

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© 2013 В.И. Фомин*

Ключевые слова: образовательные услуги, маркетинговый аспект, экономический аспект, статистический анализ, зарубежные исследования.

Представлен маркетинговый, экономический и статистический анализ рынка образовательных услуг. Приведены основные результаты зарубежных исследований систем образования, выделены основные проблемы.

Говоря о системе образования в целом, следует отметить, что, несмотря на коммерциализацию экономики, государство по-прежнему остается основным заказчиком (потребителем) на рынке образовательных услуг. Поэтому оно по-прежнему диктует способы контроля качества предоставляемых услуг, регулирует и регламентирует формы, методы и сроки сбора данных для дальнейшего принятия управленческих решений. В качестве представителя государства выступают органы управления образованием. Сам обучаемый присутствует скорее опосредованно.

Принципиальным отличием от классической рыночной экономики является то, что государство не только потребитель-монополист, но и продавец-монополист на этом рынке. Образование взрослых, подразумевая под "взрослыми" в основном работающую часть населения, не являясь принципиально новым явлением в российской и тем более в мировой системе образования, тем не менее переживает значительные качественные трансформации в последние годы, ставя перед теоретиками и практиками педагогической науки новые задачи. Одной из них является разработка методологии анализа сферы образования взрослых как одной из наиболее динамичных отраслей системы образования. В данной работе нас будет интересовать преимущественно экономический аспект рынка образовательных услуг для взрослых. Приведем некоторые положения в защиту актуальности поставленной проблемы¹.

Рынок образовательных услуг для взрослых в какой-то мере является исключением из правила - на этом рынке можно выделить три основные категории потребителей: госу-

дарство (в лице органов трудоустройства), работодатели, обучаемые и две категории продавцов: коммерческие структуры и государственные образовательные учреждения. Чтобы легче было себе представить состояние рынка образовательных услуг для взрослых, приведем сетку сегментации по потребителю и цели обучения (см. таблицу).

Вообще с позиций системного подхода сферу образования взрослых можно рассматривать как упрощенную модель системы образования в целом с более короткой обратной связью. Действительно, очевидно, что в отсутствие плановой экономики и серьезных исследований рынка труда мы неизбежно сталкиваемся с ситуацией перепроизводства кадров одних специальностей и нехватки кадров по другим. Но если в системе классического высшего образования (мы используем высшее образование в качестве примера просто потому, что здесь затраты на обучение индивидуума несколько выше, чем в других сегментах рынка) ошибка при формировании плана приема станет очевидной через 5-10 лет, когда значительный процент выпускников окажется на бирже труда (хуже того, ошибка так и может остаться неочевидной, например, значительная часть выпускников педвузов оседает в качестве домохозяек или находит работу не по специальности), то в системе образования взрослых потребительский отклик возникает через 1-2 года - работодатели и государственные органы трудоустройства не оплачивают обучение невестребованных специалистов, да и платить за получение ненужного образования из своего кармана желающих обычно не находится. Таким образом, выработанная методология

* Фомин Владимир Ильич, доктор экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета. E-mail: fomin-v-i@ya.ru.

Рынок образовательных услуг для взрослых

Потребитель Цель обучения	Государство	Работодатели, в том числе опосредованно, через биржи труда	Обучаемые
Среднее образование	Вечерние школы	Вечерние школы	Вечерние школы
Среднее профессиональное образование	ПТУ, колледжи	ПТУ, колледжи	ПТУ, колледжи
Высшее образование	Государственные и коммерческие вузы (программы переподготовки социально значимых групп населения, например, уволенных в запас военных, подготовка сотрудников МВД и т.д.)	Государственные и коммерческие вузы	Государственные и коммерческие вузы
Повышение квалификации	Курсы повышения квалификации (например, учителей, врачей)	Курсы по освоению новых технологий, оборудования; тренинги	Курсы по освоению новых технологий, оборудования; тренинги
Сертификация (подтверждение профессиональных навыков)		Подготовка и сдача экзаменов, тестов на сертификаты, подтверждающие профессиональную квалификацию (например, сертификат аудитора, специалиста по 1С: Бухгалтерии и т.п.)	Подготовка и сдача экзаменов, тестов на сертификаты, подтверждающие профессиональную квалификацию (например, сертификат аудитора, специалиста по 1С: Бухгалтерии и т.п.)
Расширение профессиональных навыков		Курсы по изучению иностранных языков, информационно-компьютерных технологий (при условии, что это связано с рабочей деятельностью обучаемого)	Курсы по изучению иностранных языков, информационно-компьютерных технологий (при условии, что это связано с рабочей деятельностью обучаемого)
Формирование новых профессиональных навыков (переквалификация)	Курсы, организуемые бюро трудоустройства для переподготовки безработных на востребованные специальности (водителей общественного транспорта, секретарей, парикмахеров и т.д.)		Курсы бухгалтеров, секретарей-референтов и т.д., при условии, что индивидуум собирается работать по освоенной специальности
Формирование и увеличение непрофессиональных навыков			Курсы массажа, косметологии и т.п.

Примечание: Приведенная модель лишь упрощенно отображает ситуацию на этом рынке - мы считаем потребителем того, кто осуществляет выбор образовательного института, от чьего решения зависит экономическая состоятельность данного учреждения. Так, если работодатель оплачивает получение высшего образования сотрудника, а профиль и/или образовательное учреждение при этом выбирает сотрудник, то именно сотрудника мы считаем потребителем. Если же работодатель требует под угрозой сокращения получить диплом конкретного института (не будем приводить примеров, но ситуация абсолютно реальная), то потребителем выступает работодатель.

анализа рынка образовательных услуг для взрослых сможет в дальнейшем быть расширена на весь рынок образовательных услуг.

Выполняя анализ и моделирование рынка образовательных услуг для взрослых, в первую очередь следует сформулировать цели

моделирования. Как было отмечено выше, на этом рынке два продавца - государство и образовательные учреждения.

Цели анализа и моделирования у данных участников рынка различны. Стратегическая цель образовательных учреждений -

максимизация прибыли в кратковременном или долговременном периоде при соблюдении условий, налагаемых государством на образовательную деятельность. Следовательно, при анализе у образовательных учреждений преобладают маркетинговые цели, т.е. им хотелось бы ответить на следующие вопросы: в каком сегменте рынка мы работаем; устраивает ли качество предоставляемых услуг наших потребителей и потенциальных потребителей; каков объем платежеспособного спроса; каковы конкуренты на этом сегменте рынка и по каким параметрам образовательные учреждения отстают от конкурентов. Интересы государства намного шире и сложнее. Среди основных целей института образования взрослых можно назвать обеспечение функциональной грамотности населения, управление предложением на рынке труда (объемом и структурой безработицы), повышение социальной стабильности общества. (С позиции А. Белла в постиндустриальном обществе знание становится одним из оснований социальной стратификации.)

Даже формальное увеличение доступности образования для всех категорий населения позволяет сгладить стартовые и классовые различия и, как следствие, увеличить социальную стабильность общества в целом, компенсацию за недостаток мобильности трудовых ресурсов (очевидно, что для значительной части взрослого населения России организационно и психологически гораздо проще поменять специальность, профессию, чем изменить место работы и жительства). Планирование государственной политики в области образования взрослых требует ответа на такие вопросы, как: кто вовлечен в систему образования взрослых и почему; как меняются количественные и качественные характеристики этого рынка; нет ли дискриминации по доступу к образованию по национальному, языковому, гендерному и другим потенциально "опасным" признакам; какие специальности необходимы на рынке труда сейчас и будут востребованы в ближайшее время и т.д.

В данных существующей образовательной и экономической статистики тем не менее практически невозможно найти ответов на поставленные вопросы. В основном информация по рынку образования взрослых исчерпывается сведениями о количестве

взрослых обучаемых в тех или иных образовательных учреждениях, причем данные по различным типам образовательных учреждений собираются в разное время и при помощи различных форм. Какие же исследования необходимо провести, чтобы ответить хотя бы на некоторые из поставленных вопросов? Обратимся к зарубежному опыту. Мы рассматривали исследования, проведенные в США, так как по ряду параметров сложившаяся там система образования взрослых решает те проблемы, которые стоят или будут стоять перед российской системой образования. Дело в том, что, как и Россия, США являются многонациональным и, соответственно, многоязычным государством, обладающим большой площадью и значительной дифференциацией по уровню образования и благосостояния по регионам. Кроме того, следует отметить открытость информации о проводимых исследованиях в области образования. Мы будем рассматривать исследования, проведенные National Center for Education Statistic и представленные на сайте <http://nces.ed.gov>.

Выделим наиболее интересные направления исследований из представленных на сайте. Во-первых, это факторы мотивации участия в обучении взрослых. В качестве рабочих гипотез исследователи предполагали, что такими факторами являются: переход от производственной экономики к экономике информации, рост важности трудовых ресурсов, структурное изменение рынка труда (характеристик и требований к рабочим местам (вакансиям?), увеличение требований к навыкам работы), увеличение количества взрослых (по данным демографической статистики), увеличение предложения на рынке образования взрослых. Проведенное по этой проблематике исследование включает ряд опросов, проведенных в 50 штатах и округе Колумбия на английском или испанском языках. Интервью проводились об образовательных действиях взрослых за предшествующий 12-месячный период.

Опросы проводились об участии в формальных действиях изучения: английский язык как второй язык, взрослое основное образование (взрослые программы средней школы), формальные поствторичные программы (колледж, университет, программа про-

фессионального обучения), программы ученичества, работа или связанные с карьерой курсы, личные курсы развития (курсы, связанные со здоровьем, хобби, или спортивные уроки, уроки иностранного языка, изучение Библии). Участие в обучении взрослых было определено тем, был ли интервьюируемый вовлечен, по крайней мере, в одно из перечисленных действий. Непрерывное формальное образование при этом не учитывалось как обучение взрослых.

Опрошенных попросили назвать одну основную причину для участия в каждой деятельности. Причины были разнесены в процессе интервью в 6-7 категорий, одна из которых связана с улучшением перспектив на текущей работе, другая - с изменением работы или карьеры, все остальные не связаны с работой напрямую.

Полученные результаты разрешили высказать достаточно обоснованные предположения о факторах мотивации обучения взрослых в США. Мы не приводим полученные результаты, поскольку нас интересует целеполагание и методология проведения подобных исследований. Авторы обзора использовали логистический регрессионный анализ для построения регрессионной модели, позволяющей предсказывать вероятность участия в образовании взрослых в зависимости от возраста, статуса работы, достигнутого уровня образования и других факторов². Для подтверждения полученных результатов использовались методы многомерного анализа.

Одно из основных направлений исследований - выявить препятствия (барьеры) для продолжения формального обучения взрослыми.

Полученные данные анализировались на основе ряда теорий потребительского (уча-

ствующего, вовлеченного, participatory) поведения.

Обобщая изложенный и оставшийся за рамками данной статьи зарубежный опыт, с учетом коррективов, вносимых современным состоянием российского образования, необходимо отметить следующее.

В условиях современной инновационной экономики наиболее актуальным нам представляется направление исследований о барьерах (препятствиях) к участию в образовании взрослых. Потенциально этот рынок имеет миллионы потребителей, однако по многообразию причин реальный платежеспособный спрос не очень велик. Корректно проведенные исследования способны выявить эти причины, реорганизовать деятельность образовательных учреждений для взрослых, чтобы обеспечить широкий доступ населения к образовательным услугам на протяжении всей своей активной сознательной жизни. А без такого доступа, как неоднократно отмечалось теоретиками, построение информационного (постиндустриального) общества невозможно³.

¹ Фомин В.И. Профессиональная переподготовка взрослых: реальность, проблемы, особенность // Опыт и проблемы совершенствования учебного процесса в вузе. Самара, 2003.

² Фомин В.И. Дидактические принципы андрагогики: существуют ли они? // Труды Международного форума по проблемам науки, техники и образования. М., 2003.

³ См.: Фомин В.И. Психолого-педагогические аспекты реализации образовательных технологий при обучении взрослых // Социальные технологии и современное общество : сб. науч. тр. Вып. 2. СПб., 2005; *Его же*. Образовательные услуги для взрослых: цели и методы // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2012. □ 1 (87). С. 79-81.

Поступила в редакцию 18.02.2013 г.