правильным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов с соблюдением государственной штатной, бюджетной и отчетной дисциплиной.

3.24. Разработка и осуществление в установленном порядке мероприятий по совершенствованию условий оплаты труда работников, штатов образовательных учреждений.

3.25. Систематическая работа с письмами граждан учебных заведений и организаций по вопросам, относящимся к компетенции Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

Изучение состояния экономической работы, маркетинга в подведомственных учреждениях, оказание им практической помощи, анализ и обобщение для последующей реализации поступающих предложений по вопросам совершенствования прогнозирования финансирования, условий оплаты труда. Принятие мер к устранению недостатков в деятельности подведомственных образовательных учреждений и организаций.

#### **4. Функциональные права**

Главному управлению экономики, инвестиций и маркетинговой службы предоставляется право:

4.1. Представительствовать в Минмакроэкономстате, Минфине РУз, других органах и принимать участие в решении экономических вопросов отрасли.

4.2. Осуществлять оперативное руководство и контроль за экономической деятельностью подведомственных образовательных учреждений и организаций, подразделений маркетинговых служб вузов, соблюдением сметной стоимости строительства, своевременными взаиморасчетами учебных заведений с подрядными организациями, осуществляющими капитальное строительство.

4.3. Осуществлять контроль за ходом выполнения государственных заданий, выполнением договоров, соблюдением бюджетной, штатной и отчетной дисциплины.

4.4. Связываться в установленном порядке с министерствами, ведомствами, корпорациями, ассоциациями и организациями республики, хокимиятами и другими исполнительными органами на местах, а также с представителями зарубежных и международных организаций, фирмами, фондами по вопросам, входящим в компетенцию Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

4.5. Запрашивать у подразделений Минвуза и подведомственных ему организаций, у министерств и ведомств, посольств

Республики Узбекистан информационно-справочные материалы необходимые для решения задач Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

4.6. Проводить рабочие совещания, семинары с ответственными работниками учебных заведений, а также с представителями организаций и учреждений по вопросам относящимся к деятельности Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

4.7. Привлекать в установленном порядке экспертов республики, международных организаций, функционирующих в Узбекистане для консультаций, совместной оценки проектов и составления прогнозов развития образовательных услуг, реализуемых на рынке труда государственными и негосударственными службами.

4.8. Участвовать в переговорах с представителями зарубежных фирм, компаний, международных организаций выступающих заказчиками или пользователями подготавливаемых в вузах республики специалистов.

4.9. Получать электронные издания по информационной технологии, периодические издания и материалы, распространяемые на CD-ROM дисках, другие официальные материалы, освещающие конъюнктуру рынка труда и образовательных услуг, пользоваться системой Internet и электронной почтой.

4.10. Подготавливать и представлять руководству министерства предложения по совершенствованию экономической деятельности в отрасли, привлечению инвестиций, расширению образовательных услуг в сфере рынка труда.

4.11. В необходимых случаях приостанавливать бюджетное финансирование непосредственно подчиненных учреждений при наличии фактов финансовых нарушений, а также непредоставления отчетов о финансово-хозяйственной деятельности.

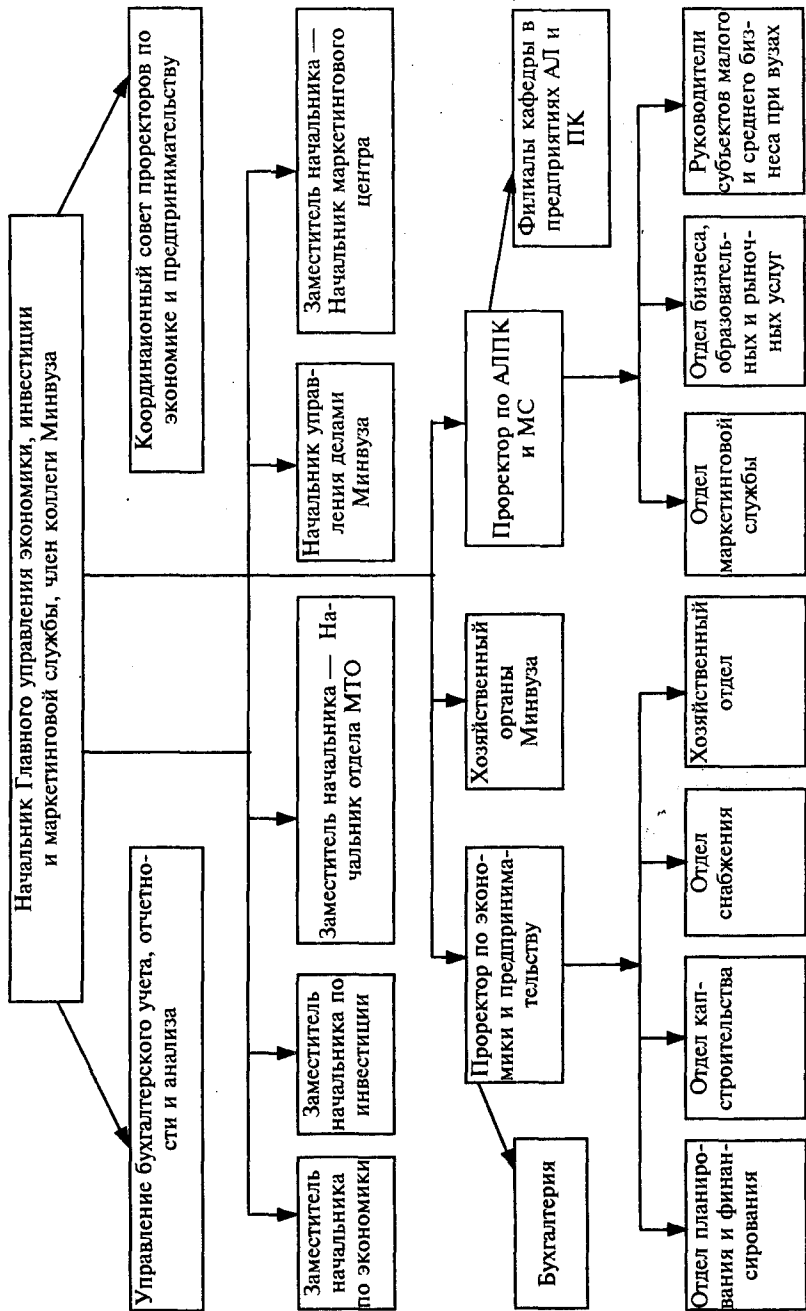
4.12. Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы, исходя из своих основных целей и задач, взаимодействует с другими структурными подразделениями Минвуза.

4.13. Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы возглавляется начальником, который назначается на должность и освобождается от должности Министром высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

Начальник несет персональную ответственность за работу управления.

4.14. Штатное расписание Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы утверждается Министром высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

4.15. Главное управление экономики, инвестиций и маркетинговой службы подчиняется Министру высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.



## Приложение к Положению о Главном управлении экономики, инвестиций и маркетинговой службы

**Функциональные обязанности сотрудников Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы, за исполнение которых они несут персональную ответственность по занимаемой должности,**

Состав:

Начальник управления	-1
Заместитель начальника управления	-1
Главный специалист - заместитель начальника управления	-1
Главный специалист	-2
Центр маркетинговой службы	-4

**Функциональные обязанности:**

**Начальника управления:**

- руководство работой управления;
- контроль за деятельностью управления, организация по:
  - организационному и методическому руководству экономической работы, капитальному строительству отрасли, привлечению инвестиций на развитие высшего образования, формированию рынка образовательных услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров;
  - координации работ по определению новых направлений образования и потребности кадров;
  - осуществление рекламной деятельности о возможностях и формах образовательных услуг, предлагаемых учебными заведениями Минвуза;
  - установлению связей с министерствами и ведомствами, корпорациями, ассоциациями и организациями республики, хокимиятами и другими исполнительными органами на местах, а также с представителями зарубежных международных организаций, фирмами, фондами по вопросам входящим в компетенцию Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы;
  - развитию предпринимательской деятельности и привлечению внебюджетных средств в образовательных учреждениях,
  - разработке прогноза инвестиционных программ;

анализу состояния строек и контролю за ходом строительства объектов;

- осуществляет финансирование объектов капитального строительства;

- осуществляет контроль за рациональным использованием бюджетных средств, выделяемых на капитальное строительство и капитальный ремонт;

- координирует работу отделов капитального строительства учебных заведений;

- принимает участие в планерных совещаниях, проводимых подрядными организациями;

- оказывает практическую помощь учебным заведениям с выездом на места по вопросам: открытие финансирование и заключение договоров, в ускорении хода строительства и обеспечении ввода объектов в эксплуатацию, капитального ремонта;

- участвует в рассмотрении проектно-сметной документации по объектам строительства;

- занимается вопросами перспективного развития материально-технической базы;

- осуществляет контроль за подготовкой учебных заведений к осенне-зимнему периоду и новому учебному году;

- курирует работу ПКБ по вопросам капитального ремонта,

- подготавливает материалы на коллегия по вопросам капитального строительства и капитального ремонта, подготовки учебных заведений к осенне-зимнему периоду и новому учебному году.

### **Ведущий специалист:**

- разработка годовых прогнозов капитального строительства по основным показателям;

- анализ технического состояния зданий общежития и учебных корпусов;

- принимает участие в планерных совещаниях по вопросам капитального строительства и капитального ремонта с выездом на места;

- решение производственных и технических вопросов, возникающих в процессе строительства и капитального ремонта,

- оказывает помощь учебным заведениям в согласовании договорных цен (кап строительства и капремонта);

- контролирует с выездом на места ход работ по капитальному ремонту зданий общежития, учебных корпусов, инже-

нерных коммуникаций и оказывает практическую помощь в решении вопросов.

- определяет перечень объектов в разрезе учебных заведений, подлежащих капитальному ремонту и представляет на рассмотрение руководства.

**Главный специалист:**

- разрабатывает сводные сметы по § 27 "методработа", § 44 "Бизнес-школы", § 47 "вузы" и по § 48 "Институты повышения квалификации и ФПК":

- ведет учет кредитов в разрезе параграфов и смет расходов учебных заведений и учреждений;

- разрабатывает и представляет на утверждений годовые сметы по 37 вузам и техническим колледжам, по ИПВССШ и Главному управлению службы маркетинга, 22 Бизнес-школам, 3 институтам повышения и 30 факультетам повышения квалификации, НИИПФ при ТашГУ, УзРНИТК "Фан ва тараккиет" и

- участие в работе Государственных комиссий по приемке в эксплуатацию, законченных строительством объектов;

- развитию и обеспечению материально-технической базы подведомственных образовательных учреждений и организаций;

- согласованию и решению перспективных и текущих прогнозов Госбюджета, «портфеля заказов» на специалистов и количественных приемов абитуриентов в вузы, инвестиционных программ в Министерстве макроэкономики и статистики, Минфине, Минтруде и других органах,

- осуществлению координации деятельности Управления бухгалтерского учета, отчетности и анализа;

- контролю за финансово-хозяйственной деятельностью хозрасчетных организаций;

- охране труда и социальной защите работников, студентов;

- по проведению балансовых комиссий по итогам финансово-хозяйственной деятельности подведомственных образовательных учреждений и организаций (ежеквартально и по итогам года);

- по подготовке материалов на коллегию министерства,

**Заместителя начальника управления:**

- разрабатывает сводное прогнозирование и текущее финансирование расходов на содержание подведомственных образовательных учреждений и организаций, а также централизованных мероприятий, проводимых Минвузом:



- согласовывает в Минфине Республики Узбекистан проект прогноза Государственного бюджета Минвуза;

- участвует в разработке нормативных документов по совершенствованию организации и условий оплаты труда ППС, типовых штатов и договорных отношений за обучение студентов (учащихся), обучающихся на платно-контрактной основе;

- разрабатывает сводные сметы по § 3 "лицей", § 9 "лицей-интернаты", § 45 "Банковские колледжи";

- разрабатывает и представляет на утверждение годовые сметы расходов по 26 лицеям и гимназиям, по 23 лицей-интернатам, по 6 Банковским колледжам и Ташкентскому специализированному женскому колледжу и доводит их до учебных заведений в установленном порядке,

- ежегодно представляет в Минфин на регистрацию сметы расходов и штатные расписания по подведомственным учебным заведениям;

- ежемесячное открытие финансирования в Минфине РУз и доведение его до учебных заведений и учреждений;

- осуществляет финансирование централизованных мероприятий Минвуза;

- ежеквартально и по итогам года анализирует исполнение сметы расходов и соблюдение штатной дисциплины по подведомственным учебным заведениям и учреждениям по бухгалтерским отчетам.

#### **Главный специалист - заместитель начальника управления:**

- разрабатывает прогноз инвестиционных программ и капитального ремонта;

- научно-исследовательским разработкам за счет средств бюджета при 25 вузах;

- ежегодная регистрация в Минфине РУз смет расходов и штатных расписаний учебных заведений и учреждений;

- ежемесячное открытие кредитов в Минфине РУз;

- ежеквартально и по итогам года анализ исполнения смет расходов и соблюдения штатной дисциплины по бухгалтерским отчетам учебных заведений и учреждений;

- подготовка материалов на заседание коллегии и балансовые комиссии.

#### **Ведущий специалист:**

- планирование годовых смет доходов и расходов по платно-контрактной форме обучения по 34 вузам;

- контроль за использованием и расходованием средств по платно-контрактной форме обучения;
- сбор и обобщение срочной оперативной отчетности о поступлении средств по платно-контрактной форме обучения;
- ежеквартально и по итогам года анализ и обобщение отчетов по исполнению смет доходов и расходов по платно-контрактной форме обучения;
- планирование специальных внебюджетных средств по учебным заведениям. Представление смет доходов и расходов на утверждение и доведения их до учебных заведений;
- обобщает годовые финансовые планы хозяйственных организаций для представления их в Министерство макроэкономики и статистики, Минфин РУз;
- ежеквартально и по итогам года анализирует их финансово-хозяйственную деятельность.

**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Министр высшего среднего  
специального образования  
Республики Узбекистан  
\_\_\_\_\_ С. С. Гулямов

## ПОЛОЖЕНИЕ

О Центре маркетинговой службы Главного управления  
экономики, инвестиций и маркетинговой службы  
Минвуза РУз

### 1. Общие положения

1.1. Центр маркетинговой службы, именуемый в дальнейшем «Центр» создан в соответствии с постановлением коллегии Минвуза РУз от 28.04.2000г. № 24/10 и приказа Минвуза РУз от 28.04.2000г. № 125 в составе Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

1.2. «Центр» в своей деятельности руководствуется законами Республики Узбекистан, постановлениями Кабинета Министров Республики Узбекистан, приказами и инструкциями Минвуза и Положением о Главном управлении экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

1.3. Деятельность «Центра» осуществляется за счет бюджетных и внебюджетных средств, а также на принципах хозрасчета.

1.4. «Центр» является юридическим лицом. Имеет самостоятельный баланс и счета в учреждениях банка, включая валютные.

1.5. «Центр» имеет круглую печать, с изображением государственного герба Республики Узбекистан и своего наименования, угловой штамп.

1.6. «Центр» возглавляет начальник, который осуществляет прием и увольнение работников «Центра», по согласованию с начальником Главного управления экономики, инвестиций и маркетинговой службы.

## 2. Основными целями и задачами «Центра» являются:

2.1. Формирование рынка образовательных услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров.

2.2. Координация работ подразделений маркетинговых служб высших учебных заведений.

2.3. Оказание маркетинговых услуг вузам по использованию зарубежных фондов, программ и подготовки проектов.

2.4; Координация работ по определению новых направлений образования и потребности в специалистах.

2.5. Установление связи с маркетинговыми службами системы высшего образования зарубежных стран в сфере подготовки кадров.

2.6. Координация работ по созданию банка данных для ориентации на рынке образовательных услуг и учета запросов на подготовку специалистов новых направлений образования, профессий и специальностей.

2.7. Руководство и координация деятельности маркетинговых служб вузов, разработкой стратегических маркетинговых планов по подготовке и переподготовке кадров в республике, а также за рубежом, совместно с фондами «Умид» и «Устоз».

2.8. Осуществление рекламной деятельности о возможностях и формах образовательных услуг, предлагаемых учебными заведениями Минвуза, участие в организации и проведении выставок, семинаров, конференций и симпозиумов по актуальным вопросам подготовки и переподготовки кадров по различным направлениям образования, содействие научным исследованиям конъюнктуры рынка образовательных услуг.

2.9. Обеспечение эффективных связей с министерствами и ведомствами потребителями подготавливаемых специалистов. Совершенствование нормативных актов по поддержке:

- работодателей, представляющих рабочие места для специалистов;

- предприятий и научных учреждений, эффективно использующих производственный и научный потенциал для подготовки и переподготовки кадров на своей базе, в том числе путем приема обучающихся на производственную практику и стажировку;

- лиц, совмещающих работу на производстве с обучением в вузе.

### 3. Функциональные права «Центра»

«Центр» имеет право:

3.1. Связываться в установленном порядке с министерствами, ведомствами, корпорациями, ассоциациями и организациями республики, хокимиятами и другими исполнительными органами на местах, а также с представителями зарубежных и международных организаций, фирмами, фондами по вопросам, входящим в компетенцию Центра маркетинговой службы.

3.2. Запрашивать у подразделений Минвуза и подведомственных организаций, министерств и ведомств, посольств Республики Узбекистан информационно-справочные материалы, касающиеся подготовки и переподготовки специалистов, необходимые для решения задач «Центра».

3.3. Проводить рабочие совещания с работниками маркетинговых служб вузов, а также с представителями организаций и учреждений по вопросам относящимся к деятельности «Центра».

3.4. Привлекать в установленном порядке экспертов республики, международных организаций, функционирующих в Узбекистане для консультаций, совместной оценки проектов и составления прогнозов развития образовательных услуг, реализуемых на рынке труда государственными и негосударственными службами.

3.5. Создавать подразделения, проводящие на основе хозяйственного расчета и с привлечением материально-технических и кадровых ресурсов вузов, обучение молодежи и населения по курсам компьютерной грамотности, иностранных языков, подготовке абитуриентов к тестированию, референтов, помощников менеджера и маркетолога и др.

3.6. Участвовать в переговорах с представителями зарубежных фирм, компаний, международных организаций выступающих заказчиками или пользователями подготавливаемых в вузах республики специалистов.

3.7. Получать электронные издания по информационной технологии, периодические издания и материалы, распространяемые на CD-ROM дисках, другие официальные материалы,

освещающие конъюнктуру рынка труда и образовательных услуг, пользоваться системой Internet и электронной почтой.

3.8. Использовать материалы государственных органов, межправительственных комиссий по подготовке кадров, научно-техническому сотрудничеству и обмену.

3.9. «Центр» осуществляет оперативный и бухгалтерский учет результатов своей деятельности, ведет статистическую и бухгалтерскую отчетность по установленной форме.

3.10. Ликвидация и реорганизация «Центра» осуществляется в порядке установленном законодательством Республики Узбекистан.

**«УТВЕРЖДАЮ»**  
Министр высшего среднего  
специального образования  
Республики Узбекистан  
\_\_\_\_\_ С. С. Гулямов

## **ПОЛОЖЕНИЕ**

### **О проректоре по экономической и предпринимательской деятельности высших учебных заведений**

#### **ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1. Типовое Положение о системе управления организационно - экономической и предпринимательской деятельностью высшего учебного заведения (вуза) разрабатывается с учетом положительного практического опыта работы учебных заведений в новых экономических условиях развития Республики Узбекистан.

2. Система управления экономической и предпринимательской деятельностью (СУЭПД) высшего учебного заведения создана для эффективной организации экономической и предпринимательской деятельности вуза в условиях рыночной экономики и соответствующей работы планово - экономических, бухгалтерских и хозяйственных и других служб, для развития предпринимательства, эффективного формирования и использования внебюджетных средств вуза, стимулирования труда студентов, профессорско-преподавательского состава (ППС) и других работников вуза.

3. Система управления организационно-экономической предпринимательской деятельности (СУЭПД) вуза непосредственно возглавляется проректором по экономической и предпринимательской деятельности, который подчиняется ректору и отчетывается перед Министерством высшего и среднего специального образования (МВ и ССО) Республики Узбекистан.

4. Проректор по экономической и предпринимательской деятельностью вуза координирует деятельность следующих подразделений

- Управление предпринимательской деятельностью

- Управление региональным бизнес-центром (бизнес-школой)

- Планово-финансовый отдел (ПФО) ;

- Бухгалтерия (БУХ);

- Хозяйственное управление;

5. Руководство и управление организационно-экономической и предпринимательской деятельностью вуза осуществляется проректором в соответствии с законами РУз, постановлениями и распоряжениями Правительство РУз, постановлениями коллегии и другими инструктивными материалами ГКНТ и МВ и ССО РУз, а также исходя из решений ученого Совета и ректората учебного заведения.

6. Надбавка к заработной плате проректора по экономической и предпринимательской деятельности вуза устанавливается за счет внебюджетных средств. Размер надбавки регулируется в зависимости от объемов внебюджетных средств вуза по согласованию с Минвузом Республики Узбекистан.

## **1. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА**

"Управление экономической и предпринимательской деятельности" вуза на основе совершенствование экономического механизма функционирования и методов эффективного вхождения вуза в рынок обеспечивает выполнение нижеследующих организационно-экономических задач и функций.

### **В ОБЛАСТИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ МИЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

1.1. Организация проведение на контрактной основе совместных научных исследований и разработок путем взаимно-заинтересованного выбора направлений и целевых программ, выполнение на основе контракта научно-исследовательских работ для различных предпринимательских структур.

1.2. Организация временных творческих коллективов или фирм для оказания платных услуг населению и юридическим лицам по переводу различных текстов и учебно-методической литературы с одного языка на другой.



1.3. Организация постоянного взаимодействия вуза с заинтересованными организациями и предприятиями с целью получения безвозмездной финансовой, технической или другой помощи в виде финансового пожертвования, даровая передача оборудования и т.п.

1.4. Целевая подготовка и переподготовка кадров для фирм и предприятий, организация прохождения студентами практики и оказание реальной помощи при решении организационно-экономических производственных задач, проведение углубленных научно-практических консультаций и экспертных оценок различных технических, организационно-технологических и экономических решений.

1.5. Создание и обеспечение эффективного функционирования внедренческих фирм, различных "инкубаторов" с целью формирования новых компаний и видов услуг для предпринимательских структур.

1.6. Формирование и эффективное использование технологических парков путем объединения промышленных фирм и предприятий вокруг научно-образовательного центра и т.п.

### **В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ВУЗА РАЗЛИЧНЫХ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ**

1.7. Организация типографического производства и издательской деятельности.

1.8. Создание и использование пунктов и учебно-производственных мастерских по ремонту и обслуживанию автотранспортных средств, холодильников, вычислительной и различной бытовой техники и др.

1.9. Создание и рентабельное использование учебно-опытных и подсобных хозяйств и т.п.

### **В ОБЛАСТИ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ ПЛАТНЫХ УЧЕБНО- ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

1.10. Внедрять и расширять сеть хозрасчетных центров повышения квалификации, школ бизнеса, организовать краткосрочные курсы по переподготовки работников банка и бирж, предпринимательских структур для работы в условиях рыночной экономики.

1.11. Организация маркетинговой деятельности по изучению спроса различных групп населения на образовательные услуги, хозрасчетных школ репетиторов, курсов интенсивного обучения иностранных языков, бухгалтерского учета и аудиторской деятельности, операторов ЭВМ и др.

1.12. Расширять подготовку и переподготовку специалистов на контрактной основе, организовать совместно с зарубежными вузами совместной подготовки кадров на платно-контрактной основе.

1.13. Организация службы рекламы образовательных, научно-исследовательских, консалтинговых, аудиторских информационно-вычислительных и других видов услуг.

1.14. Расширять практику эффективного использования временно свободных помещений, зданий и сооружений, учебно-научного оборудования путем организации мастерских, цехов по производству товаров народного потребления или сдачу в аренду.

1.15. Разработка и внедрение прогрессивных форм и методов привлечения внебюджетных средств вузов для улучшения финансового состояния вуза путем целевого вклада в банки, приобретение акций рентабельных предприятий, участие в создании различных фондов поддержки предпринимательской деятельности.

1.16. Совершенствование механизма стимулирования труда профессорско-преподавательского состава и других работников вуза.

1.17. Образовать фонд социальной защиты профессорско-преподавательского состава, другой категории работников вуза, также студентов.

## **2. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕМ (БИЗНЕС-ЦЕНТРОМ) ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ**

2.1. Организация набора, приема (путем тестирования) и обучения сельской молодежи, имеющей общее среднее образование, с целью подготовки специалистов широкого профиля в установленном порядке.

2.2. Организация на контрактной основе краткосрочных курсов повышения квалификации и переподготовки кадров различных профессий со средне-специальным образованием

для работы в области менеджмента, маркетинга, финансовой и банковской деятельности и в других сферах рыночной экономики.

2.3. Организация подготовки специалистов широкого профиля, особенно, из числа сельской молодежи, для фермерских хозяйств, частных и малых предприятий, банковской, финансовой, налоговой, таможенной системы и т.п., в том числе по целевым заказам с полной компенсацией расходов на обучение.

2.4. Организация переподготовки лиц, имеющих высшее экономическое или другое образование по конкретной экономической, предпринимательско - управленческой специальности;

2.5. Повышение квалификации организационно-управленческого персонала различных структурных подразделениях региона, оказание методической консультационной помощи сельской молодежи в организации и ведении малого и среднего бизнеса.

### **3. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ ПЛАНОВО-ФИНАНСОВОГО ОТДЕЛА ВУЗА ПЛАНОВО-ФИНАНСОВЫЙ ОТДЕЛ ВУЗА ОБЕСПЕЧИВАЕТ:**

3.1. Разработки перспективного и текущего планирования подготовки специалистов, планирование и организация финансирования деятельности высшего учебного заведения, разработка предложений по вопросам планово-финансовой деятельности.

3.2. Правильность и эффективность использования штатной численности работников и денежных средств на содержание вуза, разработки проектов расчетов по определению численности ППС и УВТ на учебный год и представление их в министерство.

3.3. Разработки мероприятий по совершенствованию планирования и финансирования высшего учебного заведения премирования профессорско-преподавательского состава и других категорий работников .

3.4. Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности и других подразделений учебного заведения и разработка предложений по улучшению их деятельности.

3.5. Несет ответственность перед ректором и проректором за соблюдение штатно-финансовой дисциплины.

3.6. Отчитывается перед ректоратом вуза МВ и ССО РУз.

#### **4. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ ВУЗА**

##### **БУХГАЛТЕРСКАЯ СЛУЖБА ВУЗА ОБЕСПЕЧИВАЕТ:**

4.1. Контроль за правильностью постановки и достоверности бухгалтерского учета и отчетности, отвечающего интересам эффективного руководства хозяйством, внедрение передовых форм и методов бухгалтерского учета на основе широкого применения компьютерной техники.

4.2. Своевременный и точный учет результатов финансово-хозяйственной деятельности вуза и контроль за правильностью учета и осуществлением всех финансовых, кредитных и расчетных операций.

4.3. Контроль за кассовой и расчетной дисциплиной, правильность расходования полученных в учреждениях банка средств по назначению, за своевременным проведением качественной инвентаризации товарно-материальных и других ценностей основных фондов, расчетов и выполнением обязательств, а также проведением в установленном порядке переоценки товарно-материальных ценностей.

4.4. Обеспечение правильного начисления и своевременно-го перечисления платежей в государственный бюджет, взносов на государственное социальное страхование, средств на финансирование капитальных вложений, отчисление средств в фонды экономического стимулирования и другие фонды и резервы.

4.5. Составление достоверной бухгалтерской отчетности на основе первичных документов и бухгалтерских записей, представление ее в установленные сроки соответствующим органам, осуществление экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности вуза по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, предупреждения потерь и непроизводительных расходов.

4.6. Контроль за своевременным погашением дебиторской и кредиторской задолженности, соблюдение платежной дис-

циплины, за законностью списания с бухгалтерских балансов недостач, дебиторской задолженности и других потерь.

4.7. Проведение мероприятий, предупреждающих незаконное расходование денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушения финансового и хозяйственного законодательства.

## **5. ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТ:**

5.1. Разработка программы развития и организация материально-технической базы вуза.

5.2. Хозяйственное обслуживание всех подразделений вуза и поддержание действующего парка оборудования в исправном состоянии путем своевременного качественного ремонта и технического обслуживания.

5.3. Разработку и осуществление мероприятий по экономии топливно-энергетических ресурсов. Внедрение системы учета и контроля за правильным использованием горюче-смазочных материалов.

5.4. Содержание в надлежащем состоянии зданий, помещений и территорий в соответствии с нормами санитарии и пожарной безопасности, а также благоустройство и озеленение территории, закрепленной за вузом и содержание в надлежащем порядке.

5.5. Координация капитального строительства и организация капитального и текущего ремонта учебных корпусов, общежитии, учебно-производственных помещений и других объектов в соответствии с утвержденными планами и проектно-сметной документацией. Контроль за качеством ремонтно-строительных работ.

5.6. Организацию транспортного обслуживания подразделений вуза для обеспечения ритмичной работы производства и поставок материальных ресурсов, ремонтно-строительных и других работ, улучшения использования транспортных средств, повышение их эффективности.

5.7. Изучение потребности вуза в учебном оборудовании, аппаратуре и представляет заявки соответствующим организациям, а также контроль за движением оборудования, а также

оснащение учебных корпусов и общежитии необходимой мебелью, оборудованием и материалами.

5.8. Организацию технического надзора за правильной эксплуатацией и содержанием зданий, энергетического, сантехнического оборудования, вентиляционных установок в соответствии с действующими правилами технической эксплуатации и пожарной безопасности, разработку и реализацию мероприятий по подготовке всех зданий и сооружений вуза к работе в осенне-зимних условиях.

5.9. Организацию общественного питания в вузе, и контроля за обеспечением освещения, работы систем отопления, вентиляции и канализации, работой другого бытового оборудования в учебных корпусах, общежитиях и местах общественного пользования.

5.10. Оформление договоров с соответствующими организациями по хозяйственному обслуживанию объектов вуза.

## **6. ОБЩИЕ ЗАДАЧИ ПРОРЕКТОРА ПО ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

6.1. Осуществление общего руководства и координация деятельности экономических и хозяйственных подразделений вуза, управление предпринимательской деятельностью, бизнес-школой, планово-финансовым отделом, бухгалтерией и хозяйственным управлением, заключение от имени вуза договора на выполнение различных работ и услуг, утверждает соответствующих организационно-технических, экономических и финансовых планов и документов.

6.2. Руководство деятельностью подразделений вуза в области разработки и внедрения организационно-экономических механизмов развития малого и среднего бизнеса с целью увеличения внебюджетных финансовых средств (ВБС).

6.3. Организация на базе технических и технологических возможностей вуза вспомогательных производств (типография, мастерские по ремонту и обслуживанию бытовой и другой техники и т.п.), учебно-опытных и подсобных хозяйств с целью заработка ВБС и дополнительного стимулирования труда профессорско-преподавательского состава и сотрудников, а также улучшения материального положения вуза.

6.4. Разработка и руководство осуществлением комплекса мероприятий в области расширения сферы платных учебно-образовательных услуг.

6.5. Руководство планово-финансовой и хозяйственной деятельностью вуза, контроль и обеспечение своевременного осуществления финансовых, кредитных и расчетных операций, учета использования материально-технических и других ценностей, начисления платежей в государственный бюджет, взносов на социальное страхование и т.п.

6.6. Разработка и контроль выполнения программы развития материально-технической базы вуза, руководство деятельностью подразделений вуза по капитальному строительству, организация капитального и текущего ремонта учебных корпусов, общежитии, учебно-производственных помещений и других объектов, а также по обеспечению жизнедеятельности (электро-, водо- и теплоснабжение и др.) всех зданий и корпусов и т.п.

## «УТВЕРЖДАЮ»

Министр высшего и среднего  
специального образования  
Республики Узбекистан  
\_\_\_\_\_ С. С. Гулямов

### **Типовое Положение о проректорах по академическим лицам, профессиональным колледжам и службам маркетинга высших образовательных учреждений**

#### **1. Общие положения**

1.1. Типовое Положение направлено на установление задач и прав по должности проректоров по академическим лицам, профессиональным колледжам и службам маркетинга высших образовательных учреждений, введенной с целью обеспечения исполнения закона Республики Узбекистан «Об образовании», постановлений Кабинета Министров №77 от 24 февраля 1998 года «Об образовании академических лицесв и профессиональных колледжей и управлении их деятельностью» и № 48 от 28 января 1998 года « О мерах формирования рынка образовательных услуг и ускорения маркетинга в сфере подготовки кадров», оказания практической помощи для организации учебного процесса в академических лицаех и профессиональных колледжах на уровне современных требований, обеспечения непрерывности в системе образования.

1.2. Настоящее Положение считается действительным во всех образовательных учреждениях ( далее- ВОУ), средних специальных и профессиональных образовательных учреждениях.

1.3. Проректор по академическим лицам, профессиональным колледжам и службам маркетинга (далее- Проректор) осуществляет свою деятельность в соответствии с законами Республики Узбекистан, постановлениями Кабинета Министров в области образования , решениями Коллегии, приказами и распоряжениями министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.



1.4. Назначение на должность Проректора или его увольнение производится решением Коллегии министерства на основе ходатайства ректора.

1.5. Проректор непосредственно подчиняется ректору ВОУ, а также министерству высшего и среднего специального образования.

### **Права проректора**

2.1. Проректор входит в Научные и научно-методические советы ВОУ, а также советы правления территориальных управлений среднего специального, профессионального образования.

2.2. Проректор по установленному плану участвует в педагогических советах академических лицеев и профессиональных колледжей, по вопросам, входящим в его компетенцию. Проводит анализ деятельности подчиненных структур, представляет соответствующие предложения ректору ВОУ и руководству территориального управления средним специальным и профессиональным образованием.

2.3. Проректор вносит предложения по кадровому обеспечению отделов маркетинга ВОУ и филиалов кафедр в академических лицеях и профессиональных колледжах.

2.4. Участвует в подготовке проектов приказов по материальному и моральному поощрению или применению административных мер по отношению сотрудников.

2.5. Сотрудничает с руководством академических лицеев и профессиональных колледжей, перечень которых утверждается министерством высшего и среднего специального образования.

2.6. Имеет право исполнять обязанности ректора при его отсутствии.

2.7. Координирует деятельность образовательных учреждений, ведущих образовательную деятельность до бакалавриата.

### **Обязанности проректора**

3.1. Совместно с проректором по учебной работе координирует деятельность филиалов кафедр, основанных ВОУ при академических лицеях, профессиональных колледжах, обеспечивает непрерывность образования, участвует в разработке образовательных стандартов, учебных планов и программ в соот-

ветствии с требованиями мировых стандартов и условиями рыночной экономики.

3.2 Организует деятельность специализированных кафедр и отделов маркетинга ВОУ, регулярно изучает потребность региона в выпускниках академических лицеев и профессиональных колледжей.

3.3. Регулярно изучает уровень занятости молодежи региона, их потребность в высшем и профессиональном образовании, обеспечивает и ведет профориентационную работу по привлечению молодежи на учебу в ВОУ.

3.4. Сотрудничает с управлениями среднего специального, профессионального образования в анализе и выявлении упущений в обеспечении академических лицеев и профессиональных колледжей учебно-методической литературой и принимает меры для их устранения.

3.5. Ведет деятельность с целью обеспечения развития конкуренции на рынке образовательных услуг и соответствия системы образования рыночным реформам.

3.6. Оказывает соответствующую помощь в привлечении научного потенциала АН РУз, магистрантов, аспирантов и докторантов к работе на совместительской основе в академических лицеях, профессиональных колледжах.

3.7. В сотрудничестве с проректором по учебной работе организует подготовку текстов лекций, учебников и учебных пособий, дипломных, курсовых и лабораторных работ, используя потенциал министерства, ВОУ, профессорско-преподавательского состава академических лицеев, профессиональных колледжей и оказывает практическую помощь в их доставке в библиотеки.

3.8. Ведет совместную деятельность с проректором по учебной работе по организации работ библиотек на основе новых требований и информационных технологий, обогащению фонда библиотек электронными версиями учебной литературы и созданию условий пользования.

3.9. Организует деятельность маркетинговой службы и их совершенствование в академических лицеях и профессиональных колледжах.

3.10. Представляет письменный отчет о деятельности филиалов кафедр в академических лицеях и профессиональных колледжах, а также о деятельности отделов маркетинга ВОУ в Главное управление экономики, инвестиции и службы марке-

тинга Министерства высшего и среднего специального образования.

3.11. Оказывает практическую помощь в привлечении к педагогической деятельности в академических лицеях и профессиональных колледжах одаренной молодежи с высшим образованием, в совершенстве владеющую современной компьютерной техникой и информационной технологией.

3.12. Участвует в обеспечении участия одаренной молодежи, выпускников академических лицеев и профессиональных колледжей в конкурсе для поступления в ВОУ.

3.13. Оказывает практическую помощь для эффективного пользования зарубежными фондами и программами.

3.14. Сотрудничает в внедрении в академических лицеях и профессиональных колледжах передовых технологий и современных информационных средств.

#### **6.4. Формы отчетности для маркетинговых исследований (для самостоятельной работы)**

В этом разделе представлены формы, которые необходимо заполнять по мере продвижения знаний для получения необходимых навыков.

Исходные (статистические) данные можно взять в деканате либо заполнить произвольными цифрами. Ведь главная задача — знать, как обращаться с этими материалами.

Утверждена в сумме \_\_\_\_\_ (сумма прописью)  
 \_\_\_\_\_ тыс. сум.  
 в том числе заработная плата \_\_\_\_\_ тыс. сум.  
 \_\_\_\_\_ тыс. сум.  
 Главный распорядитель бюджетных средств \_\_\_\_\_ (подпись)  
 " " " 2002 г.

"Зарегистрировано" \_\_\_\_\_ 2002 г.  
 Министерство Финансов  
 Республики Узбекистан

1. Зам.министра  
 2. Начальник управления

**СМЕТА РАСХОДОВ НА 2002 ГОД**

Организация \_\_\_\_\_  
 Полный адрес \_\_\_\_\_  
 Индивидуальная(общая) \_\_\_\_\_  
 Бюджет \_\_\_\_\_  
 Раздел \_\_\_\_\_  
 Глава \_\_\_\_\_  
 Параграф \_\_\_\_\_  
 Ед. измерения тыс. сум.

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Под-объект	2001 год		2002 год			
				Утверж. с учетом внес. изм сн.	Исполнено (фактический расход)	Исчислено органами защиты	Утверждено в том числе по кварталам		
							Всего	I	II
<b>1-группа расходов-заработная плата и вознаграждение к ней платится</b>									
Заработная плата	1	1	0			0			
Ежемесячные пособия работающим матерям по уходу за ребенком до достижения им возраста 2-х лет	3	4	20			0			

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Под-объект	2001 год		2002 год				
				Утверж. с учетом внес. изм. ен.	Исполнено (фактический расход)	Исчислено организациями	Всего	Утверждено в том числе по кварталам		
								I	II	III
Итого по I-группе расходов				0	0	0	0	0	0	0
<b>II-группа расходов - начисления на заработную плату</b>										
Отчисления работодателю	1	2	0,0							
<b>IV-группа расходов - другие расходы</b>										
Другие расходы - всего										
<b>ИТОГО:</b>				0	0	0	0	0	0	0
Расходы покрываются за счет бюджета										
За счет других источников										

Руководитель организации  
Главный бухгалтер

## РАСПИФРОВКА ПО IV-ГРУППЕ РАСХОДОВ "ДРУГИЕ РАСХОДЫ"

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено н. 2002 год				Тыс. сум	
				Всего	в том числе по кварталам				
					I	II	III		IV
<b>Другие расходы-ВСЕГО</b>				0	0	0	0		
в том числе									
<b>Командировочные расходы</b>									
Расходы на коммунальные услуги-всего	1	3	0,0						
Плата за электроэнергию	1	4	0,0	0	0	0	0		
Плата за природный газ			10						
Плата за уголь			20						
Плата за горячую воду и теплоэнергию			30						
Плата за воду и канализацию			40						
			50						
Оплата услуг по уборке и вывозу мусора, а также прочие расходы на приобретение прочих энергетических и других ресурсов (кроме бензина и других ГСМ)			90						
<b>Расходы на телефон, телекоммуникационные и информационные услуги</b>									
Расходы на текущий ремонт	1	5	0,0						
Расходы на содержание, аренду, эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг-всего	1	6	0,0						
Расходы на содержание, услуги и аренду транспортных средств и техники	1	7	0,0	0	0	0	0		
Расходы на бензин и прочие ГСМ			40						
Расходы на обучение			50						
Прочие расходы на содержание, аренду и эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг			65						
Расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей для текущих целей, продуктов питания	1	8	0,0	0	0	0	0		

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено н 2002 год			
				Всего	в том числе по кварталам		
					I	II	III
Расходы на приобретение техни- ки, оргтехники, оборудования, инвентаря и материалов			10	0			
Расходы на приобретение продуктов питания			30	0			
Расходы на приобретение медикаментов и переносочных мате- риалов			40	0			
Расходы на приобретение одежды, обуви, обмундирования, белья и прочих принадлежностей			50	0			
Прочие расходы по приобретению техники оборудования и принадлежностей			90				
<b>Прочие текущие расходы</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>			
<b>Текущие трансферты домашним хозяйствам</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Прочие трансферты домашним хозяйствам</b>			90	0			
<b>Приобретение основных активов</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>			
<b>Расходы на кап. ремонт в непроизводственной сфере</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>			

Руководитель организации

Главный бухгалтер

**Приложение №2**  
к инструкции Министерства финансов  
Республики Узбекистан от №849

Базовая смета расходов на \_\_\_\_\_ год

Организация \_\_\_\_\_  
 Полный адрес \_\_\_\_\_  
 Индивидуальная (общая) \_\_\_\_\_  
 Бюджет \_\_\_\_\_  
 Раздел \_\_\_\_\_  
 Глава \_\_\_\_\_  
 Параграф \_\_\_\_\_  
 Единица измерения - тыс. сум.

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Позобъект	ВСЕГО	Утверждено			
					I	II	III	IV
<b>I группа расходов - заработная плата и причитаемые к ней выплаты</b>								
Заработная плата	01	1	00					
Стипендии	03	4	10					
Ежемесячные пособия работающим матерям по уходу за ребенком до достижения им возраста 2-х лет	03	4	20					
Итого по I группе расходов								
<b>II группа расходов - начисление на заработную плату</b>								
Отчисления работодателей - всего	01	2	00					
<b>IV группа расходов - другие расходы</b>								
<b>Другие расходы - всего</b>								
Командировочные расходы	01	3	00					
Расходы на коммунальные услуги- всего	01	4	00					
Плата за электроэнергию			10					



Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	ВСЕГО	Утверждено			
					в том числе			
					I	II	III	IV
Плата за природный газ			20					
Плата за уголь			30					
Плата за горячую воду и тепловую энергию			40					
Плата за воду и канализацию			50					
Оплата услуг по уборке и вывозу мусора, а также прочие расходы на приобретение энерго- и других ресурсов (кроме бензина и других ГСМ)			90					
Расходы на телефонные, телекоммуникационные и информационные услуги	01	5	00					
Расходы на текущий ремонт	01	6	00					
<b>Расходы на содержание, аренду, эксплуатацию</b>	<b>01</b>	<b>7</b>	<b>00</b>					
<b>расходы на оплату прочих услуг - всего</b>								
Расходы на содержание, услуги и аренду транспортных средств и техники			40					
Расходы на бензин и другие ГСМ			50					
Расходы на обучение			65					
Расходы на геологоразведочные работы			75					
Прочие расходы на содержание, аренду и эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг			90					
<b>Расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей для текущих целей, продумования - всего</b>	<b>01</b>	<b>8</b>	<b>00</b>					
Расходы на приобретение техники, оргтехники, оборудования, инвентаря и материалов			10					
Расходы на приобретение продуктов питания			30					
Расходы на приобретение медикаментов и перевязочных материалов			40					
Расходы на приобретение одежды, обуви, обмундирования, белья и постельных принадлежностей			50					
Прочие расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей			90					
Прочие текущие расходы	01	9	00					

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено			
				ВСЕГО	в том числе		
				I	II	III	IV
Субсидии и другие текущие трансферты	03	1	00				
<i>Текущие трансферты домашним хозяйствам - всего</i>	<i>03</i>	<i>4</i>	<i>00</i>				
Оплата льгот по коммунальным услугам			45				
Прочие трансферты домашним хозяйствам			90				
Приобретение основных капитальных активов	04	1	00				
Расходы на капитальный ремонт в производственной сфере	04	5	00				

Руководитель организации

\_\_\_\_\_ Фамя, инициалы  
(подпись)

Главный бухгалтер

\_\_\_\_\_ Фамя, инициалы  
(подпись)

Индексы расходов на \_\_\_\_\_ год

Организация \_\_\_\_\_  
 Полный адрес \_\_\_\_\_  
 Индивидуальная (общая) \_\_\_\_\_  
 Бюджет \_\_\_\_\_  
 Раздел \_\_\_\_\_  
 Глава \_\_\_\_\_  
 Параграф \_\_\_\_\_

Единица измерения - тыс. сум.

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	ВСЕГО	Утверждено в том числе				тыс. сум
					I	II	III	IV	
<b>I группа расходов - заработная плата и вознаграждение к ней владели</b>									
Заработная плата	01	1	00						
Стипендии	03	4	10						
Ежемесячные пособия работающим матерям по уходу за ребенком до достижения им возраста 2-х лет	03	4	20						
Итого по I группе расходов									
<b>II группа расходов - начисление на заработную плату</b>									
Отчисления работодателей - всего	01	2	00						
<b>IV группа расходов - другие расходы</b>									
<i>Другие расходы - всего</i>									
Командировочные расходы	01	3	00						
Расходы на коммунальные услуги - всего	01	4	00						
Плата за электроэнергию			10						

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	ВСЕГО	Утверждено			
					в том числе			
					I	II	III	IV
Плата за природный газ			20					
Плата за уголь			30					
Плата за горячую воду и тепловую энергию			40					
Плата за воду и канализацию			50					
Оплата услуг по уборке и вывозу мусора, а также прочие расходы на приобретение энерго- и других ресурсов (кроме бензина и других ГСМ)			90					
Расходы на телефонные, телекоммуникационные и информационные услуги	01	5	00					
Расходы на текущий ремонт	01	6	00					
Расходы на содержание, аренду, эксплуатацию расходы и расходы на оплату прочих услуг - всего	01	7	00					
Расходы на содержание, услуги и аренду транспортных средств и техники			40					
Расходы на бензин и другие ГСМ			50					
Расходы на обучение			65					
Расходы на геологоразведочные работы			75					
Прочие расходы на содержание, аренду и эксплуатацию			90					
Расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей для текущих целей, проданных или								
тотал - всего	01	8	00					
Расходы на приобретение техники, оргтехники, оборудования, инвентаря и материалов			10					
Расходы на приобретение продуктов питания			30					
Расходы на приобретение медикаментов и перевязочных материалов			40					
Расходы на приобретение одежды, обуви, обмундирования, белья и постельных принадлежностей			50					
Прочие расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей			90					
Прочие текущие расходы	01	9	00					

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено			
				ВСЕГО			
				I	II	III	IV
Субсидии и другие текущие трансферты	03	1	00				
<i>Текущие трансферты домашним хозяйствам - всего</i>	<i>03</i>	<i>4</i>	<i>00</i>				
Оплата льгот по коммунальным услугам			45				
Прочие трансферты домашним хозяйствам			90				
Приобретение основных капитальных активов	04	1	00				
Расходы на капитальный ремонт в производственной сфере	04	5	00				

Руководитель организации

\_\_\_\_\_ Фамилия, инициалы  
(подпись)

Главный бухгалтер

\_\_\_\_\_ Фамилия, инициалы  
(подпись)

**Приложение №4**  
к инструкции Министерства финансов  
Республики Узбекистан от \_\_\_\_\_ №849

Валютные расходы на \_\_\_\_\_ год

Организация \_\_\_\_\_  
 Полный адрес \_\_\_\_\_  
 Индивидуальная (общая) \_\_\_\_\_  
 Бюджет \_\_\_\_\_  
 Раздел \_\_\_\_\_  
 Глава \_\_\_\_\_  
 Параграф \_\_\_\_\_  
 Единица измерения - тыс. сум.

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	ВСЕГО	Утверждено				Тыс. сум
					I	II	III	IV	
<b>I группа расходов - заработная плата и вознаграждение к ней платежей</b>									
Заработная плата	01	1	00						
Стипендии	03	4	10						
Ежемесячные пособия работающим матерям по уходу за ребенком до достижения им возраста 2-х лет	03	4	20						
Итого по I группе расходов									
<b>II группа расходов - начисление на заработную плату</b>									
Отчисления работодателей - всего	01	2	00						
<b>IV группа расходов - другие расходы</b>									
<b>Другие расходы - всего</b>									
Командировочные расходы	01	3	00						
Расходы на коммунальные услуги - всего	01	4	00						
Плата за электроэнергию			10						

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	ВСЕГО	Утверждено			
					в том числе			
					I	II	III	IV
Плата за природный газ			20					
Плата за уголь			30					
Плата за горячую воду и тепловую энергию			40					
Плата за воду и канализацию			50					
Оплата услуг по уборке и вывозу мусора, а также прочие расходы на приобретение энерго- и других ресурсов (кроме бензина и других ГСМ)			90					
Расходы на телефонные, телекоммуникационные и информационные услуги	01	5	00					
Расходы на текущий ремонт	01	6	00					
<b>Расходы на содержание, аренду, эксплуатацию</b>	<b>01</b>	<b>7</b>	<b>00</b>					
Расходы на содержание, услуги и аренду транспортных средств и техники			40					
Расходы на бензин и другие ГСМ			50					
Расходы на обучение			65					
Расходы на геологоразведочные работы			75					
Прочие расходы на содержание, аренду и эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг			90					
<b>Расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей для текущих целей, продуктов питания - всего</b>	<b>01</b>	<b>8</b>	<b>00</b>					
Расходы на приобретение техники, оргтехники, оборудования, инвентаря и материалов			10					
Расходы на приобретение продуктов питания			30					
Расходы на приобретение медикаментов и перевязочных материалов			40					
Расходы на приобретение одежды, обуви, обмундирования, белья и постельных принадлежностей			50					
Прочие расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей			90					
Прочие текущие расходы	01	9	00					

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено			
				ВСЕГО	в том числе		
				I	II	III	IV
Субсидии и другие текущие трансферты	03	1	00				
<i>Текущие трансферты домашним хозяйствам - всего</i>	<i>03</i>	<i>4</i>	<i>00</i>				
Оплата льгот по коммунальным услугам			45				
Прочие трансферты домашним хозяйствам			90				
Приобретение основных капитальных активов	04	1	00				
Расходы на капитальный ремонт в производственной сфере	04	5	00				

Руководитель организации

\_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ Фамилия, инициалы

Главный бухгалтер

\_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ Фамилия, инициалы





Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Исчислено организацией	200 г о д			
					Утверждено			
					в том числе кварталы			
ВСЕГО				I	II	III	IV	
Ежемесячные пособия работающим матерям по уходу за ребенком до достижения им возраста 2-х лет	03	4	20					
<b>Итого по I группе расходов</b>								
<b>II группа расходов - начисления на заработную плату</b>								
Отчисления работодателей - всего	01	2	00					
<b>IV группа расходов - другие расходы (согласно приложению)</b>								
Другие расходы - всего								
<b>И Т О Г О :</b>								
Остаток на 1 января 200 г.								

Ректор \_\_\_\_\_ (подпись)

Бухгалтер \_\_\_\_\_ (подпись)

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено на 200 год					
				в том числе кварталы					
				I квар	II квар	III квар	VI квар	ВСЕГО	
<b>Другие расходы - ВСЕГО</b>									
в том числе:									
Командировочные расходы	01	3	00						
Расходы на коммунальные услуги - всего	01	4	00						
Плата за электроэнергию		10	10						
Плата за природный газ		20	20						
Плата за уголь		30	30						
Плата за горячую воду и теплоэнергию		40	40						
Плата за воду и канализацию		50	50						
Оплата услуг по уборке и вывозу мусора, а также прочие расходы на приобретение энергетических и других ресурсов (кроме бензина и других ГСМ)		90	90						
Расходы на телефонные, телекоммуникационные и информационные услуги	01	5	00						
Расходы на текущий ремонт	01	6	00						
Расходы на содержание, аренду, эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг - всего	01	7	00						
Расходы на содержание, услуги и аренду транспортных средств и техники		40	40						
Расходы на бензин и другие ГСМ		50	50						
Расходы на обучение		65	65						
Расходы на содержание геологоразведочных работ		75	75						
Прочие расходы на содержание, аренду и эксплуатационные расходы и расходы на оплату прочих услуг		90	90						

Наименование статей	Тип расхода	Объект	Подобъект	Утверждено на 200 год					
				в том числе кварталы					
				I квар	II квар	III квар	VI квар	ВСЕГО	
Расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей для текущих целей, продуктов питания	01	8	00						
Расходы на приобретение техники, оргтехники, оборудования, инвентаря и материалов			10						
Расходы на приобретение продуктов питания			30						
Расходы на приобретение медикаментов и переносных средств			40						
Расходы на приобретение одежды, обуви, обмундирования, белья и постельных принадлежностей			50						
Прочие расходы на приобретение техники, оборудования и принадлежностей			90						
Прочие текущие расходы	01	9	00						
Субсидии и другие текущие трансферты	03	1	00						
Текущие трансферты домашним хозяйствам	03	4	00						
Оплата льгот по коммунальным услугам			45						
Прочие трансферты домашним хозяйствам			90						
Приобретение основных капитальных активов	04	1	00						
Расходы на капитальный ремонт в производственной сфере	04	5	00						

Руководитель учреждения \_\_\_\_\_ (подпись)

Бухгалтер \_\_\_\_\_ (подпись)

Заявки предприятий и организаций Республики Узбекистан на выпускников,  
обучавшихся по государственными грантам в вузах на \_\_\_\_\_ Уч год

№№	Шифр направлений (специальностей)	Направления (специальности) образования	Количество заказов						Наименование заказчика
			2001 год			2002 год			
			Всего	в том числе		Всего	в том числе		
				без оплаты расходов	с частичной оплатой расходов		без оплаты расходов	с частичной оплатой расходов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Сведения о трудоустройстве выпускников \_\_\_\_\_ учебного года и контрактах, составленных с предприятиями и организациями по трудоустройству выпускников

№№	Шифр направлений (специальностей)	Направления (специальности) образования	Количество выпускников		Трудоустроившиеся				Общая сумма	
			Всего	в том числе обучавшиеся бюджет контракт	По заявке предприятий		Свободное трудоустройство	Контракты, составленные по трудоустройству	сумма поступивших денг (в сум.)	
без возмещения расходов	с частичной оплатой расходов	7			8	9				10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Сведения по приёму студентов в бакалавриат вузов Республики Узбекистан в \_\_\_\_\_ учебном году

№	Шифр	Направления образования	Количество зачисленных студентов											
			Общий план приёма		Бюджет		Контракт		Общий приём					
			Всего	в том числе узб.	рус.	Всего	в том числе узб.	рус.	Всего	в том числе узб.	рус.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

**Сведения об обучающихся в вузах РУз студентах на платно-контрактной основе**

№№	Шифр направлений (специальностей)	Направления (специальности) образования	ВСЕГО	Число обучающихся на платно-контрактной основе в том числе			
				Очно-отделение		Заочное отделение	
				обучающиеся по второй специальности	переведенные из других направле- ний или вузов	обучающиеся по второй специальности	переведенные из других направле- ний или вузов
1	2	3	4	5	6	7	8
			4				



**Прогнозные показатели потребности вузов Республики Узбекистан в профессорско-преподавательских кадрах до 2010 года**

№№ вуз	Состояние профессорско-преподавательского состава		Новые раб. места, образованные за счет новых направлений и специальностей				Новые раб. места, образованные за счет новых направлений и специальностей								
	Число вузов	Среднегодовая численность работающих	Число рабочих мест в вузах	Сколько работ. на 1 раб. место	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2010 г.
					2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	Всего за 2002 по 2010 год					

## СВЕДЕНИЯ

о внутренних инвестициях (внебюджетные средства), учтенных в 200\_\_ году

№	Наименование внутр. инвестиций	Кол-во грантов	Поступление, всего	Примечание
1	<b>Обучение студентов на платно-контрактной основе:</b> - Бакалавриат - Магистратура - Вторая специальность - Восстановление			
2	Именные стипендии для студентов (учащихся)			
3	Спонсорство (перечисленные средства на р/счет вуза)			
4	Безвозмездная помощь: - Научно-учебные пособия и литература - Компьютер и другая оргтехника - Научно-учебное и лабораторное оборудование - Транспортные средства - Мебель и инвентарь - Строительные и другие материалы - Прочее			
5	Услуги: - Капремонт общежитий и учебных корпусов - Ремонт компьютеров и оргтехники - Подключение к Интернету - Прочее			

**СВЕДЕНИЯ**  
**О выделенных средствах в \_\_\_\_\_ году со стороны фондов международных**  
**и зарубежных предприятий**

№	Наименование фондов, международных и зарубежных предприятий	Наименование программ, выполняемых за счет внешних инвестиций	Количество грантов	Выделенные средства (в долларах США)
1		3	4	5

# **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ**

## Сведения о высших образовательных учреждениях Республики Узбекистан

№	Наименование ВУЗов	Год образования	Адрес	Телефон
	<i>Кабинет Министров Республики Узбекистан</i>			
1.	Ташкентский Исламский университет	1999**	г. Ташкент, ул. Абдуллы Каширы 11	144-00-56
	<i>Министерство иностранных дел</i>			
2.	Университет мировой экономики и дипломатии	1992*	г. Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули 54	67-09-07
	<i>Министерство высшего и среднего специального образования</i>			
3.	Узбекский Национальный университет	1918	г.Ташкент, Студенческий городок, ул. Университетская 1	46-02-24
4.	Ташкентский государственный технический университет	1991*	г. Ташкент, Студенческий городок, ул. Университетская 2	46-46-00
5.	Ташкентский государственный экономический университет	1991*	г. Ташкент, ул. Узбекистанская 49	132-64-21
6.	Узбекский государственный университет мировых языков	1992**	г. Ташкент, ул. Сабира Юсупова 19а	75-77-95
7.	Ташкентский государственный институт востоковедения	1991**	г. Ташкент, ул. Лохути 25	133-34-24
8.	Ташкентский архитектурно-строительный институт	1991**	г. Ташкент, ул. Навои 13	41-15-01
9.	Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности	1932	г. Ташкент, ул. Горбунова 5	53-06-06
10.	Ташкентский авторожный институт	1972	г. Ташкент, ул. Мавараннахр 20	56-92-16
11.	Ташкентский финансовый институт	1991**	г. Ташкент, ул. Асомова 7	34-54-37
12.	Ташкентский государственный авиационный институт	1995**	г. Ташкент, ул. Ахунбаева 12	133-69-34
13.	Ташкентский химико - технологический институт	1991**	г. Ташкент, ул. Навои 7	144-79-16
14.	Ташкентский государственный педагогический университет	1998*	г. Ташкент, ул. ЮсуфХосХожиба 103	54-92-17
15.	Андижанский государственный университет	1992*	г. Андижан, ул. Университетская 129	(3742) 25-05-18
16.	Андижанский государственный педагогический институт языков	1966	г. Андижан, ул. Бабура 5	(3742) 24-75-15
17.	Андижанский инженерно-экономический институт	1995**	г. Андижан, ул. Бабура 56	(3742) 24-72-45
18.	Бухарский государственный университет	1992*	г. Бухара, ул. Мухаммад Икбол 11	(3652) 23-95-13
19.	Бухарский технологический институт пищевой и легкой промышленности	1977	г. Бухара, ул. Муртазая 15	(3652) 23-78-84

№	Наименование ВУЗов	Год образования	Адрес	Телефон
20.	Гулистанский государственный университет	1991*	г. Гулистан, 4 м/р	(3672) 25-45-72
21.	Джизакский политехнический институт	1992**	г. Джизак, ул. Дружба народов	(37222) 6-50-61
22.	Каракалпакский государственный университет	1976	г. Нукус, ул. Университетская 1	(3612) 223-10-49
23.	Каршинский государственный университет	1992*	г. Карши ул. Кучабог 17	(37522) 5-77-63
24.	Каршинский инженерно-экономический институт	1992*	г. Карши ул. Мустакиллик 225	(37522) 3-55-14
25.	Наманганский государственный университет	1992*	г. Наманган ул. Уйчи 316	(36922) 6-55-01
26.	Наманганский инженерно-педагогический институт	1993**	г. Наманган ул. Дустилик 12	(36922) 6-22-93
27.	Наманганский инженерно-экономический институт	1992*	г. Наманган ул. Косонсой 7	(36922) 2-53-27
28.	Навоийский государственный горный институт	1996**	г. Навоий ул. Навои 51	(43622) 4-90-21
29.	Самаркандский государственный университет	1933	г. Самарканд проспект Навои 15	(3662) 35-19-38
30.	Самаркандский архитектурно-строительный институт	1966	г. Самарканд ул. Лолалор 70	(3662) 37-15-93
31.	Самаркандский государственный институт языков	1994**	г. Самарканд ул. Охунбаева 93	(3662) 35-66-34
32.	Самаркандский кооперативный институт	1931	г. Самарканд ул. Амира-Томура 44	(3662) 31-12-53
33.	Термезский государственный университет	1992*	г. Термез ул. Хужаева 43	(37622) 4-25-36
34.	Ургенчский государственный университет	1992*	г. Ургенч ул. Х. Олимжон 14	(36222) 6-35-44
35.	Ферганский государственный университет	1991*	г. Фергана ул. Усмохужаева 19	(3732) 24-28-71
36.	Ферганский политехнический институт	1967	г. Фергана ул. Фаргона 86	(3732) 22-13-50
	<b>Министерство народного образования</b>			
37.	Государственный педагогический институт ташкентской области	1967	г. Ангрен ул. Дмитрова 4	2-24-89
38.	Джизакский государственный педагогический институт	1974	г. Жиззак ул. Носирова 4	(37222) 6-59-94
39.	Кокандский государственный педагогический институт	1931	г. Коканд ул. Истамбул 4	(37355) 2-38-38
40.	Нукусский государственный педагогический институт	1990**	г. Нукус ул. Дустанзарова 104	(36122) 725-71
41.	Навоийский государственный педагогический институт	1992**	г. Навоий ул. Ибн-Сино 45	(43622) 5-19-30
	<b>Министерство здравоохранения</b>			
42.	1-Ташкентский медицинский институт	1935	г. Ташкент ул. Хамза 103	67-63-05
43.	2-Ташкентский медицинский институт	1990**	г. Ташкент ул. Фаробий 2	46-83-11
44.	Ташкентский медицинский институт подматри	1975	г. Ташкент ул. Ж. Обидова 223	162-33-14
45.	Ташкентский фармацевтический институт	1937	г. Ташкент ул. Ойбек 45	56-38-39
46.	Андижанский медицинский институт	1935	г. Андижан ул. Навоий 124	(3742) 25-47-71
47.	Бухарский медицинский институт	1990**	г. Бухара ул. Навоий 1	(3652) 223-00-50
48.	Самаркандский медицинский институт	1935	г. Самарканд ул. Амира-Томура 18	(3662) 33-07-66

№	Наименование ВУЗа	Год образования	Адрес	Телефон
	<i>Министерство Культуры</i>			
49.	Узбекская государственная консерватория	1936	г. Ташкент ул. Пушкина 31	133-52-74
50.	Ташкентский государственный институт культуры	1974	г. Ташкент массив Ялангач 127	162-03-23
51.	Ташкентский институт искусств	1945	г. Ташкент ул. Г. Лаплатина	56-27-84
52.	Ташкентская высшая школа национального танца и хореографии	1997**	г. Ташкент ул. Юсуф Хож Хожоба 31	56-24-36
	<i>Академия Удовлеств</i>			
53.	Институт национального искусства и дизайна	1997**	г. Ташкент ул. Ю. Ражабий 77	56-50-46
	<i>Министерство сельского и водного хозяйства</i>			
54.	Ташкентский институт ирригации и механизации сельского хозяйства	1929	г. Ташкент ул. К. Ниёзова 39	137-19-07
55.	Ташкентский государственный аграрный университет	1930 (1991)*	г. Ташкент ул. Массив Ялангач	63-76-00
56.	Андижанский сельскохозяйственный институт	1964	г. Андижан ул. Куйтан ёр колхоз	(3742) 3-21-61, 3-14-42
57.	Самаркандский сельскохозяйственный институт	1929	г. Самарканд ул. М-Улугбек 77	(2662) 34-33-90
	<i>«Узбекистон темир йуллари»</i>			
58.	Ташкентский институт инженеров железнодорожного транспорта	1931	г. Ташкент ул. Одилходжаева 1	136-40-70
	<i>Агентство телекоммуникации и почты</i>			
59.	Ташкентский электротехнический институт связи	1955	г. Ташкент ул. Амира-Томира 108	35-09-34
	<i>Государственный комитет физической культуры и спорта</i>			
60.	Узбекский государственный институт физического воспитания	1955	г. Ташкент ул. Аккуртан 2	68-08-58
	<i>Министерство юстиции</i>			
61.	Ташкентский государственный юридический институт	1991**	г. Ташкент ул. Сайилгох 35	133-41-09

\* - Дата получения нового статуса

\*\* - Вузы, образованные в годы Независимости

## Паспорт и основные параметры развития предприятия на период 2001-2002 г.г.

Коды						
Организационный составитель по ОКПО	Отрасли по ОКНХ	Код основного вида деятельности по ОКОНХ	Министерства, ведомства по СООГУ	Территории по СОАТО	Организационно-правовой формы по КОПФ	Формы собственности по КФС
02152234	92110	92110	03903	1710401	2100	200

Наименование предприятия

Министерство ведомство

Отрасль

Основной вид деятельности

Вспомогательные виды деятельности

Структурные подразделения

Адрес

Телефон/факс.





Прогнозная потребность в работниках по специальностям высшего образования  
по \_\_\_\_\_ району \_\_\_\_\_ области

(бакалавриат)

№ п/п	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)					Прогнозный выпуск, чел.					
			2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.		
ОБРАЗОВАНИЕ													
Подготовка учителей и педагогическая наука													
1	5140100	Математика и информатика											
2	5140200	Физика и астрономия											
3	5140300	Химия и экология											
4	5140400	Биология и охрана жизнедеятельности человека											
5	5140500	География и основы экономических знаний											
6	5140600	История											
7	5140700	Изобразительное искусство и инженерная графика											
8	5140800	Педагогика и психология											
9	5141000	Музыкальное образование											
10	5141100	Узбекский язык и литература											
11	5141200	Допризывное военное образование											
12	5141300	Родной язык и литература											
13	5141400	Иностранный язык и литература											
14	5141500	Основы права, духовности и идея национальной независимости											
15	5141600	Начальное образование и воспитательная работа											
16	5141700	Дошкольное образование											
17	5141800	Дефектология											
18	5141900	Физическое воспитание и физическая культура											
19	5142000	Трудовое обучение											
ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ И ИСКУССТВО													
Искусство													
20	5210100	Композиторское искусство											
21	5210200	Искусствоведение											

№ пп	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозные выпуски, чел.																
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
22	5210300	Актерское искусство																		
23	5210400	Режиссура																		
24	5210500	Дирижирование																		
25	5210600	Вокальное искусство																		
26	5210700	Инструментальное исполнительство																		
27	5210800	Живопись																		
28	5210900	Дизайн																		
29	5211000	Графика																		
30	5211100	Скульптура																		
31	5211200	Прикладное искусство																		
32	5211300	Хореографическое искусство																		
33	5211400	Техногенное искусство																		
Гуманитарные науки																				
34	5220100	Филология																		
35	5220200	История (по странам и регионам)																		
36	5220300	Философия																		
37	5220400	Религиоведение																		
38	5220500	Международные отношения																		
СОЦИАЛЬНЫЕ НАУКИ, БИЗНЕС И ПРАВО																				
Социальные и поведенческие науки																				
39	5310100	Политология																		
40	5310200	Психология																		
41	5310300	Социология																		
Журналистика и информация																				
42	5320100	Журналистика																		
43	5320200	Библиотечковедение и информационные системы																		
Бизнес и управление																				
44	5310100	Экономика																		
45	5340200	Менеджмент																		
46	5340300	Маркетинг																		
47	5340400	Бизнес																		
48	5340500	Таможенное дело																		

№ пп	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.														
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.						
49	5340600	Финансы																
50	5340700	Банковское дело																
51	5340800	Налоги и налогообложение																
52	5340900	Бухгалтерский учет и аудит																
53	5341000	Регионоведение																
54	5310100	Мировая экономика и международные экономические отношения																
Право																		
55	5380100	Юриспруденция																
Наука																		
56	5420100	Биология																
57	5440100	Физика																
58	5440200	Механика																
59	5440300	Астрономия																
60	5440400	Химия																
61	5440500	География																
62	5440600	Гидрометеорология																
63	5440700	Геология																
64	5440800	Геология и разведка месторождений полезных ископаемых																
65	5460100	Математика																
66	5480100	Прикладная математика и информатика																
ИНЖЕНЕРНЫЕ, ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ																		
67	5520100	Теплоэнергетика																
68	5520200	Электроэнергетика																
69	5520300	Гидроэнергетика																
70	5520400	Металлургия																
71	5520500	Материаловедение и технология новых материалов																
72	5520600	Технология машиностроения, оборудование и автоматизация машиностроения																
73	5520700	Технологические машины и оборудование																

№ п/п	Код	Направления подготовки	Прогнозный выпуск, чел.																	
			2001 г. (факт)	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
74	5520800	Авиастроение и ракетно-космическая техника																		
75	5520900	Эксплуатация авиационной и ракетно-космической техники																		
76	5521000	Энергомашиностроение																		
77	5521100	Наземные транспортные системы																		
78	5521200	Эксплуатация и ремонт транспортных средств																		
79	5521300	Электротехника, электромеханика и электротехнология																		
80	5521400	Горная электромеханика																		
81	5521500	Приборостроение																		
82	5521600	Метрология, стандартизация и сертификация																		
83	5521700	Электроника и микроэлектроника																		
84	5521800	Автоматизация и управление																		
85	5521900	Информатика и информационные технологии																		
86	5522000	Радиотехника																		
87	5522100	Телевидение, радиосвязь и радиовещание																		
88	5522200	Телекоммуникации																		
89	5522300	Химическая технология изделий текстильной, легкой и бумажной промышленности																		
90	5522400	Химическая технология																		
91	5522500	Технология нефти и нефтегазопереработки																		
92	5522600	Технология, машины и оборудование деревообрабатывающей промышленности																		
93	5522700	Машины и оборудование сварочного производства																		
94	5522800	Энергосберегающие электротехнические системы и комплексы																		
95	5522900	Биотехнология																		
<b>Производственные и обрабатывающие отрасли</b>																				
96	5540100	Геология, картография и кадастр																		
97	5540200	Горное дело																		
98	5540300	Нефтегазовое дело																		
99	5540400	Полиграфия																		
100	5540500	Технология изделий текстильной промышленности																		

№ пп	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)						Прогнозный выпуск, чел.									
			2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.							
101	5540600	Технология изделий легкой промышленности																
102	5540700	Агроинженерия																
103	5540800	Водное хозяйство и мелиорация																
104	5540900	Механизация волохозяственных и мелиоративных работ																
105	5541000	Организация и технический сервис фермерского хозяйства																
106	5541100	Пищевая технология																
Архитектура и строительство																		
107	5580100	Архитектура																
108	5580200	Строительство зданий и сооружений																
109	5580300	Городское строительство и хозяйство																
110	5580400	Строительство инженерных коммуникаций																
111	5580500	Технология производства строительных материалов																
112	5580600	Эксплуатация транспортных сооружений																
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО																		
113	5620100	Агрохимия и агропочвоведение																
114	5620200	Агрономия																
115	5620300	Защита растений																
116	5620400	Селекция и семеноводство сельскохозяйственных культур																
117	5620500	Технология производства, хранения и первичной обработки сельхозпродукции																
118	5620600	Зоотехния																
119	5620700	Землеустройство и земельный кадастр																
120	5620800	Лесное дело																
121	5640100	Ветеринария																
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ																		
122	5720100	Лечебное дело																
123	5720200	Педиатрическое дело																
124	5720300	Медикопрофилактическое дело																

№ п/п	Код	Направления подготовки	2001 г. (Факт)	Прогнозный выпуск, чел.														
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.						
125	5720400	Стоматология																
126	5720500	Фармация																
127	5720600	Высшее сестринское дело																
128	5760100	Социальная работа																
Сфера обслуживания																		
129	5810100	Туризм																
130	5810200	Спорт																
131	5810300	Сервис																
132	5810400	Социально-культурная деятельность																
133	5810500	Народное творчество																
Транспорт																		
134	5840100	Управление воздушным транспортом																
135	5840200	Почтовая служба																
Охрана окружающей среды																		
136	5850100	Защита окружающей среды																
137	5850200	Экология и природопользование																
138	5860100	Безопасность жизнедеятельности																

Представляется министерством, ведомством, ассоциацией, концерном, компанией, объединением в разрезе каждого района дислокации предприятий и учреждений







№ п/п	Код	Направления подготовки	Прогнозный выпуск, чел.																	
			2001 г. (факт)	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
42	015010	Горная электромеханика																		
43	015011	Машина и оборудование по разрабoткe месторождений полезных ископаемых																		
44	015012	Разработка месторождений полезных ископаемых подземным способом																		
45	015013	Эксплуатация машин и оборудования по разрабoткe месторождений полезных ископаемых подземным способом																		
46	015014	Ремонт и наладка машин и оборудования для подземных горных работ																		
47	015015	Обогащение полезных ископаемых																		
48	015016	Ремонт и обслуживание оборудования рудообогашения																		
49	015017	Обслуживание электрических систем компрессорных станций и подземных трубопроводов																		
50	015018	Эксплуатация насосных установок и скважин																		
51	015019	Специальные работы по добыче полезных ископаемых																		
52	015020	Монтаж технологического оборудования и трубопроводов																		
53	015021	Бурение нефтяных и газовых скважин																		
54	015022	Эксплуатация нефтяных и газовых скважин																		
55	015023	Нефте- и газоочистительные установки																		
56	015024	Переработка нефтегазопродуктов																		
57	015025	Эксплуатация и ремонт нефтегазового оборудования																		
58	015026	Транспортировка, хранение нефти и газа																		
59	015027	Государственный кадастр																		
60	015028	Метеорология																		
61	015029	Гидрология																		
<b>7. Химическое производство</b>																				
62	016001	Химическая технология и Производство																		
63	016002	Машины и оборудования химического производства																		
64	016003	Производства резинотехнических изделий																		

№ п/п	Код	Направление подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.							
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
<b>8. Легкая промышленность</b>											
65	016004	Машины и оборудование по производству изделий из пластмасс									
66	016005	Полимерное производство									
67	016006	Электрохимическое производство									
68	017001	Обработка хлопка									
69	017002	Эксплуатация и ремонт оборудования по первичной обработке волокнистых материалов									
70	017003	Отделочное производство									
71	017004	Прядильное производство									
72	017005	Чесальное оборудование									
73	017006	Крутильное оборудование									
74	017007	Эксплуатация и ремонт машин и оборудования текстильного производства									
75	017008	Ткацкое производство									
76	017009	Производство текстильной галантерии									
77	017010	Трикотажное производство									
78	017011	Швейно-трикотажное производство									
79	017012	Швейное производство									
80	017013	Производство нетканых материалов									
81	017014	Эксплуатация и ремонт швейного и трикотажного оборудования									
82	017015	Обувное производство									
83	017016	Моделирование и конструирование изделий народного потребления									
84	017017	Обслуживание машин и оборудование обувной, кожанно- меховой и коженно-галантерейной промышленности									
85	017018	Обработка кожи									
86	017019	Производство изделий из фарфора									
<b>9. Полиграфическое производство</b>											
87	018001	Технология набора									
88	018002	Эксплуатация машин и оборудования полиграфии									

№ пп	Код	Наименование подготовки	2001 г. (факт)	Промысловый выпуск, чел.																
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
89	018003	Технология высокой и офсетной печати																		
90	018004	Полиграфические машины и оборудование																		
10. Производство пищевых продуктов																				
91	019001	Элеваторное, мукомольно-крупяное и комбикормовое производство																		
92	019002	Производство табачной продукции																		
93	019003	Машины и оборудование табачного производства																		
94	019004	Производство масложировой продукции																		
95	019005	Технология виноделия																		
96	019006	Эксплуатация и ремонт оборудования по производству пищевой продукции																		
97	019007	Производство кондитерских, хлебобулочных и макаронных изделий																		
98	019008	Производство продукции биохимической промышленности																		
99	019009	Производство молочных продуктов																		
100	019010	Производство мясных продуктов																		
101	019011	Машины и оборудование по производству мясных продуктов																		
102	019012	Технология консервирования сельскохозяйственной продукции																		
103	019013	Переработка и хранение сельхозпродукции																		
ТРАНСПОРТ																				
104	020001	Эксплуатация и ремонт автотранспорта																		
105	020002	Организация перевозок и управление движением автомобильного транспорта																		
106	020003	Эксплуатация судов речного флота																		
107	020004	Эксплуатация электротехнических систем железной дороги																		
108	020005	Эксплуатация устройств оперативной технологической связи железнодорожного транспорта																		
109	020006	Обслуживание и ремонт устройств станционной и полевой радиосвязи																		

№ п/п	Код	Направление подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.														
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.						
110	020007	Обслуживание железнодорожных станций																
111	020008	Техническое обслуживание железнодорожного пути																
112	020009	Эксплуатация и ремонт рефрижераторных вагонов и холодильного оборудования на железнодорожном транспорте																
113	020010	Эксплуатация железнодорожного транспорта																
114	020011	Ремонт железнодорожного транспорта																
115	020012	Ремонт железнодорожных вагонов																
116	020013	Обслуживание и ремонт электрооборудования контактной сети и тяговой подстанции																
117	020014	Эксплуатация городского электротранспорта																
118	020015	Ремонт городского электротранспорта																
119	020016	Эксплуатация и ремонт электроподвижного состава метрополитена																
120	020017	Обслуживание и эксплуатация станции и станционного хозяйства метрополитена																
121	020018	Специальный транспорт аэропорта																
122	020019	Эксплуатация и ремонт оборудования наземных служб аэропорта																
123	020020	Электросветотехническое обеспечение полетов																
124	020021	Обслуживание аэродромов																
<b>СВЯЗЬ</b>																		
125	030001	Монтаж и обслуживание радиоэлектронной аппаратуры																
126	030002	Эксплуатация и обслуживание систем коммутации																
127	030003	Эксплуатация и обслуживание линейных сооружений связи и радиосвязи																
128	030004	Эксплуатация систем телекоммуникации																
129	030005	Эксплуатация и обслуживание аналоговых и цифровых систем передачи																
130	030006	Эксплуатация и обслуживание оборудования почтовой связи																
131	030007	Эксплуатация и ремонт электросистемы аэропортов																
132	030008	Организация услуг почтовой связи																

№ пп	Код	Направления подготовки	Прогнозный выпуск, чел.																	
			2001 г. (факт)	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
133	030009	Эксплуатация и обслуживание оптических систем коммуникаций																		
134	030010	Монтаж и эксплуатация ЭВМ и компьютерных сетей																		
135	030011	Сборка и изделий электронной техники																		
136	030012	Ремонт электронного оборудования																		
137	030013	Эксплуатация и ремонт компьютерного и офисного оборудования																		
138	030014	Эксплуатация и обслуживание оборудования радиосвязи, телевидения и радиовещания																		
139	030015	Монтаж систем автоматики и связи																		
140	030016	Связь и телекоммуникации в гидрометеорологии																		
141	030017	Эксплуатация системы пожарной связи и сигнализации																		
142	030018	Международная связь																		
143	030019	Управление воздушным движением																		
144	030020	Техническая эксплуатация наземных средств радиотехнического обеспечения полетов																		
<b>СТРОИТЕЛЬСТВО</b>																				
145	040001	Строительно-отделочные работы																		
146	040002	Общестроительные работы																		
147	040003	Столярно-плотничные и паркетные работы																		
148	040004	Кровельные работы																		
149	040005	Строительство автодорог, искусственных сооружений и аэродромов																		
150	040006	Ремонт и эксплуатация автомобильных дорог, искусственных сооружений и аэродромов																		
151	040007	Ремонт и эксплуатация дорожно-строительных машин и механизмов																		
152	040008	Эксплуатация подъемно-транспортных и строительных машин																		
153	040009	Грузоподъемные машины и транспортеры																		
154	040010	Монтаж санитарно-технических вентиляционных систем и оборудования																		

№ пп	Код	Направление подготовки	2001 г. (факт)	Противозный выпуск, чел.																	
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.									
155	040011	Производство железобетонных изделий																			
156	040012	Производство деталей и изделий из стекла																			
157	040013	Производство изделий строительной керамики																			
158	040014	Эксплуатация машин и оборудования по производству строительных материалов																			
159	040015	Гидротехническое строительство																			
160	040016	Эксплуатация и ремонт землеройных машин																			
161	040017	Производство стеновых и вяжущих материалов																			
162	040018	Обработка строительных материалов																			
163	040019	Деревообработка и производство мебели																			
<b>ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО</b>																					
164	050001	Монтаж и ремонт систем водоснабжения и канализации																			
165	050002	Монтаж и ремонт оборудования систем газоснабжения																			
166	050003	Переработка бытовых и промышленных отходов																			
167	050004	Эксплуатация и ремонт жилых и общественных зданий																			
168	050005	Монтаж и ремонт магистральных, локальных и сетевых трубопроводов																			
169	050006	Эксплуатация и ремонт лифтов и эскалаторов																			
<b>СЕЛЬСКОЕ И ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО</b>																					
170	060001	Эксплуатация и техническое обслуживание сельхозмашин и оборудования																			
171	060002	Эксплуатация и техническое обслуживание машин и оборудования гидромелиоративных работ																			
172	060003	Организация и ведение фермерского хозяйства по пчеловодству																			
173	060004	Организация и ведение фермерского хозяйства по растениеводству																			
174	060005	Организация и ведение фермерского хозяйства по животноводству																			
175	060006	Организация и ведение тепличных хозяйств																			

№ п/п	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.																
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
176	060007	Ветеринария																		
177	060008	Зоотехния																		
178	060009	Защита растений																		
179	060010	Агрономия																		
180	060011	Садово-парковое строительство																		
181	060012	Рыбоводство																		
182	060013	Электрификация и автоматизация сельского хозяйства																		
183	060014	Лесное хозяйство																		
184	060015	Шелководство																		
185	060016	Землеустройство																		
186	060017	Водное хозяйство и мелиорация																		
187	060018	Экология и охрана окружающей среды																		
188	060019	Контроль качества сельскохозяйственных продуктов и их стандартизации																		
189	060020	Автоматизация объектов водного хозяйства																		
<b>ЗДРАВООХРАНЕНИЕ</b>																				
190	070001	Лечебное дело																		
191	070002	Акушерское дело																		
192	070003	Мелико-профилактическое дело																		
193	070004	Стоматологическое дело																		
194	070005	Ортопедическая стоматология																		
195	070006	Фармация																		
196	070007	Протезное дело																		
197	070008	Медицинская оптика																		
198	070009	Лабораторная диагностика																		
199	070010	Сестринское дело																		
<b>ОБРАЗОВАНИЕ</b>																				
200	080001	Дошкольное образование																		
201	080002	Внеклассовая воспитательная работа																		
202	080003	Музыкальное образование																		
203	080004	Физическое воспитание в начальных классах																		



№ пп	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.																
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.								
204	080005	Спорт																		
КУЛЬТУРА И ИСКУССТВО																				
205	090001	Библиотечное дело																		
206	090002	Культурно-просветительская деятельность																		
207	090003	Техническое обслуживание зрелищных мероприятий																		
208	090004	Эстрадное искусство																		
209	090005	Современный эстрадный танец																		
210	090006	Хореографическое искусство																		
211	090007	Изготовление ювелирных изделий и украшений																		
212	090008	Декоративно-прикладное искусство																		
213	090009	Художественные национальные изделия																		
214	090010	Художественный национальный костюм																		
215	090011	Художественная резьба																		
216	090012	Художественные изделия из металла																		
217	090013	Дизайн																		
218	090014	Живопись																		
219	090015	Монументальное искусство																		
220	090016	Театральная живопись																		
221	090017	Графика																		
222	090018	Прикладная графика																		
223	090019	Компьютерная графика																		
224	090020	Скульптура																		
225	090021	Миниатюра																		
226	090022	Национальное архитектурно-декоративное искусство и роспись																		
227	090023	Искусство кино и телевидения																		
228	090024	Промышленное искусство																		
229	090025	Музсведение																		
230	090026	Архитектура интерьеров и оборудования																		
231	090027	Промышленный дизайн																		
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА																				
232	100001	Коммерческая деятельность																		

№ п/п	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.														
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.						
233	100002	Менеджмент																
234	100003	Маркетинг																
235	100004	Финансы																
236	100005	Бухгалтерский учет																
237	100006	Страховое дело																
238	100007	Налогообложение																
239	100008	Банковское дело																
240	100009	Статистика																
241	100010	Биржевая деятельность																
242	100011	Правовая хозяйственная деятельность																
243	100012	Правоведение																
244	100013	Правоохранительная деятельность																
		Правовая и административная деятельность Государственной инспекции																
245	100014	Инспекции																
246	100015	Пожарная безопасность																
247	100016	Правовая и административная деятельность по Государственному кадастру																
248	100017	Архивное дело и делопроизводство																
249	100018	Организация службы социального обеспечения																
250	100019	Таможенное дело																
<b>ТОРГОВЛЯ И УСЛУГИ</b>																		
251	110001	Ремонт бытовых машин и приборов																
252	110002	Ремонт газового и электрооборудования																
253	110003	Химическая чистка																
254	110004	Фотография																
255	110005	Парикмахерское искусство и декоративная косметика																
256	110006	Киноvideотехника																
257	110007	Ресторанное дело																
258	110008	Общественное питание																
259	110009	Обувное дело																
		Ремонт и обслуживание радиотехники и телеаппаратуры																
260	110010	Туры																

№ п/п	Код	Направления подготовки	2001 г. (факт)	Прогнозный выпуск, чел.														
				2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.						
261	110011	Туризм																
262	110012	Секретарское дело																
263	110013	Обслуживание часовых аппаратов																
264	110014	Торговля																
265	110015	Рекламная деятельность																
266	110016	Гостиничное хозяйство																
267	110017	Организация ритуальных услуг																
268	110018	Изготовление и ремонт музыкальных инструментов																
269	110019	Ремонт часов																
270	110020	Кинолота																
271	110021	Горюче-смазочные материалы																

Представляется министерством, ведомством, ассоциацией, концерном, компанией, объединением в разрезе каждого района дислокации предприятий



**Перечень действующих крупных и средних предприятий, на которых  
предусматривается увеличение численности работников за счет повышения  
уровня использования имеющихся производственных мощностей 2002-2010 годах**

Наименование предприятия	Тип местно-сти (город, село)	Фактический уровень использования производственных мощностей (в %)	Фактическая численность работников по состоянию на конец 2001 года, человек	Прогноз увеличения численности работников за счет повышения использования производственных мощностей, человек															
				2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010							

## Увеличения занятости за счет организации надомного труда

№	Отрасли и направления организации надомного труда	2002		2003		2004		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010			
		Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)	Численность занятого персонала (человек)	Потребность в средствах (млн. руб.)		
1	Всего вовлекается в сферу надомного труда в том числе в:																						
1.1	промышленности																						
1.2	сельском хозяйстве																						
1.3	торговле и общественном питании																						
1.4	бытовых услугах																						
1.5	строительстве																						
1.6	производства ТНП																						
1.7	других																						

Заполняется по предприятиям и ведомствам

Представляется отдельно по городской и сельской местности

## Развитие рыночной инфраструктуры в 2002-2010 годы

№1

Наименование объектов	Тип местности (город, село)	Количество создаваемых рабочих мест, чел.	В том числе									Источники финансирования															
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010																
обла- зона- вне	город	240	45	57	59	35	8	8	8	8	10	10	7,3	0,9	1,3	1,7	2,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	Мен. вуз вне бюджет			
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Потребность в средствах, всего в ценах 2001 г. млн. сум			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010				













**Основные направления выделения коммерческими банками кредитных ресурсов на создание рабочих мест в малом и среднем бизнесе**

Годы	Прогнозируемый объем выделения кредитов, всего (млн, сум)	В том числе по направлениям развития малого и среднего бизнеса					В том числе:					
		Кредиты юридическим лицам среднего бизнеса	Социальная и рыночная инфраструктура	Переработка с/х продукции	Другим юридическим лицам	Инвестиции и кредиты в малый бизнес	Малым предприятиям всех отраслей и микроформам	Фермерам	Деканам	Предпринимателям без обл. юридических лица		
2001												
2002												
2003												
2004												
2005												
2006												
2007												
2008												
2009												
2010												

Наименование коммерческого банка

Представляется по каждому коммерческому банку отдельно

## Развитие сферы платных услуг, оказываемых населению в 2001-2010 годах

№1  
(в цехан 2001 г., млн. сум)

Показатели	Код строки	2001 год факт	ПРОГНОЗ											
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010			
Объем реализации платных услуг населению, всего														
В т.ч. сельской местности														
Из общего объема:														
Услуги пассажирского транспорта														
В т.ч. сельской местности														
услуги жилищного хозяйства														
В т.ч. сельской местности														
Услуги связи														
В т.ч. сельской местности														
Услуги культуры														
В т.ч. сельской местности														
Услуги образования														
В т.ч. сельской местности														
Услуги физкультуры и спорта														
В т.ч. сельской местности														
Услуги туристско-экскурсионные														
В т.ч. сельской местности														
санаторно-курортные услуги														
В т.ч. сельской местности														
Услуги здравоохранения														
В т.ч. сельской местности														
Услуги правового характера и банков														
В т.ч. сельской местности														
Коммунальные услуги														
в т.ч. сельской местности														
ДРУГИЕ ВИДЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ														
в т.ч. сельской местности														

Показатели	Код строки	2001 год факт	ПРОГНОЗ																	
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010									
Объем реализации бытовых услуг в т.ч. сельской местности																				
Ремонт обуви в т.ч. сельской местности																				
Индюшья обуви в т.ч. сельской местности																				
Ремонт одежды в т.ч. сельской местности																				
Индюшья одежды в т.ч. сельской местности																				
Ремонт и индюшья трикотаж в т.ч. сельской местности																				
Ремонт бытовых машин в т.ч. сельской местности																				
Ремонт и техобслуживание транс- портных средств в т.ч. сельской местности																				
Ремонт мебели в т.ч. сельской местности																				
Изготовление мебе И в т.ч. сельской местности																				
Химчистка и крашение в т.ч. сельской местности																				
Услуги прачечных в т.ч. сельской местности																				
Ремонт и строительство жилищ в т.ч. сельской местности																				
Услуги фотографии в т.ч. сельской местности																				
Услуги бань и душей в т.ч. сельской местности																				

№3  
(в цехан 2001 Г., млн. сум)

Показатели	Кол строки	2001 год факт	ПРОГНОЗ									
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Услуги парикмахерских в т.ч. сельской местности			0,1		0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Услуги проектных пунктов в т.ч. сельской местности												
Транспортные услуги в т.ч. сельской местности												
Ритуальные услуги в т.ч. сельской местности												
Прочие виды бытовых услуг в т.ч. сельской местности												



*Предложения по созданию новых рабочих мест в сфере платных услуг населению в 2002-2010 годах*

Источники финансирования	В том числе									
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	
	Источники финансирования									
	В том числе									
	2010									
	2009									
	2008									
	2007									
	2006									
	2005									
	2004									
	2003									
	2002									
	Потребность в средствах, млн. сум									
	2010									
	2009									
	2008									
	2007									
	2006									
	2005									
	2004									
	2003									
2002										
Колличество создаваемых рабочих мест, чел										
Тип местостр-ции (город, село)										
Наименование объектов										

**Предложение по созданию новых рабочих мест по отрасли  
«Бытовое обслуживание населения» в 2002-2010 годах**

Наименование объектов	Тип местности (город, село)	Количество создаваемых рабочих мест, чел	В том числе									Источники финансирования
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
			Потребность в средствах, всего в ценах 2001 г. млн. сум									
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
			В том числе									
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
			В том числе									
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	

**ПРОГРАММА**  
**Капитальных вложений за счет всех источников финансирования**  
**(в ценах 2001 года)**

	Фактически за 2001 г.	Прогноз на 2002-2010 годы									(млн. сум)	
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Капитальные вложения - всего:												
В том числе:												
Бюджетные средства												
Местные кредиты под гарантию правительства:												
- местных банков												
- иностранных банков												
Собственные средства предприятий												
- местного партнера												
- иностранного партнера(прямые инвестиции)												
Коммерческие кредиты:												
- местных банков												
- иностранных банков												
Внебюджетные средства (средства фондов)												
Средства населения												
Прочие источники (гранты и другие)												

**ПРОГРАММА**  
**Капитальных вложений за счет всех источников финансирования**  
 (в ценах 2001 года)

	Фактически за 2001 г.	Прогноз на 2002-2010 годы									(млн. сум)	
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Капитальные вложения-всего: В том числе:												
I. Производственное строительство из них:												
Топливо – энергетический												
Металлургия												
Химическая и нефтехимическая												
Машиностроение												
Легкая и местная												
Пищевая												
Сельское и лесное хозяйство												
Транспорт и связь												
ПСМ и стройиндустрия												
Прочие отрасли												
II. Непроизводственное строительство Из них:												
Жилищное строительство												
Здравоохранение												
Коммунальное строительство												
Образование												
Культура												
Туризм												
Прочие												



**ПЕРЕЧЕНЬ**  
**вводных мощностей непроизводственного назначения**

Наименования вводных объектов	Единица измерения	Мощность	Срок ввода год и квартал	Количество создаваемые рабочие места

## Ввод объектов на производственного назначения

Наименование вводимых мощностей	Единица измерения	Всего	В том по годам:												
			2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010				
Силье-всего:															
В том числе по заказчиком															
Профессиональные колледжи															
Академические лица															
Вузы															
Школы-всего															
В том числе по заказчиком															
Ольница-всего															
В том числе по заказчиком															
Политики-всего															
В том числе по заказчиком															
Газовые сети-всего															
В том числе по заказчиком															
Водопроводные сети-всего															
В том числе по заказчиком															

**Основные параметры** \_\_\_\_\_ **на 2001-2010 г.г.**  
**Развития**  
 (наименование предприятия, ведомства)

№	Наименование	ед. изм.	Годы															
			2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010						
1	Объем выпуска товарной продукции	млн. сум																
	Темпы роста (в % к предыдущему году)	%																
2	Производство продукции в натуральном выражении (основная комплектация)	млн. сум																
3	Производство товаров народного потребления (ТНП)	млн. сум																
	в т.ч.																	
3.1	продовольственные товары	млн. сум																
3.2	непродовольственные товары	млн. сум																
3.3 а	Из них товары легкой промышленности	млн. сум																
4	Наличие основных средств	млн. сум																
5	Стоимость промышленно-производственных основных фондов	млн. сум																
6	Фондовооруженность	млн. сум/чел																
7	Наличие и использование производственных мощностей по выпуску важнейших видов продукции																	
8	Списочная численность промышленно-водственного персонала	чел																
9	Выработка на 1 работника	млн. сум/чел																



## ЛИТЕРАТУРА

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси, - Т.: Ўзбекистон, 1992. - 43 б.
2. Закон Республики Узбекистан «Об образовании». Ташкент, 1997.
3. Закон Республики Узбекистан «О Национальной программе по подготовке кадров». Ташкент, 1997.
4. Закон Республики Узбекистан «О бюджетной системе» Ташкент, 2000г.
5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №576 от 30 декабря 1997 г. «Об организации деятельности республиканского фонда «Устоз».
6. Нормативные документы по реформированию системы высшего образования Республики Узбекистан. Часть I.
7. Нормативные документы по реформированию системы высшего образования Республики Узбекистан. Часть II.
8. Приложение № 3 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 576 от 30 декабря 1997 г.
9. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №4 от 5 января 1998 г. «О совершенствовании обеспечения системы непрерывного образования учебниками и учебной литературой».
10. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №5 от 5 января 1998 г. «О разработке и введении государственных образовательных стандартов для системы непрерывного образования».
11. Положение «О разработке и введении государственных образовательных стандартов для системы непрерывного образования». Приложение № 1 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 5 от 5. 01.1998 г.
12. Порядок разработки Устава образовательного учреждения. Приложение № 3 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 5 от 5.01. 1998 г.
13. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №48 от 28 января 1998 г. «О мерах по ускорению формирования рынков образовательных услуг и маркетинга в сфере подготовки кадров».
14. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №77 от 24 февраля 1998 года «Об организации и управлении деятельностью академических лицеев и профессиональных колледжей».
15. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №109 от 11 марта 1998 года «О создании в составе Государственного

центра тестирования Управления по контролю за качеством подготовки кадров, аттестации педагогических кадров и образовательных учреждений».

16. Положение об Управлении по контролю за качеством подготовки кадров, аттестации педагогических кадров и образовательных учреждений. Приложение № 1 к Постановлению № 109 Кабинета Министров от 11 марта 1998 г.

17. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №203 от 13 мая 1998г «Об организации общего среднего образования в Республике Узбекистан».

18. Положение об общем среднем образовании в Республике Узбекистан. Приложение № 1 к Постановлению № 203 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13 мая 1998 г. №203.

19. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан №204 от 13 мая 1998 года «О мерах по организации среднего специального, профессионального образования в Республике Узбекистан».

20. Положение о среднем специальном, профессиональном образовании. Приложение №1 к Постановлению Кабинета Министров от 13 мая 1998 г. №204.

21. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 406 от 23 сентября 1998 г.

22. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 394 от 16 августа 1999 г.

23. Узбекистон XXI асрга интиломқда. Ташкент, 2000 й.

24. Антропов В.А. Организация управления подготовкой кадров промышленности в рыночных условиях. Автореф. дисс. д.э.н. (Урал. Гос-тех. ун-т, Екатеринбург, 1996 г.)

25. Акрамов Э. А. Анализ финансового состояния предприятия. Ташкент 2000 г.

26. Абрамов А. Образование в политике и политика в образовании Вести высш. школы, 1992. -№ 1.

27. Алихашкина Е. Н. Формирование информационной системы маркетинговых исследований. Автореферат дисс. – М, 1998.

28. Американская социологическая мысль: тексты Под. ред. В.И.Добренкова - М.: Изд-во МГУ, 1994.

29. Американская социологическая мысль. Тексты. Составитель Кравченко В.И. - М.: Изд-во Межд. ун-та Бизнеса и управления, 1996.

30. Актуальные проблемы совершенствования высшей школы СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов,-1992

31. Аналитические материалы к Всероссийский научно-практической конференции по проблеме финансирования образования (Регион – Урал-1996-№1 )

32. Афанасьева Т.П., Ерошин В.И. Предпринимательство в образовании. – М.: А.П.О., 1995.

33. Ахлидинов Р.Ш., М. Саидов и др. Управление образованием в Узбекистане: проблемы, поиск, решения. – Ташкент: ЕС – ТАСИС, 1999.

34. Бабаян С.А., Зуев В.М. Кадры экономистов в условиях рынка. – М.: Экономика, 1992.

35. Бабич А.М., Егоров Е.В., Жильцов Е.Н. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. – М.: Изд. РАУ, 1993

36. Бабич А.М., Егоров Е.В. Экономика и финансирование социально-культурной сферы. – Казань, 1996.

37. Бабич А.М., Жильцов Е.Н. Социально-трудовая сфера в переходный период: реалии и перспективы. – М.: Молодая гвардия, 1996.

38. Байденко В.И. Образовательный стандарт: опыт системного исследования. – Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрова, 1999.

39. Байденко В.И. Стандарты в непрерывном образовании: концептуальные, теоретические и методические проблемы. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 1999.

40. Беккер Г.С. Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. – 1993.

41. Беляев Г.И., Слесарев В.В., Воронин А.А. Вопросы предпринимательской деятельности в системе образовательных учреждений. – М., 1994. – (Экономика высшей школы: Обзор. информ. / НИИВО; Вып. 2-3).

42. Беляева А.П. Региональная система профессионального образования // Педагогика. – 1993. - № 4.

43. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: АОЗТ «Интерэкспорт», «ИНФРА-М», 1995.

44. Богачев Е.М., Воронин А.А. Разработка многовариантного прогноза установления новой системы отношений собственности в высшей школе. – М., 1993. – (Экономика высш. школы: Обзор. информ./НИИВО; Вып. 6-7).

45. Бендер И. Управление университетами: Доклад о современном состоянии и результатах исследований европейских университетов. – ОЭСР, 1980.

46. Валдайцев С.В., Завлин П.Н., Миндели П.Э. Нематериальные активы в науке: оценка и использование // Бюл. ВАК России. – 1997. - № 2.

47. Видяпин В. Позвольте вузам «поиграть» в рынок // Alma mater. – 1997. - № 1.

48. Воронин А.А., Шерменев М.К. Расширять платные услуги. – Финансы СССР, - 1991. - № 11.

49. Воронин А.А. Предпринимательская деятельность учреждений профессионального образования. – М.: НИИВО, 1996.

50. Воронин А.А. Анализ реализации принципов автономии образовательных учреждений и подведомственных организаций системы среднего и высшего профессионального образования (организационно-экономический аспект) // Состояние и развитие высшего и среднего профессионального образования. – М.: Изд-во МФТИ, 1998.

51. Вишнякова С. М. Профессиональное образование словарь (Ключевые понятия, термины, актуальная лексика)

52. Высшая и средняя профессиональная школа в России и за рубежом. Библиографический указатель – М.: НИИ высшего образования, 1996, №1-5

53. Высшая и средняя профессиональная школа в России и за рубежом. Библиографический указатель – М.: НИИ высшего образования, 1997, №1-5

54. Галаган А.И., Полянская В.И. Система образования в США. – М.: НИИВШ, 1988.

55. Гельбрас В. Проблемы перехода к устойчивому развитию // МэиМО. – 1995. - № 12.

56. Герасименко В.В., Дунаев Э.П. и др. Переход к рынку: условия и этапы становления. – М., 1995.

57. Глуховский М. Кадры для рынка // Деловой мир. – 1995. – 9 сентября.

58. Горшкова А. Подготовка научных кадров экономистов в Амстердамском университете («Российский экономический журнал», М., 1997, №4)

59. Гончарова Н.В. О рынке труда выпускников вузов // Социологические исследования. – 1997. - № 3.

60. Гулямитдинов С.З., Перегудов Л.В. Научно-методические основы обеспечения качества и конкурентоспособности кадров. – Таълим муаммолари, 1998. - № 3.

61. Додонов В.Н., Ермаков В.Д. Крылова М.А. и др. Большой юридический словарь

62. Егоров Е.В. Организационно-экономический механизм социальной защиты научно-педагогических работников высшей школы. – М.: Изд-во МГУ, 1993.

63. Жильцов Е.Н., Зуев В.М., Егоров Е.В., Ломанов П.Н. Деятельность университетов в условиях рыночной экономики. – М.: Изд-во МГУ, 1991.

64. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. – М.: Изд-во МГУ, 1995.

65. Зарецкая С.Л. США: Бизнес и образование (Аналит. обзор) – М.: ИНИОН РАН, 1993.

66. Зиннуров У.Т. Маркетинг в деятельности вузов, теория и методы решения. – М., Уфа: Изд-во УГАТУ, 1993.

67. Иванченко В. Государственные регуляторы переходной экономики. – Вопросы экономики. – 1991. - № 7.

68. Иванов Г. Маркетинг в сфере переподготовки и повышения квалификации М., 1991 г., №7-С. 41-43)
69. Иванов М. Ю. Маркетинг в России: проблемы становления – М.: ИЭ РАН, 1996.-211 с.
70. Игошин Н.В. Инвестиции. Финансы М. 2000 г.
71. Каримов И.А. Гармонично развитие поколение – основа прогресса Узбекистана. – Ташкент: Изд-во «Шарк», 1997.
72. Каримов И.А. Современные кадры – важный фактор прогресса. Народное слово, № 119 (1641). 06.06.97.
73. Каримов К.А. Узбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Т.: Узбекистон, 1995. – 269 б.
74. Каримов И.А. Ўзбекистон – бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. Тошент, 1998 й.
75. Каримов И.А. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент, 1998 й.
76. Каримов И.А. Бунёдкорлик йўлидан. 4 том, 1996 йил.
77. Каримов И.А. Янгича фикрлаш ва ишлаш – давр талаби. 5 том. 1997 йил.
78. Каримов И.А. Доклад о человеческим развитии. Узбекистан 1998 с.60, 2000 с. 54
79. Каримов И.А. Доклад на заседании межведомственного координационного совета по реформированию и инвестициям. (Народное слово, 2 февраля 2000 года)
80. Котер Ф. Основы маркетинга. Перевод с англ. М. Прогресс 1995
81. Курбанов Ш. Развитие информационного пространства системы непрерывного образования (Методическая разработка). Ташкент, ТГИВ, 1998 г.
82. Курбанов Ш. Совершенствование управления образованием и маркетинг в системе подготовки кадров. Ташкент, ТГИВ, 1998, 2,25 п.л.
83. Курбанов Ш., Э. Сейтхалилов Непрерывное образование в национальной модели подготовки кадров. Ташкент, 2000
84. Кинелев В. Государственная политика развития высшего образования// Высшее образование в России, 1993 г., - №1.
85. Кинелев В. Об итогах работы высшей школы в 1994 году //Высшее образование в России, 1995 г., №1
86. Кинелев В. Региональная политика в области высшего образования, какой ей быть? // Высшее образование в России, – 1993, -№4
87. Кинелев В. Совершенствовать структуру высшей школы //Региональная 1994 г., №4
88. Кирпичников В. Время предъявить счет // Высшее образование в России-1995, №3

89. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты. Санкт Петербург 2002 г.

90. Новиков П.Н., Зуев В.М. Опережающее образование: гипотезы и реалии. – М., 1996.

91. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. – М.: Интерпракс, 1995.

92. Панкрухин А.П. Образовательные услуги: точка зрения маркетолога // Alma mater. – 1997. - № 3.

93. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь (2-е издание, исправленное) Москва Инфра 1999 г.

94. Саидов М. Х. Финансирование высших учебных заведениях – Т. Молия 2001 г.

95. Саидов М. Х. Менеджмент и экономика высшего образования – Т. Молия 2001 г.

96. Саидов М. Х. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции - Т. Молия 2001 г.

97. Саидов М. Х. Совершенствование финансирования и укрепление материально-технической базы образовательных учреждений. «Учитель Узбекистана» (№47, 20.12.2000г.)

98. Саидов М. Х. Маркетинг в сфере подготовки кадров. «Учитель Узбекистана» (№2, 10.01.2001г.)

99. Саидов М. Х. Финансирование высших образовательных учреждений за рубежом. «Рынок, деньги и кредит» (№1 (44) январь, 2001)

100. Саидов М. Х. Америка университети. «Маърифат» (№91, 25.11.2000г.)

101. Саидов М. Х., и др. Маркетинг внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Узбекистан. Московский госуниверситет им. Ломоносова, Международная конференция студентов и аспирантов «Ломоносов-2000», Москва, 2000г.

102. Саидов М. Х. Особенности финансирования профессионального образования в Республике Узбекистан. Московский госуниверситет им. Ломоносова, Международная конференция студентов и аспирантов «Ломоносов-2000», Москва, 2000 г.

103. Саидов М. Х. и др. Содействие реформированию системы непрерывного образования Республики Узбекистан. Глава I. Управление образованием

104. Саидов М. Х. и др. Содействие реформированию системы непрерывного образования Республики Узбекистан. Глава V. Финансирование образования

105. Saidov M. and others Assistance to reforming the system of education in the republic of Uzbekistan. Chapter 1 Educational administration and management

106. Saidov M. and others Assistance to reforming the system of education in the republic of Uzbekistan. Chapter V Education funding

107. Саидов М. Х. и др. Методология оценки качества подготовки высококвалифицированных специалистов в транзитивной экономике. Москва, 2000 г.

108. Саидов М. Х. и др. Методика прогнозирования спроса на специалистов с высшим образованием. Ташкент, 2000 г.

109. Сергеев П. В. Менеджмент. Вопросы и ответы. Москва. Юриспруденция. 1999 г.

110. Тихонов А.Н., Пузин И.Н., Амосов Б.А. и др. Вуз и рынок. Коммерческая деятельность в системе высшей школы России / М.: Коллектив, 1993. — Кн. 1.

111. Тихонов А.Н., Пузин И.Н., Амосов Б.А. и др. Вуз и рынок. Коммерческая деятельность в системе высшей школы России / М.: Коллектив, 1993. — Кн. 2.

112. Чупрунов Д.И., Жильцов Е.Н. Экономика, организация и планирование высшего образования. — М.: Высш. школа, 1988.

113. Шадриков В.Д. Философия образования и образовательные политики. — М., 1993.

114. Шукшунов В.Е., Взятыхшев В.Ф., Романкова Л.И. Инновационное образование: идеи, принципы, модели. — М.: МАН ВШ, 1996

115. В.В.Радаева, А.В.Бузгалина. Экономика переходного периода // М.: Изд-во Московского университета, 1995.

116. М. Йўлдошев, Й. Турсунов. Молия ҳуқуқи. Тошкент; «Мехнат», 1999 г.

117. Фарберман Б.Л. Передовые педагогические технологии. Ташкент; «ФАН». 2000 г.

118. Экономическая наука на рубеже XXI века. Сборник научных статей молодых аспирантов, ученых Российской Федерации и зарубежья. Москва, 2000 г.

119. Димитриев М. Финансирование социальной сферы (Вопросы экономики», 1996, №10)

120. Егоров Е.В. Социально-экономические основы механизма хозяйствования в социально-культурном комплексе. Вопросы теории и практики. Автореф. дисс д.э.н. (МГУ им.М. Ломоносова — М., 1994)

121. Жильцов Е., Зуев В., Колосова Р. Коммерция высшего образования в России: возможности и границы. Вестник Московского университета, серия «Экономика».-1993 г., №6-С, 39-66)

122. Косолапова Н. Социально-экономические проблемы образования в развитых капиталистических странах (на примере Франции). Автореф. дисс. к.э.н.

123. Литвинова Н., Шереметова В. Маркетинг образовательных услуг. — С — Пб.: Либра, 1993.-1993.-117с.

124. Панкрухин А. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учебное пособие для студентов эконо-

мических и педагогических вузов и факультетов – М.: Интерпракс, 1995.-239с.

125. Педагогика и экономика. Челябинск: Анталия, 1996 г.

126. Плотницкая Е. Организационно-экономический механизм региональных образовательных комплексов. Автореф. на соискание уч. ст. к.э.н. (НИИ высшего образования Министерства общего и профессионального образования РФ. – М., 1997 г.)

127. Потеев М. И. Основы маркетинга в сфере образования: Учебное пособие (Институт точной механики и оптики. – С-Пб.:ИТМО, 1992-102 с.)

128. Преловская И. Что изменит реформа в высшей школе (Известия, 1997 г., 12 ноября.-С.4)

129. Савин А. Платное образование: услуга без правил (Известия, 1999 г., 11 марта.-С.6.)

130. Скрыбин В. Особенности и организационные формы подготовки кадров для малого предпринимательства. Автореф. дисс. к.э.н. (Гос. акад. сферы сбыта и услуг. – М., 1996 г.)

131. Тетерюкова О. Социально-психологические основания переподготовки управленческого персонала приватизационного предприятия. В кн.: Образование и науки на пороге III тысячелетия. Тезисы докладов международного конгресса под эгидой ЮНЕСКО. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 1997, т.2.

132. Чекмарев В. Предпринимательство в сфере образования. – Кострома: Изд-во КГПУ, 1995.-25 с.

133. Шолохов И. Как поступить в немецкий университет? Ровесник. – М., 1997, №4

134. Юдин В. Роль и место вуза в системе рыночных отношений. «Высшее образование в России», 1994 г., №1.-С. 96-104)

135. Hhshleifer J. The Private and Social value of information and the Reward to Intensive festivity. American Economic Review, 1971.

136. Георгиева Т.О. Высшая школа США на современном этапе. – М.: Высшая школа, 1989. – 143 с.

137. Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Д. Системы и руководство. М. 1991.

138. Иванова Т. Специализация по-американски или 90 вариантов выбора // Народное образование. – 1989. – б. – С. 159.

139. Будет ли образование общедоступным? (Регион-Урал –1996-№2)

140. Высшее образование в России: состояние и проблемы развития. Под редакцией Кинелева Е. М. НИИВШ 1994 г.)

141. Вузы и рынок. Книга 1. «Коммерция и высшая школа» – М.:НИИВШ-1992 г.-с.89

142. Высшая школа в 1994 году. Ежегодный доклад развития высшего образования – М.: НИИВШ – 1995



143. Галаган А. Университеты в региональных экономических и управленческих структурах США, стран Западной Европы и Японии – М.: НИИВШ- 1995

144. Жильцов Е., Зуев В., Колосова Р. Коммерциализация высшего образования: возможности и границы. Вестник Московского университета – Серия 6 – «Экономика», 1993 г., №6)

145. Жильцов Е. Проблемы формирования финансово-экономического механизма высшей школы. Материалы международной конференции «Экономика и управление высшей школы»-Красноярск: НИИВШ,-1992 г.

146. Жильцов Е., Зуев В., Егоров Е., Ломоносов П. Деятельность университетов в условиях рыночной экономики М.: НИИВО 1991 г.

147. Жураковский В. Право на самостоятельность. «Высшее образование в России», 1995 г. №2

148. Зуев В. Социально-экономические условия формирования региональных комплексов высшей школы// Магистр (Новости НИИ-ВО) 1995 г. №6

149. Зуев В., Ворончихин А., Шестопалова Е. Роль и задачи внебюджетного финансирования вузов в условиях перехода к рынку М.: НИИВШ, 1991 г.

150. Елисеева И., Бурова Н. Высшее образование в России: пути совершенствования // Ученые записки секции МАНВШ. Выпуск 3. С-Пб, 1997.

151. Алферов Ю. Источники и механизмы финансирования образования за рубежом. «Педагогика» №8 2000 г.

152. Иванов Е. Высшая школа в конце XIX - начале XX в. М.: Прогресс, 1991 г.

153. Многоканальное финансирование высшего образования: опыт зарубежных стран М.: НИИВШ, 1995

154. Никольский П. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью. М.: Финансы и статистика 1982 г.

155. Нормативная база ресурсного обеспечения подготовки специалистов вузов в условиях рыночной экономики. М.:НИИВШ. 9, 1992.

156. Образование в Российской Федерации /Статический сборник М.: Госкомстат РФ, 1995 г.

157. Образование в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике М.:НИИВШ 1991 г.

158. Опарин В. Структура и основы функционирования финансово-кредитного механизма. // Финансы, 1994, №4

159. Определение себестоимости цены подготовки специалистов в высших и средних учебных заведениях. М.: НИИВШ, вып. 4,1990.

160. Попов Е. Услуги образования и рынок // Российский экономический журнал, 1992, №6

161. Шукшунов В. Анализ состояния и путь развития высшего образования в России М.:МАНВШ-1996
162. Финансы и кредит / Под редакцией А.Ю. Казака. Екатеринбург: ИД "Ява", 1997
163. Юдин В. Роль и место вуза в системе рыночных отношений // Высшее образование в России, 1994, №1
164. D.Albrecht, A.Ziderman. Student loans: An effective instrument for cost recovery in higher education // The World Bank Research Observer 1993 – vol. 8 -№1
165. Carlson S. Private financing of higher education in Latin America and the Caribbean // The World Bank Latin America and the Caribbean Technical Department Regional Studies Program Report 18-1992
166. Woodhall H. Student loans as a means of financing higher education: lessons of experience // The World Bank Staff Working Paper – 1983
167. Tan J., Hogue M. Recovering the cost of public higher education in Latin America and the Caribbean // World Bank Education and Training Department Discussion Paper –1985
168. Tan J., Psacharopoulos P. Financing education in developing countries // World Bank – 1986
169. Johnes J. The determinants of student loan take-up in the United Kingdom // Applied Economics – 1994 - №26
170. Johnes J., Johnes G. Policy reform and the theory of education finance // Journal of Economic Studies – 1994 - №21
171. Инструкция по бухгалтерскому учету в учреждениях и организациях состоящих на бюджете №122 от 03.11. 93.
172. Профессиональное образование. Словарь. Москва: НОВЬ, 1999

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
<b>ГЛАВА 1. ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ВХОЖДЕНИЕ УЗБЕКИСТАНА В МИРОВУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ СИСТЕМУ</b>	<b>7</b>
<b>ГЛАВА 2. МОДЕРНИЗАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ</b>	<b>24</b>
2.1. Стратегия образования в новых условиях.....	24
2.2. Современные критерии образованности и приоритеты в системе непрерывного образования Узбекистана.....	38
<b>ГЛАВА 3. ИНВЕСТИЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ</b>	<b>54</b>
3.1. Значение инвестиционных программ.....	54
3.2. Инвестиции в сфере услуг.....	61
3.3. Инвестиции в инновацию.....	65
3.4. Финансовый менеджмент в сфере высшего образова- ния.....	73
3.5. Управление внебюджетной деятельностью высших обра- зовательных учреждений.....	88
<b>ГЛАВА 4. МАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	<b>98</b>
4.1. Сущность, значение, роль маркетинга в условиях ры- ночной экономики.....	98
4.2. Специфика маркетинга на рынке образовательных услуг.	111
4.3. Влияние качества профессионального образования на спрос на рынке труда.....	128
<b>ГЛАВА 5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ</b>	<b>146</b>
5.1. Определение потребности в специалистах с высшим об- разованием.....	146
5.2. Методические подходы к прогнозированию спроса на специалистов с высшим образованием.....	152
5.3. Ключевые термины и понятия по экономике.....	179

<b>ГЛАВА 6. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ</b>	<b>208</b>
6.1. Вопросы и задания.....	208
6.2. Тесты.....	213
6.3. Основные нормативные документы. (Справочный материал).....	221
6.4. Форма отчетности для маркетинговых исследований (для самостоятельного заполнения).....	250
Литература.....	320

**Доктор экономических наук**  
**МУХАМАД АЛИ ХАКИМОВИЧ САИДОВ**

**ЭКОНОМИКА, ИНВЕСТИЦИИ**  
**И МАРКЕТИНГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Ташкент – Издательство “Молия” –2002

Редактор	—	М. С. Арутюнова
Технический редактор	—	А. Мойдинов
Художник	—	М. Одилов
Компьютерная верстка	—	Л. Ф. Ибрагимов К. А. Эшпулатов

Разрешено в печать 24.03.2002 г. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Гарнитура “TimesUZ”. Печатный лист 20,75.  
Издательский лист 19,7. Тираж 2000.  
Заказ №57. Цена договорная.

Издательство “Молия”, 700000. Ташкент, ул. Я. Коласа, 16.  
Договор №13-02.

Отпечатано в типографии ГКНТ, ГФНТ. г. Ташкент, ул. Алмазар, 171.

