

11. Gurtov V.A., Serova L.M., Stepus' I.S., Pitukhin E.A., Nasadkin M.Yu. (2013) [Index of graduates' employability in admission quotas establishing for universities for education]. *Rector vuza* [Principal of institute]. No 7, pp. 14-19. (in Russ.)

Authors:

GURTOV Valery A. – Dr. Sci. (Phys.-Math.), Prof., Director of Budget monitoring Center at Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia, vgurt@psu.karelia.ru

SEROVA Larisa M. – Cand. Sci. (Technical), Head of Work force demand forecasting department, Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia, larisa@psu.karelia.ru

STEPUS' Irina S. – Researcher of Work force demand forecasting department, Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia, stepus@psu.karelia.ru

FEDOROVA Evgenia A. – Researcher of Work force demand forecasting department, Budget monitoring Center of Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia, jinja-fedorova@psu.karelia.ru

MOROZ Dmitry M. – Researcher of Work force demand forecasting department, Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia, dmoroz@psu.karelia.ru

**В.В. ГАМУКИН, канд. экон. наук,
проректор по экономике
Тюменский государственный
университет**

**Экономика высшего
образования:
пространство рисков
и угроз**

В статье рассматривается текущее состояние экономики сектора высшего образования в России. Сделан вывод об исчерпании возможностей действующей модели финансирования профессионального образования. Предложены две новые модели финансирования, способные оказать влияние на повышение эффективности институтов образования. Первая модель предполагает увеличение стоимости обучения при условии увеличения периода расчета. Вторая – усиление роли государственного регулирования финансовых отношений в высшей школе при сокращении объемов бюджетного финансирования. Указаны особенности моделей применительно к открытому внешнему рынку образовательных услуг. Отмечены проблемы роста эффективности при сохранении современного бюджетного финансирования.

Ключевые слова: *эффективность образования, эффективность институтов образования, увеличение оплаты труда, ограничение доходов вуза*

Введение

Экономика предоставляет широкий спектр способов оценки эффективности деятельности человека. В отличие, например, от творчества, где само понятие эффективности вовсе отсутствует (ведь мы не можем говорить об эффективном музыкальном произведении или стихотворении), в экономической плоскости, наоборот, все говорит об эффективности и способах ее измерения. Достижение максимума эффекта

ограничивается транзакционными издержками, т.е. затратами, возникающими на пути поиска эффективности и часто превышающими прирост этой эффективности. Так, например, увеличение детализации финансовых расчетов внутри образовательного учреждения с целью обеспечения максимальной прозрачности движения финансовых ресурсов и оптимизации расходов между отдельными подразделениями предполагает создание значительного аппарата

учета и контроля. Если затраты на содержание этого аппарата превысят полученный эффект, то его создание нецелесообразно. Аналогичные примеры есть и у других функций управления. В итоге образуется определенный баланс между эффективностью и затратами на ее достижение.

Статус государственного бюджетного учреждения обуславливает дополнительные особенности измерения эффективности вуза. Так, своевременность и полнота подготовки отчетов для учредителя являются более важным параметром эффективности работы учреждения в целом и его конкретного подразделения, чем способность сокращать расходы или генерировать финансовые ресурсы. В этой ситуации требование увеличения оплаты труда научно-педагогического персонала, предъявляемое к вузу в качестве императивного приоритета, следует трактовать как чисто экономическое, опосредованно связанное с общей эффективностью вуза, а именно – со способностью получения все большего размера доходов [1] для обеспечения этих растущих расходов. Напомним, что в рамках «майских» Указов Президента РФ была поставлена задача увеличения к 2018 г. оплаты труда основного персонала до 200% от размера оплаты труда в среднем по экономике региона. Отбросим исторические аллюзии на Указ Президента РФ Б.Н. Ельцина № 1 от 11.07.1991 г., где эта, увы, так и не решенная задача уже была сформулирована с более сжатыми сроками реализации, и обсудим современные 200% с экономической точки зрения.

Для обеспечения ежегодного роста оплаты труда в заданной динамике необходимо в первую очередь обеспечить адекватное увеличение доходов вуза. Поскольку в различных регионах страны по объективным причинам формируются различные размеры средней заработной платы, моделирование общероссийской ситуации к 2018 г. проводить сложно. Для характеристики проблемы достаточно регионально-

го примера. Так, прогноз Департамента экономики Тюменской области предсказывает к 2018 г. среднюю заработную плату в регионе на уровне 45–50 тыс. руб. Следовательно, средняя оплата НПП должна составить 90–100 тыс. руб. ежемесячно. В настоящий момент, с учетом всех особенностей расчета этого среднего показателя, предложенных учредителем для его формальной максимизации, он составляет в лучшем случае около 50 тыс. руб. Несложные расчеты показывают, что при минимальном темпе роста «незарплатных» расходов в 5% ежегодно из-за инфляционного фактора даже лучшему вузу необходимо увеличить доходы от образовательной деятельности в 1,8 раза. При этом доля расходов на оплату труда и начисления составят уже не критические 65%, а сверхкритические 75% от всех расходов. В такой ситуации минимальный норматив бюджетного финансирования на одного студента, например, должен быть не ниже 100 тыс. руб. против 63,37 тыс. руб. сегодня, что на фоне реалий российской экономики выглядит несколько фантастично. Попытка заморозить «незарплатные» расходы вуза с целью обеспечения более приемлемых цен для обучающихся очень скоро обернется значительными проблемами в эксплуатации материальной базы и снижением обеспеченности учебного процесса по всем параметрам [2, с. 109], что может оказаться в итоге более важным для снижения качества обучения, чем обеспечение немотивированного роста оплаты труда НПП.

На сегодняшний день эта дилемма является, пожалуй, наиболее острой угрозой для стабильности экономики профессионального образования на фоне многолетнего снижения эффективности финансирования самого института образования. Для решения этой дилеммы нужно не только искать пути увеличения поступлений в бюджеты вузов – крайне важно, чтобы эти пути приводили к росту эффективности образования.

Об оценке эффективности образования и институтов образования

Способность получить в процессе обучения некие профессиональные навыки с целью последующего формирования рабочей силы, а затем для ее продажи на рынке труда являлась и ранее важнейшим приоритетом в жизни человека. Но именно сейчас, когда ренто-ориентированные алгоритмы функционирования экономики в развитых странах перестают доминировать, а ежедневное возникновение нового становится основой существования важнейших жизнеобеспечивающих отраслей (продовольствие, медицина, информация, транспорт и т.д.), эти навыки, их получение и продажа на рынке труда актуальны как никогда. Сегодня все вокруг человека становится инновационным: производство, потребление, но, к сожалению, пока не образование. Здесь все еще преобладают рутинные формы, прекрасно зарекомендовавшие себя в иные исторические периоды, но уже не удовлетворяющие запросам обучающихся и вызовам прогресса. И речь идет не о повсеместном внедрении мультимедийных досок или развитии дистанционного образования, а о комплексном воздействии на обучающегося по всем каналам восприятия информации и о современных методах запуска у него процесса интеллектуальной переработки этой информации. В случае дальнейшей задержки этого решения обучающийся рано или поздно самостоятельно впитает разрозненный вал информации, но сможет ли он сделать это с достаточным общественным эффектом, — большой вопрос.

Здесь мы можем видеть вектор эффективности образования как продукта потребления знаний и получения профессиональных навыков. Чем больше знаний, навыков, практик, тем больше эффективность процесса образования, т.к. при прочих равных условиях (прежде всего — это личностные особенности обучаемого) цена продажи рабочей силы будет выше. Генерация рабочей

силы является ключевым свойством человека для обеспечения его физического существования. При всей простоте и даже примитивности такого утверждения история человеческой цивилизации не нашла иных ответов на вопрос об источнике приращения стоимости. Даже концептуальное представление об эффективности может быть сведено к простому приращению эффекта в результате сложения неких факторов. В экономическом смысле приращение стоимости происходит только в результате сложения, и в первую очередь — за счет рабочей силы.

Транслируя эту логику на уровень образования как процесса, участвующего в создании рабочей силы, мы можем сформулировать его эффективность как результат участия в повышении качества рабочей силы, которое, в свою очередь, может быть измерено масштабами приращения стоимости в процессе ее использования.

Важно отметить несколько принципиальных моментов.

1. Стремление к росту потребительских свойств рабочей силы не детерминировано пропорциональными усилиями по обучению, в отличие, например, от промышленного производства, где увеличение усилий факторов производства создает, при прочих равных условиях, больше стоимости. В процессе обучения такая зависимость не очевидна.

2. Предположим возможность увеличения количества неких единиц обучения. Можем ли мы считать, что такое увеличение прямо пропорционально увеличит потребительские свойства полученной в итоге рабочей силы? Нет, так как, в отличие от обычных факторов производства, измерение любыми единицами обучения всегда будет носить условный характер. Часы обучения (или, правильно сказать, часы приложения усилий к обучаемому индивидууму) не совпадают с часами потребления данных усилий самим обучаемым.

3. Предположим возможность использования в качестве обучающего некоего

максимально продуктивного генератора знаний, навыков, практик, т.е. лица, приглашенного из внешней научно-производственной среды. Можем ли мы считать, что в этом случае пропорционально увеличатся потребительские свойства полученной в итоге рабочей силы? Нет, ибо обучающийся не поймет и половины того, что ему попытается донести этот генератор.

4. Предположим возможность использования максимально продуктивного транслятора знаний, навыков, практик, т.е. привлечение к обучению опытейшего преподавателя. На аналогичный вопрос мы снова ответим отрицательно, т.к. этот преподаватель, увлеченный методическими приемами передачи знания, может иметь слабое представление о его актуальности.

5. В сфере обычного производства отсутствие требуемых факторов может быть достаточно просто возмещено их приобретением на рынке или созданием своих собственных. Формально в случае обучения такого рода обновление возможно. Мы можем приобрести учебную мебель, оборудование и приборы, места практики и т.д. Но основным креатором обучения будет только сам обучающийся, и его регенерация – совершенно особенный процесс. Обучение характеризуется сверхвысокой долей стоимости этого фактора производства в конечной стоимости полученного результата, и сегодня мы видим это в структуре расходов практически любого российского вуза, где доля расходов на оплату труда достигла 2/3, а к 2018 г. будет еще выше.

Обучение с получением в итоге какого-либо уровня качества рабочей силы происходит отчасти случайно, что создает большие проблемы на пути поиска экономической эффективности самого обучения. Помимо этого, эффективность обучения тесно связана с эффективностью имеющихся институтов обучения [3, с. 119], о которых нельзя забывать, т.к. условия возникновения и роста эффективности процесса обучения предопределяются границами и па-

раметрами организации этого процесса. Сформированные в результате институты обучения будут представлять собой совокупность всех факторов, участвующих в производстве обучающихся и обучающихся. Иными словами, это не только место встречи обучающего и обучаемого. Это регламентация встречи и, наконец, сами обучающие и обучаемые.

Институты образования – ровесники самого обучения, т.к. процесс трансляции знаний изначально требовал определенных условий. Подавляющая часть этих условий носит или может носить экономический характер. Так, например, место и условия встречи (помещение, оборудование, пособия, литература и т.д.) будут средствами труда. Обучающий – преподаватель, инженер, мастер, лаборант и т.д. – это некая форма рабочей силы. Наконец, предмет труда – это обучающийся, над которым необходимо совершить определенный набор действий в виде различных форм учебного процесса, с тем чтобы из него получить искомый продукт более или менее формализованного качества с потребительскими свойствами в виде упомянутой рабочей силы.

Зарождение и эволюция институтов обучения нам известна и на протяжении тысячелетий практически не претерпела сколько-нибудь принципиальных трансформаций. Даже сейчас, когда происходит так называемая постиндустриальная эволюция, сущностно процесс обучения и его экономическая формула не изменились. Как и прежде, необходима рабочая сила, средства труда и предмет труда. Детализируя эти составляющие, мы можем смоделировать если не идеальный, то приближенный к этому состоянию комплекс экономических измерителей эффективности институтов обучения.

Модели финансирования институтов образования

Классическими моделями финансирования стали: 1) бюджетная; 2) коммерческая;

3) смешанная. Обо всех этих моделях уже много сказано и написано [4]. Поскольку последняя модель занимает доминирующее место в современной России, высшая школа по многим параметрам хорошо к ней адаптировалась. Однако задачи выживания, положенные в основу этой смешанной модели в начале 90-х годов, сегодня уже неактуальны. Основные участники системы образования (государство, заказчики-родители, заказчики-работодатели, учреждения образования и их персонал) теперь имеют иные целевые ориентиры, главным из которых является эффективность. Следовательно, должны быть задействованы иные модели финансирования институтов образования. По многим причинам мы не будем сейчас обсуждать радикальные преобразования или попытки построения моделей, прекрасно зарекомендовавших себя за рубежом. Рассмотрим некоторые вполне жизнеспособные модели в продолжающейся нумерации.

Модель 4. Идеальная модель финансирования институтов образования должна опираться на механизм роялти, аналогичный сборам за использование авторских прав.

Применительно к вузу это будет выглядеть следующим образом. Обучающийся обучается без оплаты или за минимальную оплату, сопоставимую с затратами на содержание всего одного фактора производства – имущества вуза. Эта связь понятна обеим сторонам – и институту, и обучающемуся. Больше платишь – в более комфортных условиях обучаешься.

Основная часть доходов вуза формируется путем отчислений от доходов, которые получает обучившийся в течение своей трудовой деятельности. Сегодня этот механизм представлен бюджетным финансированием, когда аналогичным образом через фискальный механизм аккумулируются средства от налогоплательщиков и затем распределяются в виде субсидий на финансирование конкретных учебных за-

ведений. Однако такой понятный и простой на первый взгляд механизм дает серьезный сбой на стадии распределения бюджетных средств. Размер средств, получаемых тем или иным вузом, не коррелирует с уровнем качества произведенного продукта. Это происходит по ряду причин.

Во-первых, нет безупречных и верифицированных инструментов измерения качества получаемого образовательного продукта. Все попытки измерять результаты независимыми экзаменами, размером дохода и профессиональной успешностью выпускников, показателями трудоустройства пока являются скорее предметом для критики, чем полноценными инструментами.

Во-вторых, задачи государственной политики идут вразрез с задачами конкретного вуза. Примешивается множество внешних факторов: политика в области занятости, неформальные приоритеты развития конкретных вузов, соображения регионального размещения учреждений образования и т.д. В итоге наложение «матрицы эффективности» на «матрицу денег» показывает слабую связь обоих параметров. Многолетние эксперименты в области реформирования этой модели пока привели к парадоксальной попытке дифференцированного нормативно-душевого финансирования при сохранении размеров финансирования конкретных вузов [5].

Изначально правильная патерналистская позиция государства как главного координатора и распределителя денежных средств и ресурсов образования сегодня себя исчерпала. Налоговое бремя перестало олицетворять собой оплату общественных услуг, т.к. их качеством не удовлетворено подавляющее количество потребителей. Государство использует налоговый инструмент в большей степени для регулирования политических процессов, демонстрируя макроэкономическую стабильность ставок обложения и налоговых баз. При этом, реагируя на отрицательную реакцию населения на качество общественных услуг,

постепенно приучает его к мысли, что за эти деньги достигнутый уровень лучше не станет. Общественный договор состоялся. «Мы не увеличиваем налоги, а вы не требуете общественных благ». Бюджетный механизм стал заложником такой ситуации [6, с. 140–166]. Требовать от него, равно как и от отдельных министерств-распределителей, денег и современных решений в части развития механизмов финансирования мы не можем.

Принципиальное разрешение этой проблемы видится в отказе от бюджетного финансирования обучения (во всяком случае, профессионального) и использования упомянутого выше механизма роялти в виде отчисления процентов от доходов выпускников непосредственно вузу в течение периода его профессиональной деятельности. Все становится прозрачным и справедливым. Сколько было вложено в выпускника, сколько он смог вынести из стен вуза навыков и компетенций, как смог их применить в рамках своей профессиональной деятельности, как социализировался – такие и будут в конечном счете его доходы. Участие доходов выпускника в финансировании вуза, обеспечившего его жизненный успех, является вполне логичным. Проблема только в дисциплине и правосознании выпускников, в рамках российской ментальности трудно организуемых на многолетние платежи. (Здесь кроются причины отказа студентов от кредитных средств для обучения даже при максимальной поддержке со стороны государства).

Если бы вуз сегодня имел возможность использовать эту модель, то распределение платежей на 20–25 лет трудовой деятельности позволило бы самому плателъщику уменьшить свои финансовые проблемы, увеличило бы приток студентов на обучение, создавая, таким образом, желаемую конкуренцию при поступлении и рост проходного балла. Наконец, это позволило бы увеличить стоимость обучения до требуемого уровня не только для поддержания,

но и для динамичного развития вуза. Разумеется, это произойдет только при условии, что он обеспечивает привлекательное качество обучения. В противном случае вуз естественным образом прекратит свое существование.

Представим небольшой демонстрационный расчет. Предположим, стоимость обучения составляет 100 тыс. руб. за один курс, в течение четырех лет она ежегодно индексируется на 5%. За весь период обучения она составит 476 тыс. руб. За 25 лет эта сумма должна быть возвращена через 300 ежемесячных платежей по 2,6 тыс. руб. – даже с учетом изменения покупательной стоимости денег во времени ежегодно на 5%. В целом такая ситуация вполне приемлема. Более того, предусмотрев выплату из дохода выпускника в виде фиксированного процента (4–6%) без ограничения срока действия, например, до момента получения пенсии, вуз обеспечит себе стабильные доходы от роялти на многие годы вперед.

Для запуска такой модели необходимы дополнительные решения в области налогообложения. Перечисляемые вузу платежи за обучение должны учитываться при определении налогооблагаемой базы при оплате НДФЛ. Таким образом, достигается эквивалентность участия в финансировании обучения из различных источников. При этом пропорционально и постепенно в течение 5–10 лет государство может сокращать бюджетное финансирование сферы профессионального образования как малоэффективное с точки зрения эффективности обучения.

Это и будет означать реализацию принципа «деньги идут за услугой» и сделают экономический механизм финансирования профессионального образования реальным участником процесса повышения эффективности работы института образования.

Модель 5. Задача обучающего субъекта состоит не только в подготовке специалиста или сохранении и приумножении знаний о мире. Система образования является

активным производителем такого важного ресурса, как рабочая сила, – способности человека к осознанной трудовой деятельности.

В случае если затраты по выполнению этой миссии берет на себя государство, оно как бы оплачивает системе профессионального образования услуги по увеличению трудового потенциала нации, обеспечивающего в долгосрочной перспективе сохранение самого государства. В этой части экономический механизм отношений прост и понятен. Но рабочая сила – фактор производства, прикованный к самому человеку. Его отчуждение в виде создаваемой ею прибавочной стоимости может происходить только в рамках товарных отношений через оплату труда.

Получается, что государство, оплачивая обучение, решает одновременно и задачу формирования индивидуализированной рабочей силы. Стоит помнить, лучшая по качеству и большая по количеству рабочая сила априори генерирует больше прибавочной стоимости, и государство, в свою очередь, получает от нее дополнительные фискальные поступления.

Дело обстоит иначе, когда мы говорим о платной форме обучения. В этом случае плата за обучение также является платой за получаемую в итоге рабочую силу по личному заказу плательщика. Однако, несмотря на то, что отношения купли-продажи индивидуализируются, полученная в итоге рабочая сила становится способностью конкретного человека, как и в первом случае. Его участие в общем трудовом процессе от этого не меняется. Он так же идет работать и создавать прибавочную стоимость, часть от которой получает государство, не затратив на создание этой рабочей силы ни копейки.

Возникает резонный вопрос. Почему государство, пользуясь полученным без его участия ресурсом, не готово за это платить ни самому человеку, ни системе образования? Формально имеется один инструмент

– налоговые льготы по НДФЛ при оплате за обучение, но они не эквивалентны. Льгота покрывает только 13% от размера оплаты за обучение. Должно быть иначе. Выпускник, получивший образование за собственный счет, должен освобождаться от уплаты НДФЛ до момента, когда накопленная сумма этого налога не сравняется с его затратами на обучение. Только таким образом участие государства будет соответствовать тому благу, которое было создано в процессе обучения без его участия.

Предложенный механизм достаточно прост по своему администрированию и позволяет вузу существенно увеличивать стоимость обучения, коль скоро она будет компенсирована человеку путем уменьшения обложения НДФЛ. В этом случае также запускается механизм экономического стимулирования качества обучения. Чем выше качество обучения, тем выше при прочих равных обстоятельствах заработная плата выпускника, тем больший размер относительной компенсации НДФЛ он получит, тем большая стоимость обучения может быть назначена, а вуз получит больше доходов.

В противном случае, если государство не желает обеспечить такого рода социальное благо для лиц, самостоятельно сформировавших свою рабочую силу, оно должно производить поощрение вузов, участвующих в платном обучении. Справедливым будет дополнительное бюджетное финансирование за каждого платного выпускника при выполнении определенных условий: занятость, стаж, размер оплаты и т.д. В этом случае вуз также будет экономически заинтересован в подготовке специалиста, у которого не будет проблем ни с трудоустройством, ни с большой оплатой труда.

Справедливости ради стоит отметить, что сегодня есть примеры такого рода поддержки, но они косвенные. Речь идет о налоговых льготах для образовательных учреждений, а именно:

- доходы от образования не облагают-

ся НДС (правда, совершенно по другой причине: услуга образования не генерирует добавленной стоимости);

■ вузы еще несколько лет могут использовать ставку 0% по налогу на прибыль, но только при условии, что доходы от обучения и науки составят не менее 90% от совокупных доходов. В этом случае освобождение от уплаты этого налога является реакцией на особенности налогообложения в России, при котором налоговая база по налогу на прибыль образуется даже в случае ее отсутствия или при получении финансового убытка. При этом, по существу, освободив вузы от такого налога, государство сохранило за собой обязанность по администрированию этого налога, т.е. ведению налогового учета и реестров для определения финансового результата, подачи налоговых деклараций и т.д., сохранив, таким образом, транзакционные издержки.

При всей смелости предложенных моделей их экономическое существо вполне реализуемо на практике. Ведь когда-то не предполагалось снижения размера дохода при налогообложении при оплате за обучение, приобретении жилья и т.д. Не было ОСАГО, экономический механизм которого направлен на поддержание страховых компаний и никак не связан со снижением аварийности на дорогах. Еще 15 лет назад никто и не думал оплачивать услуги ЖКХ по их полной стоимости, т.к. они традиционно дотировались из бюджетных средств.

Тем не менее сегодня эти примеры считаются вполне естественными, и в них участвуют миллионы жителей России. Если преобразования в области финансирования высшей школы способны увеличить ее эффективность, они должны быть реализованы.

Предлагаемые модели на внешнем рынке образовательных услуг

Трудно спорить с утверждением, что действующая смешанная непересекающая-

ся модель финансирования профессионального образования в России не дает стимулов для роста эффективности обучения. Более того, она работоспособна лишь при условии низкой эффективности этого обучения. Только в этом случае возможна такая подготовка рабочей силы, когда бюджет может позволить себе вообще устраниваться из процесса обучения кадров для экономики страны или оплачивать подготовку специалистов на таком низком уровне, что платные студенты вынуждены дотировать обучение бюджетных студентов.

Рассмотрим эффективность системы обучения с точки зрения ее привлекательности для иностранных обучающихся, т.е. при открытости внешнему образовательному рынку. Привлекательность пока, прямо скажем, невысокая. В основном процесс появления иностранных студентов продвигается по советским рельсам за счет стран СНГ, принимая во внимание, что в молодежной среде привлекательность обучения определяется в большей степени местом и условиями обучения, а не содержанием образовательных программ.

Предположим гипотетически, что профессиональное образование в России стало конкурентоспособным по основным параметрам: качество, инновационность, современность, актуальность, конвертируемость и т.д. Представим, что вузы могут принимать достаточно большое количество студентов из-за рубежа (как в США, 0,82 млн.). В этой ситуации с экономической точки зрения обучение отечественных студентов на бюджетных местах для вузов перестанет быть интересным. Сложится парадоксальная ситуация, когда высокий уровень эффективности обучения, подтвержденный высоким статусом на внешнем образовательном рынке, может стать причиной снижения интереса к подготовке кадров внутри страны. С учетом этих аргументов становится понятен механизм замкнутого круга: недостаточное бюджетное финансирование в течение последних 25 лет

привело к снижению эффективности системы обучения, которая, в свою очередь, потеряла конкурентоспособность на внешнем и отчасти на внутреннем рынке, делая в итоге низкое финансирование привлекательным для вуза. Этот цикл необходимо остановить и по возможности запустить в обратную сторону, в т.ч. экономическими методами, рассмотренными выше.

Такие попытки мы видим сейчас, когда показатель наличия иностранных студентов стал одним из определяющих при оценке эффективности вузов, но пока никоим образом не связан с ростом бюджетного финансирования. Оставив за рамками рассмотрения специфику расчета этого показателя и методы, с помощью которых вузы его обеспечивают, мы сосредоточимся на самой проблеме. Если вуз всерьез ориентируется на обучение иностранных студентов, он достаточно быстро потеряет интерес к отечественному бюджетному финансированию. У него не только разойдутся цели и задачи образовательного процесса того или иного вида. Иностранному обучающийся, будучи рыночно свободным в выборе и по определению мобильным, будет заинтересован в максимизации содержательного эффекта от оплаты обучения и потребует от вуза этой максимизации в виде полученного результата. Норма прибыли образовательного процесса резко сократится, и перекрестное субсидирование недостаточного бюджетного финансирования станет невозможным. Интерес вуза к получению убыточного государственного заказа будет снижен. Потребуется адекватное увеличение бюджетного финансирования, что является уже не образовательной, а макроэкономической проблемой страны.

Учреждения образования, инстинктивно понимая экономическую неоднозначность реальной переориентации на внешний рынок, предпочитают тощее бюджетное финансирование и продолжают наращивать масштабы внутренней подготовки по высокорентабельным специальностям и

направлениям. «Внутренний» платный студент, не обладая чертами «внешнего», продолжает оплачивать снижение эффективности системы образования в целом.

Продолжая тему международного перелива образовательного компонента, необходимо отметить еще одну важную особенность. Интернационализация обучения полностью укладывается в рассмотренную выше логику обучения как процесса формирования рабочей силы. Основной целью получения образования за рубежом является желание инкорпорироваться во внешнюю среду, т.е. в конечном счете работать и жить за рубежом. В этой ситуации задача образовательного учреждения, помимо собственно получения доходов от образовательных услуг иностранному студенту, расширяется до задачи пополнения рабочей силы того или иного государства. Эта логика работает и в том случае, когда иностранная образовательная организация открывает свой филиал в стране. Подготовленные в нем студенты будут более способны сменить страну проживания, чем обучившиеся в отечественном вузе. Это произойдет даже при условии, что качество их подготовки будет равным. А если оно будет выше, то и говорить не о чем – выпускники уедут.

В экономическом смысле это повторение отечественной политики в области платного обучения, о которой речь шла выше. Здесь также есть желание не только без затрат получить готовую рабочую силу, но и заработать на этом. Разумеется, в итоге получается реальный ущерб для экономики страны – донора человеческого капитала.

Пока мы видим формальные попытки нашего государства бороться с этим процессом силами вузов с помощью упомянутого показателя эффективности. Но в рассматриваемом аспекте это не является задачей для конкретного вуза. Это задача государственной политики, которая должна осуществляться с использованием экономических методов, например, увеличения

норматива финансирования по направлению подготовки, если в вузе по нему обучается определенное количество иностранных студентов. Это сделает подготовку равнозначной по наполнению финансированием и станет стимулом для вуза к наращиванию иностранного контингента.

Заключение

1. Рассматривая разные варианты экономического стимулирования роста эффективности обучения, необходимо понимать, что кардинальные изменения в системе финансирования в большей степени формируются под воздействием социально-политических и макроэкономических факторов, нежели под воздействием факторов реального повышения качества обучения.

2. Сохранение гарантий бесплатности профессионального образования является, по существу, анахронизмом былого социального устройства нашего общества. На сегодня оно более пригодно для действующего механизма государственного управления, чем для увеличения результативности образования.

3. Запуск экономических рычагов воздействия на рост качества подготовки рабочей силы позволит сократить участие бюджетного механизма в перераспределении финансовых ресурсов. При любых обстоятельствах такое чиновно-бюрократическое распределение всегда будет менее

эффективным, чем самые простые рыночные способы. Примером может служить современное функционирование федеральных органов управления образованием, когда на фоне выхолащивания содержательного компонента обучения снижается способность к выполнению такой абсолютно формальной процедуры, как своевременное перечисление учреждениям денежных средств из бюджета.

Литература

1. Гамукин В.В. Доходы вуза: диверсификация бюджетных рисков // Высшее образование в России. 2012. № 4. С. 80–86.
2. Любенкова Е. Экономические риски модернизации системы высшего профессионального образования в России // Вестник МГУПИ. 2014. № 52. С. 101–119.
3. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. 447 с.
4. Клячко Т., Синельников-Мурылев С. О формировании системы финансирования вузов // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 133–146.
5. Глухова А., Сердюкова Н. Управление рисками реализации методики бюджетирования, ориентированного на результат // Вестник ВолГУ. 2013. № 2. С. 120–127.
6. Шаститко А., Овчинников М. Актуальные проблемы реформирования бюджетного процесса в России. М.: МАКС Пресс, 2008.

Автор:

ГАМУКИН Валерий Владимирович – канд. экон. наук, проректор по экономике, Тюменский государственный университет, valgam@mail.ru

GAMUKIN V.V. ECONOMY OF HIGHER EDUCATION: SPACE OF RISKS AND THREATS

Abstract. The article analyzes the current state of economy sector of higher education in Russia. It is noted that the efficiency of education depends on the efficiency of its institutions. The author draws a conclusion on the exhaustion of opportunities of the working model of professional education financing. Two new models of financing, capable to have an impact on the increase of the efficiency of institutions of education are offered. The first model assumes an increase in cost of training on condition of increase in the period of calculation. The second model assumes strengthening of a role of state regulation of the financial relations in higher

education at reduction of volumes of the budgetary financing. Features of models in relation to an open foreign market of educational services are specified. Problems of growth of the efficiency at preservation of modern budgetary financing are noted.

Keywords: efficiency of education, efficiency of institutions of education, increase in compensation, restriction of higher education institution income

References

1. Gamukin V. (2012) [Higher education institution income: diversification of the budgetary risks]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher education in Russia]. No 4, pp. 80-86. (in Russ.)
2. Lyubenkova E. (2014) [Economic risks of modernization of system of higher education in Russia]. *Vestnik MGUPI* [MGUPI Bulletin]. No 52, pp. 101-119. (in Russ.)
3. Ostrom E. (2010) *Upravlyaya obshchim: evolyutsiya institutov kollektivnoy deyatel'nosti* [Governing the commons. The evolution of institutions for collective action]. Moscow: IRISEN, Mysl' Publ., 447 p.
4. Klyachko T., Sinelnikov-Murylev S. (2012) [About reforming of system of financing of higher education institutions]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics]. No 7, pp. 133-146. (in Russ.)
5. Glukhova L., Serdyukov N. (2013) [Risk management of realization of a technique of budgeting focused on result]. *Vestnik VolGU* [Bulletin VolGA]. No 2, pp. 120-127. (in Russ.)
6. Shastitko A., Ovchinnikov M. (2008) *Aktual' nye problemy reformirovaniya byudzhethnogo protsessa v Rossii* [Topical problems of reforming of the budgetary process in Russia]. Moscow: MAKS Press Publ., pp. 140-166.

Author

GAMUKIN Valeriy V. – Cand. Sci. (Economics), Vice-Rector for economics, Tyumen State University, Tyumen, Russia, valgam@mail.ru



Пятилетний импакт-фактор журналов РИНЦ без самоцитирования (2012 г.)

Вопросы экономики	3,274
Социологические исследования	1,379
Вопросы образования	1,160
Вопросы философии	1,049
Педагогика	0,824
Высшее образование в России	0,776
Университетское управление: практика и анализ	0,723
Психологическая наука и образование	0,397
Высшее образование сегодня	0,357
Alma mater	0,356
Вестник образования России	0,338
Инновации в образовании	0,332
Образование и наука	0,325
Открытое образование	0,311
Философские науки	0,232
Знание. Понимание. Умение	0,241
Философия образования	0,206
Человек	0,206