**Содержание**

Введение 2

1. Довузовская подготовка абитуриентов 4

2. Высшее негосударственное образование 8

3. Территориальные обособленные подразделения вузов (филиалы) 12

4. Рынок одной специальности 15

5. Средний класс на рынке образовательных услуг 21

Заключение 27

Список используемой литературы 30

# Введение

Наша страна оказалась в таком положении, что ни одна из стран Западной Европы не признает дипломы российских вузов. В первую очередь это связано с недоверием к частному сектору образовательной сферы. Ни одна сфера жизнедеятельности, в том числе образование, не могут быть изолированы от международного пространства. Если мы проигнорируем непризнание европейскими странами российского образования, считает он, то Россию вообще вытеснят с рынка образовательных услуг.

В связи с этим, по поручению президента и правительства, с целью повышения качества образования, развития научно-педагогического потенциала страны, создания условий для поэтапного перехода к новому уровню образования на основе информационных технологий была разработана федеральная целевая программа "Развитие единой образовательной информационной среды (2001-2005 годы)".

Целью данной работы является анализ становления и функционирования современного рынка образовательных услуг в Российской Федерации на текущем этапе развития страны.

В настоящее время к ключевым тенденциям на рынке образовательных услуг можно отнести следующие:

* Демографический спад;
* Переход к открытому образованию;
* Возрастание роли информационных технологий.

Актуальность данной темы можно охарактеризовать тем, что сейчас в России 1065 вузов. Из них 600 государственных. Количество вузов неуклонно растет. Экономическая ситуация после перестройки ухудшается. После кризиса 1998 года более быстрыми темпами стал разрушаться интеллектуальный потенциал нации. Падает качество и уровень подготовки специалистов, нарастает уровень безработицы среди молодежи. Университеты утрачивают роль лидеров в научных исследованиях из-за отсутствия необходимых средств и обновления материально-технической базы.

В настоящее время возникла полная нестыковка предложений со стороны вузов и потребностей, спроса на рынке труда. Нестыковка усиливается в связи с увеличением числа коммерческих вузов. Они готовят исходя из спроса населения. Спрос населения носит скорее психологический характер, чем рациональный. Ранее сложности, препятствия в поступлении на юридические, международные, языковые, психологические, и экономические, актерские, театральные факультеты и специальности сменились полной их доступностью. Особенно с развитием платного образования.

Вопрос функционирования рынка образовательных услуг довольно широко освещается как в учебной литературе, так и периодических изданиях, а также самые последние данные можно почерпнуть из Сети Интернет.

Первая глава данной работы посвящена сфере довузовского образования. Вторая рассматривает область высшего негосударственного образования. В третьей главе охватывается вопрос территориальных обособленных подразделений вузов. Четвертая глава характеризует нынешнее положение вещей в предоставлении вузами специальностей.. В последней, пятой главе, отражается на чем базируется выбор образовательной услуги, как наиболее активного, «среднего класса» населения.

# ****1. Довузовская подготовка абитуриентов****

Можно ли поступить в вуз без помощи репетитора или усиленных занятий на подготовительных курсах? При этом речь, разумеется, идет о престижном вузе и специальности с высоким конкурсом.

Широкая общественность имеет два противоположных взгляда на этот вопрос. Первый - без дополнительной (т.е. помимо школьной) подготовки об учебе в вузе можно не мечтать. Второй - хорошей учебы в школе вполне достаточно для того, чтобы стать студентом.

Оба они, как говорится, лежат на поверхности. Истина, вероятно, как всегда, находится где - то посередине. Но какова та подлинная реальность, которая в действительности скрывается за этой проблемой?

Реакция людей старшего поколения на довузовскую подготовку обычно выражается одной фразой: "Мы поступали в вуз без всяких там репетиторов и курсов". И здесь нет ни тени лукавства.

Действительно, было время, когда школьной подготовки для поступления в вуз вполне хватало. Но в начале 60-х годов спрос на высшее образование резко обогнал рост числа мест в вузах. Учебные заведения отреагировали на обострение образовательного дефицита ужесточением вступительных испытаний. Для их преодоления знаний, полученных в школе, не всегда хватало. Понадобилась дополнительная подготовка.

Другой причиной, подтолкнувшей абитуриентов к поиску новых каналов получения знаний, явилось введение обязательного среднего образования. Школа постепенно превратилась в организацию по производству аттестатов зрелости. Содержание последних все чаще не соответствовало реальной подготовке тех, кто ими обладал. Увы, это противоречие обнаруживалось лишь на вступительных экзаменах в вузе.

В легальной системе среднего образования программам довузовской подготовки места не нашлось. Дело в том, что основные программы разных уровней в России являются преемственными. Каждая последующая программа базируется на предыдущей непосредственно: каких - либо "образовательных зазоров" между смежными программами нет и быть не должно. Признать такой "зазор" между средним и высшим образованием и необходимость программ, покрывающих его, означало бы выразить открытое недоверие качеству подготовки в средней школе.

Вот почему в вуз стали частично готовить сами вузы (через подготовительные курсы, созданные по официальной версии в основном для работающей молодежи и сельских школьников). Большая же часть программ подготовки в вуз и их производители с самого начала оказались вытеснены из системы образования. Репетиторство же, не смотря на хулу, запреты и гонения, расцвело пышным цветом и приносило немалый доход тем, кого сегодня мы с полным правом назвали бы малыми предпринимателями. Так возник рынок в образование, правда - черный, причем произошло это на четверть века раньше, чем об этом заявили архитекторы перестройки от образования.

"Мой ребенок прекрасно учится в школе. Зачем ему еще где - то готовиться в вуз?" - вопрос, который постоянно задают родители.

Самый простой ответ краток: "В вузы поступает лишь 20% выпускников школ". Т.е. из всех выпускников школ приходится кого - то выбирать. Более глубокое объяснение заключается в том, что образовательные стандарты на входе в профессиональное образование существенно иные, нежели на выпуске из школы. Да и внутри профессионального образования они ощутимо различны, что осознается практически всеми. Достаточно сравнить требования к поступающим на различные уровни образования (в вузы, техникумы и ПТУ), а также на различные по сложности или популярности специальности и направления. Абитуриенту при поступлении приходится решать учебные задачи различного класса. Школьная подготовка - одинакова для всех.

Не случайно на программы подготовки в вуз долгие годы сохраняется устойчивый спрос. Более того, год от года он растет. Очевидно, что у любого поступающего в вуз имеется какая - то потребность, которую массовая школа удовлетворить не способна. Я бы сформулировал эту потребность как потребность быть конкурентоспособным.

Именно поэтому функция программ подготовки в вуз весьма специфична и не тождественна функциям школьных программ. Они направлены не на производство серийных "изделий", а на повышение конкурентоспособности каждого поступающего. Иначе говоря, довузовская подготовка - это система корректировки знаний, их доводки до желаемого и требуемого уровня. В известном смысле подготовку абитуриента в вуз можно сравнить с дооборудованием автомобиля до класса "люкс" и, следовательно, определить как область применения сервисных программ в образовании.

Такую работу может выполнить только специалист соответствующего класса. Абитуриенты и их родители обычно в подобных случаях имеют в виду преподавателя вуза. Почему? Во - первых, преподаватель вуза - это синоним более высокой (нежели школьный учитель) квалификации. Во - вторых, он знает и лично является носителем требований данного вуза. В - третьих, он, как правило, имеет опыт работы в приемной комиссии данного вуза. Специалиста, отвечающего этим требованиям ищут настойчиво и не жалея средств.

Все существующие каналы подготовки в вуз предполагают обязательное участие в их работе вузовских преподавателей. Первый - профильные классы в ряде школ. Обычно ряд дисциплин в них ведут преподаватели вузов. Второй - "школа плюс подготовительные курсы вуза". Третий - "школа плюс репетитор".

Нередко родители абитуриента, стремясь нейтрализовать недостатки одного из каналов, избирают комбинированный вариант, где обучение в профильном классе сочетается с учебой на подготовительных курсах и даже с занятиями у репетитора. К сожалению, сфера, о которой идет речь, как определенный сектор образования все еще нелигитимна. Она вроде бы есть (с точки зрения потребителей), и в то же время ее как бы и нет (с точки зрения властей). Никто ею не управляет: нет стандартов, нет контроля качества и т.д. Но есть сама система, которая живет и развивается по своим собственным (точнее рыночным) законам. Сфера довузовской (и шире - додетсадовской, дошкольной, и т.п.) подготовки - это фактически сформировавшийся сегмент рынка образования, который должен стать прозрачным. Это так, потому что программы, предлагаемые потребителю на нем, есть ни что иное как программы повышения качества образовательного продукта. Поразительно, что в этом заинтересованы прежде всего сами потребители, поскольку довузовская подготовка - это движение снизу, движение потребителей. Таким образом, можно говорить о стихийном приобщении сферы образования к рынку. Признавать или не признавать сферу довузовской подготовки - это фактически то же самое, что признавать или не признавать рынок в образовании. Вот почему впереди у довузовской подготовки большое и, надеюсь, прибыльное будущее. Так что готовьте кошельки, господа абитуриенты!

# ****2. Высшее негосударственное образование****

Из всех высших учебных заведений, более трети принадлежат к негосударственному сектору. Если учесть, что еще пять лет назад негосударственный сектор состоял всего из 7 % вузов, то столь стремительный его рост безусловно впечатляет. Потребитель воспринимает все это как наступление на свои конституционные права и растущую опасность превращения высшего образования во всеобщее платное.

Однако, опасения эти преувеличены. За внешней мощью негосударственной образовательной конструкции скрывается в действительности великан на соломенных ногах. Лишь 4 % учебных заведения из общего числа негосударственных вузов в регионах являются головными вузами, остальные принадлежат к территориальным подразделениям столичных вузов. Упрощая ситуацию можно сказать, что провинция становится образовательно-сырьевым придатком столичных вузовских центров, которые по образовательным каналам активно выкачивают из нее средства для того, чтобы потом перелить полученные капиталы в другие более прибыльные отрасти.

Первоначально частный сектор задумывался в качестве некоей альтернативы, способной разрушить (или хотя бы ослабить) государственную монополию в сфере образования. В действительности негосударственное образование смогло освоить довольно ограниченный и относительно незанятый сегмент образовательного рынка.

Во - первых, часть абитуриентов нуждается в более доступных образовательных услугах. Негосударственные вузы доступны абитуриентам до неприличия: без вступительных экзаменов в них принимаются даже лица, не имеющие среднего (полного) общего образования - десяти- и девятиклассники. Призыв "Даешь высшее образование, минуя среднее!" в них понимают буквально.

Во - вторых, в эпоху массового получения второго высшего образования многим абитуриентам нужна именно заочная форма обучения. Из всех вузов страны такое обучение предлагают 85 %, а остальные специализируются только на дневном или вечернем (без заочного) 16 % и 15 %соответственно. Большинству поступающих требуется гуманитарно-социальное или экономико-управленческое образование. Подготовка по другим направлениям носит единичный характер.

Наконец, значительное число абитуриентов ищет сравнительно недорогие образовательные услуги. Негосударственный вуз приходит на уже выщипанное и объеденное образовательное поле и выполняет в известном смысле "ассенизационную" функцию. Вот почему органы управления образованием устраивает ситуация, при которой "мощным ядром высшего образования являются государственные вузы, а периферией – небольшая прослойка негосударственных структур".

Сегодня мы имеем то частное образование, которое только и можем иметь в созданных нами самими условиях. Лишенные собственного помещения, негосударственные вузы вынуждены вгонять в арендную плату львиную часть своих доходов. В то же самое время их государственные коллеги приторговывают своими помещениями, сдавая их в аренду и неплохо зарабатывая на этом.

Налоги, которые платят частные вузы, съедают до 30 % доходов. Государство по отношению к ним выступает как самый нещадный рекетир. Оно должно непременно изъять деньги у образования для того, чтобы потом истратить их... на что - нибудь другое.

Продвижение любых услуг, а образовательных - в особенности - стоит недешево. Значительную часть своих средств негосударственные вузы вынуждены вкладывать в "раскрутку". Торговая же марка госвузов хорошо известна и давно оплачена государством: им самим она не стоит ни копейки.

Правовая база для деятельности частных вузов весьма расплывчата. Закрыть их ничего не стоит. В то же время зарегистрировать, получить лицензию, а тем более пройти аттестацию и аккредитоваться стоит столько пота и, особенно, крови, что оказывается не многим под силу.

Негосударственный сектор отделен от государственного непроницаемой стеной. Попробуйте перейти из первого во второй или поступить учиться дальше. Он лишен также иных привлекательных для абитуриентов благ, присущих его государственному аналогу - отсрочки от призыва в армию, диплома государственного образца и др.

Вот почему в сложившейся ситуации смешно запугивать обывателя угрозой экспансии негосударственного образования. Опасения по поводу тотальной победы негосударственного сектора над государственным в образовании беспочвены.

Несколько иную картину дает сравнение частного сектора с государственным по источнику финансирования. И если говорить о платном государственном образовании, то оно явно проигрывает по темпам развития частному сектору. В то время как средства, полученные от платного государственного образования идут на покрытие долгов , в частном секторе они инвестируются преимущественно в развитие учебных заведений.

Ряд частных структур всего за несколько лет сумел создать вполне приличную материальную базу. Многие из них уже сегодня располагают первоклассными преподавательскими кадрами. Имея ярко выраженные маркетинговые ориентации, они более уверенно чувствуют себя на рынке образования. Отсюда продуманная стратегия развития, умелое проведение рекламных кампаний и кампаний по связям с общественностью, гибкая ценовая политика и т.д. Наконец, частные вузы в силу сложившихся обстоятельств оказались способны создать эффективные системы внутривузовского управления, что позволяет им оперативно реагировать на изменения внешних условий.

Однако, для формирования полноценного рынка в высшем образовании этого не достаточно. Не следует забывать, что в высшем образовании все еще фактически сохранена монополия государства. Конкурентная среда на образовательном рынке пока не сложилась. При сохранении таких условий рассчитывать на сколько-нибудь серьезные преобразования в сфере высшего профессионального образования вряд ли приходится.

# ****3. Территориальные обособленные подразделения вузов (филиалы)****

Причины появления в высшем образовании большого числа филиалов лежат на поверхности. К началу 90-х годов местная система высшего образования ни количественно, ни качественно сколько-нибудь заметно на изменение ситуации не отреагировала. Появление негосударственных вузов увеличило число учебных мест незначительно. Спрос на высшее образование, напротив, вырос до невероятных размеров. Кроме того, все имеющиеся вузы предлагали образовательные услуги приблизительно одного качества и, следовательно, близкой стоимости, что вступало в противоречие с потребностями и финансовыми возможностями абитуриентов.

Московский рынок высшего образования (может быть в силу годами складывавшейся специализации и хорошим контактам с зарубежным образованием) гораздо оперативное откликнулся на новые потребности и возможности потребителей. Появились вузы экстракласса, с одной стороны, и огромное количество учебных заведений открытого типа, с другой. Первые предлагали по дорогой цене образовательные услуги класса "кадиллак", вторые - по низким и даже сверхнизким ценам - очень слабые программы обучения. Последующий выход москвичей в регионы в поисках голодных рынков был закономерным.

Пришельцев условно можно поделить на три категории. Первую (и самую многочисленную) составили негосударственные московские вузы. Применяемая этими вузами схема экспансии предельно проста. Арендуется помещение, приглашаются преподаватели местных вузов, привозится учебно-методическое обеспечение из основного вуза и запускается учебный процесс. Приемная кампания проводится напористо и шумно. Чего стоит, например, реклама Российского нового университета, который (получив лицензию всего полгода назад) объявляет себя ведущим российским вузом. Ко второй категории следует отнести филиалы столичных государственных вузов, оккупировавших, как правило, местные техникумы или профессиональные училища. Число их значительно меньше и технология выхода на рынок скромнее. Заключается договор с городским или областным учебным заведением, дается робкая реклама и, в основном, принимаются на следующий уровень образования выпускники базового учебного заведения, хотя и к другим абитуриентам уважение почтительное.

К третьей группе можно отнести совсем малочисленную величину вузов, например - Государственный университет Высшей школы экономики. Здесь все основательно: и приглашение от областной администрации, и мощная рекламная кампания, и солидные партнеры, и тщательная проработка правовых аспектов появления в регионе.

Профессионально-образовательные программы, которые принесли с собой филиалы-дилеры, ограничены и однообразны по содержанию. Обязательно присутствуют "Юриспруденция", "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет и аудит", "Экономика", "Коммерция" и "Менеджмент". Среди программ государственных вузов мелькают родственные программам принявших их техникумов и профучилищ "Технология швейных изделий", или "Технология хранения и переработки зерна" и т.п.

Цены на предлагаемые программы, в целом, значительно ниже, нежели в городских вузах, хотя имеются и исключения. Понятно, что инвестиции в образование, сделанные отцами-основателями должны приносить хоть какую-то прибыль на вложенный капитал. Поэтому часть полученных средств отправляется в вуз. Сам же филиал может минимизировать издержки, если будет делать только две вещи: платить зарплату преподавателям и вносить арендную плату. Рентабельность в 5-7% - верх ухищрений, да и то, если ректор - профессиональный экономист. Поэтому говорить сколь-нибудь серьезно о затратах на развитие и, следовательно о качестве условий обучения, уровне и качестве подготовки выпускников не приходится. Наиболее интересна правовая основа присутствия филиалов в областях. Нарушение Законодательства здесь - обычное явление. Имеют место случаи начала финансово-хозяйственной деятельности по подготовке образовательного процесса без регистрации по фактическому адресу. Образовательная деятельность сплошь и рядом ведется до (и без) получения самостоятельной лицензии. Поступающим в этом случае демонстрируется лицензия, полученная головным вузом. Но даже если лицензия имеется, то образовательная деятельность ведется не в соответствии с приложением к ней (по другой форме обучения, по направлениям и специальностям, которые в лицензии не указаны). Сказанное относится к вузам обеих форм собственности.

Что касается цели присутствия в различных областях страны иногородних вузов, то она одна - обогащение.

Описанная ситуация стала возможной по нескольким причинам. Во-первых, потому, что не прошло время, когда еще людей выбирают себе любое высшее образование. Во-вторых, потому что собственная дилерская активность провинциальных вузов выражена слабо.

Ситуация с филиалами находится под контролем органов управления образования, но сколько-нибудь существенного влияния на нее они оказать не в состоянии, т.к. до конца вопросы функционирования филиала Законодательством до конца не отрегулированы.

В итоге потребитель остается без защиты, хотя очень в ней нуждается. Вероятно, должен "грянуть гром", чтобы мы не только перекрестились, но и предприняли какие-то усилия, чтобы навести порядок в этой сфере. Вопрос в том, как скоро это произойдет.

# ****4. Рынок одной специальности****

То, что вузы абитуриентов выбирают, очевидно. Иначе, зачем нужны были бы вступительные экзамены. А может ли абитуриент выбирать вуз? На первый взгляд , "да". Но всегда ли имеется такая возможность?

Оказывается, нет. Из большинства специальностей, по которым готовят в вузах, половину можно получить лишь в одном вузе и только по одной из форм обучения. Еще 29,3% специальностей можно получить в одном из двух вузов, либо по одной из двух форм обучения в одном вузе. По 8,8% специальностей существуют 3 возможности поступления, а по 4,1% - четыре. Таким образом, возможности выбора при поступлении на 92,4% всех специальностей в вузы ограничено 1 - 4 каналами, а вузы, их предлагающие, фактически являются монополистами. Это значит, что им не надо конкурировать между собой или отчаянно бороться за качество своей продукции. Зато можно диктовать абитуриентам условия продажи своих образовательных услуг (цены, количество и т.д.) .

Сегмент рынка, где конкурентное напряжение велико, составляет всего 7,5% от общего числа специальностей. Легко можно заметить, что часть из них относится к специальностям гуманитарно-социального профиля. Большинство же принадлежит к группе экономико-управленческих специальностей. Так что, если и можно говорить о рынке образования, то прежде всего применительно к последней группе специальностей.

Его масштабы внушительны. Во-первых по величине спроса: на экономико-управленческие специальности претендовали 23,6% всех поступавших в вузы в 2000 году. Во-вторых, по величине предложения: из учебных мест, предложенных вузами на рынок, почти четверть (22,3%) относится именно экономико-управленческим специальностям., на которые, однако, было принято менее половины желающих (45,5%). Причем 44% из них - на платной основе, что принесло вузам немалый доход (1/3 всех доходов вузов от платного приема). Интересно, что доходы негосударственных вузов от экономико-управленческого образования невелики - 27,4% названной суммы.

Большинство первокурсников принято либо на очную форму обучения - 52,8%, либо на заочную - 35.9% и в основном в государственные вузы (85,7%). Так что о рыночном равновесии применительно к данному сектору образования говорить преждевременно

Не обсуждая вопрос о том, понадобится ли стране через 5 лет такое количество менеджеров и финансистов необходимо отметить наблюдаемую и здесь монополию - только не отдельных вузов, а государственного образования в целом.

Монополизм государства проявляется прежде всего в предложении ограниченного числа бесплатных (да и платных тоже) учебных мест. И дело здесь не в том, что у бюджета нет денег на открытие новых. Государству выгодно не увеличивать их число, а вынуждать вуз открывать дополнительно платные места. При этом поощряется предпринимательская активность вуза, но забывается, что вуз - не фирма, а производство товаров и образовательных услуг - вещи разные.

Монополизм государства как собственника проявляется в и диктате цен потребителю. Безумные цены, предлагаемые госвузами, решают задачу максимизации прибыли, но не достижения конкурентного преимущества на рынке. При этом игнорируется высокий уровень затрат и неэффективное использование вузами имеющихся у них ресурсов (кадровых, материальных и т.п.). Негосударственные вузы сегодня редко могут предложить даже близкие условия для обучения, поэтому они вынуждены идти на снижение цены.

Наконец, государство-монополист всеми силами стремится сохранить свои привилегии, ограничивая образовательный рынок от вторжения на него конкурентов со стороны. Конечно, лицензирование придумано не для создания монополий. Однако, проблемой лицензирование становится именно для негосударственных вузов, и этот побочный его эффект нельзя не замечать. Так что экономически неравноправными, т.е. лишенными возможности выбора на рынке образования оказываются не только абитуриенты, но и вузы с другой (исключая государственную) формой собственности.

Экономическая свобода потребителя-абитуриента означает не только право, но и реальную возможность выбирать. Конечно, это в первую очередь выбор специальности. Но это также и выбор вуза-производителя образовательных услуг. А для этого одну и туже специальность, например, "Лечебное дело", должны предлагать как минимум 2 вуза. Далее - это выбор формы подготовки. И здесь необходимо иметь возможность получить желаемое образование не только по дневной форме обучения, но и по всем возможным, и конечно не в одном вузе. Наконец, возможность выбора должна распространяться и на способ финансирования образования. Именно здесь лежат наибольшие проблемы. Государство-монополист, одной рукой предлагая высокие цены, а другой - пощипывая карманы родителей абитуриентов (а как иначе назвать невыплату зарплаты бюджетникам) весьма умело ограничивает доступ большинству населения к высшему образованию.

Способы обретения желаемой свободы банальны. Банальны в условиях рынка. Это открытие новых каналов подготовки, расширение числа учебных мест, снятие ограничений (которые фактически игнорируются большинством вузов) на платный прием, энергичное содействие развитию сектора негосударственного образования.

Вместо всего этого мы в последние годы наблюдаем ухудшение условий для получения экономико-управленческого образования. Это проявляется в том, что при растущем спросе на этот вид образования, вузы вынуждают нас переплачивать, и порой значительной, ужесточают селекцию, толкают на дополнительные затраты (например, на дорогостоящую и изнурительную довузовскую подготовку).

Где же выход? Конечно, не в объединении вузов, а в принципиальном изменении политики в образовании. Первое логически ведет к еще большему монополизму в образовании. Второе... Последние события в очередной раз убедили нас, что потребитель (шире - гражданин) так и остается быдлом для власть предержащих, а разговоры о приоритете его благ - разговорами.

У людей старшего поколения еще жива в памяти фраза-напутствие, с которой их выпускали из школы: "Перед вами открыты все пути!". Она звучала красиво и несла в себе мысль о свободе выбора и равенстве возможностей, в том числе и образовательных. Иллюзия того и другого быстро рассеивалась с первым вступительным экзаменом в вуз. Но завораживающая красота напутствия прочно сохранялась в сознании. Не случайно многие и поныне верят в этот миф и легко поддаются его гипнотизирующей силе.

Миф о свободе выбора профессии на языке сегодняшних выпускников школы звучит примерно так: "Образование - первоначальный капитал, подлежащий накоплению и выгодному вложению. Поэтому вначале нужно получить хорошее образование, а затем инвестировать его в ту сферу профессиональной деятельности, которая даст наибольшую прибыль на вложенный капитал".

Большинство выпускников школ видят свое будущее в сфере бизнеса. Блицопрос старшеклассников, проведенный ВЦИОМом в период летнего приема в вузы, свидетельствует о том, что если бы у них "была сейчас возможность делать что угодно (т.е. не беря в расчет денежные проблемы, имеющиеся возможности для поступления в вуз и т.д)", то 21% из них выбрали бы профессию бухгалтера либо экономиста, 18% стали финансистами или банкирами, а 14% - предпринимателями или бизнесменами.

Желания детей - закон для родителей. Последние не жалеют на их осуществление ни усилий ни средств. Чаще всего потому, что не знают, что же, собственно говоря, надо "принимать в расчет"?

Возможность получить бизнес-образование бесплатно - следующее обстоятельство, которое должно быть "принято в расчет". Даже прекрасная подготовка не гарантирует поступления.

67,3% абитуриентов экономфаков, поступавших в 2000 году на дневную форму обучения, вузы принять не смогли. Чуть меньше - 65,7% - было не принято в прошлом году. По отдельным

Так как в качестве способа отбора при приеме в вуз используются вступительные экзамены, интересно то, какие дисциплины предлагаются абитуриентам для того, чтобы различить их по уровню подготовки.

Если добавить к сказанному, что при проведении конкурса используются такие формы отбора абитуриентов как "целевой прием", "внеконкрсный прием" и т.д.), то нельзя не удивляться тому, что кто-то вообще поступает в вузы. Не случайно, многие родители стремятся избавить свое чадо от экзаменационной экзекуции. Страх перед вступительными экзаменами - подлинный.

Но здесь их ждут вполне понятные препятствия. Главное из них - высокие (а для многих недоступные) цены за обучение. Ценовый диапазон предлагаемых образовательных услуг настолько широк, что на первый взгляд позволяет свободно выбрать доступную стоимость обучения.

Однако , цена 1-го года обучения еще ни о чем не говорит: ведь платить придется не за один, а за все годы обучения (возможно и сразу). Полная стоимость обучения может оказаться существенно иной (инфляция, различные сроки обучения, изменения себестоимости образовательной услуги и др.

Различие в ценах зависит не только от специальности или формы обучения. Одна и та же специальность в разных вузах может стоить по-разному, что позволяет делать не только профессиональный, но и экономический выбор.

Большой разброс цен как будто бы открывает возможность для обоснованного выбора. Это было бы так, если бы... информация о ценах была доступна заранее и в полном объеме. К сожалению, ни то, ни другое невозможно. Поэтому планировать расходы на образование не так просто.

"Мы не настолько богаты, чтобы давать своим детям дешевое образование" - примерно так сегодня обосновывают затраты на обучение своих детей многие родители. Это было бы верно, если бы стоимость образования соотносилась с его качеством. То, что дело не всегда обстоит именно так, общеизвестно. Минобразования гарантирует лишь соответствие образования, получаемого в аккредитованных вузах, государственному образовательному стандарту. А это - минимум необходимой подготовки.

При найме на работу в современные бизнес структуры от вас потребуют соответствия совершенно иным и несравненно более высоким стандартам подготовки. Обещания отдельных вузов обеспечить "европейское качество образования" - не более чем рекламный прием. Уровень подготовки в этих вузах, насколько мне известно, ни одна европейская организация еще ни разу не измеряла. Это делает проблему рентабельного вложения средств в образование еще более проблематичным.

# 5. Средний класс на рынке образовательных услуг

К среднему классу, или "средним слоям", согласно аристотелевской традиции, относятся граждане, зарабатывающие на жизнь собственным трудом, и обеспечивающие таким образом свои семьям достойный уровень жизни.

Не бедные, но и не богатые. Они заинтересованы в развитии государства, в том числе, и в первую очередь - в экономическом, и играют в обществе стабилизирующую роль.

К российскому среднему классу можно отнести семьи, имевшие в 2001 году доход в пределах от 150 до 1000 долларов в месяц в расчете на одного члена семьи. По различным оценкам такой доход в прошлом году имели от 15 до 25% российских семей. Далее мы будем оперировать средней оценкой в 20%, или 10 миллионов семей.

Из 10 миллионов семей российского среднего класса около 40%, или 4 миллиона проживает в 16 крупнейших городах страны - мегаполисах.

Несмотря на свою относительную не многочисленность российский средний класс играет роль ключевого потребителя на рынках товаров длительного пользования: автомобили, мебель, компьютеры, бытовая техника и т.п., а также - платных услуг: медицинских, туристических, образовательных.

Под рынком образовательных услуг, здесь и далее, мы будем понимать все материальные взаимоотношения участников образовательного процесса: учащихся, организаций, предоставляющих образовательные услуги, лиц и организации, оплачивающих эти услуги.

С очевидностью этот рынок распадается на три сегмента: "белый", "серый" и "черный".

"Белый" сегмент представлен платными отделениями государственных вузов, негосударственными платными школами и вузами, различными платными курсами (вождения, бухгалтерского учета, программирования, иностранных языков, повышения квалификации и т.п.)

"Серый" сегмент представлен услугами государственных и негосударственных учебных заведений, а также частных лиц не оформляемых должным образом.

Или - искажение статистических данных и налоговой отчетности.

Или - введение дополнительных сборов в денежной или натуральной форме ("добровольных пожертвований"), без должного оформления, однако используемых исключительно для нужд образовательного процесса.

"Черный" сегмент представлен образовательными учреждениями, действующими без оформления необходимых лицензий, или распространяющие свою деятельность далеко за рамки, обусловленные лицензией, а также системой взяток и поборов при поступлении в вузы, при сдаче сессионных экзаменов и т.д., широко распространенной в секторе государственного высшего образования.

Расходы на образование, собственное и своих детей, средние русские семью рассматривают в качестве вложения в собственный "человеческий капитал" - основной вид ресурса, которым обладают их семьи. Ведь именно образование, профессиональные навыки и способности к адаптации в меняющихся условиях позволяют представителям среднего класса найти достойно оплачиваемую работу и жить относительно обеспеченно.

Расходы по статье "Образование" в 2001 году имели около 60% семей российского среднего класса - от 4 до 6 миллионов семей. Средний уровень расходов на образование в семьях, где имелась такая статья расходов, составил 800-900 долларов за год на одну семью. Это позволяет оценить общие расходы на образование только россиян среднего класса в 3.2-5.4 миллиарда долларов. Даже, если предположить, что на средний класс приходится 90% всех расходов россиян на цели получения образования, объем рынка образовательных услуг в 2001 году можно оценить в 3.5-6 миллиардов долларов.

Расходы на образование составляют около 5% совокупных потребительских расходов россиян среднего класса. У семей американского среднего класса - около 2%, у малообеспеченных американцев, также как у малообеспеченных россиян - около 1%.

Пик расходов на цели образования приходится на период между 13-м и 20-м годами совместной жизни супругов. Очевидно, что именно в это время накладываются расходы по оплате образования детей и повышения собственной квалификации.

Расходы на образование достаточно эластичны по доходу. С ростом уровня дохода на 10% расходы на образование возрастают на 6-7%.

Москвичи тратят на образование в среднем на 40% больше денег, чем жители других мегаполисов и почти в два раза больше, чем жители Санкт-Петербурга.

Динамика рынка образовательных услуг в России последние три года носит ярко выраженную положительную направленность. Даже если судить только по данным Госкомстата в 1999 году расходы на образование едва превышали 1 миллиард долларов в год. В 2000-м году они уже составили около 1.5 миллиардов долларов (рост на 40%). По итогам 2001 года россияне могут потратить на образование почти 2 миллиарда долларов (рост еще на 30%). В 2002-м году можно ожидать продолжения роста рынка достаточно высокими темпами - 20-25%, до уровня 2.3-2.5 миллиарда долларов за год (по официальным данным), и до 4-7 миллиардов (по нашим оценкам).

Одновременно с количественным ростом в 2002 году должен начаться качественный рост рынка. Это относится и к структуре спроса на образовательные услуги, который становится все более квалифицированным, и к структуре предложения. Либо образовательные учреждения должны начать рассматривать свои услуги как "обычный продукт", с применением всех инструментов комплекса маркетинга, либо - постепенно покинуть рынок.

Первая проблема заключается в крайней непрозрачности, рыхлости этого рынка. Субъекты рынка, включая государство, никак не могут сформулировать и закрепить свои позиции на нем. Непонятен круг ответственности: кто и за что отвечает, в каких рамках, кто, и на что имеет право. Нет четких формулировок даже по вопросу о том, что собственно является продуктом образовательного учреждения. Туманной является процедура ценообразования. А, следовательно, обоснование цены образовательных услуг является весьма слабым, что, конечно, не способствует символическому признанию этих цен "справедливыми". Рыхлыми остаются ожидания всех участников рынка.

Вторая проблема состоит в большом временном лаге между возникновением спроса на специалистов того и иного профиля, например - на исследователей рынка, и периодом когда этот спрос может быть удовлетворен. По существующему сегодня контуру высшего образования это 3-5 лет. По МВА программам - 1.5-2 года. Скорость преобразований в экономике и, соответственно скорость изменения структуры спроса на специалистов превышает имеющиеся сегодня адаптационные возможности системы образования.

Третья проблема - разрыв между теоретическими знаниями, которые даются в вузах, и практическими навыками, которые требуются от специалистов. Частично она решается с помощью системы стажировок. Однако, последние зачастую носят весьма формальный характер. Не все благополучно и с теорией, особенно в сфере гуманитарных наук.

Четвертая проблема - противоречия между широтой и глубиной. Это противоречие закладывается еще в школе: количество преподаваемых там предметов неуклонно растет, а вместе с тем растут и нагрузки на учащихся. А абитуриенты все хуже владеют арифметикой, грамматикой и устной речью. Общая гуманитарная эрудиция также оставляет желать лучшего. Специалисту же глубоко разбирающемуся в какой-то одной узкой теме, но не обладающему широким взглядом, эрудицией и способностью к адаптации имеющихся знаний и навыков к решению различных проблем будет крайне сложно найти хорошую работу через три года.

# Заключение

Министерство образования РФ делает следующие шаги в развитии образования в России.

Оно предлагает установить систему аттестации качества образования. Такая попытка уже сделана. С 1993 года Министерством образования проводится рейтинг. Здесь измеряется потенциал (уровень профессорско-преподавательского состава, аудиторный фонд, информатизация и т.д.) и активность вуза в его реализации (количество публикаций, защищаемых диссертаций, бюджетных ассигнований на научные исследования и т.д.)

Предполагается вести работы по созданию единых нормативов оценки качества вуза.

Повышение отраслевого финансирования из бюджета в 2 раза поэтапно. Повышение з/п преподавателям. Идет разговор о престиже профессии, ее материальной привлекательности.

Здесь Министерство предполагает отказаться от планового приема в вуз и перейти к конкурсному распределению госзаказа на подготовку специалистов. Преодолеть барьер между получаемой специальностью в вузе и работой по этой профессии. Предоставление кредита студентом, для оплаты его образования по схеме: после окончания вуза работаешь по специальности - кредит не возвращаешь. Нет - верни. Здесь кредитоваться будут в основном ведущие университеты, возможно 2-3 десятка элитных.

Обсуждается система надбавок за стаж, качество работы, молодым преподавателям.

Поиск организационно-правовых форм расширения автономии в финансово-хозяйственной деятельности вуза. Не допуская приватизации.

Необходимо задуматься над демографическая ситуацией в стране. С 2004 года в течение 10 лет количество выпускников снизиться на 30 %. Прием в вузы будет сокращаться. Сегодня 600 тыс. чел. учится в вузах, с 2010 г. - 350 тыс. чел. На платное сократиться по прогнозам более чем в 3 раза. С 560 тыс. чел. до 150 тыс. чел.

Следует ожидать повышение конкурентной борьбы между вузами. Это коснется двух показателей: качества образования и востребованности на рынке труда выпускников.

Необходимы организационные формы дополнительного образования, усиление международного объема подготовки, совместных двусторонних проектов по созданию новых международных институтов. Развитие самостоятельных юридических образовательных структур. Особенно в свете перехода под контроль казначейства. Поддержка и развитие внебюджетных источников дохода. Поиск гарантированных схем трудоустройства выпускников. Контрактные формы подготовки специалистов с обязательным распределением на работу. Попечительские советы. Клубы выпускников. Создание университетских образовательных комплексов. Создание схем кредитования. Диалог вуза и банка и абитуриентов. Льготы по налогам.

С целью уменьшения разрыв между вузами и школами, который достиг уровня катастрофы, необходимо формировать учебные округа во главе с университетами.

Необходимо усилить федерализация образования. Преодолеть сепаратизм местного управления высшей школой и ее имуществом. Здесь нужен рост федеральных законодательных основ управления высшей школой.

Существует еще одна задача. Университет должен стать полноценным субъектом социокультурной и хозяйственной практики своего региона. Нужны не специалисты сами по себе, а мастера, техники, делатели. Необходимо выстроить систему сопровождения карьеры выпускников и как взаимодействие и как продолжение их обучения, в т.ч. через Интернет. Новая парадигма образования - это веяние современной истории. Только в XXI веке традиционные ценности, носящие больше национальный характер, становятся общемировыми или космопланетарными и в этом есть смысл глобализации, влияние интернет-технологий.

Это связано с новым мировоззрением, с новым отношением к жизни, к идеалам счастья, добра, справедливости, свободы, всего того, что делает нас людьми этой планеты. Это новая этика, которая определит степень активности человека.

# Список используемой литературы

1. Бабич А.М. государственные и муниципальные финансы. М.: Финансы 2001.
2. Бельмесова Л.В., Бобров Л.. Новосибирск. Новосибирская государственная академия экономики и управления. 2000.
3. Березин И.С. Доклад на научно-практическом семинаре в МЭСИ 31 января 2002 г.
4. Гусаров В.М. Статистика: учебное пособие. М.: ЮНИТИ 2001.
5. Золотухина Е.С. Повышение конкурентоспособности Вуза на рынке образовательных услуг. Новосибирск. Новосибирская государственная академия экономики и управления. 2001.
6. Поляк Г.Б. Денежное обращения и кредит. М.: ЮНИТИ 2001
7. Справочник «Социально-экономические проблемы России» С.П. Норма, 2001 г.
8. Чекмарев В.В. Экономические проблемы сферы образования. М.: ИНФРА-М, 2000.