

Темиралиева С.А.

К ТЕОРИИ ЭКОНОМИКИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

S.A. Temiralieva

TO THE ECONOMICS THEORY OF HIGHER EDUCATION

УДК: 33.338 (47)

В статье рассматриваются научные взгляды и подходы по вопросам экономических отношений в сфере высшей школы, роли и сущности высшего образования, а также концептуальные основы функционирования рынка образовательных услуг в рыночной экономике.

The article reveals scientific opinions and approaches on the questions of economic relations in sphere of higher school, role and essence of higher education, and also conceptual basics functioning of educational service market in market economy.

Направление и характер развития теории зачастую связаны с содержанием тех понятий, на которые она опирается. В многочисленных научных публикациях ученых-экономистов последних лет высшее образование зачастую рассматривается как образовательная услуга, а в качестве основного экономического механизма организации системы высшего образования – рынок образовательных услуг. В работах ученых подчеркивается о том, что развитие системы высшего образования, а вместе с тем и состояние экономики высшей школы зависят от сбалансированности спроса и предложения на рынке образовательных услуг. При этом само понятие «образовательная услуга» трактуется по-разному. Одни авторы под образовательной услугой понимают само высшее образование, а экономические отношения в сфере высшего образования интерпретируют как отношения «покупателей» и «продавцов», другие – под образовательными услугами понимают услуги, которые сопутствуют образовательному процессу: содержание учебных помещений и технических средств обучения, обеспечение студентов оборудованием, учебниками и учебными пособиями и т.п. Обосновывается товарная природа образовательных услуг [1], делаются попытки определить их рыночную цену на основе моделирования процессов, происходящих в условиях рыночного обмена «спрос-предложение». Предлагаются даже математические модели этих процессов [2].

Поскольку многими учеными весьма настойчиво продвигается рыночная теория экономики высшего образования, то зададимся вопросами: Отражает ли рыночная терминология реальную сущность экономики высшего образования? Не находимся ли мы

в плену догматического переноса законов материального потребительского рынка на образовательную сферу? И наконец, что же в системе высшего образования действительно может быть объектом рыночных отношений?

Чем глубже задумываешься над этими вопросами, тем становится очевиднее, что система высшего образования самым тесным образом связана со всем хозяйственным организмом общества, где экономические связи осуществляются посредством рыночного механизма, материальную основу которого составляет движение товаров и денег. Вузы строят здания, приобретают оборудование и книги, потребляют электроэнергию и тепло, платят преподавателям зарплату и т.п.

Современной экономике требуется все большее число специалистов с качественным высшим образованием, так как разработка и внедрение принципиально новых технологий, нового поколения оборудования, новых типов продукции стали ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством эффективности производства, улучшения качества товаров и услуг. Сегодня в наиболее развитых странах мира 70-85 % прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, организации производства, квалификации кадров [3].

Усиление значимости высшего образования как фактора экономического развития страны и ее конкурентоспособности, увеличение доли национального богатства, сосредоточенного в высшей школе, масштабов потребляемых ею ресурсов – все это делает необходимым осмысление познавательного потенциала современного экономического знания по проблемам рыночной экономики. Это будет способствовать пониманию внутренних и внешних экономических механизмов функционирования системы высшего образования.

Экономическая теория высшей школы призвана дать рациональное объяснение, каким образом отдельные люди и общество направляют материальные средства в сферу высшего образования для удовлетворения своих образовательных потребностей, как осуществляется управление материальными ресурсами высшей школы, какими экономическими средствами можно стимулировать ее дальнейшее развитие.

Обсуждение теоретических основ экономики высшего образования приобретает особую актуальность сегодня, когда проявляются негативные тенденции в сфере образования и жесткой критике подвергаются действия правительства по реформированию образования. Рассмотрим некоторые наиболее распространенные теоретические концепции экономики высшего образования.

Является ли высшее образование объектом «купли-продажи»? Дискуссии о товарной сущности высшего образования и принципах формирования рынка образовательных услуг на фоне обострения экономического кризиса в стране, бюджетного дефицита и государственного долга, раскрепощения предпринимательской инициативы в сфере образования сделали необходимым внедрение в общественное сознание идеи о рынке образовательных услуг, где «спрос на образовательные услуги формируется множеством отдельных потребителей, которое состоит из экономически активной части населения, нуждающейся в получении или повышении образования и, следовательно, в образовательной услуге» [4].

Распространению данной идеи во многом способствует наличие различных взглядов ученых-экономистов при толковании экономических отношений в сфере высшего образования, недооценка влияния высшей школы как социокультурного института на общество в целом и каждого человека в отдельности, увлечение методологиями и социальными технологиями, сводящими все многообразие взаимовлияний в процессе совместной деятельности людей к отношениям «купли-продажи». Между тем высшее образование не есть объект «купли-продажи», а понятие «образовательная услуга» относится не собственно к высшему образованию, а, скорее, к доступу к ресурсам системы высшего образования.

Всемирно известный специалист в области современного менеджмента П. Друкер утверждает, что образование не подчиняется правилам «свободного рынка» и экономическим законам спроса и предложения, не отличается высокой ценовой чувствительностью, не подходит под стандартные экономические модели. Почему? Прежде всего потому, что высшее образование, как и многие другие человеческие ценности, не может выступать объектом торга. Людвиг фон Мизес в своей фундаментальной работе «Человеческая деятельность: трактат по экономической теории» привел такой пример: «Законом определена сумма, выплачиваемая в качестве компенсации за виновность в смерти человека. Но законодательный акт, принятый для определения причитающихся выплат, не подразумевает, что существует цена человеческой жизни» [5]. Бесмысленно оценивать в деньгах объекты, которыми не торгуют на рынке, и применять в вычислениях

произвольные статьи, которые не соответствуют реальности.

Утверждение, что образование не есть объект «купли-продажи», основано также на следующих фактах:

- за эффективность образования в равной степени ответственны как обучающий, так и обучаемый, т.е. качество образования, его ценность создаются и тем, и другим. Причем производство и потребление находятся здесь в неразрывном единстве;

- результаты образования, особенно фундаментального, проявляются не сразу. Разрыв между процессом обучения и моментом получения выгод от него является причиной постоянной тенденции к недооценке труда преподавателя;

- образование – социокультурный институт общества, который ответствен за сохранение и передачу культурных ценностей и технологий деятельности от одного поколения к следующему. При этом система образования следует не столько конъюнктуре рынка, сколько тенденциям развития культуры общества;

- факторы, определяющие спрос на высшее образование, имеют преимущественно неценовой характер. Они обусловлены законом возрастающего стремления человека к познанию себя и окружающего мира, а также поступательным развитием совокупного интеллекта общества в целом, который в современных условиях стал главным стратегическим ресурсом жизнедеятельности любой страны. Поэтому, чем выше уровень образования людей и общества в целом, тем больше «спрос на образование» со стороны и отдельных граждан, и государства;

- образование способствует развитию демократии, через него воспитываются знающие и хорошо информированные граждане, которыми трудно манипулировать с помощью демагогии и лозунгов.

Отрицание отношений «купли-продажи» в высшем образовании не исключает признания воздействия рынка, а лишь переносит их рассмотрение из области экономического обмена в область выбора образовательных приоритетов и распределения экономических ресурсов общества. Сторонники рыночной концепции образования в своих аргументах часто опираются на теорию «человеческого капитала», согласно которой образование является чем-то вроде капиталовложений в будущее. Затраты осуществляются в ожидании будущих выгод – отсюда и термин «инвестиции в человеческие ресурсы».

Между инвестициями в «человеческий капитал» и физический капитал существует прямая аналогия, однако есть и различия. В частности, человеческий капитал не является обеспечением при займе, так как он не может быть продан. Кроме того, индивид не может распределять или диверсифицировать свой риск, как это может сделать владелец физического капитала. Вместе с тем считается, что, за исключением

этих факторов, «человеческий капитал» и физический капитал очень близки по своей природе, например, «человеческий капитал» в будущем приносит индивиду прибыль и так же, как физический, подвержен обесценению. Т.Джастер объясняет это следующим образом: «Люди начинают жизнь, обладая некоторым объемом потенциального капитала, – имеются в виду их природные способности; этот капитал увеличивается в раннем детстве, в школьные годы и в начале трудовой деятельности, но капитал теряет покупательную силу или совсем обесценивается, если их знания и профессиональная подготовка не соответствуют современным требованиям» [6].

Главным постулатом теории человеческого капитала является предположение, что подобно капиталу физическому (деньги, недвижимость и т.п.) человеческий капитал может накапливаться в виде знаний, умений и навыков, что в конечном итоге ведет к экономическому росту и росту благосостояния населения.

Основоположниками теории человеческого капитала являются американские ученые Т.Шульц и Г.Беккер. Согласно их воззрениям, образование должно рассматриваться не как общественное потребление, а как важное общественное вложение.

Значительный вклад в теорию человеческого капитала был внесен М.Блаугом и С.Сакаропулосом, которые предложили рассматривать человеческий капитал и накопление человеческого капитала как определяющий фактор внутреннего роста человека.

Для подтверждения экономического и личностного значения человеческого капитала проводилось много исследований. Многочисленные работы ученых из США и Великобритании, в частности, исследования Г.Беккера, В.Макмагона, Т.Мортимера, Т.Шульца и др. свидетельствуют, что наиболее образованные люди способны зарабатывать больше, чем другие.

Профессор Калифорнийского университета В.Беркли, вице-президент Международной социологической ассоциации Н.Смелзер отмечают, что «американцы всегда были склонны верить: чем выше уровень их образования, тем больше вероятность добиться в жизни успеха. Это означает, что образование дает возможность преодолеть многие несправедливости, от которых страдали прошлые поколения. Но социологи, изучавшие соотношение между продолжительностью и качеством обучения и социальной мобильностью, поставили это утверждение под сомнение» [7]. Они установили, что в настоящее время возрастает число людей, имеющих возможность учиться в течение более длительного срока, но это не влияет на основное неравенство в распределении доходов. Индивидуальные доходы часто не зависят от эффективности и производительности труда человека, а являются результатом распределения собственности на средства производства.

Курт Ф.Флекснер пишет: «Точно так же как в прошлом, показателем демократичности общества выступала система распределения земли и капитала, современное общество, претендующее считаться демократическим, должно оцениваться в соответствии с тем, как в нем организовано распределение знаний» [8]. Это утверждение приобретает особый смысл для нашей страны, где 80 % населения не способны платить за свое образование, тем более за высшее.

Вместе с тем на теорию «человеческого капитала» можно взглянуть с позиции не индивида, а организаций (предприятий, фирм, учреждений), для которых квалификация работников умственного труда действительно выступает как их (основной) капитал, который нужно создавать, сохранять и приумножать. Такая трактовка концепции «человеческого капитала» в большей степени соответствует реалиям экономической жизни и достаточно ярко высвечивает социальную ответственность и экономическую обязанность организаций, использующих интеллектуальный труд, принимать действенное участие в экономической поддержке системы высшего образования. То есть, на наш взгляд, теория «человеческого капитала» наиболее адекватна для описания экономических отношений высшей школы и хозяйствующих организаций.

Думается, что настало время для коренного пересмотра отношения к сфере образования, как к сфере затратной.

Опираясь на теорию человеческого капитала, мы имеем право рассматривать сферу образования как важную доходоприносящую сферу, поскольку инвестиции в образование являются доходными. Во-первых, они доходны для общества, потому, что способствуют увеличению производительности труда и темпов экономического развития, во-вторых, – для самого человека, так как с образованием напрямую связаны трудоустройство и заработок.

Сегодня мы являемся свидетелями того, как растут образовательные потребности населения, и что высшее образование многими подсознательно рассматривается как выгодная сфера вложений.

Учитывая эти предпочтения, высшая школа страны стала предлагать многочисленные образовательные услуги на платной основе. Наши образовательные учреждения вошли в рынок и стали себя вести как рыночные структуры.

Заметим, что опыт коммерческих организаций непосредственно не может быть использован в сфере образования, ибо цели бизнеса и образования имеют мало общего между собой. В коммерческих организациях – это прибыль, которая легко и сразу определима в условиях рынка тем, покупается товар, или нет. В образовательных организациях результаты деятельности определять гораздо труднее, к тому же они отстранены по времени. Из этого вытекает

невозможность точного прогнозирования и измерения результатов образования, а также сроков их достижения, особенно по части воспитания и развития обучающихся.

Есть и еще целый ряд особенностей. К примеру, по сравнению с производственными, коммерческими организациями, где объективно преобладают методы материального стимулирования качества работы, в образовательных учреждениях больше используются методы морального стимулирования. Не случайно, при исследовании мотивов педагогической деятельности в разных странах мира на первое место вышли такие, как возможность самореализации личности, оказания пользы людям и т.д.

В то же время, не умаляя специфики образовательных учреждений, нельзя не видеть, что они имеют свой «товар» – выпускника, который, как любой товар, тоже попадает на рынок – рынок труда – со всеми его законами. И если выпускники вузов, к примеру, быстро адаптируются в жизни, хорошо трудоустраиваются, а не пополняют ряды безработных, то это вполне «доброкачественные» выпускники. Так что сугубо рыночное понятие «конкуренция» вполне применимо к вузовской системе. Причем, как свидетельствует действительность, конкуренция в системе высшего образования постоянно возрастает, растут и требования к вузам.

Таким образом, использование теории человеческого капитала может значительно развить наши научные представления об образовании как человеческой и общественной ценности и дать новый стимул в развитии национальной системы образования.

Литература

1. *Чекмарев В.В.* Экономические проблемы сферы образования: Монография. – Кострома, 1996.
2. *Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В.* Субъекты рынка образовательных услуг и их экономическое поведение // Экономика образования. – 1999. – № 3; *Тараховский К.Ю.* Математическая модель рыночного спроса на образовательные услуги в условиях предоставления гражданам персональных образовательных кредитов // Экономика образования. – 2001. – № 1.
3. *Глазьев С.Ю.* Экономическая теория технического развития. – М., 1990.
4. *Скаржинская Е.М., Чекмарев В.В.* Субъекты рынка образовательных услуг и их экономическое поведение // Экономика образования. – 1999. – № 3. – С. 22.
5. Людвиг фон Мизес Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М., 2000. – С. 205.
6. Juster T. Education, incom. and human behavior. New York: McGraw-Hill. 1975. – P. 8.
7. *Смелзер Н.* Социология. – М., 1994. – С. 453.
8. Флекснер Курт Ф. Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом. – М., 1994. – С. 125.