

товкой учителя в университете, разработки и научно-методического сопровождения программ и проектов развития образования, интерпретации и использования результатов исследований, сохранения здоровья педагога и воспитанников, развития социальной активности и формирования перспективных в плане социальной и экономической эффективности моделей образования. Конечно, в современных условиях это делать будет труднее: усиливается бюрократическое давление на образование, возрождается вера в циркуляр, в то, что можно быстро, без оглядки на опыт и теорию, все проблемы разрешить. Некоторые руководители уже заявляют, что программы и проекты не нужны вообще, достаточно плана мероприятий, инструкций и сметы. Изучение исторического опыта и обобщающей этот опыт теории в таком случае не востребуются, перспективы и отдаленные последствия не просчитываются. Остается надеяться, что мы сумеем этот период пережить, сохранив, а затем и приумножив все ценное, созданное в отечественном образовании.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Загвязинский В. И. Практическая методология педагогического поиска. Тюмень, 2005. 73 с.
2. Загвязинский В. И., Атаханов Р. Методология и методы психолого-педагогического исследования. М., 2005.
3. Новиков А. М. Методология образования. М., 2002.

*Валерий Владимирович ГАМУКИН —  
проректор по экономике и собственности,  
кандидат экономических наук, доцент*

УДК 316.344.3; 37.014.54

#### **ОБРАЗОВАНИЕ: ОТ ЦЕННОСТИ К ЦЕНЕ**

*АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены результаты сегментирования образования по результативности и затратности для обучающегося. Выявлены приемлемые для профессионального образования комбинации соотношения «цена/качество». Отражены группы проблем, сопровождающих организацию процесса передачи и генерирования новых знаний и навыков в условиях рынка.*

*The author tackles the results of education segmentations according to the efficiency and expenses for a learner, reveals several combinations of the «expenses/quality» ratio that can suit the demands of professional education, and focuses upon groups of problems characteristic for market economy that accompany the process of new knowledge transmission and generation.*

В научной литературе давно пересмотрено отношение к образованию с позиций классической теории товарно-денежных отношений, как к приобретаемому продукту, созданному одним лицом для продажи другому. Однако в современной России такой подход продолжает приобретать новых сторонников и, что самое опасное, в лице первых руководителей образовательного сегмента национальной экономики.

Давно утихли страсти по поводу того, какой страной проще управлять в целях ее развития — с преобладанием образованного или необразованного населения. История рассудила спорщиков, не дав ни одной из сторон достаточно доказательств своей правоты. Мировая цивилизация имеет примеры, когда страна с необразованным (даже безграмотным в своей массе) населением достигала невероятных успехов в экономическом и социальном развитии и наоборот. Возможно, что уровень образованности является фактором развития, но только в черед других, не менее важных.



С другой стороны, невозможно оспаривать наличие образованности как атрибута цивилизованного человека, даже если это не дает масштабного эффекта для страны. Homo sapiens имманентно стремится к постижению нового, приобретая одновременно как позитивные для себя и общества, так и негативные знания.

О ценности образования как процесса получения общих и специальных знаний нет смысла говорить особо, поскольку многомиллиардное человеческое сообщество на всех этапах своего развития в каждом единичном случае осознает эту ставшую банальной истину. Однако совсем не банален вопрос, как *ценность* образования трансформируется в *цену* образования<sup>1</sup>, и какова вообще связь между этими однокоренными понятиями.

Изменение отношения к предмету приобретения при переходе от определения его ценности непосредственно к его цене объясняется одновременно и просто и сложно. С одной стороны, после определения ценности приобретатель уже составил представление о потребности в свойствах предмета и готов воспринять информацию о цене, как итог раздумий о приобретении. В этом случае переход к цене носит технический характер, коль скоро решение о приобретении уже полностью сформировалось. С другой стороны, в теории ценообразования имеется масса исключений, при которых мнение приобретателя о ценности предмета сильно искажается именно под воздействием уровня цены. Недаром информационная функция цены активно эксплуатируется продавцами как рычаг воздействия на покупателя. Здесь в ход идут все средства — от примитивного обмана (умолчание о дополнительных затратах, не включенных в заявленную цену, но возникающих в момент покупки) до изощренных методов манипулирования сознанием (распродажа товаров с уценкой после предварительной наценки). Все это называется психологией ценовосприятия и является предметом пристального внимания и изучения в экономиках, основанных на свободно образующихся ценах.

В области образования есть ряд особенностей, которые не позволяют прямо применять ставшие уже классическими способы ценового манипулирования. Так, трудно себе представить продажу образования со скидкой или «распродажу образования». Такие приемы нанесут колоссальный вред как конкретному продавцу и покупателю, так и всему процессу образования. Обесценение образования, понимаемое как удешевление процесса предоставления образовательной услуги (что само по себе является позитивным фактором, равно как и любая экономия ресурсов), однозначно воспринимается как образование-дешевка, не дающее права его получателю рассчитывать на хорошую оплату или кадровый рост при поступлении на работу.

Рассматривая вопрос о модернизации образования в череде социального переустройства России, отметим, что внутренним двигателем реформы сегодня стало «повышение эффективности бюджетного финансирования»<sup>2</sup>.

Следовательно, перед нами встает вполне реальная экономическая задача оптимизации известной по учебникам величины — соотношения «цена/качество» с учетом специфики предоставления услуги образования<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Если ценность образования — это скорее высокоэмоциональная категория (хорошо иллюстрируемая преимущественно положительным ответом родителей на вопрос о готовности оплачивать обучение своих детей-абитуриентов), то цена образования — это уже низкая меркантильная категория (не менее хорошо иллюстрируемая отзывом молодого специалиста со свежим дипломом о проведенном времени в стенах образовательного учреждения — «За что заплатили?»).

Переход от ценности к цене представляет собой переход от интеллектуального удовольствия, получаемого в процессе образования, к скучным вопросам обеспеченности помещениями, наличия материально-технической базы, распределения ставок, налогообложения, финансирования и т.д.

<sup>2</sup> Оставим на совести реформаторов решение сделать тезис об экономии общественных денег жупелом в борьбе с самим обществом.

<sup>3</sup> Подавляющее большинство вузов в России сегодня активно участвует в решении этой задачи. Одним из лидеров в области эффективной политики ценообразования стал Тюменский государственный университет. Здесь получили развитие не только методы расчета цен на различные виды образовательной деятельности в разрезе специальностей и форм обучения, но и уделяется постоянное внимание методологической работе по изучению процессов повышения эффективности платного обучения в увязке с факторами цены.



В первую очередь формализуем, т. е. упростим условия предоставления образовательной услуги. Всю совокупность качества образования мы попробуем свести к трем условным уровням результативности, предполагая, что между ними может быть множество различных вариаций.

Первый уровень результативности предполагает только приобщение обучаемого к набору специальных знаний. Результатом этого является в основном запоминание терминов, применение которых в практической работе носит скорее характер фразерства. Обучаемый не впитывает знаний в том виде и объеме, которые позволяют добиться функциональности их применения в практической деятельности. Охарактеризуем такой уровень образования как «Бессистемное использование терминологии».

Условный второй уровень результативности предусматривает более глубокое усвоение материала. В этом случае обучаемый может применять на практике полученные знания и навыки. Его подготовка позволяет выполнять отдельные виды работ, квалифицированно решать конкретные вопросы в своей отрасли знаний. Поскольку такой уровень образования скорее соответствует уровню исполнителя, мы назовем его «Наличие знаний и навыков».

Наконец, в нашей условной классификации третьим уровнем результативности будет обучение, позволяющее специалисту продемонстрировать не только багаж накопленного в процессе обучения знания, но и умение оперативно систематизировать и перерабатывать информацию для принятия решений в нестандартных ситуациях. Этот уровень обеспечивает подготовку специалиста с задатками аналитика, умеющего генерировать новые знания, самообучающегося и обучающего других в процессе приложения полученных в учебном заведении знаний. Обозначим этот уровень как «Способность создавать и передавать новые знания».

С другой стороны, нашим условным уровням противопоставим источники покрытия затрат, проранжировав их по степени финансовой значимости для потребителя. Традиционно это три варианта — безвозмездное образование; образование, финансируемое за счет средств общественных финансовых фондов (включая бюджетные фонды); образование, финансируемое за счет личных средств получателя (включая семейные бюджеты).

Эти варианты более четко фиксируют источники финансирования, чем наше условное ранжирование результативности образования, поэтому мы не будем вводить между ними дополнительных подуровней.

В итоге сформулируем матрицу «цена/качество». Поскольку по причинам, обозначенным выше, нельзя четко сформулировать понятие «качество образования», используем понятие «результативность образования». Следовательно, анализируемым критерием будет «цена/результативность».

Углубляясь в определение понятия цены образования, мы также должны его скорректировать. Необходимо абстрагироваться от конкретной величины цены, поскольку она будет отвлекать от экономического содержания при сопоставлении ценности образования с ее результативностью<sup>4</sup>. Поэтому вместо цены используем понятие затратности.

В итоге критерий «цена/качество» для анализа в области образования трансформируется в критерий «затратно/результативно».

<sup>4</sup> Так, сравнивая цены по договорам оказания образовательных услуг по одинаковым специальностям в различных вузах страны, мы обнаружим кратную дифференциацию. Однако утверждение, что уровень полученного в итоге образования имеет такую же кратную разницу, будет очень опрометчиво. Сам по себе уровень цены не играет принципиальной роли при определении ценности получаемого в итоге образования. Он может говорить об общей затратоемкости процесса обучения, обязательств по содержанию помещений и имущества образовательного учреждения, его стратегии по обновлению материально-технической базы, проектах развития технологии обучения (которые, кстати, могут спровоцировать не улучшение, а ухудшение качества образования) и т.д. В конце концов, уровень стоимости жизни в данном городе окажет значительно большее влияние на стоимость обучения, чем качество этого самого обучения.



		Результативнее →					
		Результат	«Вульгаризация»	...	«Консервация»	...	«Генерирование»
Затраты		Краткая характеристика	Бессистемное использование терминологии	...	Наличие знаний и навыков	...	Способность создавать и передавать новые знания
Затратнее ↓	«Личное время»	Самообразование	1.1. Бесплатно и Безрезультатно	...	1.2. Бесплатно и Результативно	...	1.3. Бесплатно и Сверхрезультативно
	«Обезличенные деньги»	Оплата из общественного бюджета	2.1. Дешево и Безрезультатно	...	2.2. Дешево и Результативно	...	2.3. Дешево и Сверхрезультативно
	«Личные деньги»	Оплата из семейного бюджета	3.1. Дорого и Безрезультатно	...	3.2. Дорого и Результативно	...	3.3. Дорого и Сверхрезультативно

Рис. 1. Матрица «затратно/результативно» применительно к профессиональному образованию

Такое распределение позволят определить целевые комбинации для основных участников процесса образования:

— Целевой комбинацией для государства с его бюджетным финансированием будет 2.2, как усредненная по результативности и относительно малозатратная.

— Обучающийся (его родители) будут заинтересованы в комбинации 2.3 и в меньшей степени в комбинации 3.3.

— Работодатели по некоторым дефицитным специальностям могут согласиться участвовать в комбинации 3.2 и в меньшей степени — в комбинации 3.3.

— Учебные заведения, объединяя интересы всех участников, сосредоточены на всех этих четырех конструктивных комбинациях.

Что касается остальных пяти комбинаций, то они по своей природе деструктивны и в них мало кто заинтересован. Одни комбинации имеют низкую результативность по качеству образования (1.1, 2.1, 3.1), другие статусно не оформлены, фрагментарны и даже фантастичны (1.3).

Кратко охарактеризуем все предлагаемые комбинации.

#### Комбинация 1.1. Бесплатно и Безрезультатно.

Эта комбинация самая безобидная с точки зрения персональных затрат. В этом случае индивидуум потратил только свое время, в итоге не получил знаний.

Однако расход времени — это тоже затраты, пусть не такие ощутимые, как затраты денежные. Анализируя процесс превращения времени в деньги и наоборот, ученые сформулировали в итоге простой для понимания принцип сообщающихся сосудов<sup>5</sup>. Получается, используя свое время на какие-либо цели, наш индивидуум не смог его использовать для зарабатывания денег, на которые он мог бы купить более эффективные средства достижения этих целей. Простота подхода скрывает очень серьезный пласт проблемы оценки эффективности при выборе между этими альтернативами. По сути, наш индивидуум, принимая то или иное решение, решает задачу колоссальной сложности, поскольку в процессе принятия конкретного решения учитывается масса факторов. Он решает интуитивно, но почти всегда правильно, т. е. с максимизацией соотношения «затраты/результат»<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Приведем характерную точку зрения. «По-хорошему следовало бы время, уделяемое человеком специально своему обучению, трактовать как вычет из времени, которое он мог бы потратить на иные цели, например, на производство внешних благ, на заработок, и рассматривать его как альтернативные издержки образования». Гребнев Л. Образование: услуга или жизнь? Вопросы экономики. 2005. № 3., С. 23; 20-40.

<sup>6</sup> Любопытный аспект образованности. Если аналогичная задача стоит не перед физическим, а перед юридическим лицом, в ее решении участвует несколько человек или даже несколько подразделений с десятками и сотнями специально обученных экономике и управлению людей. При этом принятие правильного решения не становится более гарантированным.



Говоря об этом выборе в масштабах человеческой эволюции, можно согласиться, что процесс развития общества во многом процесс все большего отказа от самостоятельного достижения целей в пользу зарабатывания денег для приобретения средств этого достижения. Современное, так называемое развитое общество — это общество профессионально подготовленных индивидуумов, которые выбирают продажу результатов *своего* труда для приобретения результатов *чужого* труда. Чем активнее происходит процесс принятия решений в пользу зарабатывания денег для покупки благ, тем сильнее становится общество с точки зрения современного постиндустриального мышления. В то же время остается спорным утверждение, что такое общество является сильным с точки зрения элементарной биологической выживаемости<sup>7</sup> в условиях кризиса. Приведем исторический пример. Перед Великой Отечественной войной в Ленинграде был развит институт домработниц. Определенные социальные слои (интеллигенция, советские и партийные работники, деятели искусств и проч.), выбирали интенсивный труд по своей профессии, оплачивая за счет него услуги по своему бытовому обслуживанию. При наступлении войны и ужасов блокады первыми были вычеркнуты из жизни именно домработницы, поскольку они не были статусными работниками и не имели права на получение продуктов. Что касается их нанимателей, то они, очевидно, смогли восполнить этот пробел в личном быту своими силами.

Продолжая характеристику комбинации 1.1, отметим, что в масштабах сообщества такая ситуация чревата, во-первых, возникновением и развитием отвращения к обучению вообще и негативного отношения к образованным людям в частности, во-вторых, вульгаризацией знаний, если такая тенденция начинает носить массовый характер. Постепенно стремление к экономии затрат на собственную образованность приводит к массовому оглушению населения. Опасность такой тенденции заключается в том, что сегодня беззатратные технологии обучения присутствуют повсеместно — от телевикторин до сети интернет. Страшно представить себе страну, где медики начинают использовать в своей профессии знания, бесплатно полученные из телепередачи «Без рецепта» или юристы, подготовленные на знаниях из криминальной хроники.

В качестве результата по варианту 1.1 можно получить некий свод представлений, которые мы характеризуем как элемент масштабного процесса вульгаризации знаний<sup>8</sup>. Специалист такого рода склонен к фразерству, в общении активно использует специальную терминологию, часто не понимая смысла терминов. Применение в практике такого специалиста затруднено из-за поверхностности знаний (или, правильнее сказать, глубины незнания).

#### **Комбинация 2.1. Дешево и Безрезультатно.**

Такой вариант возможен и в случае обучения в специализированном учебном заведении на условиях опосредованной возмездности, т. е. при финансировании затрат за счет общественных бюджетов. Ни в коем случае мы не можем говорить о бесплатности этой формы, поскольку расход денежных средств, так или иначе, имеет место. Бюджетное финансирование, предусматривая механизм аккумуляции финансовых ресурсов, представляет собой распределение средств.

<sup>7</sup> Если читателя не покоробит сравнение, такой процесс — это своего рода пищевая цепь в природе, где каждый вид растительного и животного мира является лишь желудком в промежутке между двумя другими желудками. Так и человек, будучи общественным животным, встраивается в цепь общественного производства товаров и услуг. Обрыв цепи автоматически приводит к вымиранию зависимых звеньев или к их существенной трансформации, наглядным примером которой может служить маргинализация.

<sup>8</sup> Квинтэссенция такого явления. В 2005 г. доктор экономических наук на представительном научном мероприятии заявляет об открытии им лично понятия «публичная экономика» (!), рассмотренного, во-первых, еще Аристотелем в труде «Политика» и сформулированного А. Монкретьеном в 1615 г., во-вторых, не принимая во внимание, что, строго говоря, иной экономики, кроме публичной, и быть-то не может. Здесь мы имеем дело с личным открытием только в том смысле, что автор сделал его для себя лично.



Возможной чертой такой комбинации может стать явление «познания без знания». Оно возникает тогда, когда обучающийся не тратит время на изучение уже открытого и известного до него, а предпринимает попытки дойти своим умом. В этом случае мы имеем дело отчасти с физиологическими причинами. Предположим, что процесс обучения путем получения уже созданных ранее знаний и обучение путем «самопостижения» тяжелы в равной мере в смысле физической и психологической усталости. В результате усвоение готовых знаний не приносит удовлетворения настолько, насколько процесс решения задачи с получением своего собственного результата<sup>9</sup>. Возможно, что эти причины приводят к тому, что все большее количество обучающихся заменяют обучение по катехизису различными формами самообразования. Этот процесс нужно рассматривать с разных позиций. С одной стороны, в итоге самопостижения полученные результаты гораздо прочнее войдут в память обучающегося, чем выученные по источникам. Это продуктивное начало оборачивается опасностью сформировать неверные представления о предмете знания, перенести их в область своей профессиональной деятельности и в конечном итоге нанести вред обществу.

### **Комбинации 3.1. Дорого и Безрезультатно.**

Не менее часто встречающаяся ситуация. В этом случае обучающийся за счет личных (или семейных, что не принципиально, поскольку важен сам факт прямой возмездности) средств проходит процедуру образования, образования в итоге не получая. Факт оплаты становится не стимулирующим фактором, а фактором отстраненности от обучения. Девизом становится «Я оплатил — вы обучайте». Это наглядный пример плоского восприятия специфики акта купли-продажи образования. Потребитель услуги не понимает и часто не хочет понимать, что его оплата не является в данном случае основанием для автоматического перехода права владения результатом, как в случае с обычными товарами или услугами. Необходимо раз и навсегда определиться, что оплата за обучение дает обучаемому *право* приобщиться к знаниям при условии его личного активного участия, а не *гарантию* заполнения его памяти этими знаниями. Обучаемый за деньги при желании может остаться в своем развитии и на уровне профана — «профессионального Митрофана», у которого учителя как раз были платные<sup>10</sup>.

### **Комбинация 1.2. Бесплатно и Результативно.**

Поскольку сегодня приоритетом работодатель определяет уже не столько наличие документа об образовании, сколько, например, стаж практической работы, обучающийся вынужден пренебрегать требованиями обучения, подыскивая себе хоть временную подсобную работу по специальности вместо того, чтобы получать собственно образовательную услугу. Чем масштабнее становится этот процесс, тем больше обесценивается значение систематизированного образования у потребителей. Помимо прочего, такая модель, назовем ее «латентной практикой», приводит к консервации имеющихся и применяемых на настоящий момент знаний, в т.ч. и ошибочных.

### **Комбинация 2.2. Дешево и Результативно.**

Наиболее часто встречающаяся комбинация, поскольку исторически возникновение бюджетного финансирования предопределено задачами обеспечения общества специалистами. В этом плане важно подчеркнуть специфику советского периода, в который Российская империя вступила с подавляющей долей безграмотного населения. Основным требованием, предъявляемым к подготовке специалистов, стала мас-

<sup>9</sup> Некоторые методики психотренинга рекомендуют просто решать алгебраические задачи из курса средней школы для получения такого рода удовольствия.

<sup>10</sup> «Троим учителям денежки платим. Для грамоты ходит к нему дьячок от Покрова, Кутейкин. Арифметике учит его, батюшка, один отставной сержант Цыфиркин. ... По-французски и всем наукам обучает его немец Адам Адамыч Вральман. Этому по триста рубликов на год!» Д. И. Фонвизин, «Недоросль».



совость и неизбежно вытекающая из нее усредненность подготовки. Учебные заведения стали опираться на принцип конвейерного производства. После репрессий и Второй мировой войны при сокращении численности подготовленных специалистов этот процесс только усилился.

В рамках настоящей статьи мы не будем задаваться вопросом, насколько сложившаяся парадигма актуальна в наше время, отметим только, что сегодня общественная потребность в образовании утрачивается<sup>11</sup>. На смену ей пришла индивидуальная потребность в образовании, для удовлетворения которой государство не желает (да и не должно желать) использовать бюджетные средства.

Важно отметить, что бюджетное финансирование не призвано обеспечить сверхрезультативность образования специалиста.

### **Комбинация 3.2. Дорого и Результативно.**

Эта комбинация поучила широкое распространение в сфере подготовки по ряду специальностей гуманитарного профиля, ставших актуальными в период перехода к рыночной экономике. Речь идет в первую очередь об экономистах и юристах. Отношение их к этой комбинации обусловлено не только возросшими потребностями со стороны обучающихся. По данным категориям специалистов понятие «Дорого» нужно рассматривать в плоскости «Относительно дорого». Дело в том, что цена их обучения не может быть объяснена только уровнем затрат, поскольку подготовка не требует значительной материально-технической базы. Получается, что при прочих равных условиях обучающийся платит дороже.

В части результативности до недавнего времени эти специальности не имели проблем с трудоустройством. В этом случае понятие «Результативно» следует также рассматривать в плоскости «Относительно результативно». Специфика экономических и правовых знаний такова, что их усвоение не так сложно, как знание нейрохирурга или физика-ядерщика. Понимая в этом случае под результативностью получение очень сложных знаний, обучающиеся экономисты и юристы платят вдвое дороже<sup>12</sup>.

Эти рассуждения не принимаются во внимание, когда мы переходим в третью плоскость, а именно при реализации полученных знаний на рынке труда. Потребность трансформирующейся экономики в квалифицированных экономистах и юристах пока делает продажу их рабочей силы рентабельной, что прямо влияет на рост цены приобретения квалификации.

### **Комбинации 1.3. Бесплатно и Сверхрезультативно.**

Эта комбинация гипотетическая и введена в анализ скорее из соображений завершенности концепции, поскольку в практическом виде она не имеет почвы для существования. При современном развитии знаний во всех без исключения отраслях процесс самообразования не может в принципе принести каких-либо высоких результатов по качеству подготовки. Сверхрезультативность уже не может обеспечиваться самостоятельными усилиями — усердием и старанием обучающегося. Требуются затратные формы — обязательное наличие материальной учебно-практической базы, контакт со специалистами и преподавателями, доступ к технологиям, информации и т. д.

### **Комбинации 2.3. Дешево и Сверхрезультативно.**

Бюджетная форма финансирования позволяет обеспечить необходимый уровень затратности, который в свою очередь может стать основанием для получения сверхрезультативности по итогам обучения. Рост социально-экономического и научного

<sup>11</sup> По итогам исследования социологов выявлен и обнародован факт зависимости количества разводов от уровня образования супругов. Чем выше образование, тем выше процент разводов. Нетрудно догадаться о социальном заказе для поиска такого рода аргументов. Государство не только потеряло интерес к образованию, но и видит в нем угрозу демографии, а это уже выводит наличие образования на уровень проблем национальной безопасности.

<sup>12</sup> Опираясь на теорию потребительского поведения, можно рассмотреть альтернативную точку зрения. Раз получение каких-либо знаний сопряжено с меньшими личными психофизиологическими усилиями, значит, обучающийся будет готов заплатить больше.



потенциала в развитых странах корреспондирует с объемами общественного финансирования образования. Это соответствует мировой социально-гуманистической концепции, которая в части бюджетных расходов уже более 35 лет предусматривает «прогрессивное увеличение необходимых бюджетных и иных ресурсов, требующихся для финансирования социальных аспектов развития»<sup>13</sup>.

К этой комбинации должно стремиться и государство, поскольку в его интересах с максимальной эффективностью распределить ограниченные бюджетные средства.

### **Комбинация 3.3. Дорого и Сверхрезультативно.**

Это наиболее спорная на сегодня комбинация в нашем анализе. Дело в том, что эволюция сознания масс сформировала представление о платном образовании как о некоей форме «элитного» образования. Мотивы этого вполне понятны — денежный ценз отсекает от знаний основную массу обучающихся и позволяет надеяться, что дети владельцев кошельков, прошедших испытание, приобщатся к неким сакральным суперзнаниям. Такое явление чрезвычайно опасно<sup>14</sup>. Это ведет не только к стратификации общества по денежному фактору. Опасность заключается в том, что знания получают только те, кто имеет возможность их оплачивать. В этой связи отметим как позитивный тот факт, что в современной России обилие элитного по стоимости образования не создает элитной по качеству подготовки специалистов. Пока мы можем быть спокойны по поводу соблюдения «справедливости распределения» знаний в обществе.

Характерным примером такого образования может служить магистратура. В этом случае дополнительная оплачиваемая образовательная нагрузка на обучающегося является важным преимуществом при формировании квалифицированного специалиста. Однако зададимся вопросом, настолько ли прочно стоит магистр на плечах программы обучения бакалавра, насколько прочно стоит первокурсник на плечах школьной программы?

Проиллюстрируем наши комбинации небольшим эмпирическим материалом.

Поскольку в распоряжении автора нет достаточной информации, позволяющей анализировать условные комбинации результативности, в качестве паллиатива используем результаты сессий в Тюменском государственном университете. В массив отобраны результаты последних по времени 11 сессий (6 зимних и 5 летних, начиная с 2000/2001 учебного года) по дневному обучению. Для того, чтобы анализ выбранной темы, а именно зависимость ценности и цены образования не превратиться в анализ успеваемости по видам специальностей<sup>15</sup>, автор провел обезличенное сопоставление по специальностям, представительным по большинству сессий за период сравнения. В итоге выборка составила ровно 300 эпизодов, т. е. результатов отдельных сессий для отдельных специальностей без предварительного отбора эпизодов.

<sup>13</sup> Пункт в статьи XVI «Декларации социального прогресса и развития», принятой на Ассамблее Организации Объединенных Наций 11.12.1969.

<sup>14</sup> Опасность элитного по денежному фактору образования уже осознали в цивилизованных странах, где начинают ликвидировать частные школы (Швеция) по причине того, что обучение в них проходят дети состоятельных родителей. По завершении обучения они получают возможность управлять крупными капиталами, но, будучи воспитаны в рафинированных условиях, оторваны от реалий жизни большинства населения и могут принести (даже неосознанно) значительный общественный вред своей деятельностью.

Любопытно развитие такой логики в сфере профессионального образования.

<sup>15</sup> Это представляет собой предмет отдельного научного интереса для методологов образования. Более того, любопытно проведение аналогичного составления в разрезе курсов обучения, что позволяет определить, насколько изменяются зависимости между результативностью договорного и бюджетного образования по мере отдаления студента от средней школы. Это очень важно, т.к. именно качество школьной подготовки, а не факт платности оказывает в итоге преобладающее воздействие на результаты сессий.

Еще одним срезом может стать анализ по отдельным сессиям с целью выявления закономерностей между успеваемостью в зимние (фактор прошедших новогодних праздников) и летние (фактор наступающих летних каникул) сессии. Автор не чувствует себя специалистом в такого рода статистических исследованиях, особенно учитывая, что за похожие выводы в 2001 г. была присуждена курьезная Шнобелевская премия.



Сопоставление эпизодов проведено отдельно по показателям абсолютной и качественной успеваемости. С определенной долей риска автор предполагает, что результаты абсолютной успеваемости могут характеризовать введенный выше условный уровень результативности, названный «Консервация». Качественная успеваемость позволяет говорить о больших успехах в учебе и, следовательно, надеяться, что студенты приближаются к уровню «Генерирование».

Для ранжирования используем деление процентов успеваемости на три кластера (табл. 1).

Таблица 1.

Сопоставление кластеров по абсолютной и качественной успеваемости для определения уровня результативности.

Абсолютная успеваемость	Качественная успеваемость		
	0-33,3%	33,4-66,6%	66,7-100%
0-33,3%	«Вульгаризация»	X	X
33,4-66,6%	«Вульгаризация»	«Консервация»	X
66,7-100%	«Консервация»	«Консервация»	«Генерирование»

Сопоставление по абсолютной и качественной успеваемости по бюджетным и договорным местам показано на диаграмме рассеивания (рис. 2.).

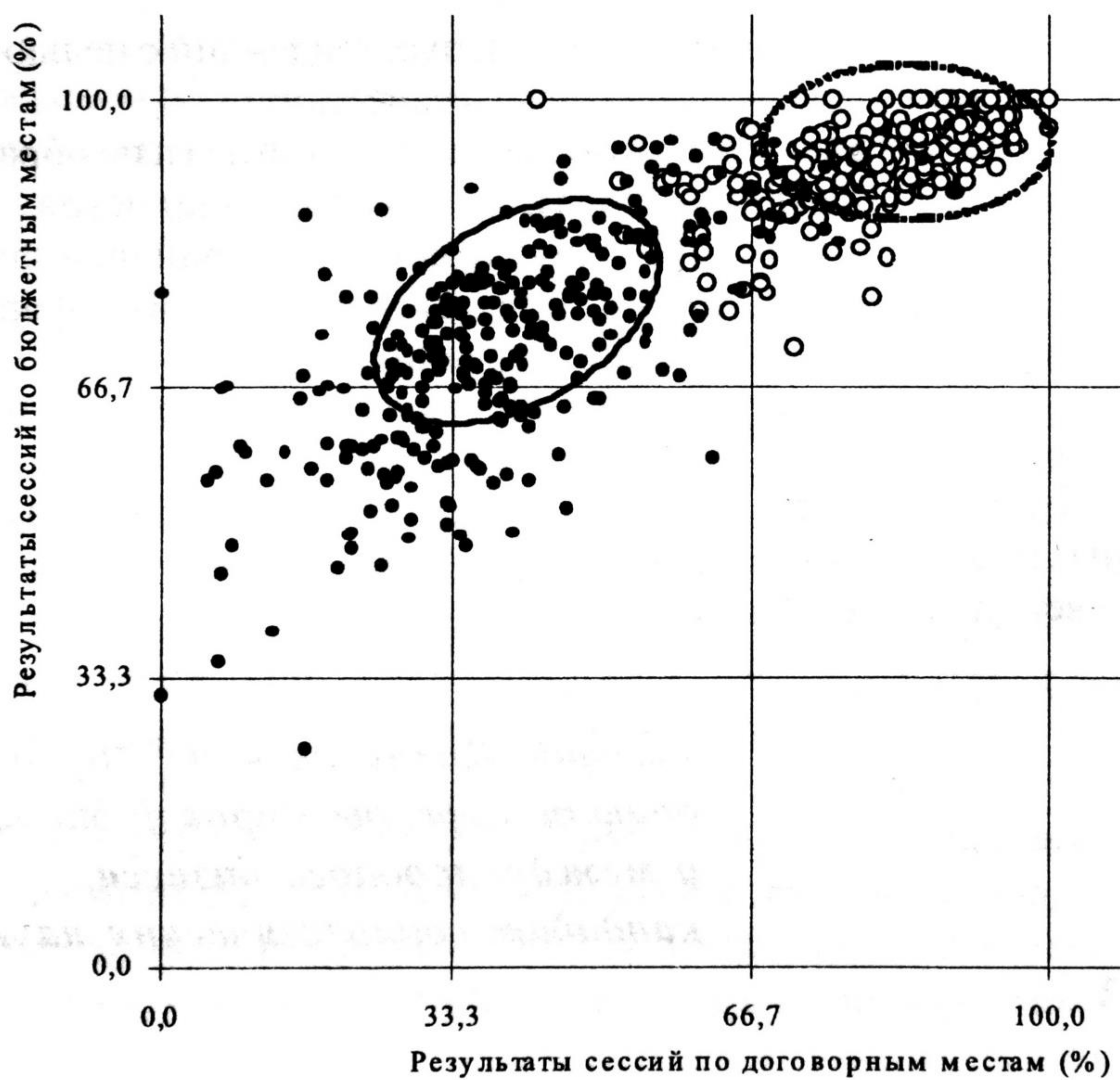


Рис. 2. Диаграмма рассеивания результатов сессий по бюджетным и договорным местам (абсолютная успеваемость — светлые точки, качественная — темные).

При распределении результатов по критерию «предельный процент успеваемости» картина соотношения «затратно/результативно» выглядит следующим образом. Студенты, обучающиеся на бюджетных местах, преодолели 66,7% барьер абсолютной успеваемости в 100,0% случаев. Обучение на договорных местах позволило это сделать только 90,33% студентов. Ситуация с качественной успеваемостью более драматична. Если качественную успеваемость более 66,7% имеют 70,67% «бюджетников», то результативно успевающих «договорников» всего 4,67% (!). Общие результаты представлены в табл. 2.



Таблица 2.

## Распределение эпизодов по кластерам (%).

Кластер	Абсолютная успеваемость		Качественная успеваемость	
	договор	бюджет	договор	бюджет
0-33,3%	0,00	0,00	38,67	0,67
33,4-66,6%	9,67	0,00	56,67	28,67
66,7-100%	90,33	100,00	4,67	70,67

В целом по расположению ядра рассеивания в том и другом случае наблюдается существенное смещение в сторону оси Y.

В итоге выявлены три комбинации: 3.2 «Дорого и Результативно» по результатам успеваемости договорных мест; 2.2 «Дешево и Результативно» по результатам абсолютной успеваемости бюджетных мест; 2.3 «Дешево и Сверхрезультативно» по результатам качественной успеваемости бюджетных мест. Картина не в полной мере соответствует целевым комбинациям вуза, поскольку осталась не заполненной комбинация 3.3.

Увы, пока можно констатировать, что плата за обучение не стала преобладающим фактором в достижении студентами существенной результативности. Поэтому сегодня в Тюменском государственном университете продолжают исследования по всем аспектам заявленной проблематики. Важно сконцентрировать внимание на следующих моментах:

- учет образовательных и профессиональных тенденций с целью дальнейшей сегментации образовательной услуги по цене и качеству;
- определение и использование фактора волатильности цен на образовательные услуги с учетом качественных параметров подготовки специалистов;
- подготовка к переходу на нормативное бюджетное финансирование подготовки по различным специальностям, которое представляет собой форму ценового замещения традиционных бюджетных ассигнований;
- определение оптимальных по соотношению «результативно/затратно» ниш в образовательной сфере;
- развитие форм и методов финансирования и оказания образовательной услуги, направленных на акцентирование платной образовательной деятельности и обеспечение ее соответствующего качества.

**Евгений Михайлович ЧЕРКАШОВ** —  
доцент кафедры мировой экономики  
и международного бизнеса,  
кандидат социологических наук

УДК 316.334.2

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

**АННОТАЦИЯ.** В статье выделены существенные изменения в стратегических установках ведения бизнеса компаниями и образовательными учреждениями на фоне основных тенденций социально-экономического развития тюменского региона, России и мира.

*The author examines the essential changes in business- strategies of companies and educational institutions in the view of the main tendencies of social and economic development in the Tyumen region, Russia and world.*