

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

*В.Н. Гавриленко, канд. физ.-мат. наук, профессор,
Г.И. Гавриленко
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

ПЛАТНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Глобальные изменения всех сфер общественной жизни, произошедшие с человечеством на рубеже XX–XXI вв., качественно изменили роль и значение знаний, образования. Эти изменения затронули не только сферы производства, связанные с применением высоких технологий, технологических инноваций, изготовлением новых образцов продукции, но и сферы общественной жизни, которые используют интеллектуальный (человеческий) капитал при оказании услуг, изготовлении продукции. Любой человек, формирующий свой интеллектуальный капитал в процессе образования, участвует в инвестиционном проекте, реализация которого позволит получить доходы в будущем.

В странах постсоветского пространства образование долгое время было бесплатным. В настоящее время, когда частные и государственные вузы предоставляют возможность учиться на платной основе, человек сам может принимать участие в формировании своего человеческого капитала.

В Российской Федерации средневзвешенный прирост заработков по образованию составляет не менее 95 %, в отраслях промышленности, связанных с нефтепереработкой ≈ 280 %, в отраслях переработки сельхозпродукции ≈ 180 %. Средняя продолжительность окупаемости инвестиций в образование колеблется от 3 до 6 лет, чистый годовой доход не менее 1000 \$ (*Крутий И.А., Новикова Ю.В.* Эффективность инвестиций в человеческий капитал (с индивидуальной точки зрения) // Инвестиционные образовательные технологии. 2006. № 3).

В Республике Беларусь уже сформировался рынок образования со своими продавцами (вузы, фирмы, предоставляющие образовательные услуги) и покупателями (индивидуальные покупатели, учащиеся и компании, обучающие своих сотрудников). При этом 54 % покупателей получают платное образование в частном или государственном вузе, 5 % – получают среднее или среднеспециальное образование на платной основе, остальной рынок образовательных услуг – курсы профессиональной переподготовки, бизнес-семинары и тренинги, стажировки.

Образовательный рынок Беларуси соответствует общемировым тенденциям, т. е. система высшего образования занимает 50 % рынка по стоимости и усилиям, а остальные 50 % соответствуют потребностям постдипломного образования, повышению квалификации в той или иной форме. Доля студентов-платников за последние 10 лет увеличилась более чем в 2 раза, высшее образование за деньги получают 213,8 тысяч студентов или более 55,8 % от общего

числа студентов, причем 18 % из этого числа обучаются в частных вузах. При этом прибыль государственным вузам приносит подготовка студентов по специальностям правоведческого, лингвистического, психологического и экономического профилей, а подготовка специалиста инженерного профиля на платной основе убыточна: плата за обучение не покрывает 10–50 % затрат на обучение.

Именно по этой причине частные вузы практически не готовят специалистов для реального сектора экономики (технологов, автомобилестроителей, металлургов и т. д.). Выживают же частные вузы, как коммерческие организации, имея не менее 5–10 % рентабельности. Для сравнения: подготовка студента-дневника в нашем филиале имеет 3,7 % рентабельности, студента-заочника – 22 % рентабельности.

За последние годы государство стало выступать в качестве гаранта качественного образования не только в государственном вузе, но и частном. Во-первых, вне зависимости от форм собственности вуза абитуриент сдает при поступлении три экзамена, 2 из которых в форме централизованного тестирования, во-вторых, не менее 2/3 государственных комиссий по защите дипломов составляют представители государственных университетов, в-третьих, общие требования при аттестации и лицензировании вуза одинаковы.

К сожалению, на нашем образовательном рынке среди обучающихся сложились устойчивые стереотипы, что кроме относительно низкой платы за обучение и простых условий получения образования, достаточных знаний на коммерческой основе студент не получает.

Традиционно считается, что чем дешевле образование, тем меньше ценится получивший его специалист на рынке труда, зачастую с дипломом частного вуза не принимают на работу. С другой стороны, специалисты – юристы, экономисты, психологи, лингвисты – всегда найдут высокооплачиваемую работу. Сейчас большая часть высокооплачиваемых вакансий относится к области экономики и финансов: нужны финансовые менеджеры, главные бухгалтера и бухгалтера, маркетологи и логисты.

В сфере производства востребованы руководители производства, т. е. люди, владеющие технологическим процессом, знающие, как заставить его работать эффективно. В действительности, в экономике нашей республики существует острый дефицит специалистов любого профиля, но знающих специалистов, а не выпускников вузов. Руководящие работники, получившие образование во времена социализма, стремительно стареют, у многих из них нет стремления обновлять свои знания с учетом рыночных реалий, проводить переподготовку и смену сфер деятельности.

Рассмотрим наш филиал как субъект рынка образовательных услуг. За последние два года происходило наращивание производственных мощностей (рост учебных площадей \approx 94 %, рост ППС \approx 15 %, рост контингента студентов-платников 13 %). Ежегодно филиал инвестирует в основной капитал не менее 100 млн. р. Произошла некоторая диверсификация образовательных услуг: ежегодно увеличивается число студентов, имеющих средне-специальное или высшее образование (на 70 %), появилась новая специальность – экономическая

информатика, значительные объемы услуг оказывает филиал и в проведении централизованного тестирования. Рост доходов от внебюджетной деятельности составляет не менее 45 % в год.

Структура расходов в стоимости обучения, которая в среднем растет на 9–10 % в год вследствие роста заработной платы ППС и УВП, инфляционных процессов, роста стоимости энергоносителей такова: заработная плата – 57,4 %, налоги – 22,6 %, обслуживание учебного процесса, содержание зданий и сооружений – 3,9 %, инвестиции в основной капитал – 16,1 %.

Приоритетами работы нашего учебного заведения являются: сохранение и увеличение доли специалистов на образовательном рынке Бобруйского региона, повышение качества подготовки выпускников, качества работ преподавателей, инвестиции в инфраструктуру филиала, новые образовательные услуги (бизнес-тренинг для работников предприятий г. Бобруйска в сфере информационных технологий, бизнес-планирования, принятия маркетинговых решений).

К факторам, ограничивающим действие филиала на образовательном рынке, следует отнести дефицит компетентных высококвалифицированных преподавателей, безынициативность и слабую мотивированность молодых преподавателей в научной и хозяйственной работе, стремление получить ученую или научную степень, а также невысокую степень подготовки выпускников школ. Средний балл централизованного тестирования по математике в 2006 г. составил ≈ 26 баллов, по иностранному языку ≈ 33 балла, по русскому (белорусскому) языку ≈ 33 балла. Через наш центр тестирования прошли в 2005 г. – 10 887 абитуриентов, (из них не жителей Бобруйска – 88 %), в 2006 г. – 10 206 абитуриентов, (не жителей Бобруйска – 82 %).

В тоже время перевод вступительных испытаний в рамки централизованного тестирования позволяет проводить более качественный и объективный отбор абитуриентов. Именно с этим моментом можно связать ежегодный рост показателя качества образования студентов филиала на 6,8 %, абсолютной успеваемости на 14,8 % за последние два года.

Оценим емкость рынка образовательных услуг г. Бобруйска. За счет платного обучения учреждения образования (вузы, колледжи, техникумы) зарабатывают ≈ 3830 млн. р. в год, выпускникам школ предлагаются следующие дополнительные образовательные услуги: подготовительные курсы ≈ 100 млн. р., репетиционное централизованное тестирование ≈ 60 млн. р., профессиональные курсы (бухгалтер, оператор ПЭВМ, секретарь-референт и т. д.) не менее 90 млн. р. Объем платных услуг репетиторов на одного ученика сравним с годовой платой за обучение в вузе, т. е. емкость подобного рынка никак не менее ≈ 2200 млн. р. для выпускников Бобруйских школ. По нашим оценкам, филиал является ведущим продавцом на этом рынке (не менее 41 % охвата).

Маркетинговые перспективы довольно привлекательны при выполнении следующих условий: оптимального соотношения: цена – качество образования, перспективы получения высокооплачиваемой работы, быстрого карьерного роста, адаптации специалиста к реалиям рынка труда.