



УДК 330.1:37
ББК 65.206-31

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСАКЦИЙ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

О.В. Денисова

С использованием транзакционного подхода рассмотрена система отношений между субъектами рынка образовательных услуг в сфере высшего образования. Выявлены основные транзакции между данными субъектами на основе их экономических интересов.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, транзакционный подход, качество образования, доступность образования, источники финансирования высшего образования.

Развитие рыночных отношений в сфере образования сделало актуальными проблемы его качества и доступности, определения источников финансирования, взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг и др. Для решения указанных проблем необходимо определение субъектов рынка образовательных услуг и рассмотрение системы отношений между ними, складывающихся на основе их экономических интересов. В современных условиях преобладающей формой проявления конкретного и реализуемого экономического интереса служит транзакция [2, с. 54]. Поэтому для рассмотрения системы отношений между субъектами рынка образовательных услуг целесообразно использовать транзакционный подход.

Транзакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе [1, с. 54]. Все транзакции на рынке образовательных услуг рассмотрим с точки зрения осуществляющих их субъектов и тех прав собственности и свобод, перераспределение которых происходит в результате соответствующих транзакций.

Наибольшее распространение рыночные отношения получили в сфере высшего образования. Доля негосударственных учебных заведений в сфере высшего образования зна-

чительно выше, чем в сферах школьного и среднего специального образования, в 2007 г. она составляла 40,61 % против 1,24 % и 8,32 % соответственно. Доля численности учащихся в негосударственных учебных заведениях в сфере высшего образования также значительно выше, чем в сферах школьного и среднего специального образования (16,79 % против 0,52 % и 4,98 % соответственно) [4]. Следовательно, в сфере высшего образования негосударственный, коммерческий сектор получил наибольшее распространение. Это объясняется тем, что доступ к высшему образованию за государственный счет согласно Конституции РФ осуществляется на конкурсной основе, в то время как школьное образование предоставляется всем нуждающимся. Престиж среднего специального образования достаточно низок. Поэтому степень проникновения рыночных отношений в эти сферы образования значительно ниже.

Разделение на сектора проведено с точки зрения формы собственности, в которой находятся учебные заведения. Однако коммерческий сектор в сфере образования дополняется коммерческим приемом государственных вузов, что позволяет выделить рынок образовательных услуг вузов как сегмент рынка образовательных услуг.

Субъектами рынка образовательных услуг вузов выступают: вузы (производители образовательных услуг); студенты (их непосредственные потребители); родители (или иные заинтересованные лица, производящие

оплату образовательных услуг) студентов; предприятия и организации; государство; некоммерческие организации, выделяющие гранты на оплату образования. Вузы и студенты непосредственно задействованы в образовательном процессе, остальные вступают в трансакции с вузами с целью создания условий и обеспечения возможностей для осуществления образовательного процесса. Поэтому трансакция между вузами и студентами является целевой или основной, а все остальные – обеспечивающими.

Целевая трансакция между студентами и вузами осуществляется с момента зачисления абитуриента и продолжается до тех пор, пока студент является таковым (учится). Трансакция происходит независимо от качества его обучения и наличия результата, то есть получения диплома. В период осуществления трансакция носит постоянный, непрерывный характер.

Вузы являются производителями образовательных услуг, студенты – их непосредственными потребителями. Поступив в вуз, студент потребляет не просто конкретную образовательную услугу, а их набор, соответствующий выбранному направлению подготовки. Для студента этот набор или пакет образовательных услуг, в совокупности с дипломом, который играет роль фетиша статуса специалиста, выступает в качестве специфического блага «высшее образование». При низкой степени взаимосвязи между содержанием образовательного процесса и реалиями рынка труда товар «высшее образование» получает свой собственный рынок, отличный от рынка образовательных услуг вузов.

В результате целевой трансакции от вуза в пользу студента отчуждаются: информация в рамках предложенного пакета образовательных услуг; часы рабочего времени преподавателей; время использования материально-технической базы вуза с учетом износа фондов; статус брэнда вуза, который начинает жить жизнью своего носителя, то есть студента, а затем выпускника. Это может оказать как положительное, так и отрицательное влияние на брэнд.

Студенты редко сами оплачивают свое образование, поэтому для них данная формальная трансакция является безвозмездной. Однако ее реализация требует от индивида, принявшего статус студента, выполнения ряда усло-

вий. Эти условия определяются правилами организации учебного процесса и контроля его качества. Ненадлежащее выполнение условий индивидом влечет за собой расторжение формальной сделки и утерю им статуса студента.

На основе подготовки и осуществления данной формальной трансакции между студентами и вузом возникает множество неформальных. Их можно проследить, если рассмотреть вуз на уровне его структурных подразделений и профессиональных сообществ. Так, на этапе подготовки формальной трансакции факультеты конкурируют между собой за потенциальных студентов, академическое сообщество вузов нуждается в пополнении новыми членами из числа талантливых молодых людей, для многих из которых вуз впоследствии станет работодателем, по успехам студентов и достижениям выпускников судят о качестве образования в данном учебном заведении. Каждая неформальная трансакция требует выявления причин и условий ее осуществления и влияния на качество образовательных услуг вуза.

Основная трансакция происходит в рамках образовательного процесса. Она не затрагивает вопросов финансирования вузов и создания образовательной базы, то есть стандартов, норм, критериев и приоритетов обучения студентов. Для этого осуществляются обеспечивающие трансакции.

Обеспечивающие трансакции с целью получения финансирования происходят между вузами и государством, родителями студентов, предприятиями и организациями, некоммерческими организациями, дающими гранты на обучение.

Финансирование работы вузов в соответствии с источниками поступления может быть государственным и частным.

Частное финансирование, в свою очередь, также различается по источникам поступления, то есть субъектам, от которых оно поступает. Оплачивать обучение студентов могут их родители, иные заинтересованные лица, предприятия. Каждому источнику финансирования соответствует своя трансакция.

Финансирование вузов могут также осуществлять некоммерческие организации, дающие гранты на обучение, которые в России не представлены. Поэтому необходимо исследовать условия и возможности их появления и функци-

онирования в российской действительности. В мировой практике в этой области накоплен значительный опыт. Во многих странах с полностью или частично платным образованием роль подобных организаций очень велика. Например, в США они позволяют снизить финансовую тяжесть обучения в колледже или университете на основе использования широко распространенной системы стипендий и грантов. Все американские стипендии можно разделить на две категории: стипендии, выделяемые различными фондами и организациями (государственными и частными); стипендии, выделяемые самими университетами. Стипендии чаще всего представляют собой скидку на оплату стоимости обучения. В США существует ряд стипендиальных программ, в которых в том числе могут участвовать иностранные студенты и аспиранты (см., например: [5; 6; 8; и др.]).

Обеспечивающие трансакции с целью формирования образовательной базы осуществляются между вузами и государством, вузами и организациями. Формирование образовательной базы происходит в двух направлениях: приближение качества образовательных услуг вузов к требованиям рынка труда; формирование норм, приоритетов и ценностей образования в соответствии с устоями общества.

Рынок образовательных услуг тесно связан с рынком труда. Выпускники вузов становятся молодыми специалистами на предприятиях. Поэтому качество высшего образования должно удовлетворять требованиям потенциальных работодателей, то есть предприятий и организаций (как частных, так и государственных). В этой связи эффективное формирование образовательной базы невозможно без взаимодействия вузов и предприятий.

Второй момент формирования образовательной базы касается устоев того общества, в котором будущие выпускники данного вуза будут жить и работать. Устои формируются в соответствии с принятыми морально-этическими нормами и уровнем социально-экономического, политического и правового развития данного общества. В этой части формирование образовательной базы вузов происходит, в основном, при участии государственных органов и некоммерческих органи-

заций, ставящих перед собой социальные и культурные цели.

Первый круг субъектов-участников обеспечивающих трансакций с вузами – родители студентов. Трансакция вузы – родители студентов осуществляется одновременно, в момент зачисления студента, подписания договора и, соответственно, принятия родителями на себя обязанности оплачивать получаемое их детьми образование. В результате такой трансакции от родителей в пользу вуза отчуждаются финансовые средства, направляемые на оплату обучения детей. Этой формальной трансакции предшествует длительный период инвестирования семьей в воспроизводство и развитие человеческого потенциала в следующем поколении, включающего явные и неявные издержки на рождение детей, уход за ними, создание семьей приемлемых условий для полноценного физического и интеллектуального развития ребенка, затраты на его образование. В этой связи родителей можно рассматривать как поставщиков человеческих ресурсов определенного качества для осуществления вузом образовательной деятельности. Родители, инвестируя в образование своих детей, рассчитывают на высокий ожидаемый доход от этих инвестиций в будущем в виде более высокого уровня оплаты труда детей и, как следствие, лучшего морального и материального положения для себя.

Студенты и их родители принадлежат к одному домохозяйству. С этой точки зрения их интересы должны совпадать, однако при вхождении на рынок образовательных услуг вузов единство интересов не всегда имеет место. Разница в интересах студентов и их родителей на рынке образовательных услуг вузов рождается из разницы их экономических функций. Поэтому студенты и их родители выделены в два разных круга субъектов.

Основная функция студентов как непосредственных потребителей образовательных услуг – учиться. Однако гедонистические устремления, присущие любому экономическому субъекту, проявляются в поведении студентов в стремлении облегчить свое обучение, зачастую в ущерб качеству потребления образовательных услуг.

Основная функция родителей студентов – оплата обучения своих детей. Они хотят получить наибольшую отдачу от своих инвестиций. Родители не вовлечены в образовательный процесс и не имеют возможности вникнуть в его качество. Их интересует результат. С точки зрения родителей, в качестве формального результата потребления пакета образовательных услуг выступает диплом об окончании вуза, в качестве фактического – приобретение студентом профессии. Чем выше степень зависимости между формальным и фактическим результатом, тем более гармонизируются интересы студентов и их родителей.

Следующий участник обеспечивающих транзакций с вузами – государство. Транзакция с государством неодинакова для государственных и негосударственных вузов, так как степень их зависимости различна. Общим для всех вузов является обязательное следование государственным стандартам и процедурам контроля, что входит в формирование образовательной базы. Различие состоит в источниках финансирования деятельности государственных и негосударственных вузов и степени зависимости от них. Основным источником финансирования негосударственных вузов являются поступления от частных лиц, государственных – государственный бюджет. Поэтому транзакция между государством и негосударственными вузами носит рациональный характер, а между государством и государственными вузами – управленческий. В результате транзакции вузы – государство от государства поступают финансирование (в государственные вузы),

стандарты образовательной деятельности. От вузов государство получает квалифицированную рабочую силу, инструменты для инвестирования в человеческий капитал, в науку и интеллектуальный капитал, для повышения инновационной активности экономики.

Государство – крупнейший потребитель рабочей силы, в том числе квалифицированной. В 2008 г. в госсекторе России работали 31,4 % всех занятых в экономике [7]. В качестве агента общества государство заинтересовано в наибольшем количестве инструментов и средств для удовлетворения общественных кадровых потребностей, увеличения человеческого потенциала, стимулирования экономического роста и развития общества. Вузы предоставляют широкий спектр таких инструментов. Поэтому на современном этапе большинство развитых стран очень много тратят на образование, в том числе высшее (см. таблицу).

Во всех приведенных в таблице странах расходы на образование занимают существенное место в государственном бюджете. Россия по расходам на образование в процентах от общего объема государственных расходов уступает только США – 12,7 % против 14,4 % соответственно. В процентах к валовому внутреннему продукту Россия на образование тратит меньше всех приведенных в таблице стран (3,5 % против 5,3 % в США). Тем не менее по расходам на образование Россия незначительно уступает развитым странам. Следовательно, объем транзакций между государством и образовательными учреждениями во всех указанных странах достаточно велик.

Таблица

Государственные расходы на образование в России и странах ОЭСР в 2006 г., % *

Страна	Государственные расходы	
	от общего объема	к валовому внутреннему продукту
Россия	12,7	3,5
Австрия	10,8	5,4
Великобритания	11,7	5,3
Германия	9,8	4,6
США	14,4	5,3

* Составлено автором по: [3, с. 463].

Четвертый круг субъектов-участников обеспечивающих трансакций с вузами – предприятия и организации. Трансакции между этими двумя субъектами рынка образовательных услуг вузов разделяются на образовательные и хозяйственные. Образовательные трансакции происходят по поводу подготовки квалифицированных кадров, создания условий для эффективной подготовки кадров с учетом потребностей предприятий и формирования образовательной базы вузов. Хозяйственные трансакции осуществляются по мере производственного потребления вузами товаров и услуг, произведенных предприятиями, в целях формирования материально-технической базы. В результате хозяйственной трансакции от предприятий в пользу вузов на возмездной, платной основе отчуждаются необходимые товары и услуги. В результате образовательной трансакции предприятия от вузов получают квалифицированную рабочую силу; инструмент управления кадровым потенциалом фирмы. Вузы получают от предприятий финансирование в виде прямой оплаты за подготовку кадров для дальнейшей работы на соответствующем предприятии; содействие в подготовке кадров и формировании образовательной базы вузов.

Содействие предприятий вузам в подготовке кадров заключается в создании условий для профессиональной реабилитации будущих молодых специалистов. Это достигается путем предоставления предприятиями своих производственных фондов и специалистов для участия в образовательном процессе с целью приближения его к реалиям той сферы деятельности, в которой выпускнику предстоит работать.

Формирование эффективной образовательной базы вузов невозможно без построения эффективной системы взаимодействия с предприятиями. В современных условиях количество образовательных трансакций между вузами и предприятиями в России минимально. В этом причина оторванности высшего образования от реалий той профессиональной области, в которой предстоит работать его получателю. Взаимодействие вузов и предприятий имеет место только на этапе профессиональной реабилитации и профориентации студентов старших курсов и выпускников вузов. Такое взаимодействие осуществляется в формах знакомства студента или выпускника с предприятием, проведения дней карьеры,

выделения наиболее талантливых и перспективных молодых людей через предоставление возможности прохождения практики на предприятии – потенциальном работодателе и т. п. Взаимодействие по поводу формирования структуры приема студентов, разработки новых направлений обучения, формирования стандартов качества образования и содержания пакетов образовательных услуг практически отсутствует. Поэтому целесообразно развивать эффективное взаимодействие вузов и предприятий по этим направлениям. Качество образовательного процесса, то есть целевой трансакции на рынке образовательных услуг вузов между вузами и студентами, напрямую зависит от качества и регулярности обеспечивающих трансакции вузов с остальными участниками этого рынка. Обеспечивающие трансакции определяют эффективность системы образования, качество образования, следовательно, качество проинвестированных человеческих ресурсов и конкурентоспособность предприятий и национальной экономики. Поэтому необходимо создавать условия для увеличения числа обеспечивающих трансакций на рынке образовательных услуг вузов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА М, 2007. – 416 с.
2. Мусин, М. Проблема согласования интересов / М. Мусин // Экономист. – 2005. – № 5. – С. 54–58.
3. Образование в Российской Федерации, 2007 : стат. ежегодник. – М. : ГУ-ВШЭ, 2007. – 484 с.
4. Основные показатели образования (на конец года). – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.10.2009).
5. Получение стипендии. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа : <http://www.znanie.info> (дата обращения: 15.11.2009).
6. Программа студенческого обмена UGRAD. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.v4.udsu.ru>. (дата обращения: 15.11.2009).
7. Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.10.2009).
8. Стипендии Эдмунда Маски. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.irex.ru> (дата обращения: 15.11.2009).

TRANSACTION PECULIARITIES IN EDUCATIONAL SERVICE MARKET

O.V. Denisova

A system of relations between subjects of higher educational service market is considered on the basis of transactional approach. The author defines types of transactions between the subjects taking into account their economic interest.

Key words: *educational service market, transactional approach, quality of education, education accessibility, sources of higher education financing.*