

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

© 2003 В. А. Носков

Департамент науки и образования Администрации Самарской области

В статье рассматриваются институциональные проблемы формирования рынка услуг высшего образования, описываются подсистемы непрерывного образования и сегменты рынка услуг высшей школы, приведены сравнительные характеристики различных видов вузов.

В общей системе рынков реформируемой российской экономики особое место занимает рынок услуг образования, который представляет собой систему экономических отношений по купле-продаже этих услуг и формирование которого регулируется законом спроса и предложения образовательных услуг.

Рынку образовательных услуг высшей школы присуща своя сегментация. К настоящему времени сформировалось три сегмента:

- сегмент рынка предобразовательных услуг (довузовское образование);
- сегмент рынка образовательных услуг (вузовское образование);
- сегмент рынка послеобразовательных услуг (послевузовское образование).

Сегмент предобразовательных рыночных отношений охватывает период до поступления в высшее учебное заведение. Эти отношения возникают между производителем образовательных услуг - вузом и потребителем образовательных услуг - абитуриентом. Они включают в себя профориентационную работу вуза (подготовительные курсы, дни открытых дверей, ярмарки учебных мест и т. д.). Покупателями на этом рынке выступают учащиеся общеобразовательных школ и их родители, а также лица, имеющие начальное или среднее профессиональное образование (выпускники профессионально-технических и других училищ, техникумов, колледжей и т. д.).

Сегмент рынка вузовских рыночных отношений возникает между субъектами непосредственно в процессе производства - предоставления и потребления образователь-

ных услуг. Субъектами образовательных рыночных отношений являются:

- преподаватель - производитель образовательных услуг;
- студент - потребитель образовательных услуг;
- государство - заказчик образовательных услуг и высококвалифицированных кадров и регулятор рынка образовательных услуг;
- фирма - заказчик образовательных услуг;
- домашнее хозяйство - заказчик образовательных услуг;
- вуз - организатор производства образовательных услуг и высококвалифицированных специалистов.

Послеобразовательные отношения возникают на рынке рабочей силы после завершения студентом обучения в вузе и получения им определенной специальности.

Рынок образовательных услуг - это не обычный рынок, регулируемый преимущественно в ходе конкурентной борьбы. Высокая социальная значимость делает его социально-ориентированным, в котором механизмы конкуренции играют подчиненную роль по отношению к механизмам государственного регулирования. На этом рынке особенно велика роль общественных институтов, принуждающих субъектов рынка при реализации своих интересов соблюдать интересы общества.

Рассмотрим подробнее один аспект проблемы, связанный с развитием высшей школы. Вначале остановимся на вопросе разделения рынка образовательных услуг на субрынки (подсистемы образования), поскольку до настоящего времени выделение отдель-

ных подсистем в образовании является малоформализованным и этому вопросу не уделяется должного внимания.

В государственной программе “Стратегия для России: образование”, посвященной определению роли и функций образования в обществе, в разделе “Структурная перестройка системы образования” выделяются следующие подсистемы:

- детское дошкольное воспитание;
- начальная школа;
- общее среднее образование;
- профессиональное образование.

На этом структуризация заканчивается. Положительным моментом этой программы можно считать констатацию того, что “дошкольное образование должно стать частью общего обязательного образования” [1]. Однако отсутствие полного структурирования всех форм профессионального образования позволяет сделать вывод, что эта стратегическая программа не доведена до логического конца.

На наш взгляд, общая структура системы непрерывного образования может быть разделена на две подсистемы: общего и профессионального образования. Общее образование должно являться обязательным для всех граждан страны и включать дошкольное образование, начальную школу и общее среднее образование. Профессиональное образование должно быть обязательным для развитой страны, однако в России следует заложить эту “обязательность” как одну из стратегических целей общественных институтов, регулирующих систему образования.

Профессиональное образование подразделяется на три группы: довузовское профессиональное (начальное и среднее) образование, высшее (высшее и послевузовское профессиональное) и корпоративное обучение.

Обе подсистемы включают в себя блоки трех уровней (рис. 1).

В свою очередь, каждый из блоков, входящих в общее и профессиональное образование, может быть структурирован.

В частности, высшая школа должна обеспечивать подготовку не только специалистов с высшим образованием, но и научных кадров (аспирантов и докторантов), а также осуществлять некоторые формы переобучения и повышения квалификации специалистов, обеспечивая права граждан на второе (и более) высшее образование. Подобные функции высшей школы предусматривает существующее законодательство.

Федеральным законом “О высшем и послевузовском профессиональном образовании” было введено разделение учреждений высшей школы на университеты, академии и институты. Выделены различные ступени высшего профессионального образования. Наряду с положительными моментами этот закон содержит некоторые противоречия и недостатки. Например, вопросы, связанные со ступенями высшего профессионального образования, требуют, по-видимому, доработки.

Действительно, “дипломированный специалист” обозначается в Законе как “квалификация”, тогда как уровень бакалавра,

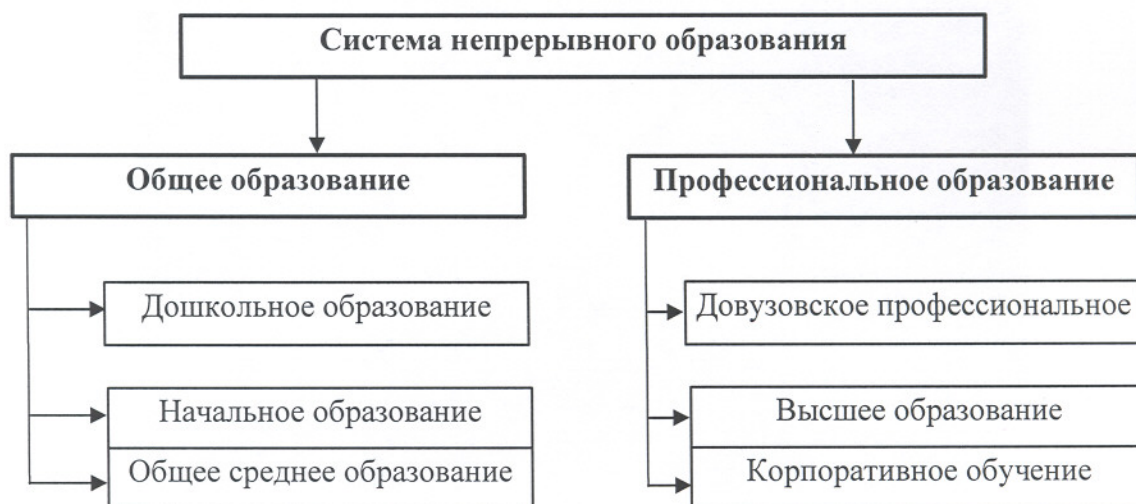


Рис. 1. Структура системы непрерывного образования

магистра, кандидата и доктора наук определяется как “степень”.

Разница между базовыми выпускниками при этом заключается лишь в годах обучения: степень бакалавра можно получить за 4 года, квалификацию дипломированного специалиста за 5 лет, степень магистра за 6 лет. Между тем известно, что по некоторым специальностям с особой ответственностью (например, медицинским) требуется 6-7 лет обучения.

Кроме того, недостаточно расшифрована разница между видами высших учебных заведений. Это стало причиной смешения названий вузов (табл. 1). В таблице жирным шрифтом выделены общие для всех видов вузов характеристики, курсивом - совпадающие для университетов и академий.

Так, каждый вуз реализует профессиональные образовательные программы высшего и послевузовского образования, но только университеты делают это “по широкому спек-

Таблица 1

Сравнительные характеристики различных видов высших учебных заведений в РФ

Университет	Академия	Институт
Реализует образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования по широкому спектру направлений подготовки (специальностей)	Реализует образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования	Реализует образовательные программы высшего профессионального образования, а также, как правило, образовательные программы послевузовского профессионального образования
Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников высшей квалификации, научных и научно-педагогических работников	Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников высшей квалификации для определенной области научной и научно-педагогической деятельности	Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников для определенной области профессиональной деятельности
<i>Выполняет фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук</i>	<i>Выполняет фундаментальные и прикладные научные исследования преимущественно в одной из областей науки или культуры</i>	Ведет фундаментальные и (или) прикладные научные исследования
<i>Является ведущим научным и методическим центром в областях своей деятельности</i>	<i>Является ведущим научным и методическим центром в области своей деятельности</i>	-

тру направлений подготовки (специальностей)”, а институты послевузовским образованием занимаются “как правило”.

При этом ни “ширина”, ни “правила” не оговорены, поэтому каждый понимает их как может, исходя из собственных выгод.

Не вполне ясным представляется разделение на “реализацию образовательных программ” и “осуществление” подготовки, переподготовки и (или) повышение квалификации работников, выделенное законом в отдельные позиции.

Представляется, что требуют уточнения рекомендации для всех видов вузов по фундаментальным и (или) прикладным научным исследованиям, которые университеты и академии должны “выполнять”, а институты “вести”.

Последний пункт, лишаящий преподавателей институтов иметь возможность создавать собственные методические разработки, в свою очередь, принуждает университеты и академии стать “ведущими”.

На наш взгляд, данная система излишне громоздка и плохо формализована. Для ее совершенствования можно оставить два основных вида высших учебных заведений: университеты и академии. При этом институты могут создаваться при университетах и академиях, так же, как это уже давно делается в системе Академии наук.

В этом случае университетом может считаться учебное заведение, предоставляющее широкий круг фундаментальных специальностей базового, второго и послевузовского образования, а также объединяющее под своей эгидой все структурные элементы системы непрерывного образования - от школы, колледжа до разнообразных форм повышения квалификации и корпоративного обучения.

В рамках университетских комплексов могут создаваться и работать отдельные институты (как учебные, так и научные).

Академиями должны стать те высшие учебные заведения, которые ориентированы на отрасли науки или искусства: технические, экономические, сервиса, военные, милицеские, художественные, театральные и т. д. Концентрация в академиях специалистов в

области конкретных знаний позволит получать в них высокие профессиональные знания.

Университеты и академии должны находиться в ведении федеральных министерств, региональных и муниципальных органов власти. При этом они должны иметь обязательное государственное финансирование и возможность осуществлять любую коммерческую деятельность, не противоречащую национальному законодательству и собственному уставу.

Если такие высшие школы и институты станут создаваться только под эгидой университетов и академий, они будут иметь больше шансов на государственную аккредитацию и обеспечат студентам более высокий и стабильный уровень образования, чем сегодня.

В рассматриваемой структуре не представлено корпоративное обучение, которое должно составить особую группу учебных заведений. Советская практика имела некоторые виды таких учебных заведений, например, отраслевые институты повышения квалификации и академии. Однако формы обучения персонала, которые имеют сегодня многие зарубежные компании, у нас до сих пор не сложились.

Собственные программы обучения персонала во многих странах имеют не только глобальные корпорации, но и предприятия среднего и малого бизнеса.

Крупные международные фирмы имеют собственные школы с филиалами в разных странах. Компании национального уровня также стараются организовать у себя специальные обучающие центры.

Средние и малые предприятия не всегда имеют возможность содержать собственный педагогический персонал и специальные помещения, они могут либо воспользоваться услугами независимых бизнес-школ и отраслевых институтов повышения квалификации, либо создать обучающие центры на кооперативных началах, объединившись с другими предприятиями своего профиля по территориальному признаку.

В нашей стране собственные обучающие центры имеют производственные гиганты, например “АВТОВАЗ”, “ЮКОС”, либо

отраслевые институты обучения и повышения квалификации кадров. Несомненно, корпоративные учебные центры имеют право на существование. Государство обязано поддерживать их, однако при этом они не должны подменять учреждения высшей школы.

Корпоративное образование могло бы удовлетворять преимущественно две потребности:

- обучение на среднепрофессиональном уровне и переквалификацию;
- повышение квалификации работников со среднепрофессиональным и высшим образованием.

Таким образом, обеспечивая собственные потребности в формировании работников нужного профиля, корпоративные учебные центры не смогут заменить высшей школы.

Необходимо остановиться и на проблеме, особенно актуальной для формирования цивилизованного рынка образовательных услуг – платности образования.

Для того чтобы получить образование, большинству студентов следует позаботиться об изыскании средств на обучение. Даже студенты государственных вузов, обучающиеся на бюджетной основе, должны иметь финансовые возможности для получения образования. И дело тут не только и не столько в различных формах “стимулирования приемных комиссий и преподавателей”.

Люди, решившие получить очное образование, в процессе обучения должны платить за жилье, питание, досуг, проезд до места учебы и т. д. Кроме того, большинство студентов очных отделений несут и вмененные издержки - на время учебы они отказываются от работы, теряя не только заработок, но и возможность повысить квалификацию, приобрести опыт, “врасти” в коллектив.

Таким образом, каким бы бесплатным ни было образование, оно требует денежных затрат, нести которые не по силам многим студентам и их родителям.

Несмотря на то, что в мире существует множество схем финансирования системы образования, большинство европейских стран склоняются к государственным, хотя и там развиваются частные колледжи и универ-

ситеты.

С точки зрения изыскания возможностей для успешной учебы, ведения студенческой научно-исследовательской работы наибольший интерес представляют американские схемы, которые в силу своей специфики (преимущественно частное образование) имеют более широкий диапазон получения средств для осуществления высшего профессионального обучения.

Так, студенты США получают заем на обучение из следующих источников: “пожертвования и дары (до 86 %), кредиты вузов (до 9 %) и государства (до 5 %)” [2].

Вместе с тем, американские специалисты в области образования постоянно ищут все новые формы привлечения средств на обучение. И главным в последние годы становится обеспечение возможностей кредитования образования. При этом основным вопросом стала дилемма: какая из форм (субсидии-гранты или гарантированные государством займы) является более предпочтительной.

Вся проблема сконцентрирована вокруг обеспечения равных возможностей для детей богатых и бедных родителей.

Гранты на высшее образование позволяют малообеспеченным гражданам получить его, но влияют на государственный бюджет. Кроме того, они оказывают существенное воздействие на получение “избыточного” образования, то есть “сверх необходимого” как отдельным лицам, так и обществу в целом.

Кредитование в виде займов, в силу невозможности предусмотреть их возвратность, отвергается частными финансовыми институтами. Поэтому сторонники займов предлагают заменить предоставление государственных субсидий (грантов) на обеспечение государственных гарантий по выплате займов.

В этом случае средства государства в большинстве своем возвращаются, в отличие от грантов. Однако такая система отталкивает от обучения малообеспеченных граждан, которых страшит невозможность погасить долги по займу. “Для решения этой проблемы предлагалась контингентная программа

возвращения займа, по которой возвращаемая сумма зависела бы от будущего дохода индивидуума". Такой план был использован Йельским университетом [3].

Перечисленные проблемы остро стоят в России. На практике должны существовать различные системы дотаций высшего образования. Государственной программой предусматривается выделение компенсаций – государственных именных финансовых обязательств (ГИФО), преимущественно для абитуриентов, успевающих по всем дисциплинам. Менее способные должны платить больше.

Таким образом, для поддержания высокого научного уровня отечественным вузам следует изыскивать средства, которыми они могут субсидировать особо одаренных студентов вне зависимости от их успеваемости по непрофильным дисциплинам.

Решить эту проблему только на уровне государства не представляется возможным. Поэтому для привлечения дополнительного финансирования каждый вуз должен вести разнообразную коммерческую деятельность. В коммерческий оборот могут вовлекаться не только средства, полученные коммерческим путем, но и часть целевых государственных.

Функционирование вуза должно быть обеспечено из всех возможных источников, разделение их по принадлежности в большинстве случаев представляется нецелесообразным.

Так, для устойчивого экономического роста нужны долгосрочные инвестиции. Без них вуз будет изыскивать возможности покрытия текущих расходов, вместо того, чтобы разрабатывать эффективные пути повышения качества предоставляемых услуг и собственной престижности.

С недавнего времени Сберегательный банк России приступил к выдаче специальных целевых кредитов на образование. С одной стороны, это стало настоящим событием в деле формирования цивилизованного рынка образовательных услуг. С другой, недостатки в механизмах осуществления этого кредитования не позволяют пока говорить о возможности его массового использования.

Чтобы проанализировать достоинства и недостатки этой системы, рассмотрим ее под-

робнее.

Целевые “образовательные” кредиты Сберегательный банк России начал выдавать с 2000 года. Предоставляются они исключительно на образование в средних профессиональных или высших учебных заведениях, находящихся на территории России и имеющих лицензию на право образовательной деятельности. Заем предоставляется на срок до 10 лет, процентная годовая ставка составляет 22 %. За время обучения студент должен выплачивать только проценты по кредиту, саму сумму можно вернуть после получения аттестата или диплома [4].

На первый взгляд, ситуация складывается положительно. У каждого желающего появилась возможность учиться. Однако при детальном рассмотрении становится понятно, что не всякий человек может позволить себе воспользоваться этим кредитом.

Кто-то должен поручиться за то, что кредит будет возвращен, например, родственники. В противном случае можно оформить в залог собственную квартиру, ценные бумаги, автомобиль. Богатых родственников и собственные квартиры имеют у нас в стране далеко не все. Те, у кого они есть, имеют возможность оплатить свое обучение, не прибегая к дорогостоящему кредиту.

Помимо того, что проценты за кредит довольно высоки, их надо выплачивать в процессе всего срока обучения, т.е. еще не начав зарабатывать. К тому же величина кредита не может превышать 70% от реальной стоимости обучения. Следовательно, необходимо изыскивать средства на оплату оставшихся 30%, а также на покрытие бытовых нужд, покупку учебников, проезд к месту учебы, проживание.

Произведенные нами расчеты показывают несостоятельность подобных кредитов для студентов России.

Сказанное выше свидетельствует, что основы функционирования рынка образовательных услуг в России только складываются, и экономические исследования в этой области сохраняют актуальность. Особое значение при этом имеют проблемы регулирования рынка услуг высшей школы государством и системой общественных институтов.

Список литературы

1. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 г. Проект. М.: Фонд «Центр стратегических разработок. WWW.Kommer-sant.ru/docs. С. 17.
2. Клочков В. В. Экономика образования: иллюзии и факты. М.: Мысль, 1985. С. 152.
3. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ.; Под ред. Г. М. Куманина. М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 362.
4. Фуколова Ю. Диплом с процентами // Деньги. 2001. 28 марта № 12 (316). С. 62-64.

**INSTITUTIONAL PROBLEMS OF HIGHER EDUCATIONAL
MARKET FORMATION**

© 2003 V. A. Noskov

Science and Educational Department of Samara Region Administration

The article deals with some institutional problems of higher educational market formation. Subsystems of education and market segments of higher educational service are described, comparative characteristics of different types of higher educational establishments are given.