

Институциональные ограничения в системе высшего профессионального образования.

Система высшего профессионального образования является одним из важнейших общественных институтов. Динамика и эффективность ее функционирования в значительной степени определяют уровень социально-экономического развития государства.

Современная экономическая наука рассматривает систему образования как совокупность фирм (образовательных учреждений), функционирующих на рынке образовательных услуг¹. В настоящее время в России рост численности образовательных учреждений высшего профессионального образования актуализирует вопрос о пределах этого роста, ответ на который, на наш взгляд, является неоднозначным.

Рынок образовательных услуг, как и любой другой рынок, существует в качестве альтернативы нерыночному обмену.

Под рынком мы будем понимать набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество актов обмена специфического типа. Применительно к рынку образовательных услуг высшего профессионального образования мы будем говорить об образовательных учреждениях как производителях этих услуг, и об индивидах - как потребителях. Предположение о том, что потребителями образовательных услуг могут являться предприятия и организации, государство допускается, так как сделки о предоставлении услуги между данными субъектами и вузами заключаются. Тем не менее, какой бы ни была форма сделки, получение образовательной услуги всегда персонифицировано.

Наличие рынка сокращает для участников транзакций издержки. Так, потребители и производители образовательных услуг (1) информированы о ценах на виды профессионального образования, (2) не несут затрат по ведению переговоров о предоставлении услуги, поскольку рынок способствует установлению специальных процедур и норм, таких как правила приема в высшие учебные заведения, (3) практически исключается необходимость надзора и принуждения к соблюдению контрактов, что обеспечивается наличием государственных образовательных стандартов, системой менеджмента качества образования. С этой точки зрения организация отношений поставщиков и потребителей образовательных услуг в рыночные формы призвана

¹ International Encyclopedia of Economics of Education, edited by Carnoy M., Cambridge, 1995, p. 415 – 419.

расширить доступность, улучшить качество и увеличить эффективность образования (рис.1).

Тем не менее, далеко не все виды обмена в системе высшего профессионального образования организованы как рыночные отношения. Нерыночный обмен встречается достаточно часто и представляет собой рутинно возобновляемый контракт на предоставление услуг, так называемые «отношенческие контрактации». Так, например, при заключении договора вуза с учреждением среднего профессионального образования о продолжении обучения студентов в данном вузе, имеет место нерыночный обмен. Однако достаточно сложно провести четкое различие между рыночным и нерыночным обменом. С одной стороны, обмен организован в условиях наличия альтернативных возможностей заключения сделки и под эгидой какого-либо института, например, законодательно установленных норм о сокращенных сроках обучения. Следовательно, квалифицировать данную сделку как нерыночную можно только с некоторыми оговорками: нерыночный обмен имеет место в ситуациях специализированных контрактов и разнородных продуктов. С другой стороны, если не давать четкого определения рынка, в котором прямо или косвенно упоминается его институциональная структура, то практически невозможно отличить рыночный обмен от нерыночного.

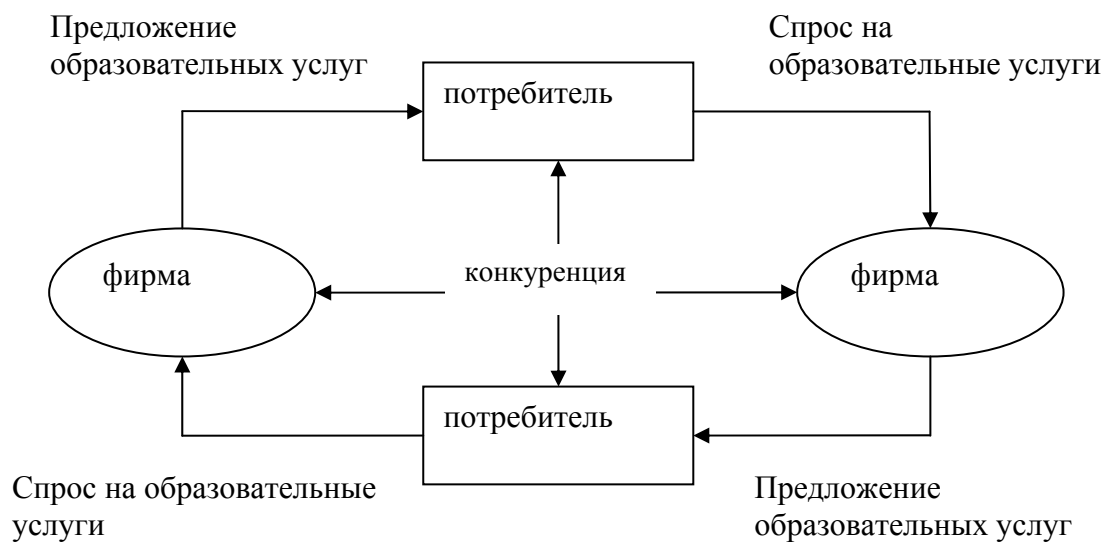


Рис. 1. Конкувентный рынок

Вместе с тем, можно предположить, что наличие «отношенческих контракций» приводит к ограничению действия рыночного механизма. Нерыночный обмен существует зачастую в результате того, что он санкционирован фирмой².

² Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003, с. 266.

Согласно Р. Коузу, важнейшей характеристикой фирмы является вытеснение механизма цен и директивное распределение ресурсов³. Вне фирмы производство направляется динамикой цен и координируется посредством трансакций обмена на рынке. Однако внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, а роль сложной рыночной структуры с трансакциями обмена выполняет руководитель-координатор, который и направляет производство.

Внутрифирменные трансакционные издержки, в частности, издержки трансакций для производителей образовательных услуг высшего профессионального образования, заключаются в (1) издержках поиска информации, что предполагает изучение потребительского спроса на предлагаемые вузом виды профессионального образования (в данную категорию издержек можно включить затраты на мониторинг рынка труда, маркетинговую деятельность, анализ конкурентоспособности вуза и т.п.), (2) издержках измерения или оценки качества услуги (этот тип трансакционных издержек может содержать затраты на техническое и методическое обеспечение реализуемых образовательных программ, на создание бренда образовательного учреждения). Образовательные учреждения, стремясь минимизировать данного рода трансакционные издержки, обнаруживают тенденции к интеграционным процессам. Данные процессы в еще большей степени стесняют рыночный механизм.

Таким образом, наличие трансакционных издержек у производителей услуг высшего профессионального образования становится институциональным ограничением для расширения рынка.

Интеграция образовательных учреждений происходит как по горизонтальному (укрупнение образовательных учреждений одного уровня образования), так и по вертикальному (интеграция образовательных учреждений различных уровней профессионального образования) направлениям. Интегрированные многоуровневые учреждения позволяют наиболее оптимально использовать имеющиеся кадровые, материально-технические и бюджетные ресурсы⁴. Они способствуют развитию горизонтальной и вертикальной мобильности обучающихся, предоставляя им возможность перехода с одного образовательного уровня на другой, позволяют изменять образовательную траекторию в пределах одного уровня образования. В результате интеграции возникает синергетический эффект от внутрифирменной деятельности. С другой стороны, изменение механизма ценообразования на рынке образовательных услуг

³ Коуз Р. Природа фирмы, М., 2001, с. 33-52.

⁴ Лапыгин Д.Ю., Корецкий Г.А. Контуры регионального образовательного кластера. // Экономика региона, 2007, № 18, с. 25.

вследствие ослабления конкурентной среды, приводит к сокращению возможностей выбора и доступности образования (рис. 1, 2).

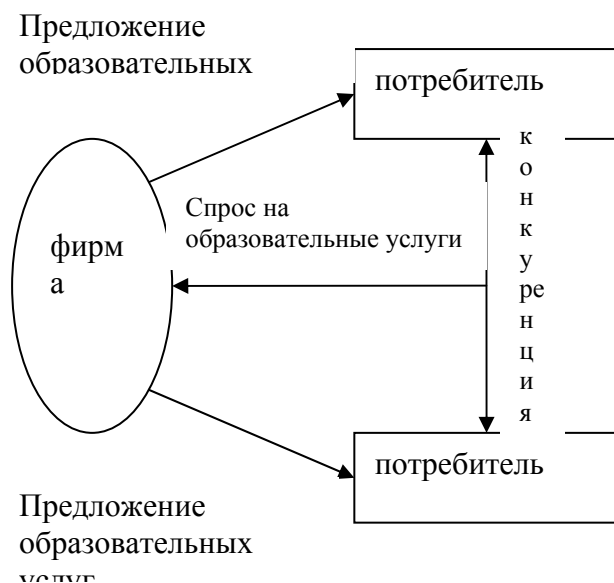


Рис. 2. Неконкурентный рынок

Теоретически, укрупнение образовательного учреждения может происходить до тех пор, пока сохраняется положительная отдача от масштаба. За пределами постоянной отдачи от масштаба функционирование фирмы становится неэффективным.

В экономической науке, помимо распространенного неоклассического подхода к вопросу эффективности, существует альтернативное утверждение, согласно которому природа фирмы связана главным образом не с эффективностью, а с властью и само существование ее объясняется способностью увеличивать сферу влияния и степень контроля⁵, то есть, существование фирмы не отождествляется с эффективностью. В условиях, когда оценить эффективность функционирования образовательного учреждения крайне сложно, данный подход может иметь место.

Аналогия между фирмой, которая с помощью физического и человеческого капитала занимается производством благ, и высшим учебным заведением, предоставляющим образовательные услуги и научную продукцию, вполне допустима. Однако у университета как фирмы есть особенности. Ключевым отличием университета, по мнению некоторых авторов⁶, является внутренняя противоречивость между двумя его основными задачами – образовательной и научной. В идеале должна складываться

⁵ Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003, с. 208.

⁶ Кузьминов Я., Юдкевич М. Академическая свобода и стандарты поведения. // Вопросы образования, 2007, № 6, с. 83.

«академическая конвенция»⁷, регулирующая поведение преподавателей и администрации в повторяющихся взаимоотношениях, относящихся к «дилемме заключенного». Именно академическая конвенция лежит в основе эффективного функционирования университета. Причинами ее нарушения становится изменение принципов и условий участия государства и объема его обязательств⁸. Создание конкурентных механизмов распределения государственного субсидирования между вузами ориентирует их на измеримые результаты деятельности (интересы конечных потребителей – студентов, их семей, работодателей) и, следовательно, доступные способы привлечения финансовых средств. Исследовательская работа сокращается. Академическую свободу в такой ситуации могут позволить лишь получатели, грантов, те, кто приносит вузу деньги. Они же стремятся в более престижные, ориентированные на научные исследования, вузы. В данной ситуации возникает дисбаланс в структуре предложения услуг высшего образования: происходит распределение вузов на элитные и неэлитные с точки зрения преподавательской и научной деятельности. Ситуацию усугубляет целевое финансирование университетских комплексов, которое ставит их в привилегированное положение.

С точки зрения потребителей образовательных услуг образование также подразделяется на элитное и массовое. Различия между элитным и массовым высшим образованием проявляются в оценке различий в уровне подготовки, обеспечиваемой разными учебными заведениями по разным образовательным программам, характеристики их престижности (модности), оценки перспектив карьерного роста и уровня доходов выпускников⁹. В настоящее время наблюдается усиление различий в доступности элитного и массового образования, и существуют опасения¹⁰, что это может привести к кристаллизации экономических и институциональных барьеров к получению элитного высшего образования для определенных социальных групп.

Таким образом, рост рынка образовательных услуг ограничен функционированием образовательных учреждений, как экономических институтов, стремящихся минимизировать транзакционные издержки и, в результате, склонных к интеграционным процессам. Укрупнение же образовательного учреждения высшего профессионального образования может определяться и неэкономическими интересами. Вопрос о качественных оценках образовательной среды, представленной множеством высших

⁷ Кузьминов Я., Юдкевич М. Академическая свобода и стандарты поведения. // Вопросы образования, 2007, № 6, с. 86.

⁸ Там же, с. 88.

⁹ Шишкин С.В. Элитное и массовое высшее образование: социально-экономические различия. // Вопросы образования, 2007, № 2, с. 208.

¹⁰ Там же, с. 219-220.

учебных заведений, или ограниченным их количеством, остается открытым и требует специальных исследований.