

Экономика образования

Учебное пособие

Сенокосова О.В.

Саратов 2018г.

УДК 37.015.62

Сенокосова О.В. **Экономика образования**: учебное пособие для студентов бакалавриата направления 44.03.01 Педагогическое образование. Часть 1. Курс лекций. Саратов. 2018 г.- 62 с.

Рецензент:

К.э.н., доцент кафедры экономической теории и национальной экономики СГУ имени Н.Г.Чернышевского Шлякова О.А.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с положениями и требованиями Государственного образовательного стандарта высшего образования, включает основные вопросы по каждой теме курса в полном объеме и итоговые вопросы по курсу. Пособие предназначено для студентов и преподавателей ВУЗов, а также всех, интересующихся вопросами экономики образования.

Учебное пособие рекомендовано к размещению на сайте электронной библиотеки СГУ научно-методической комиссией экономического факультета СГУ.

УДК 37.015.62

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Введение в экономику образования.....	3
Тема 2. Рынок образовательных услуг.....	7
Тема 3. Затраты на образование.....	23
Тема 4. Общественные и индивидуальные выгоды от образования.....	42
Список вопросов к промежуточной аттестации по части 1.....	62

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОБРАЗОВАНИЯ

1. Предмет экономики образования.
2. Потребности, их виды. Благо.
3. Ограниченность ресурсов, кривая производственных возможностей
4. Методология экономики образования

1. Предмет экономики образования.

Экономика образования – это экономические отношения экономических агентов по поводу распределения, использования, обмена ограниченных ресурсов для достижения наилучшего результата.

Предметом экономики образования является изучение:

1. Распределения ограниченных ресурсов между альтернативными способами их применения для получения результатов, соизмеряемых с затратами этих ресурсов.
2. Обмена одних объектов (ресурсов, результатов) на другие, в котором происходит их соизмерение.

2. Потребности, их виды. Благо.

У индивида всегда существуют потребности. Потребности – это недостаток чего-либо, необходимый для поддержания и развития жизнедеятельности человека. Самой популярной теорией мотивации в экономической теории является иерархия потребностей А. Маслоу. Согласно этой теории все потребности делятся на:

- первичные (неэластичные);
- вторичные (эластичные).

У потребителей неограниченные потребности. Потребности удовлетворяются в сфере образования услугами. Все экономические агенты действуют в условиях ограничения ресурсов. Ограниченность ресурсов имеет относительный характер, она проявляется в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех потребностей всех агентов.

Благо – все то, что удовлетворяет потребности человека. ОУ является благом, т.к. приносит какую-то пользу, тому кто ее потребляет.

3. Ограниченность ресурсов, кривая производственных возможностей

Сегодня ученые, а также педагогики-практики рассматривают образование как экономическое благо, в отличие от общественного блага, как это трактовалось раньше. Как известно, общественное благо обязательно должно обладать свойствами:

- неисключаемости - то есть невозможностью исключить потребителя из процесса потребления блага, в результате равное количество блага может быть приобретено при различных ценах для потребителя;

- несоперничества - то есть потребление блага одним индивидом не снижает полезности этого блага для другого потребителя.

Однако в современном обществе образовательная услуга предоставляется по конкурсу или после получения определенного количества баллов ЕГЭ, что нивелирует свойства неисключаемости. Кроме того, получение образования свидетельствует об определенном уровне нематериального капитала, который определяет дальнейшее развитие человека и его интеллектуальные и карьерные возможности, что ставит под сомнение свойство несоперничества.

На сегодняшний день образование следует рассматривать как экономическое благо, когда отдельный индивид способен принимать отдельные решения в пользу определенной сферы деятельности и определенного набора знаний. В таком случае мы говорим об индивидуальном выборе в соответствии с индивидуальными предпочтениями о получении образовательной услуги как экономического блага нематериального производства. В тоже время данный выбор способен удовлетворить потребность индивида в приобретении определенных знаний, навыков, умений для переработки информационных потоков и вычленению в них полезного результата.

Высшая школа как экономический элемент рынка предполагает комбинацию факторов производства (труд преподавателей и студентов, человеческий капитал, предпринимательские способности), которые направлены в совокупности на достижение определенных результатов:

- роста производительных сил общества,
- максимизации прибыли от предоставления образовательных услуг на рынке,
- улучшения качества преподавания,
- повышения престижа образовательного учреждения,
- увеличения конкурентоспособности.

4 Методология экономики образования

Общий подход к изучению экономики образования сводится к принципам, идентичным не только в экономической теории, но и в любой другой общественной или естественнонаучной сфере:

1. Изучению подлежат объективные факты, явления.
2. Процесс изучения предполагает расчленение сложных процессов на части, рассмотрение каждой из которых позволяет узнать свойства и особые черты частей их взаимодействия друг и другом.
3. Методом проникновения в характерные черты изучаемых предметов, явлений, процессов выступает движение мысли от простого, отдельного, к сложному, всеобщему (индукция) или наоборот – от общего к отдельному (дедукция).

Экономика образования выполняет следующие функции:

1. Объясняет наблюдаемые явления. В любой науке есть свои аксиомы. Иногда их несколько, как например, в стереометрии их 5. Как и в экономической теории, аксиомой в исследованиях образования является то, что субъект (или экономический агент) при выборе из множества вариантов своего поведения преследует цель максимизации своего выигрыша.

В повседневной жизни мы встречаемся и с иррациональным поведением, но для целей анализа исследователи чаще всего не принимают во внимание. Необходимо добавить то, что выигрыш потребителя может быть как в текущем периоде, так и в будущем. Поэтому всегда существует альтернатива – деньги «сейчас» или в «будущем».

2. Прогнозирует поведение экономических агентов. Результаты прогнозов зависят от точности исходных данных, анализа экономических закономерностей, точности прогноза. Тем не менее, прогнозы являются только лишь тенденциями и не обязательно работают в каждом конкретном случае.

В исследованиях (как уже было сказано ранее) используются как общенаучные методы, так и специальные. Конечной задачей таких исследований является разработка теорий и моделей.

Исследования начинаются со сбора и изучения данных, присущих образовательной сфере. Их обобщение, выделение наиболее существенных и абстрагирование от второстепенных, исследование причинно-следственных связей позволяет установить мотивы поведения экономических субъектов и построить модель.

Экономическая модель сферы образования – это абстрагируемо выстроенная взаимосвязь между существующими переменными, которая позволяет прогнозировать результат деятельности.

Экономические переменные сферы образования – это величины, натуральные или относительные, которые характеризуют сферу образования. После построения моделей исследователи формулируют гипотезы и подтверждают или опровергают свои выводы фактическими данными.

Все экономические **переменные** делятся на два вида:

— **экзогенные** – величины, которые задаются в модели заранее исследователем;

— **эндогенные** – величины, которые получаются в результате построения модели.

Модели можно представлять в различных интерпретациях – функции, графики, таблицы, схемы. Одну и ту же модель можно представить в различных формах.

Примеры моделей в образовании:

— **модель в форме функции** – производственная функция образования – $Q = K^{1/2} L^{1/4}$, где Q – объем выпуска, K – объем применяемого капитала, L – объем применяемого труда.

— **модель в виде графика** – функция спроса на образовательную услугу:

— **модель в виде таблицы** – таблица полезности образовательных услуг:

—**модель в виде схемы** – модель кругооборота:

Экономические законы в экономике образования

Необходимо понимать, что экономические законы действуют на протяжении того времени, пока существуют соответствующие экономические отношения. Экономические законы, связанные с темами экономики образования в полной мере соответствуют и этой сфере. Например:

- закон возрастающих альтернативных издержек;
- законы спроса и предложения;
- закон убывающей предельной полезности;
- закон убывающей предельной производительности.

ТЕМА 2. РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.

1. Образовательная услуга как товар.
2. Элементы рынка ОУ
3. Виды рынков ОУ

1. Образовательная услуга как товар, общественное благо

Сегодня нет единообразия по отношению к понятию «образовательная услуга»¹:

— услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (ст. 38 п. 5 Налогового Кодекса РФ);

— работа отдельного педагога или педагогического коллектива, направленная на целесообразное (предварительно запрограммированное) изменение социально-психологической (в частных проявлениях – профессиональной, квалификационной и т.д.) структуры личности обучаемого²

— комплекс таких услуг, которые непосредственно связаны с реализацией главных целей образования, осуществлением его миссии³

¹ Анисовец, Т. А. Экономика образования и образовательного учреждения: учебно-методическое пособие (компендиум) [Текст] / Т. А. Анисовец ; Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики». – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2012. – 180 с.

² Кожухар В.М. К определению содержания образовательной услуги //Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №3. С. 31–41

³ Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг //Маркетинг в России и за рубежом. 1997. №7–8. С.79–85

— система знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения многоликих потребностей человека, общества и государства⁴.

Образовательные услуги являются результатом (продуктом) образовательного процесса, а знания и навыки выпускников составляют содержание ее.

Специфичность товара «образовательная услуга» в форме услуг по обучению определяется следующими его характеристиками:

- **неосязаемость** (нематериальный характер);
- **неотделимость от лиц, потребляющих услуги** (индивидуальный характер потребления);
- **неспособность к хранению** (невозможно накапливать и перевозить).
- они **невещественны**;
- они **неотделимы** от своего источника (производителя);
- они **производятся и потребляются одновременно**;
- **потребитель участвует** сам в производстве услуги;
- их **стоимость постоянно изменяется**;
- **потребитель повышает стоимость товара** «рабочая сила» на рынке труда.

Неосязаемость образовательных услуг означает, что их приходится приобретать, веря «на слово». Следовательно, производителю услуги целесообразно формализовать наиболее значимые для покупателя ее параметры услуги, представить их по возможности наглядно, чтобы они были ощутимы еще до совершения покупки, до начала их потребления не только для реального, но и потенциального клиента (потребителя). В образовании этим целям служат: учебные планы и программы, информация о формах, методах и условиях предоставления (оказания) услуг, сертификаты, лицензии, дипломы.

Неотделимость от источника (конкретного преподавателя) также является важной чертой образовательной услуги. Действительно, любая замена учителя, преподавателя, тьютора может изменить процесс и результат оказания образовательной услуги, а следовательно, изменить и спрос. Непостоянство образовательных услуг по качеству связано, во-первых, с неотделимостью услуг от субъектов-исполнителей, а качество услуги может зависеть не только от «остепененности» и опыта преподавателя, но и от таких субъективных факторов, как его самочувствие или настроение.

Несохраняемость образовательных услуг обусловлена тем, что их невозможно заготовить впрок или складировать как материально-вещественные блага. К тому же современная научно-технологическая революция содействует быстрому устареванию знаний.

⁴ Щетинин В.П., Хроменков Н.А.,
Рябушкин Б.Г. Экономика образования. М.: Российское педагогическое общество, 2004.

Помимо отмеченных образовательным услугам присущи и другие **особенности**, в частности:

- их производство и потребление происходят в течение относительно длительного промежутка времени, хотя каждый отдельный компонент может быть ограничен;
- образовательные услуги предполагают обязательное интеллектуальное участие потребителя и часто дополняются сопутствующими услугами, передачей материальных или материализованных продуктов, обладателями или производителями которых выступают учебные заведения.
- сезонность;
- высокая стоимость (образовательные услуги обладают высокой потребительной стоимостью, т.к. наращивают потенциал личности, специалиста, а на развитых рынках это выражается в признании высокой стоимости, правомерности высоких цен на них);
- относительная длительность оказания (в нашей стране получение первого высшего профессионального образования по различным специальностям может занимать от 4 до 6 лет);
- отсроченность выявления результативности;
- зависимость результатов от условий будущей работы и жизни обучившегося;
- необходимость дальнейшего сопровождения услуг;
- зависимость приемлемости услуг от места их оказания и места проживания потенциальных обучающихся;
- невозможность перепродажи; - необходимость лицензирования (п. 6 ст. 33 Закона РФ «Об образовании» гласит: «Право на ведение образовательной деятельности возникает у образовательного учреждения с момента выдачи ему лицензии (разрешения)»);
- конкурсный характер (этот признак в основном проявляется в большинстве государственных высших учебных заведений);
- относительно молодой возраст потребителей образовательных услуг и другие⁵

Важной особенностью образовательной услуги, вытекающей из длительного срока ее оказания, является ее **моральное устаревание**.

Так, если ранее промышленный работник мог всю трудовую жизнь производить однотипные операции, то молодым людям, пополняющим рынок труда сегодня, придется менять вид деятельности минимум 4 раза, осваивать сферы и способы производства, не существующие на данный момент времени.

Необходимо выделить отличительные черты образовательных услуг, присущие только им:

⁵ Якушина Т.В. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 6. С. 158-160.

- 1) специфика образовательных услуг заключается в том, что, по мнению многих исследователей, они относятся к категории «общественных благ (товаров)»;
- 2) своеобразной чертой услуг образования является невозможность их непосредственного денежного измерения. Ценовой механизм часто не в состоянии отразить всех затрат на производство образовательных услуг. Если в материальной сфере их сравнительно легко измерить количественно (в штуках или килограммах, например) на единицу продукции, то применительно к образовательным услугам это трудно осуществимо;
- 3) еще один отличительный признак образовательных услуг - многозначность целей, поставленных перед производителями этих услуг. Как правило, деятельность образовательного учреждения не направлена явно на достижение прибыли. Но, с другой стороны, многие их интересы связаны с ростом благосостояния, который предполагает «получение прибыли, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства»;
- 4) особенность образовательных услуг проявляется и в том, что они оказываются, как правило, в комплексе с созданием духовных ценностей, преобразованием и развитием личности обучающегося. Таким образом, можно сказать, что образовательные услуги непосредственно участвуют в формировании человеческого капитала;
- 5) следующая отличительная черта - сотворчество преподавателя и слушателя. В сфере образования, где преобразуется личность клиента, он, не являясь профессионалом, претендует на самую активную роль в процессе производства и оказания образовательных услуг. Важно также и то, что оказание услуг образования, предполагающее ярко выраженную открытость этой сферы для информационного, кадрового и другого обмена, задает приоритет сотрудничества и ограничивает эффективность конкуренции производителей образовательных услуг;
- б) образовательные услуги как никакой другой вид деятельности находятся под пристальным общественным вниманием и вне рыночного давления. Это положение наиболее отчетливо проявляется в рамках политических компаний, в которых вопрос общественного образования обычно рассматривается как элемент обеспечения национальной безопасности, перспективы выживания и развития нации.

Как экономическая категория ОУ выступает как:

- как определенного вида деятельности, как специфической формы труда;
- как результата труда, полезного эффекта деятельности;
- как совокупности знаний, умений, навыков, передаваемых с целью удовлетворения образовательных потребностей.⁶

2. Элементы рынка ОУ

⁶ Якушина Т.В. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 6. С. 158-160.

Вначале 1990-х годов в России стал формироваться рынок образовательных услуг.

Под рынком ОУ следует понимать сферу формирования спроса и предложения на образовательные услуги.

Рынок образовательных услуг относится к числу сложных феноменов современной общественной системы. Его миссия состоит в обеспечении совокупности трех взаимосвязанных групп потребностей:

- формирования и развития основ человеческой личности;
- воспроизводства квалифицированной рабочей силы;
- воспроизводства человеческого капитала.

Функционирование и развитие рынка образовательных услуг едины в том, что они воспроизводят двойственность социально-экономических отношений:

с одной стороны, принадлежность образовательных услуг к продуктам социальной сферы,

с другой стороны, стоимостную форму существования образовательных услуг и участие их в рыночном обращении.

Рынок образовательных услуг имеет сходство с товарным рынком, которое выражается наличием таких категорий, как спрос и предложение, конкуренция, монополия в отдельных секторах и т.д., но и имеет свою специфику.

Важнейшими инструментами анализа рынка образовательных услуг являются **спрос и предложение**.

Спрос на рынке образовательных услуг – это обобщающий термин, описывающий фактических и потенциальных покупателей товаров. Спрос можно рассматривать как форму проявления потребностей людей, обеспеченных денежным эквивалентом



На рынке образовательных услуг действуют законы спроса и предложения.

Закон спроса – чем выше цена, тем меньшее количество услуги потребители желают приобрести. То есть между объемом спроса и ценой существует обратная связь.

Связан этот закон с законом убывающей предельной полезности.

Закон убывающей предельной полезности – закон взаимосвязи между:

- количеством потребляемого блага и
- степенью удовлетворения от потребления каждой его дополнительной единицы.

По мере того как потребитель увеличивает потребление товара или услуги, предельная полезность каждой дополнительной единицы такого товара или услуги сокращается.

Экономическая наука опирается на следующие основные положения:

1. Потребитель стремится получить на свой ограниченный доход наибольшее, со своей точки зрения, удовлетворение – **максимальную субъективную полезность.**

2. Субъективная полезность, которую приносит потребителю каждая последующая купленная единица данного товара, меньше субъективной полезности, приносимой каждой предыдущей единицей товара. При этом суммарная, общая полезность увеличивается все медленнее.

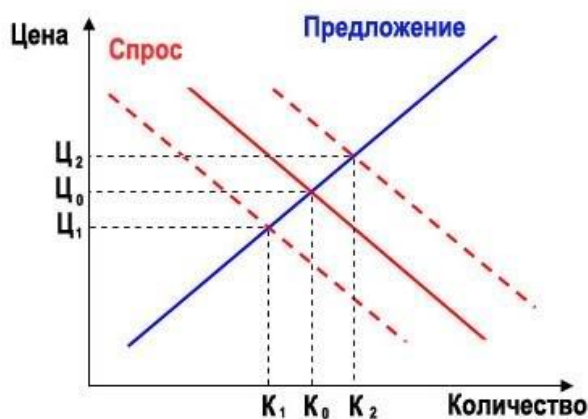
Прирост суммарной субъективной полезности при потреблении каждой новой единицы товара называется предельной полезностью. Но как исчислили полезность товара? Дело в том, что его полезность выражается и подтверждается покупателем посредством приобретения товара по данной цене.

Действительно, соглашаясь платить за товар, покупатель признает его субъективно полезным лично для себя.

Таким образом, кривая предельной полезности обычно совпадает с кривой спроса.

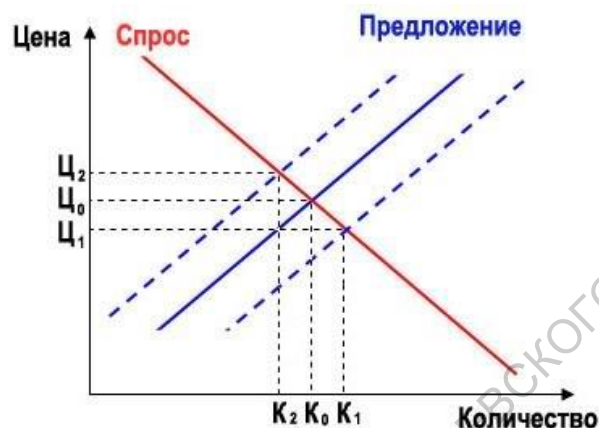
Рынок образовательных услуг формируется **на основе свободы выбора** потребителем профиля и типа учебного заведения и права всех граждан на получение профессионального образования на конкурсной основе, а также переобучения и повышения квалификации по инициативе работодателей, служб занятости и собственной инициативе.

Субъектами спроса выступают потребители в лице молодежи, нуждающейся в получении специальности, рабочая сила.



Изменение спроса (предложение неизменно)

1. Спрос уменьшается.
Кривая спроса сдвигается **ВЛЕВО**.
Равновесная цена и объем продаж уменьшаются.
2. Спрос возрастает.
Кривая спроса сдвигается **ВПРАВО**.
Равновесная цена и объем продаж увеличиваются.



Изменение предложения (спрос неизменен)

1. Предложение увеличивается.
Кривая предложения сдвигается **ВПРАВО**.
Равновесная цена уменьшается, объем продаж увеличивается.
2. Предложение сокращается.
Кривая предложения сдвигается **ВЛЕВО**.
Равновесная цена возрастает, объем продаж уменьшается.

Особенностью рынка образовательных услуг является то, что потребитель активно участвует в процессе предоставления услуги.

Предложение на рынке ОУ выступает как продукт, который находится на рынке или может быть доставлен на рынок.

Закон предложения – экономический закон наличия прямой зависимости между ценой и величиной предложения товара или услуги в течение определенного периода.

Субъектами предложения выступают учебные заведения, выходя на рынок, с одной стороны, как производители образовательных услуг, ноу-хау, товарно-материальных ценностей,

с другой стороны, как потребители рабочей силы в лице управленческого персонала и педагогических кадров.

Вместе с тем **обучающиеся**, являясь субъектами рынка — потребителями образовательных услуг, выступают также в роли объекта — продукта образовательного процесса.

Учебные заведения как субъекты рынка вступают в рыночные отношения с другими субъектами в сфере купли-продажи образовательных услуг.

Образовательные программы могут предоставляться образовательными учреждениями в следующих формах:

- § очной,
- § очно-заочной (вечерней),
- § заочной.

Допускается также сочетание различных форм получения образования. Стоит отметить, что получение ряда профессий и специальностей в вечерней и

заочной формах не разрешается (например, стоматология, актерское искусство, ветеринария, пожарная безопасность).

На рынке предоставляются различные образовательные программы:

Дошкольное образовательное учреждение (ясли, детские сады и др.) реализует общеобразовательные программы дошкольного образования, обеспечивающие воспитание, обучение, уход и оздоровление детей в возрасте от 2 мес. до 7 лет.

Общеобразовательные школы реализуют программы начального общего, основного общего и среди его (полного) образования

Среднее профессиональное образование может быть осуществлено на двух образовательных уровнях: базовом и повышенном.

Система профессионального образования включает разветвленную сеть государственных высших, средних профессиональных учреждений, учебных заведений начального профессионального образования, институты повышения квалификации специалистов; учебные центры для переобучения безработных, отделения и филиалы зарубежных учебных заведений, негосударственные учебные заведения, центры дистанционного обучения.

Здесь рынок ОУ представлен следующими продуктами:

Основная - Учебная программа, способствующая повышению уровня профессиональной подготовки потребителя на базе образовательного учреждения;

Дополнительная ОУ – предоставление ОУ физическим и юридическим лицам в виде курсов повышения квалификации и переквалификации безработных, подготовительных курсов для будущих абитуриентов и дополнительных занятий для студентов.

В этой связи важно отметить, что согласно Закону РФ «Об образовании» образовательные учреждения по своим организационно-правовым формам могут быть:

- государственными,
- муниципальными,
- негосударственными: частными, учреждениями общественных и религиозных организаций (объединений).

Помимо классификации, данной в Законе РФ «Об образовании», можно выделить следующие виды образовательных услуг.

По длительности предоставления:

- долгосрочные (обучение в общеобразовательной школе, вузе и т.п.);
- среднесрочные (повышение квалификации, переподготовка кадров и т.п.);
- краткосрочные (например, отдельные курсы, лекции, тренинги, инструктажи).

По используемым методам обучения:

- традиционные,
- программы проблемного обучения,
- программы, основанные на анализе деловых ситуаций и т.п.

По способу оплаты услуг:

- платными;
- условно бесплатными⁷.

Транснациональные образовательные программы.(единые стандарты измерения учебной нагрузки)

Факторы, влияющие на выбор ОУ потребителем:

1. Уровень образования потребителя:
Среднее общее, профессиональное (начальное, среднее профессиональное), незаконченное высшее, высшее.
2. Готовность платить за ОУ- за счет отказа от других потребностей, не желающие оплачивать основную ОУ, несмотря на достаточный уровень дохода, не готовые платить по финансовым возможностям.
3. Возраст, пол.

При взаимодействии спроса и предложения определяется **рыночная цена образовательных услуг**. Причем, если рыночная цена сложилась выше точки равновесия, то наблюдается избыток услуг (избыток предложения, дефицит спроса). Если рыночная цена находится ниже точки равновесия, то существует дефицит образовательных услуг (дефицит предложения, избыток спроса).

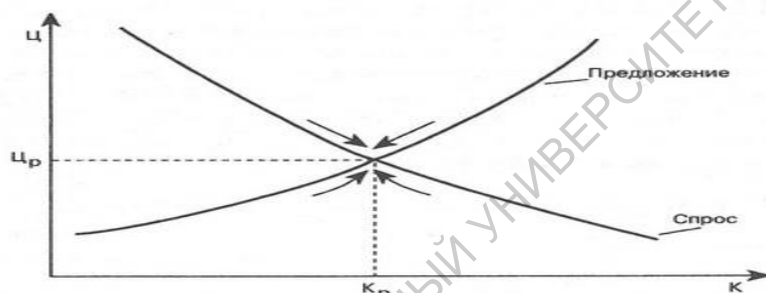


Рис. 5. Кривые спроса и предложения

Фундаментальный принцип коммерческой деятельности: «Никто не покупает продукт или услугу – покупают пользу, которую можно из них извлечь». Потребитель, выйдя на рынок, сталкивается со множеством вариантов удовлетворения своих потребностей, но сравнивает эти варианты и останавливается на наиболее предпочтительном для себя наборе исходя из субъективной шкалы собственных предпочтений.

Основным ограничением выбора потребителя выступает его доход: потребитель старается максимизировать полезность при ограниченном доходе, т.е. израсходовать доход наиболее эффективным способом.

Потребительский выбор всегда ограничен бюджетом и ценами.

⁷ Щетинин, В.П. Рынок образовательных услуг в современной России - Школа / В.П.Щетин // - 2007. - №3. - С. 25-28

Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающая ее способность удовлетворять определенные личные и производственные потребности в соответствии с ее назначением.

Эластичность характеризует степень реакции спроса или предложения на изменение различных факторов.

Существует всего пять коэффициентов эластичности:

— *Ценовая эластичность*. Бывает *эластичность спроса* и *предложения*. Отвечает на вопрос – какой спрос, какое предложение? Могут быть пяти видов – абсолютно неэластичный, абсолютно эластичный, единичной эластичности, эластичный, неэластичный.

— *Эластичность по доходу*. Доход влияет только на спрос, поэтому коэффициент только у спроса. Отвечает на вопрос – какой это товар для потребителя? Может быть 3 варианта: товар может быть некачественным, товар может быть нормальным – и тогда он может быть двух видов – повседневного спроса и товар-роскошь.

— *Перекрестная эластичность*. Отвечает на вопрос – какие товары между собой? Может быть 3 варианта – взаимозаменяемые (субституты), взаимодополняемые (комплементы) и независимые. Анализируются *спрос* и *предложение*.

Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене

Количество товаров-заменителей. Чем больше заменителей у данного товара и чем лучше они его замещают, тем выше прямая эластичность спроса для рассматриваемого товара. Это объясняется тем, что если наш товар подорожал, а товар-заменитель не изменился в цене, рациональный потребитель перейдет хотя бы частично на потребление товара-заменителя, следовательно, объем покупки нашего товара сильно изменится.

Удельный вес расходов на товар в бюджете потребителя. Чем выше удельный вес расходов на товар, тем выше эластичность спроса по цене.

Степень необходимости товара для потребителя. Чем выше степень необходимости, тем ниже эластичность спроса по цене.

Длительность рассматриваемого интервала времени. Чем длительнее рассматриваемый интервал времени, тем выше эластичность спроса по цене.

Если эластичность спроса по цене единичная, то прирост дохода равен нулю и, следовательно, выручка всегда остается неизменной после изменения цены товара. Если спрос эластичен, то изменение выручки зависит от того, как изменялась цена товара. Если цена повышалась, то выручка уменьшалась; если цена снижалась, то при эластичном спросе выручка повышалась. Если спрос неэластичен, то при повышении цены выручка растет; при снижении цены выручка понижается. Таким правилом руководствуются предприниматели, принимая решение, повышать цену товара или снижать при существующей эластичности спроса для того, чтобы увеличить свою выручку.

Особенности спроса и предложения в образовании

- Спрос на услуги всегда индивидуален, предшествует их производству, имеет местный характер, практически невзаимозаменяем.
- Потребление услуг, в отличие от потребления материальных благ, не имеет ограничений.
- Высокая общественная значимость образовательных услуг.
- Неравномерность спроса на услуги по временам года, периодам суток, дням недели и невозможность накапливать, хранить услуги.
- В сфере образования своеобразно проявляется эффект затрудненности сравнений: чем меньшее место в услуге занимает вещественный компонент, тем труднее клиентам сопоставлять услуги разных учреждений. Иногда клиенты не могут объективно оценить и сравнить качество услуг даже после их получения.
- Цена рассматривается покупателем как символ качества.
- Образование выполняет одновременно две функции для потребителя – это и потребительское благо, и инвестиции в человеческий капитал.
- Как правило, образование данного уровня получается только один раз, сменить учреждение достаточно сложно и требует больших издержек.
- Наличие одновременно платных и бесплатных услуг по схожим программам, выбрать между которыми потребитель не всегда может самостоятельно.
- Часть понесенных затрат финансируется за счет бюджетных средств, часть – за счет платных образовательных услуг.
- Нет ясности в максимизации выпуска, точнее, что подразумевается под «выпуском» – качественные или количественные показатели.

Ценовой фактор в конкуренции на рынке образовательных услуг имеет большое значение. При наличии сходного качества образовательных услуг преимущество получает то образовательное учреждение, у которого цена образовательных услуг ниже.

Образование является социально значимой сферой, и поэтому государство установило серьезные административные регуляторы процессов предоставления образовательных услуг.

Таким образом, в экономические отношения по поводу купли-продажи образовательных услуг вовлечены

- продавцы (образовательные учреждения),
- потребители (обучающиеся и абитуриенты)
- административные органы.

Сложившиеся на рынке спрос и предложение формируют конкурентную рыночную образовательную среду. Конкуренция на рынке образовательных услуг в сфере профессионального образования возникает постольку, поскольку сходные услуги предлагают раз личные субъекты —

образовательные учреждения — и потребляют различные субъекты — работодатели.

Образовательное учреждение, выходя на рынок со своими предложениями, оценивает, обычно субъективно, уровень конкурентности среды, в которой ему предстоит функционировать, а также делает переоценку этой ситуации в дальнейшем.

Конкурентность среды определяется следующими факторами:

- 1) степень уникальности номенклатуры специальностей, предлагаемых образовательным учреждением (фактор предложения);
- 2) востребованностью специальностей на рынке труда (фактор спроса);
- 3) оценкой стоимости обучения в учебном заведении.

Группу показателей конкурентоспособности образовательной услуги целесообразно разбить на три подгруппы:

- 1) потребительские показатели. Они отражают принципиальную возможность реализации услуг на конкретном рынке. Сбыт образовательной услуги считается возможным, если все ее основные параметры удовлетворяют действующим качественным показателям образовательной услуги, нормам и требованиям. Если хотя бы один из параметров не удовлетворяет этому условию, образовательную услугу следует считать неконкурентоспособной;
- 2) экономические факторы: цена образовательной услуги, выражающая конкретную полезность образовательной услуги для конкретного потребителя на образовательном рынке;
- 3) организационные факторы: доверие к вузу (имидж), доступность образовательной услуги, интенсивность рекламы, ценовые скидки.⁸

Можно сказать, что рынок образовательных услуг похож на рынок любого другого товара-услуги, но, тем не менее, у него есть ряд своих особенностей. Самой главной чертой образовательного рынка является то, что **спрос** на данном рынке предъявляется **не только учащимися** и их родителями, но и работодателями, вузами, ссузами, которые в дальнейшем будут пользоваться этими же услугами, но уже через нанятого работника, студента.

Следующей отличительной чертой является **высокая социальная значимость** данного рынка, что предусматривает вмешательство государства на этот рынок чаще, чем на другие. Также на рынке образовательных услуг высока **асимметричность информации**.

Основными условиями существования рынка являются:

- разделение труда как основа возникновения обмена (каждый элемент системы несет свою функцию);
- экономическая обособленность товаропроизводителей, связанная со стремлением к эквивалентному обмену (каждый элемент имеет свои отличительные свойства, что создает возможность их взаимодействия при организации целого);

⁸ Якушина Т.В. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 6. С. 158-160.

-самостоятельность производителя, его свобода (каждый элемент системы сам является целым).

Основные элементы сферы производства образовательных услуг⁹

Производственные ресурсы	Средства производства		
Факторы производства	Земля	Труд преподавателя. Предпринимательство (инновации, риски, репутация)	Труд потребителя образовательных услуг (человеческий капитал)
Предметы труда	Здания, оборудование	Информация	Личность учащегося
Средства труда		Знания, технологии передачи	Знания, технологии использования

В России рынок образовательных услуг существенно ограничен по следующим причинам:

- слабые социально-экономические возможности миграции (постоянной или временной) населения, т. е. потенциальных покупателей образовательных услуг;
- значительный уровень централизации дислокации образовательных учреждений в крупных городах;
- слабая развитость социальной инфраструктуры в значительном числе регионов перспективного трудоустройства специалистов;
- недостаточная экономическая основа перспективных работодателей для финансирования целевой подготовки специалистов на контрактной основе.

Роль государства сводится к следующему:

- разработка и утверждение федеральных государственных образовательных стандартов образования, включая перечень направлений и специальностей;
- аккредитация учебных заведений;
- регулирование деятельности государственных учебных заведений в качестве собственника (управление, развитие специализации);
- регулирование качества образовательного процесса;
- адаптация системы образовательных учреждений ВПО применительно к международным и государственным законодательно-правовым документам;
- госзаказ на организацию обучения и подготовку бакалавров, магистров, специалистов по определенным направлениям и специальностям;
- обеспечение кадровым потенциалом бюджетной сферы, в том числе по регионам;
- утверждение системы минимальных нормативов бюджетных затрат на подготовку выпускников;

⁹ Кузнецова С.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2008. № 3. С. 14-21.

– бюджетное обеспечение затрат государственных образовательных учреждений.

Факторы влияющие на рынок ОУ:

- социальные
- демографический
- экономические
- политические
- нормативно-правовые

Основные современные тенденции мирового развития в системе образования:

- ускорение темпов развития общества и как следствие – необходимость подготовки людей к жизни в быстро меняющихся условиях;
- переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;
- возникновение и рост проблем глобального уровня, которые могут быть решены лишь в результате сотрудничества в рамках международного сообщества, что требует формирования современного мышления у молодого поколения;
- динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении квалификации и переподготовки работников, росте их профессиональной мобильности;
- рост значения человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70–80 % национального богатства, что обуславливает интенсивное, опережающее развитие сферы образования.

Место и роль рынка ОУ в системе экономических отношений можно посмотреть на рис.1.

3. Виды рынков ОУ.

Различают **национальный (внутренний) и международный (внешний) рынки ОУ.**

На внутреннем рынке ОУ участвуют производители и потребители одной страны, на внешнем – разных стран.

Глобальный рынок ОУ – предоставление ОУ всем потребителям сразу, не ограничивая национальными рамками.

Основные формы глобализации рынка ОУ:

- Мобильность преподавателей, как основных субъектов рынка;
- Интернационализация учебных заведений;
- Создание международных и региональных вузовских сетей;
- Использование новых технологий обучения;
- Экспорт образовательных услуг.

Международный рынок ОУ –это сфера формирования спроса и предложения на ОУ между производителями и потребителями разных стран.

Формы международной торговли ОУ:

- Перемещение потребителя услуги в страну их производителя;
- Коммерческое присутствие производителя услуги на территории страны-потребителя услуги (получение образования в филиале)
- Поставка услуг через границу (границу пересекает сама услуга, а не ее поставщики или потребители (средства связи))

САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО



Рис.1 Роль рынка ОУ в системе экономических отношений

ТЕМА 3 . ЗАТРАТЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ.

1. Затраты фирмы на производство образовательной услуги (самостоятельно)
2. Затраты государства и общества на образование.
3. Эффективность государственных затрат в образовании.
4. Затраты домашних хозяйств на образование.

2. Затраты государства и общества на образование.

Затраты или издержки на образование необходимо рассматривать с учетом классификации издержек. Издержки для любой фирмы в краткосрочном периоде делятся на постоянные (напрямую не связанные с производством образовательной услуги) и переменные (возникающие тогда когда процесс производства услуги или товара запущен). Издержки, связанные с человеческим капиталом, все чаще называют инвестициями в человеческий капитал. Инвестированию в человеческий капитал присущи *специфические особенности*, ибо оно связано с процессом вложений в живую личность человека, в развитие его способностей и навыков, в поддержание адекватного уровня трудоспособности индивида.

Данный вид инвестирования характеризуется так же тем, что вложения в человеческий капитал одновременно осуществляются государством, самим человеком, его семьей, предприятиями.

Инвестиции в человеческий капитал представляют собой расходы как самого человека, так и предприятия и государства для формирования, поддержания, воспроизводства и повышения этого вида капитала.

Подобные затраты объективно необходимы, ибо при их отсутствии не может быть сформирован качественный человеческий капитал, отвечающий требованиям хозяйственной жизни.

«Инвестиции в человеческий капитал, – пишут К. Макконелл и С. Брю, – это любое действие, которое повышает квалификацию и способности и, тем самым, производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы или издержки осуществляются с тем расчётом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем».

Сторонники теории человеческого капитала по-разному характеризуют *структуру*

инвестиций в человеческий капитал. По мнению одного из основоположников теории, Г.

Беккера, инвестиции в человеческий капитал предполагают затраты на:

- 1) получение образования;
- 2) поддержание здоровья, медицинские услуги;
- 3) мобильность, поиск работы;
- 4) воспитание детей;

5) поиск информации о ценах, доходах, заработной плате.

Другой специалист в области человеческого капитала, Дж. Кендрик классифицировал эти инвестиции на *вещественные* и *невещественные*. К *вещественным* он относил затраты, связанные с физическим формированием и развитием человека. К *невещественным* – расходы на общее образование, специальную подготовку, расходы на медицинские услуги, перемещение рабочей силы. Дж. Кендрик подчёркивал особенность невестественных инвестиций. Он отмечал, что несмотря на их «неосязаемый характер эти затраты, умножая знания и опыт людей, способствуют повышению производительности инвестиций и капитала, воплощённых в людях».

К. Макконнелл и С. Брю рассматривают три вида инвестиций в человеческий капитал:

1) расходы на образование, в том числе общее и специальное, переподготовку на предприятии;

2) расходы на здравоохранение, включающие затраты на профилактику, медицинские

услуги, диетическое питание, улучшение жилищных условий;

3) расходы на мобильность рабочей силы, чтобы мигрировать из мест с относительно низкой производительностью в места с более высокой производительностью и соответственно с более высокими ставками заработной платы.

В целом же, инвестиции в человеческий капитал подразделяются на:

1) вложения в образование и повышение квалификации, переподготовку;

2) вложения в поддержание здоровья, трудоспособности, медицинское обслуживание;

3) вложения, связанные с поиском информации и трудоустройством, территориальным перемещением рабочей силы.

Школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья, увеличение объёма информации об экономике, отмечает Т. Шульц, являются инвестиционной деятельностью, развивающей человеческий капитал.

Среди названных видов инвестирования практически все сторонники концепции человеческого капитала выделяют *инвестиции в образование и повышение квалификации работников*. Это и оправданно. Человеческий капитал как созидательный и производительный ресурс формируется в процессе получения различных видов образования.

Исследования проблем инвестирования в систему образования и переподготовки кадров носит как и теоретический, так и практический интерес.

В условиях значительных изменений характера труда под воздействием НТР требуется непрерывное обновление знаний (знания устаревают каждые 20 месяцев), соответственно вопросам повышения квалификации и переподготовки кадров придаётся большое значение. Так, на фирме IBM,

годовые расходы на повышение квалификации работников составляют 750 млн. долл., АТТ – 1.3 млрд. долл., Ксерокс – 220 млн. долл.

В рамках теории человеческого капитала расходы на образование подразделяются на *прямые и косвенные*. К прямым относят:

- оплату обучения,
- расходы на приобретение учебников, учебных пособий и материалов.

К косвенным:

- чисто «физиологические» затраты на учёбу и на сдачу экзаменов, а также
- «упущенные» заработки, которых обучающиеся лишаются в связи с тем, что они не вступают на рынок труда из-за учёбы. Упущенные заработки, по оценкам специалистов, могут составлять от 40 до 70% общих затрат на образование.

Известно, что для овладения какой-либо специальностью, профессией требуется определённый объём общетеоретических знаний. Последние способствуют восприятию более специфических и практических знаний. В рамках теории человеческого капитала проводится разграничение подготовки кадров на *общую и специальную*.

Общая подготовка способствует созданию такого человеческого капитала, который может быть применён на любой фирме в отрасли. Работники будут стремиться на те фирмы, где заработная плата выше, и фирма, обеспечивающая общую подготовку, не будет получать в качестве выигрыша от организации общей подготовки кадров.

Из курса «Микроэкономики», известно, что работника будут нанимать и использовать на производстве до тех пор, пока предельный продукт его труда в денежном выражении будет превышать (или равен) предельным издержкам, т.е. $MRP \geq MRC$, а предельные издержки дополнительно нанятого рабочего составляют заработную плату. При организации специальной подготовки кадров на производстве работники приобретают такие навыки, умение и мастерство, которые имеют значение и повышают производительный потенциал именно данной фирмы. Поэтому специальная подготовка кадров оплачивается самой фирмой

Наряду с повышением требований к общеобразовательному и профессиональному уровню работников в современных условиях возрастают требования и к здоровью носителя человеческого капитала. Состояние здоровья в теории человеческого капитала рассматривается как капитал, включающий две части – *наследственную и благоприобретенную*. В течение жизни человека осуществляется износ этого вида капитала, то со смертью происходит *полное обесценение фонда здоровья*. Инвестиции, связанные с профилактикой здоровья, медицинскими услугами, поддержанием здорового образа жизни, диетическим питанием, занятиями спортом, рекреативными мероприятиями, способствуют замедлению такого процесса, увеличению срока использования и повышению качества человеческого капитала.

Функциональная задача инвестиций в здравоохранении отличается от вложений в образование: если *инвестиции в образовании генерируют новый*

качественный уровень человеческого капитала, то инвестиции в здравоохранении в основном способствуют *восстановлению и поддержанию созидательных способностей человека*. Подобные инвестиции оказывают существенное воздействие на формирование человеческого капитала *будущего поколения рабочей силы*.

Самой распространенной формой инвестирования в здоровье носителя человеческого капитала является *медицинское страхование*, как самим работникам, так и работодателями. Расходы западных фирм на поддержание трудоспособности работников постоянно растут. А на такой фирме, например, как «Фольксваген» расходы на заводское медицинское обслуживание составляют 40 млн. евро в год, приблизительно такую же сумму составляют дотации на питание в столовой.

Многие западные ученые оценивают идею об устойчивой взаимосвязи между состоянием здоровья и уровнем образования. Работники с высоким уровнем образования, как правило, используют более рационально свой капитал здоровья, разумнее пользуются медицинскими услугами, ведут более здоровый образ жизни, занимаются различными видами спорта, у них меньше количество дней, потраченных по болезни.

Уровень образования, продолжительность жизни входят составной частью наряду с ВВП на душу населения в так называемый *индекс человеческого развития*, который используется международными организациями для международных сопоставлений уровня развития разных стран.

Образовательная услуга - дорогостоящий товар.

Г. Беккер выделяет издержки на образование, применяя различия между формальным образованием и подготовкой на рабочем месте:

Прямые – издержки формального образования + альтернативные издержки
Косвенные – издержки при подготовки на рабочем месте – потерянные заработки¹⁰.

Таким образом, к инвестициям в образование и воспроизводство индивидуального человеческого капитала следует отнести:

расходы на содержание и воспитание детей в семье до трудоспособного возраста;

- расходы на образование общее и профессиональное;
- расходы на профессиональное обучение на производстве, повышение квалификации, переквалификацию;
- расходы на информационное обеспечение специалистов и менеджеров;
- расходы на обеспечение социальной мобильности на рынке труда.

Данные виды вложений в человека относятся к инвестиционным расходам, обеспечивающим долговременный жизненный цикл и отдачу в виде прироста доходов. Расходы на питание, отдых, оплату жилья и коммунальных услуг, покупку потребительских товаров мы относим к текущим расходам на

¹⁰ Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./ Сост., науч. ред., послес. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин - М.: ГУ ВШЭ, 2003.- с.51.

поддержание жизнеспособности и работоспособности. Стоимость жизнеобеспечения человека ($W_{ж}$) каждый год известна. В сумме она составляет текущие плюс инвестиционные расходы. ($W_{ж} = W_t + W_i$). Определив эти составляющие по данным бюджетных обследований семей, мы найдем долю и величину инвестиционных расходов семьи на каждый год жизни.

Расходы предприятий на повышение квалификации и переквалификации, на информационное обеспечение фиксируются в учете и могут быть рассчитаны на одного человека. Бюджетные расходы на здравоохранение, образование и социальную мобильность также известны в целом и на одного человека.

Факторы, влияющие на систему образования и затраты в этой сфере:

уровень государственных расходов на образование, определяемый государственной политикой в области образования.

- расходы бюджетов всех уровней – 608 млрд. руб. (3,1% ВВП);
- расходы населения – 376 млрд. руб. (1,9% ВВП);
- расходы предприятий – 20 млрд. руб. (0,1% ВВП).

Экономические факторы изменяются на нескольких уровнях управления.

Во-первых, на государственном уровне: основная масса расходов на образование осуществляется из средств государственного бюджета. На государственном уровне управления могут приниматься решения об увеличении финансирования образовательных учреждений, что окажет положительное влияние на развитие как системы образования в целом, так и отдельных образовательных учреждений, в частности вузов. На республиканском и муниципальном уровнях управления также могут приниматься решения по дополнительному финансированию. Возможно выделение дотационных средств на финансирование образовательных учреждений.

Кредитная политика может осуществляться на всех уровнях системы управления. На государственном уровне могут быть введены льготные целевые кредиты на получение образования для граждан, государственные именные финансовые обязательства, выдаваемые выпускникам школ. На региональном и муниципальном уровнях управления кредитная политика может осуществляться путем выделения стипендий местным жителям, обучающимся за пределами региона. Предприятие принимает решения по целевому на-правлению на обучение своих работников или их детей, тем самым осуществляя свою кадровую политику, вкладывая финансовые средства в образование и способствуя развитию системы образования. Вуз также осуществляет свою кредитную политику, предоставляя скидки определенным категориям граждан, привлекая тем самым население.

Уровень инфляции. На современном этапе развития экономики расходы на образование из категории затрат перешли в категорию инвестиций. При высоком уровне инфляции инвестиции в образование являются достаточно надежным и выгодным вложением финансовых средств. Инвестиции в образование выгодны не только для частных инвесторов, но и для крупных предприятий, поскольку полученные знания не подвержены влиянию инфляции. Негативное влияние инфляции на систему образования выражается в росте цен на образовательные услуги, что снижает доступность платного образования.

Платежеспособность населения. В связи с развитием платного образования все большее влияние как на систему образования в целом, так и на вузы в частности оказывает платежеспособный спрос населения. По оценкам социологов, готовность семей платить за образование в последние годы возрастает: с 45% в 1998 г. до 60% в 2001 г.

Учитывая низкую платежеспособность населения государство оказывает населению поддержку в виде материальной помощи, кредитов, льгот.

Темпы экономического роста. С увеличением темпов экономического роста возрастает потребность в высококвалифицированных специалистах, способных разрабатывать и внедрять новые методы и технологии, что положительно влияет на систему развития образования. В свою очередь развитие системы образования, приводящее к увеличению числа высококвалифицированных специалистов, способствует экономическому росту.

Уровень образованности. В России образование входит в группу основных ценностей. Это во многом объясняет сохранение высокого спроса на образовательные услуги, в том числе и платные. Развитие промышленности невозможно без разработки новых материалов, новых способов обработки, прогрессивных технологий.

Уровень развития промышленности. Уровень развития промышленности оказывает влияние на структуру системы образования, на перечень наиболее востребованных специальностей и видов образования. С развитием промышленности более востребованными становятся технические специальности.

Производительность труда. Развитие экономики, основанной на знаниях, невозможно без обеспечения высоких темпов роста производительности труда за счет разработки и внедрения новых технологий. Как показали расчеты академика С. Струмлина, проведенные в начале 30-ых годов в СССР, грамотность повышает производительность труда на 24%, а среднее образование – на 67%.

Темпы роста населения. Существенное влияние на развитие как системы образования в целом, так и отдельных ее уровней оказывает демографическая ситуация в стране. Демографический спад оказывает отрицательное воздействие на деятельность образовательных учреждений различных уровней профессионального образования, прежде всего, в силу сокращения потенциала абитуриентов, общее число которых сейчас меньше числа мест приема в учебные заведения, осуществляющие подготовку по основным программам профессионального образования всех уровней.

Миграция населения. Миграция населения может быть положительным фактором, если приток мигрантов направлен в страну. В таком случае прибывшее население является потенциальным контингентом для учебных заведений, что может компенсировать снижение темпов роста коренного населения. В то же время миграция может выражаться в виде оттока населения из страны. Отъезд ведущих специалистов, ученых и научных сотрудников оказывает негативное воздействие на все сферы экономики страны. Прежде всего, негативные последствия миграции специалистов выражаются в дефиците кадров, способных к воспроизводству потенциального интеллектуального потенциала

Рынок труда. Новые задачи и виды организации производства, появление новых технологий, моделей управления персоналом требуют, чтобы квалификация работников соответствовала изменяющимся требованиям рынка труда.

В настоящее время наблюдается значительное несоответствие между требованиями работодателей к уровню квалификации работников и уровнем подготовки выпускников вузов.

Государственные расходы на образование (англ. *Public expenditure on education*) – все текущие и основные расходы на образование местных, региональных и национальных органов управления. Охватывает государственные расходы на государственные и негосударственные образовательные учреждения.

Затраты на образовательные услуги отражают:

- оплату труда преподавателей в зависимости от их квалификации, сложности и новизны курса, актуальности программы по данному курсу, количества учебных часов (нагрузки, количества студентов в группах);
- численность и оплату труда работников, косвенно участвующих в организации платных услуг (экономист, бухгалтеры, организаторы платных услуг, ректорат, технический персонал и т. д.);

- внешние факторы, которые не всегда возможно предусмотреть в плановых затратах (темпы инфляции, возможное повышение оплаты труда бюджетников);
- платежеспособность обучающихся, рекламу, конкурентоспособность вуза и цены конкурентов.

В Российской Федерации ведущим источником финансового обеспечения расходов на образование становятся средства бюджетов разных уровней.

1. Федеральный уровень. - закреплено предоставление средств на следующие цели: содержание образовательных учреждений федерального ведения, осуществление федеральных образовательных программ, на образовательные субвенции в пределах трансфертов нуждающимся в финансовой поддержке регионам. Федеральный бюджет разрабатывается и утверждается в форме федеральных законов.
2. Региональный, местный. Бюджет субъекта РФ и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта РФ.

Расходы бюджета РФ на образование – финансирование дошкольного, общего образования, начального, среднего и высшего профессионального образования, переподготовки и повышения квалификации и прочие расходы в области образования.

Источником финансирования муниципальных образовательных учреждений являются также субвенции, выделяемые из муниципального бюджета. образовательные учреждения могут привлекать дополнительные средства за счет оказания платных услуг, добровольных пожертвований и целевых взносов. Независимо от привлечённых дополнительных средств бюджетное финансирование образовательного учреждения не снижается¹¹.

Уровень национальных расходов на образование — это относительная величина, которая рассчитывается как общий объем государственных и частных расходов на образование в течение календарного года, включая государственные бюджеты всех уровней, частные фонды, внешние заимствования, гранты и пожертвования от международных учреждений и неправительственных организаций. Уровень расходов на образование выражается в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП).

Расходы на образование считаются одним из ключевых показателей социального развития, так как отражают степень внимания, уделяемого государством и обществом образованию граждан.

В среднем доля расходов на финансирование системы образования колеблется около 4 %, причем расходы Федерального бюджета составляют 2—3 %, около 1 % — приходится на бюджеты субъектов РФ.

¹¹ <http://www.hse.spb.ru>

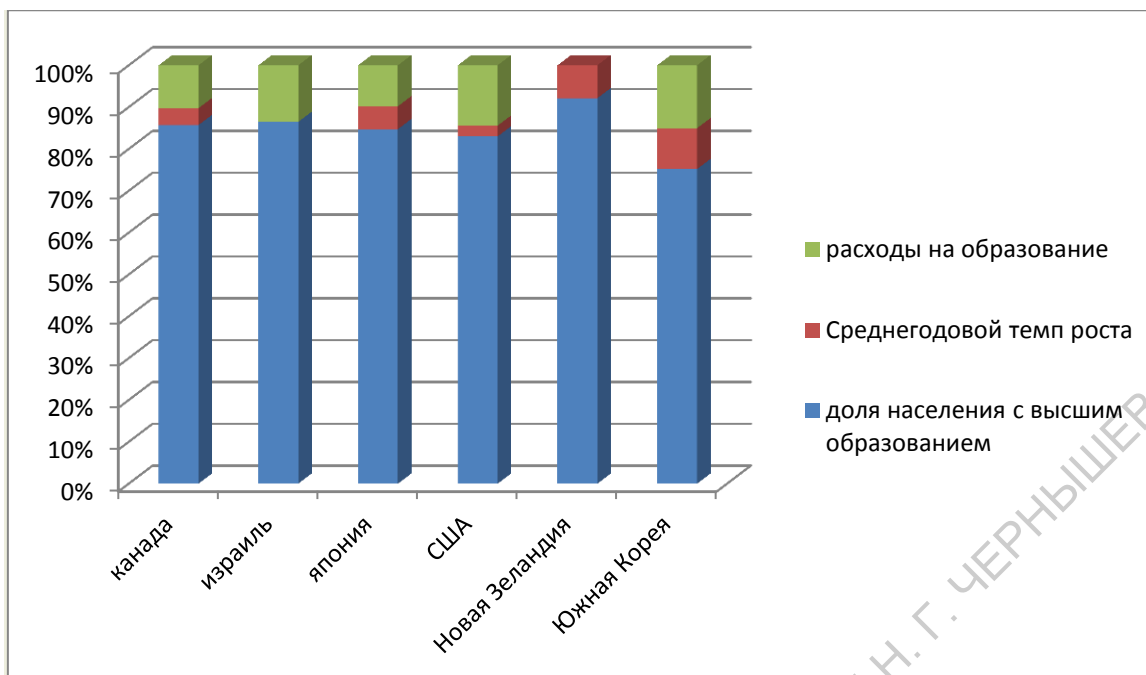


Рис. Самые образованные страны мира по расчетам ОЭСР¹²

Становление рыночных отношений в сфере образования породило вопрос о платности образования в условиях рынка, изменило представление о характере затрат на образование. Затраты государства стали рассматриваться не столько как потребительские расходы, единовременная, безвозвратная затрата ресурсов общества на процесс обучения, а как одно из направлений инвестиций в человеческий капитал, которое увеличивает будущий поток доходов человека, фирмы и общества, а также способствует достижению справедливости, созданию «равенства шансов» в выборе направлений занятости и получении устойчивого дохода.

Ранее образование характеризовалось как отрасль, потребляющая блага и ресурсы, выделяемые государством и домохозяйствами на основе перераспределения их доходов в процессе потребления. В новых условиях она стала характеризоваться как сфера производства и инвестирования со стороны заинтересованных в ее продукте субъектов, приносящая доход в форме более высокого дохода (для домохозяйств), повышения прибыли (для бизнеса), ускорения темпов роста и решения актуальных социальных проблем общества (для государства).

Финансируя высшее образование, государство обычно преследует несколько целей:

- 1) обеспечения «нужного» размера системы высшего образования (достижение макроэффективности);
- 2) распределения финансовых ресурсов между вузами в соответствии с государственными интересами, запросами студентов и работодателей (достижение микроэффективности);

¹² <http://www.rate1.com>.

3) обеспечения доступности высшего образования для всех социально-экономических групп, то есть равенства образовательных возможностей¹³.

Согласно теории человеческого капитала образовательные услуги участвуют в формировании и развитии человеческого капитала, а затраты на них выступают в качестве инвестиций¹⁴.

Существует множество подходов к определению инвестиций в человеческий капитал.

Инвестиции неоднородны по своему составу и конкретизируются по видам затрат.

Например, И.В. Ильинским инвестиции разделены по отраслям социальной сферы, вследствие чего определены капитал здоровья, капитал образования и капитал культуры.

К. Макконнелл и С. Брю выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал:

- 1) расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;
- 2) расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- 3) расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью труда в места с относительно высокой производительностью.

Дж. Кендрик делит инвестиции в человеческий капитал на:

- вещественные
- невестественные.

К первым относятся все затраты, необходимые для физического формирования и развития человека (в основном издержки рождения и воспитания детей).

Ко вторым – накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных затрат на здравоохранение и перемещение рабочей силы. Особенностью невестественных вложений является то, что, несмотря на свой «неосязаемый» характер, эти затраты, умножая знания и опыт людей, способствуют росту производительности капитала, воплощенного в людях¹⁵.

Инвестиции в образование по содержательному признаку разделяют на формальные и неформальные.

¹³Р.В. Ростовский ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАН// ВЕСТНИК УДМУРТСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. ЭКОНОМИКА И ПРАВО. 2012. Вып. 2. с.57.

¹⁴ к инвестициям в человеческий капитал относят расходы на поддержание здоровья; на получение общего и специального образования; затраты, связанные с поиском работы, профессиональной подготовкой на производстве, миграцией, рождением и воспитанием детей; поиском экономически значимой информации о ценах и заработках.

¹⁵ <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2468.htm>

Формальные инвестиции – это получение среднего, специального и высшего образования, а также получение другого образования, профессиональная подготовка на производстве, различные курсы, обучение в магистратуре, аспирантуре, докторантуре и пр.¹⁶

Неформальные инвестиции – это самообразование индивида, к которому относится чтение развивающей литературы, совершенствование в различных видах искусства, профессиональное занятие спортом и др.

Как показывает практика, из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важными являются вложения в здоровье и в образование. Общее и специальное образование улучшает качество труда, повышает уровень и запас знаний человека, тем самым увеличивают объем и качество человеческого капитала.

Инвестиции же в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, высококвалифицированный труд которых оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста.

Мировой опыт свидетельствует, что расходы на образование должны составлять не менее 5% ВВП. Минимально допустимая доля расходов государства на образование составляет 3,5%, после чего неизбежен распад инфраструктуры образовательной системы.

Инвестиции в образование разделяют по источнику финансирования: государственные и частные.

Инвестором может являться сам индивид, получающий образование, его семья, а так же государство и другие социально-экономические институты. При этом стоит отметить, что каждый экономический агент имеет свою конечную цель инвестирования в сферу образования.

2. Эффективность государственных затрат в образовании.

Государство должно оценивать эффективность инвестирования в образование с точки зрения влияния его на эффективность всей экономики, показателями в данном случае могут являться экономический рост, увеличение макроэкономической производительности и общее благосостояние населения.

Проведенные А. Мэддисоном исследования¹⁷ показали прямую зависимость между темпами экономического роста и уровнем образованности населения. Было установлено, что увеличение ассигнований на образование на 1 % ведет к росту валового внутреннего продукта страны на 0,35 %.

¹⁶ <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2468.htm>

¹⁷ Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long – Run Comparative View. N.Y.: Oxford, 1991. P. 37–43.

Кроме того, по некоторым оценкам, в развитых странах повышение продолжительности образования на 1 год ведет к увеличению ВВП на 5–15%.¹⁸

Изучение влияния образования на экономический рост было проведено также в странах ЕС. В результате получены убедительные доказательства того, что увеличение уровня образования повышает макроэкономическую производительность¹⁹. В частности данные исследования показали, что:

- 1) увеличение набора в среднюю школу на 1 % ведет к увеличению ВВП на душу населения в размере от 1 до 3 % ежегодно;
- 2) увеличение среднего статического образования на один год поднимает производство продукции на душу населения на 6 %;
- 3) ежегодный прирост человеческого капитала на 1 % в высшем образовании обеспечивает увеличение темпа роста ВВП на душу населения на 5,9 %.

В аналогичном русле лежат и результаты расчетов, проведенных Организацией социального и экономического развития (ОСЭР), которые показали, что повышение «образованности» общества на один академический год обеспечивает прирост экономики стран – членов этой организации на 5 % в краткосрочной перспективе и на 2,5 % – в долгосрочной²⁰.

В результате инвестиции в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, труд которых оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста.

Мировой опыт свидетельствует, что расходы на образование должны составлять не менее 5 % ВВП. Минимально допустимая доля расходов государства на образование составляет 3,5 %, после чего неизбежен распад инфраструктуры образовательной системы. Доля затрат на образование в национальном бюджете США составляет – 13,7 %, Японии – 11,7 %, Германии – 11,4 %, Франции – 10,2 %.

Динамика затрат на образование в России представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика затрат на образование в России (*-прогноз)²¹

Год	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2014*г. ²²
	г.	г.	г.	г.	г.	г.	г.	
Доля затрат	3,1 %	3,7 %	3,8 %	4,1 %	4,3 %	4,2 %	4,1 %	3,4%

¹⁸ Экономический словарь / под ред. Архипова А.И.. – М.: Проспект, 2004. – 718 с.

¹⁹ . Европейская система образования и подготовки кадров должна стать эталоном мирового качества. Доклад на саммите руководителей стран ЕС. Март, 2008.

²⁰ См.там же

²¹ . Государственные расходы на образование (в процентах к ВВП) [Электронный ресурс]: StatInfo.biz / база данных экономической статистики о странах мира, рынках и компаниях. –URL:

<http://www.statinfo.biz/Data.aspx?act=6492&lang=1>

²² <http://ria.ru>

Динамика затрат на образование в России представлена в таблице 1. Если следовать результатам упомянутых выше исследований, то уровень затрат на высшее образование в России находится на критической отметке, что ставит под угрозу инфраструктуру образовательной системы.

Говоря о бюджетных расходах можно рассматривать четыре вида эффективности:

- экономичность – соотношение ресурсов образования к расходам бюджета;
- экономическая эффективность – соотношение прямых результатов к используемым ресурсам;
- социальная эффективность – соотношение конечных результатов к прямым результатам;
- социально-экономическая эффективность – соотнесение общественного эффекта образования к используемым ресурсам.

В настоящее время **эффективность** деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в сфере общего образования оценивается сегодня по доле **неэффективных расходов** в общем объеме расходов консолидированного бюджета субъекта РФ на общее образование. Существует несколько нормативных документов по этой тематике, один из них это порядок расчета объема неэффективных расходов, утвержденный Постановлением Правительства РФ еще в 2009 г. В рамках реализации Указа Президента РФ 2008 г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления» субъекты федерации ежегодно отчитываются о бюджетных расходах.

Основным показателем неэффективных расходов согласно данному Постановлению является превышение доли непедагогического персонала учебных заведений. Но согласно законодательству формированием штатного расписания занимается руководитель учреждения, поэтому субъекты не могут напрямую регулировать данную динамику.

2. Затраты домашних хозяйств на образование.

Затраты домохозяйств на образование различны в зависимости от уровня развития экономики страны. Так, например, основные статьи расходов семейного бюджета в Швейцарии – это оплата медицинского, пенсионного и личного страхования, на которые тратится более 22% от всех расходов семьи. Довольно весомым является статья расходов на жилье и коммунальные услуги – 16,9%. Среднестатистический гражданин Швейцарии уплачивает около 13,7% налогов. 12,5% личного бюджета уходит на образование, развлечения и отдых. Оплата связи и транспорта составляет всего 9,9% от общей суммы расходов, продукты питания и напитки – 7,7%, лекарства и платные медицинские услуги – 4%, одежда и обувь – 2,9%. Оплата предприятиям сферы услуг, в том числе прачечным,

парикмахерским, фитнес-центрам – 3,2%. А на табак и алкоголь швейцарцы готовы потратить около 1,2%.²³

Домашние хозяйства в странах с низким доходом тратят большую часть своего бюджета на предметы первой необходимости, такие как продукты питания. В развитых и благополучных странах всего десятая часть доходов «проедается», остальные деньги, помимо уплаты обязательных платежей, рассредоточиваются на досуг, образование, медицинские услуги и предметы роскоши, а также накопления и сбережения.

В России до 40% от бюджета семьи может тратиться на продовольственную группу товаров, до 30% на оплату аренды жилья и коммунальных услуг, 8% — на транспорт, 5% — непродовольственные услуги, 5% — на одежду и обувь, остальные 12% на образование, лечение, отдых и развлечения. Однако такая структура потребления находится в прямой зависимости от размера доходов.

Прямые индивидуальные затраты на обучение, т. е. текущие финансовые расходы семьи на обучение ребенка. Они включают плату за обучение, расходы на учебники, одежду и т.п.

Основная плата за образовательную услугу, дополнительная плата – передачи, ремонт, охрану и т.д.

Неформальные платежи – сборы на праздники, подарки, покупка курсовых работ и т.д.

Сопутствующие платежи – поездки, мероприятия, дополнительное образование, проживание в общежитие, съем комнаты и т.д.

Можно предположить, что их величина и спрос на образование находятся в обратной зависимости. При прочих равных условиях рост расходов на обучение снижает спрос. Для бедных семей прямые расходы на обучение — тяжелое бремя и они не всегда могут его выдержать. Во многих странах Африки стоимость учебы ребенка в начальной школе (без учета альтернативных издержек) превышает 20% дохода на душу населения.

Косвенные, или альтернативные, издержки образования. Обучение ребенка, особенно когда он достигает трудоспособного возраста, стоит семье больше, чем плата за посещение школы. С момента достижения этого возраста каждый лишний год обучения означает для семьи потерю дохода, который она могла бы иметь, используя рабочую силу ребенка в своем хозяйстве или послав его на заработки. Эти альтернативные издержки образования также являются переменной, оказывающей влияние на спрос. И здесь связь обратная: чем больше эти издержки, тем ниже спрос на образование.

Образование было платным всегда: оно оплачивалось через бюджет, а для учащегося, студента, слушателя было бесплатным. При этом государство,

²³ <http://largo.ru>

обеспечивая бесплатность образования, жестко регламентировало номенклатуру как самих образовательных учреждений, так и услуги, оказываемые ими. Этому сопутствовал запрет на оказание платных образовательных услуг, что не мешало им оказываться в мелких масштабах на нелегальной основе.

В условиях рынка каждому гражданину также должен быть гарантирован определенный объем образовательной подготовки, осуществляемой бесплатно. Однако в дополнение или как альтернативу рынок предлагает колоссальный выбор образовательных услуг на платной основе. При этом плата за обучение выступает серьезным средством мотивации, поскольку учащийся (студент, слушатель) стремится использовать ее максимально эффективно для себя. Уже к середине 90-х г.г. стало очевидно возрастание роли домохозяйств в формировании доходов высших учебных заведений.

Анализ контингента государственных вузов Российской Федерации показывает рост численности студентов, обучающихся с полным возмещением затрат на обучение (рис. 1 и 2).

Это принципиально изменило и саму структуру финансирования высшего образования (см. табл. 1, рис. 3).

Материальное благосостояние домохозяйства.

Возможность оплатить обучение абитуриента является ключевым условием при выборе образовательной программы, поэтому существенную роль играет фактическая возможность получения бесплатного образования на бюджетных местах в учреждениях профессионального образования, их соотношение с платными местами на контрактной основе, а также стоимость обучения на контрактных местах [6, с 29].

Существует обратная зависимость уровня благосостояния домохозяйства и степени влияния факторов доступности образовательных услуг, чем ниже уровень благосостояния, тем большее влияние будут оказывать факторы доступности образования, возможности будущего трудоустройства и предполагаемая заработная плата.

По данным обследования бюджетов домашних хозяйств России, статистики труда и социальной сферы, баланса денежных доходов и расходов населения за 2003–2007 гг. можно отметить стабильное увеличение номинальных денежных доходов населения, размера начисленной заработной платы и назначенной месячной пенсии (на 272%, 249% и 209% соответственно).

Одним из индикаторов уровня жизни является соотношение денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, которое увеличилось с 244,8% в 2003 г. до 382,6% в 2007 г. (рис 1)

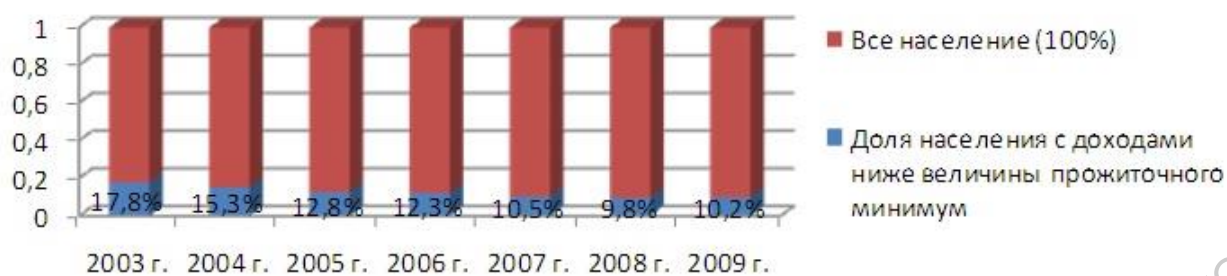


Рисунок 1 – Соотношение денежных доходов домохозяйств России и величины прожиточного минимума. 2003-2009 гг. (составлено авторами по данным федеральной службы государственной статистики)

Наблюдаемая за последние пять лет тенденция роста доходов увеличивает потенциальные возможности удовлетворения возрастающих потребностей населения. За тот же период мы наблюдаем увеличение количества обучающихся в учреждениях высшего и снижение в учреждениях начального профессионального образования, что объясняется повышением общей доступности профессионального образования (рис 2).

Под доступностью понимается не только стоимость обучения, но и возможность поступления на бюджетной основе, а также отдаленность образовательного учреждения от места проживания, поскольку затраты на проезд и отдельное проживание зачастую составляют значительную часть расходов, хотя напрямую и не связанную с образованием, но обязательно ему сопутствующую.

Несмотря на то, что не существует прямой связи между финансовой обеспеченностью домохозяйства и выбором профессии, следует отметить что при высоком материальном достатке домохозяйство имеет возможность меньше ориентироваться на реальные потребности рынка труда и больше — на желания и склонности молодого человека либо на внутренние потребности. Кроме того, от уровня благосостояния домохозяйства зависит степень влияния стоимости образования на выбор будущей профессии. Это означает, что с ростом материального обеспечения снижается зависимость домохозяйства от структуры рынка труда и от окупаемости инвестиций в образование. В данном случае, основными мотивами выбора служит престиж профессии и образовательного учреждения, а также личные предпочтения (психологическая склонность/внутренние обстоятельства). Справедливо и обратное: чем ниже финансовое обеспечение семьи, тем выше зависимость от таких факторов, как перспективная востребованность на рынке труда, будущая заработная плата, стоимость обучения и территориальная удаленность от места проживания.

В результате мы можем представить два идеальных сценария в процессе принятия решения о выборе профессии домохозяйствами.

1. При высоком уровне благосостояния:
 - Престиж профессии
 - Личные склонности и предпочтения
2. При низком уровне благосостояния:

Востребованность на рынке труда
Предполагаемый уровень заработной платы
Доступность образовательных программ.

На практике процесс профессионального самоопределения будет совмещать оба эти сценария, однако степень влияния каждой из групп факторов будет зависеть от уровня благосостояния домохозяйства (рис. 3). Домохозяйства с низким материальным благополучием имеют более высокую потребность в устройстве на работу сразу же после окончания обучения, так как заинтересованы в минимизации сроков окупаемости затрат на обучение. Однако население не владеет полной информацией об объективном состоянии дел на рынке труда, тем более оно не имеет доступа к данным о прогнозируемом на момент окончания обучения состоянии рынка. То же самое можно сказать применительно к представлениям о средней величине заработной платы для выбираемой профессии на момент поступления и на момент выпуска абитуриента. В целом можно отметить, что проблема достоверности и доступности информации является одной из важнейших для формирования объективного спроса населения на образовательные услуги.

Таким образом, применение одного или комбинации из нескольких подходов к выбору будущей профессии домохозяйствами и будет определять последующее формирование спроса населения на образовательные услуги. Возможность влияния на этот процесс является важной проблемой для современной рыночной экономики, поскольку именно от ее решения зависит своевременность предупреждения напряженности на рынке труда и обеспечение социального благополучия общества.

Наименее поддающимся внешнему воздействию является подход, связанный с географической, династической и клановой преемственностью. Следует отметить, что домохозяйств, руководствующихся данным подходом, не так много (порядка 11 процентов от общего количества), и в связи с резкой сменой экономической обстановки в стране за последние 20 лет этот показатель продолжает снижаться. Как уже было отмечено выше, в неблагоприятные для производственных предприятий 90-е годы прервались многие профессиональные династии.

Вышеуказанные обстоятельства определяют особую значимость престижности и доступности образовательных программ. Совместное воздействие на каждый из этих факторов принятия решения о выборе профессии домохозяйствами может значительно изменить структуру спроса населения на образовательные программы, что в перспективе скажется на конъюнктуре рынка труда.

Формирование престижа востребованных на рынке труда профессий является важной и одновременно наиболее сложной задачей. Причина этого заключается в том, что престижность является субъективным показателем важности той или иной профессии для общества. В международной практике используют несколько методов оценки престижа профессии. Наиболее

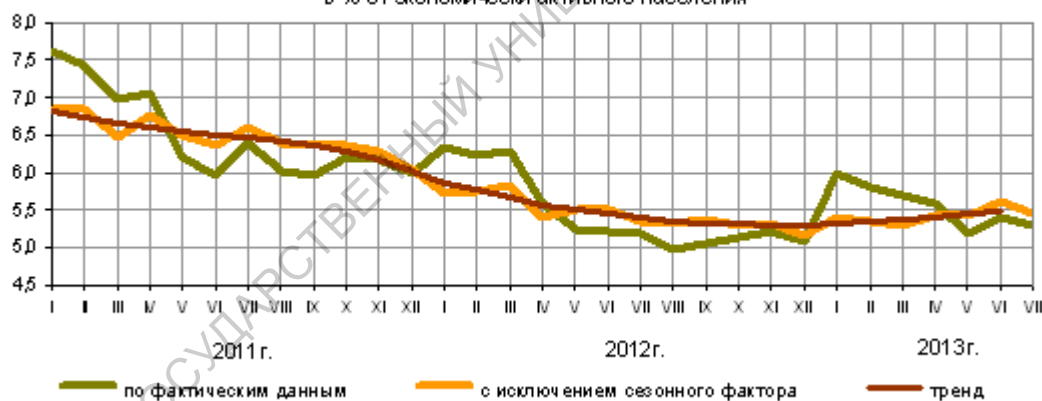
распространенным можно считать шкалу профессионального престижа (ISCO) на основе ежегодного социологического опроса. В России не практикуется составление шкал профессионального престижа. Единственным источником получения таких данных являются социологические опросы выпускников школ и студентов, мнение которых носит более субъективный характер.

Общеизвестно, что повышение престижа той или иной профессии должно начинаться с качественного улучшения содержания и условий труда. Однако даже такие меры, требующие значительных материальных вливаний, не принесут результатов, если население не получает достоверной информации об изменениях на рынке труда. Поэтому важно своевременно доводить до сведения населения, какие профессии являются экономически актуальными и объективно необходимыми на рынке труда. На данный момент большинство данных этого направления носит служебный характер. Таким образом, домохозяйства не владеют объективной информацией и соответственно не могут обоснованно определить свой выбор, что обуславливает их экономически неадекватное поведение на рынке труда.

Большое значение также имеет повышение доступности востребованных на рынке труда специальностей и ценовая политика услуг в сфере образования с учетом покупательского спроса. Изменение количества бюджетных мест на ряд специальностей в соответствии с потребностью экономики также является немаловажным инструментом регулирования спроса. Однако нельзя не отметить, что в современной действительности эффективность использования такого инструмента отдельно от других мер крайне низка. Причина этого заключается в том, что образовательные учреждения не ограничены в приеме абитуриентов только местами с бюджетным финансированием, и абсолютно все, кто имеет желание обучаться той или иной профессии, реализуют эту возможность, только не на бюджетной, а на контрактной основе. Образовательным учреждениям как самостоятельным хозяйствующим субъектам, своеобразным игрокам на рынке образовательных услуг, экономически не выгодно терять ни одного из потенциальных клиентов, и поэтому сегодня количество контрактных мест по факту ничем не ограничено. Представляется, что конкурсная основа поступления превратилась из способа отсева наиболее одаренных молодых людей от профессионально непригодных в механизм распределения бюджетных средств, который никоим образом не влияет на численность обучаемых специалистов. Для того чтобы повысить эффективность использования данного инструмента, необходимо обеспечить более тесную его связь с аккредитационными механизмами регулирования образовательных услуг. В частности, особую значимость приобретают оценка фактической занятости выпускников образовательных учреждений, а также наличие договоров о социальном партнерстве с предприятиями-работодателями.

Кроме финансовой доступности, необходимо учитывать территориальную доступность образовательных услуг. Сегодня жители крупных городов имеют более широкие возможности для удовлетворения своих потребностей в образовании. Однако домохозяйства в отдаленных от образовательных центров населенных пунктах сталкиваются с необходимостью соизмерять свои возможности по переселению на время обучения ближе к месту получения профессии, при этом чем меньше материальная обеспеченность домохозяйства, тем меньше возможность обучаться в отдаленном образовательном учреждении. Рассматривая этот вопрос с точки зрения регулирования спроса домохозяйств на образовательные услуги, можно предложить ряд мер, которые увеличат доступность образовательных учреждений, выпускающих востребованных специалистов, и таким образом подстегнут спрос. Прежде всего, это помощь молодым людям с поиском жилья. Первый вариант — это субсидирование образовательных учреждений с целью создания или расширения имеющегося фонда общежитий. Второй вариант — работа непосредственно со студентами, предоставление адресной помощи в аренде жилья. Государство может взять на себя часть расходов и возмещать некоторый объем средств, потраченных на поднаем жилья для приезжих студентов, обучающихся на бюджетной основе.

Уровень безработицы по методологии МОТ¹⁾
в % от экономически активного населения





Для каждого отдельного человека его профессиональное образование выступает в двух ипостасях:

1. как средство самореализации, самовыражения и самоутверждения личности, поскольку в наибольшей мере человек раскрывает свои способности в труде и в первую очередь - в профессиональном труде;

2. как средство устойчивости, социальной самозащиты и адаптации человека в условиях рыночной экономики, как его собственность, капитал, которым он будет распоряжаться на рынке труда.

ТЕМА 4. ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ОТ ОБРАЗОВАНИЯ.

1. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от дошкольного и начального образования.
2. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от среднего образования.
3. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от высшего образования

Специфика образования как товара заключается в том, что выгоду от него получает, во-первых, индивид, потребляющий данный товар, во-вторых, предприятие, которое приобретает образованного специалиста, в третьих, государство – за счет повышения конкурентоспособности национальной

экономики и, в четвертых, общество в целом. Рассмотрим подробнее выгоды, получаемые индивидами и обществом на определенных стадиях получения образования.

Дошкольное и начальное образование является важнейшей составляющей образовательного процесса населения.

Индивидуальные выгоды на данном этапе образования для домашних хозяйств будут складываться из основных целей и функций образования:

1. воспитание, социально-педагогическая поддержка становления и развития высоконравственного, ответственного, творческого, инициативного, компетентного гражданина России;
2. полноценное и разнообразное личностное становление и развитие с учетом индивидуальных склонностей, интересов, мотивов и способностей;
3. органичное вхождение в социальное окружение и плодотворное участие в жизни общества;
4. следование принципам безопасного и здорового образа жизни, готовность к соответствующему поведению на основе полученных знаний и умений;
5. осознание нравственного смысла свободы в неразрывной связи с ответственностью, развитость правосознания, умения делать осознанный и ответственный личностный выбор;
6. освоение и принятие идеалов равенства, социальной справедливости, гармонии и разнообразия культур как демократических и гражданских ценностей;
7. активная жизненная позиция, грамотность, готовность к трудовой деятельности, обеспечивающей личное и общественное благополучие в условиях рыночной экономики.

Общественные выгоды сводятся к:

- реализации программ развития личности, направленных на формирование способностей к продуктивной творческой деятельности в сфере науки, культуры, общественных отношений, которые в будущем обеспечат становление интеллектуальной элиты;
- формированию системы ценностей и идеалов гражданского общества, формирование гражданской идентичности в подрастающем поколении;
- развитию человеческого капитала – подготовка поколения нравственно и духовно зрелых, самостоятельных, активных и компетентных граждан, живущих и работающих в свободной демократической стране в условиях информационного общества, экономики, основанной на технологиях и знаниях;
- Конкурентоспособности – формированию компетентности по освоению новых компетенций.

Выгоды от дошкольного и начального образования в большей степени имеют не материальную, невещественную форму, оценить их сложно.

Среднее образование. Взаимосвязь образования и экономического развития государства сосредотачивается на двух экономических проблемах: это характер экономически мотивированного спроса на количество школ, структуру обучения и его содержание и ответная реакция политиков и, объяснение существенных различий между выгодами и затратами на образование с позиций индивидуума и общества и влияния этих различий на инвестиционную стратегию в образовательной сфере.

Хотя объем полученного человеком образования зависит от многих нерыночных факторов, в целом можно считать, что он, подобно другим товарам и услугам, определяется спросом и предложением. Поскольку большая часть образовательных услуг предоставляется государством, то спросовые факторы доминируют.

Спрос на объем образования сказывается под воздействием двух важнейших факторов: 1) стремление увеличить свой доход за счет более высокого уровня образования путем получения рабочего места в современном секторе экономики (индивидуальная выгода от полученного образования) и 2) величина прямых и косвенных затрат, которые несут сам обучающийся и семья.

Масштабы школьного образования, соотношение мест в начальной и средней школах определяются политическими соображениями, объем предложения определяется размером расходов государства на эти цели, однако спрос на образовательные услуги формируется под влиянием экономических факторов, рассмотрим их подробнее.

1. Ориентация на занятость.

Различия в уровне оплаты труда или доходов. Это разница между оплатой труда в современном и традиционном секторах. Последний представлен семейной фермой, ремесленным трудом в городе и деревне и т.п. Получение работы и размер дохода в современном секторе зависят от уровня образования, тогда как в традиционном секторе подобной связи нет. Чем сильнее различия в уровнях дохода между этими двумя секторами, тем выше спрос на образование. Следовательно, можно говорить о прямой зависимости между динамикой различий в доходах и изменением спроса на образование. Конкретные исследования подтверждают, что в развивающихся странах дифференциация доходов между современным и традиционным секторами велика, поэтому, очевидно, достаточно высок и спрос на образование.

Вероятность успешного поиска работы в современном секторе. Человек, получивший необходимое образование, имеет больше шансов на получение

работы по сравнению с другими претендентами. Конечно, если растет число безработных с образованием в городе или число выпускников средней школы устойчиво превышает предложение рабочих мест с соответствующей квалификацией, происходит модификация дифференциации реальных доходов, и тогда приходится говорить об ожидаемой дифференциации доходов. Шансы найти работу и уровень безработицы находятся в обратной связи, поэтому есть основания утверждать, что между спросом на среднее образование и уровнем безработицы среди выпускников средней школы существует такая же обратная связь.

Прямые индивидуальные затраты на обучение, т. е. текущие финансовые расходы семьи на обучение ребенка. Они включают плату за обучение, расходы на учебники, одежду и т.п. Можно предположить, что их величина и спрос на образование находятся в обратной зависимости. При прочих равных условиях рост расходов на обучение снижает спрос. Для бедных семей прямые расходы на обучение — тяжелое бремя и они не всегда могут его выдержать. Во многих странах Африки стоимость учебы ребенка в начальной школе (без учета альтернативных издержек) превышает 20% дохода на душу населения.

Косвенные, или альтернативные, издержки образования. Обучение ребенка, особенно когда он достигает трудоспособного возраста, стоит семье больше, чем плата за посещение школы. С момента достижения этого возраста каждый лишний год обучения означает для семьи потерю дохода, который она могла бы иметь, используя рабочую силу ребенка в своем хозяйстве или послав его на заработки. Эти альтернативные издержки образования также являются переменной, оказывающей влияние на спрос. И здесь связь обратная: чем больше эти издержки, тем ниже спрос на образование.

Хотя на спрос влияют и другие переменные, многие из которых находятся за пределами экономики (культурные традиции, социальное положение, образование родителей, размер семьи и т.д.), выделение приведенных выше четырех факторов позволяет лучше разобраться во взаимосвязи между спросом на образование и предложением со стороны занятости.

В качестве примера рассмотрим ситуацию в какой-либо развивающейся стране, где сложились следующие условия:

Оплата труда выпускников средней школы в современном городском хозяйстве в два раза выше, чем работников с начальным образованием.

Предложение рабочих мест в современном секторе для лиц, имеющих начальное образование, отстает от роста выпускников начальной школы. Подобную ситуацию можно распространить на среднее и даже высшее образование в таких странах, как Индия, Мексика, Египет, Пакистан, Гана, Нигерия и Кения.

Большое количество претендентов позволяет работодателям руководствоваться при приеме критерием уровня образования. На работу, с которой может справиться выпускник начальной школы, они предпочтут нанять человека со средним образованием.

Под давлением получивших образование людей правительства проявляют тенденцию привязывать уровень оплаты труда не к реальной потребности в квалификации, а к уровню образования.

В начале обучения плата за него невелика или вообще не взимается. Но уже к концу начальной и средней школы она резко возрастает, и вновь сокращается при переходе на университетский уровень, так как государство принимает на себя значительную часть расходов студента за обучение в колледже.

Снижение спроса на рабочие места, не требующие образования, подталкивает людей к окончанию хотя бы начальной школы, чтобы повысить свои шансы на успех. Временно это решает проблему, но в силу внутренней динамики процесса постепенно возникает ситуация, когда перспективы получить работу для лиц с начальным образованием сокращаются, начинает расти спрос на среднее образование. Но параллельно продолжает увеличиваться спрос и на начальное образование, так как люди без какого-либо образования вытесняются с рынка труда.

Выглядит парадоксом такое явление, когда снижение отдачи от данного уровня обучения сопровождается повышением на спроса, ибо его получение рассматривается как необходимые условия перехода к более высокому уровню. На правительства оказывается сильное давление, чтобы увеличить число учебных мест на всех ступенях обучения. Если реакция запаздывает, люди начинают сами искать выход. Например, в Кении возникло движение "помоги себе сам", когда местные власти по всей стране приступили к строительству средних школ в уверенности, что позже правительство будет вынуждено финансировать их функционирование.

Общественный эффект образования (его плоды для общества в целом) намного меньше, чем выгода отдельных его членов. Любое осложнение в сфере занятости вызывает рост спроса (и соответственно предложения) на образование всех уровней. Начинается процесс с людей неграмотных, пополняющих ряды безработных. Но затем он распространяется на средний уровень грамотности в результате продолжающегося превышения численности оканчивающих школу по сравнению с количеством вакансий для рабочих средней и высокой квалификации. После безуспешных поисков работы в течение сравнительного продолжительного срока выпускники школы вынуждены снижать планку своих претензий и соглашаться места с более низкими квалификационными требованиями. Наличие диплома и степени становится главным критерием найма на работу, но не гарантирует должности с высокой

оплатой. К тому же они не соответствуют предусмотренному качеству и объему знаний.

Все большее расхождение между общественными и индивидуальными издержками усиливает у людей стимулы к повышению уровня образования, особенно рельефно проявляющиеся за пределами средней школы. Эта диспропорция может снижаться только за счет общественных причем по мере роста спроса расходы растут быстрее, чем увеличивается число обучающихся. С позиций общества все больший объем ресурсов используется нерационально, что ведет к сокращению предложения новых рабочих мест из-за отсутствия у государства финансовых средств.

На рис. ИЛ показаны различия между индивидуальными и общественными выгодами и издержками образования, а также нерациональное использование ресурсов, когда индивидуальные интересы превалируют над общественными критериями эффективности. На рисунке ожидаемые индивидуумом выгоды и его затраты сопоставляются по завершению каждой ступени обучения. По мере удлинения сроков обучения его выгоды растут намного быстрее затрат. В стремлении добиться максимизации эффекта (увеличения разницы между расходами на обучение и размером полученных индивидуальных благ от инвестиций в него) обучающийся принимает оптимальное с его позиций решение — продолжать учебу как можно дольше. На рис. ИЛ показаны различия между индивидуальными и общественными выгодами и издержками образования, а также нерациональное использование ресурсов, когда индивидуальные интересы превалируют над общественными критериями эффективности. На рисунке ожидаемые индивидуумом выгоды и его затраты сопоставляются по завершению каждой ступени обучения. По мере удлинения сроков обучения его выгоды растут намного быстрее затрат. В стремлении добиться максимизации эффекта (увеличения разницы между расходами на обучение и размером полученных индивидуальных благ от инвестиций в него) обучающийся принимает оптимальное с его позиций решение — продолжать учебу как можно дольше.

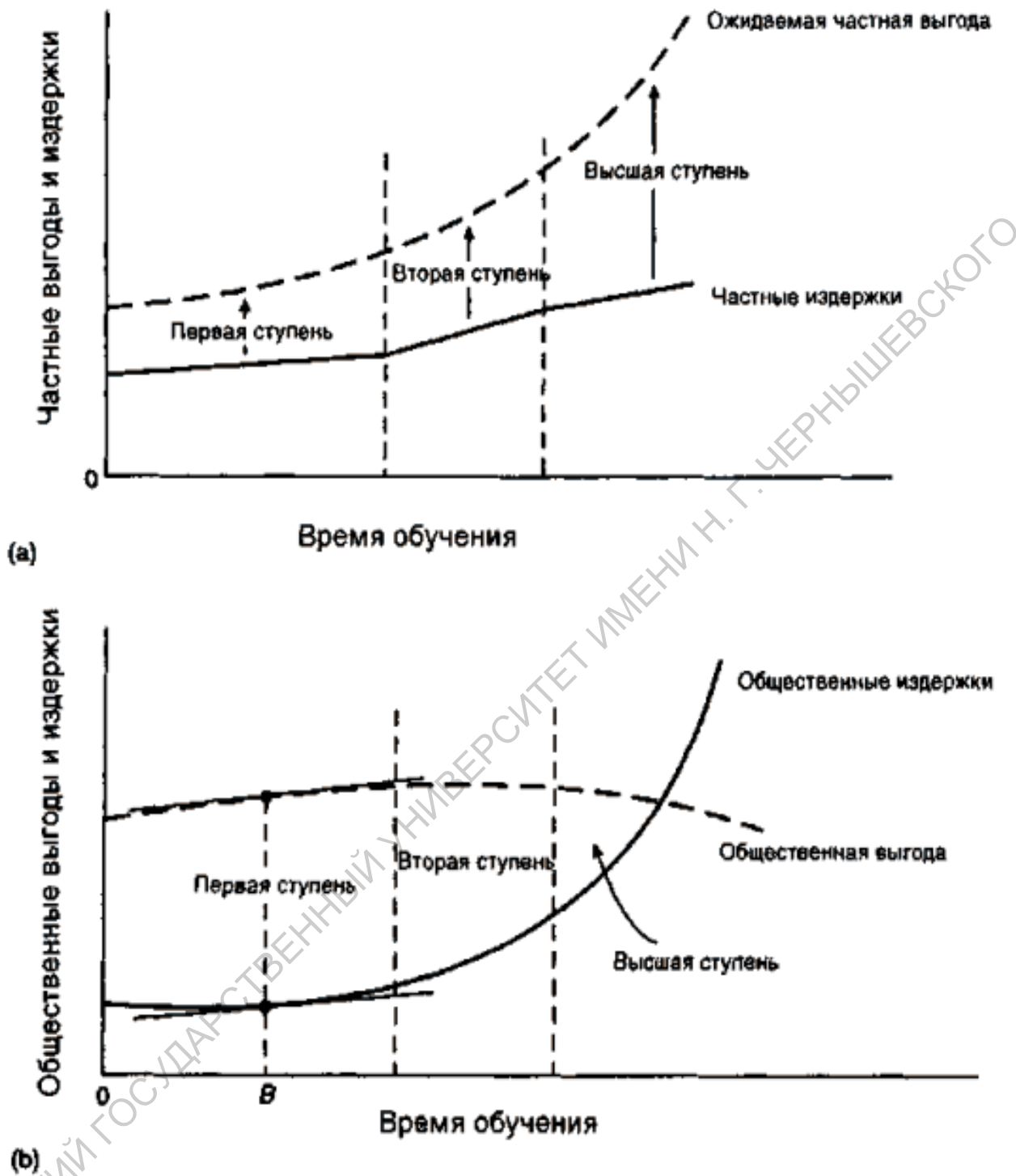


Рис. 11.1. Частные и общественные издержки и выгоды в зависимости от продолжительности обучения

На рисунке²⁴ сопоставлен эффект для общества в зависимости от продолжительности обучения с произведенными на эти цели расходами. Вначале кривая эффекта идет вверх, отражая повышение производительности труда фермеров, ремесленников и других тружеников в результате получения начального образования (грамотность, навыки счета и

²⁴ <http://websurveys.ru/grouec/basics74.htm>

основы квалификации). Затем кривая эффекта для общества выравнивается и начинает снижаться. Кривая же издержек общества медленно растет первые годы (начальная школа) и затем резко устремляется вверх. Быстрый рост предельных издержек после начального образования вызван как большими капитальными, так и текущими затратами на более высоких ступенях образования (здания и оборудование). Еще более существенно то, что значительная часть затрат на обучение в средней школе и в высших учебных заведениях субсидируется государством.

На рисунке видно, что с позиций общества максимизация эффекта от инвестиций в образование достигается на уровне V лет обучения. Далее предельные издержки общества на продолжение обучения превышают предельный эффект от их применения. Иначе говоря, инвестиции в строительство новых учебных заведений более высокого уровня с позиций общества становятся неэффективными. Берман и Бэрдсалл в своем недавнем исследовании пришли к выводу, что оптимальной стратегией для менее развитых стран является скорее совершенствование существующих начальных школ, чем новое строительство. Характер соотношения между качеством и количеством образования показан на рисунке траекторией кривой общественного эффекта.

Острота проблемы расхождения оценок выгод и издержек между индивидуумом и обществом во многом носит искусственный характер: она порождена нерациональной реакцией участников процесса на различия в оплате труда, неправильным выбором уровня образования и неверной оценкой его стоимости. Переоценка индивидуумом социальной ценности образования ведет к росту безработицы. До тех пор пока нерыночные стимулы (преувеличенные ожидания выгод и рост субсидий) будут побуждать обучающихся продолжать образование, индивидуальные интересы сосредоточатся на стремлении продлить пребывание в системе формального обучения возможно дольше, несмотря на все большие трудности в получении работы в современном секторе и угрозу безработицы. Нерациональное распределение ресурсов страны (в данном случае чрезмерно большие ассигнования на формальное образование) продолжится, и ситуация может даже ухудшиться.

Управление социально-экономическими процессами всегда построено на приоритетах. Развитие общества требует изменения приоритетов. Сегодня исключительно важную роль играют приоритеты формирования человеческого капитала. Этими процессами можно и нужно управлять.

Человеческий капитал может проявляться в двух функциях:

- как средство
- как объект управления.

Его формированием и использованием можно управлять. Это наиболее заметно в работе с персоналом, мотивировании деятельности, организации повышения квалификации, создании условий развития индивидуальных способностей, проектировании необходимой социально-психологической атмосферы работы (творчество, самостоятельность, ответственность и пр.).

Особое значение в управлении человеческим капиталом имеет экономическая мотивация.

Основная проблема состоит в определении связи между качеством труда и его оплатой и степени искажения этой связи под действием различного рода привходящих факторов.

Образование далеко не единственная детерминанта заработков. Мотивации, производственный опыт, уровень способностей, состояние здоровья — все это так или иначе отражается на величине заработной платы. Поэтому учет образования в дифференциации заработков групп с разным уровнем подготовки приводит к завышению действительного экономического эффекта обучения.

По мнению большинства западных исследователей, лица с лучшей образовательной подготовкой более эффективны в производстве и использовании своего «капитала здоровья»: ведут более здоровый образ жизни, избирают не слишком опасные и вредные для них профессии и т.д.

Вместе с тем высокое образование и хорошее состояние здоровья могут быть независимыми следствиями какой-либо общей причины.

Например, чем меньше у человека так называемая «субъективная норма предпочтения времени» (т.е. степень предпочтения настоящих благ будущим), тем активнее он сегодня заботится о своем завтрашнем и послезавтрашнем дне — проявляет большую склонность к сбережениям, чем к приобретению товаров в кредит, а также готовность больше инвестировать в человеческий капитал - как в форме образовательных вложений, так и в форме вложений в «запас здоровья».

Важнейшим фактором управления человеческим капиталом являются инвестиции в его рост. В США инвестиции в человеческий капитал по сравнению с традиционными инвестициями в физический капитал непрерывно растут. Образование не обязательно должно трактоваться как независимая переменная. Уровень образовательной подготовки во многом зависит от природных способностей человека и условий его воспитания в семье.

Однако образование может быть различным не только по уровню, но и по специальностям.

В этом аспекте важную роль играет не производительная, а информационная (селективная) функция образования.

Как же образование выполняет информационную функцию? Поскольку предполагается, что более одаренные люди достигают в среднем более высоких ступеней образования, то, следовательно, в процессе обучения происходит как бы сортировка учащихся по уровню их способностей. Естественно, что при найме работников предприниматели будут использовать информацию о потенциальной производительности работника.

Выгоды от образования могут выступать в виде:

- а) более высоких заработков в будущем;
- б) более широкого доступа к интересной, приятной и перспективной работе;
- в) высокого престижа профессии или повышенного удовольствия от рыночных видов деятельности в будущем.

Некоторые люди рассматривают образование как потребительское благо, им нравятся посещение лекций и образ жизни студентов. Одни удовлетворяют свою любознательность, получают удовольствие от самого процесса обучения, другие стремятся к образованию из-за долгосрочных выгод.

Так или иначе, выгоды от образования можно получать практически в течение всей жизни. Выгоды в будущем имеют меньшую ценность по сравнению с выгодами, получаемыми сегодня.

Во-первых, если расходовать доходы на потребление, то желательно это сделать раньше. Существует психологическое предпочтение потребления во времени, выражаемое пословицей «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». Будущие удовольствия проблематичны из-за превратностей жизни.

Во-вторых, если дополнительные доходы использовать как инвестиции в физический капитал с целью получения прибылей в будущем, то и это лучше сделать раньше.

Повышение эффективности управления человеческим капиталом сопровождается многими негативными современными тенденциями развития экономики и общества:

- сокращение численности населения в трудоспособном возрасте;
- ухудшение здоровья населения и распространение нездорового образа жизни (алкоголизм, курение, наркомания, увлечение интернетом и пр.);

- увеличение количества инвалидов; падение трудовой морали и этики;
- утрата или «моральный износ» квалификации и образования;
- отсутствие возможностей или желания получить современное образование (плата за обучение, снижение качества образования и пр.).

Частная выгода (PB) — это увеличение благосостояния потребителя данного блага.

Внешняя выгода (EB) — это рост благосостояния третьих лиц, вызванный производством и потреблением этого блага.

Общественная выгода (SB) представляет собой совокупную выгоду всех лиц, которых затрагивает производство и потребление данного блага: $SB = PB + EB$. Вызванный увеличением производства и потребления блага прирост каждого вида выгод отражается в категориях предельной частной выгоды ($MPB = \Delta PB / \Delta Q$), предельной внешней выгоды ($MEB = \Delta EB / \Delta Q$) и предельной общественной выгоды ($MSB = \Delta SB / \Delta Q$). Данные предельные выгоды в графическом виде показаны на рис. 14.4.

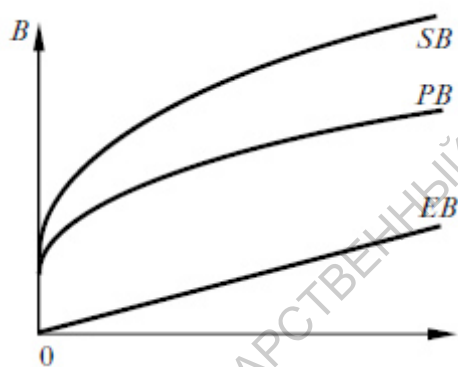


Рис. Внешние, частные и общественные выгоды

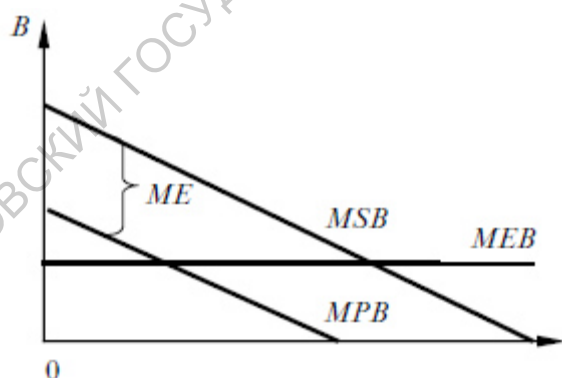


Рис. Предельные внешние, предельные частные и предельные общественные выгоды

Конечно, образование может быть связано с получением хорошо оплачиваемой работы, меньшей физической нагрузкой и счастьем. Но учёные говорят, что это не ключевой момент.

Психолог Лаура Карстенсен, директор Стэнфордского центра долголетия считает: «Уровень образования, в первую очередь, позволяет судить о том, как часто вообще будет болеть человек. Люди с более высоким уровнем образования, как правило, имеют лучшие навыки решения проблем и методы помощи в сложных ситуациях. Они сохраняют своё здоровье, принимая более разумные решения. Я думаю, что большинство социологов вложили бы свои деньги в приобретение образования, так как это — важнейший фактор продолжительности жизни».

Как сообщает Huffington Post, в статье, опубликованной Национальным бюро экономических исследований, сообщается, что по уровню образования можно судить о продолжительности жизни людей. Образование также является определяющим фактором состояния здоровья в большинстве стран, независимо от уровня их развития.

Согласно исследованиям 1980 года, 25-летние молодые люди, получившие высшее образование, могут рассчитывать прожить в среднем ещё 54,4 лет. Их сверстники, получившие среднее профессиональное образование, в среднем проживают на три года меньше. Более поздние исследования, проведённые в 2000 году, отметили, что теперь разница стала ещё более внушительной — до 7 лет.

С точки зрения нейрофизиологии, наш разум является мышцей, которую необходимо тренировать всю жизнь. Например, умственная активность остаётся главным защитным фактором от болезни Альцгеймера. Многие учёные убеждены в существовании тесной взаимосвязи между непрерывным обучением и социальным, физическим и психологическим благополучием.

Конечно, можно спорить о качестве образования. Уровень образования также не всегда связан со слепой верой в некоторые научные концепции. К примеру, современная наука отрицает существование Высших сил, и отказывает им в главенствующей роли в процессе создания Вселенной и развития человека. Однако это не мешает образованным людям, сохранять веру в духовные принципы.

Парадоксально, но, согласно исследованиям Нового университета Небраски-Линкольна, высшее образование связано с более твердой убежденностью в существовании загробного мира и деятельности Творца. Согласно данным исследований, проведенных среди жителей США, каждый дополнительный год образования:

- повышал вероятность участия в деятельности религиозных общин на 15%
- повышал желание обращаться к чтению Библии на 9%
- повышал шансы поиска альтернативных путей духовного роста и переход в другие духовные течения на 13%.

Другими словами, уровень образования, видимо, приводит к более глубокому пониманию причинно-следственных взаимоотношений в человеческой жизни.

Действительно, если подумать, то наш разум является первопричиной наших поступков. Мыслительные процессы, протекающие в нашей голове, естественно, являются определяющими для нашего поведения. Наши представления руководят нашими жизненными предпочтениями и образом жизни. Это вполне закономерно, и было известно на протяжении тысячелетий.

Тибетская медицина считает, что все заболевания человека происходят от невежества. Люди, которые не знают принципов мироздания и законов природы, легко заблуждаются в «суетном мире». Подчиняясь воле страстей и эмоций, они, в конечном итоге, разрушают тело, что и становится причиной развития болезней. Говоря простым языком, чем лучше мы понимаем себя и окружающий мир, тем легче достичь гармонии.

В первой теме, когда исследовалась сущность образовательной услуги как категории не только экономической, но и социальной, подчеркивалось, что образование ведет к трансформации и передаче обучаемому не только набора необходимых для практической экономической деятельности знаний и умений, но иных разнообразных знаний, необходимых для обустройства индивида в социуме, его культурного и духовного роста и т.д.

В свою очередь, полученные индивидом знания отражаются на его жизни, экономической и социальной, на жизни окружающего его социума и в конечном итоге – на жизни всего общества. Из приведенной далее таблицы, в которой автор свел результаты исследования основных направлений, по

которым происходит это подобное цепной реакции взаимодействие, виден тот набор выгод, который получают от повышения уровня образованности индивиды и общество (социум), причем выгоды эти сгруппированы на две большие категории – экономические и социальные.

Это и есть здоровье и долголетие. <http://www.zhivi-zdorovo.ru/stati/vygody-obrazovaniya.html>

Матрица выгод, приносимых высшим образованием		
	Общественные	Частные
Экономические выгоды	<p>Увеличение объема налогов, поступающих в бюджет</p> <p>Повышение производительности</p> <p>Увеличение потребления</p> <p>Повышение гибкости и адаптивности рабочей силы</p> <p>Уменьшение нагрузки на фонды социального страхования и иные формы государственной поддержки</p>	<p>Более высокий уровень заработной платы и иных компенсаций</p> <p>Востребованность на рынке труда и как следствие стабильная занятость</p> <p>Повышение объема сбережений</p> <p>Улучшение условий труда и отдыха</p> <p>Повышение уровня жизни индивида</p> <p>Профессиональная и личная мобильность</p>
Социальные выгоды	<p>Повышение уровня жизни населения</p> <p>Социальная адаптивность населения</p> <p>Улучшение демографической обстановки</p>	<p>Здоровье</p> <p>Увеличение продолжительности жизни</p> <p>Обеспечение определенного уровня жизни детей и внуков</p>

	Снижение уровня преступности	Повышение личного социального статуса
	Повышение сплоченности общества	Улучшение процесса принятия решений индивидом как потребителем как экономических, так и социальных благ
	Уменьшение этнических и иных социальных конфликтов	
	Повышение пожертвований на благотворительность и на иные социально значимые цели	Возможность заниматься иными видами деятельности помимо работы, включая занятия спортом, хобби, т.е. обеспечение
	Повышение степени адаптивности к новым знаниям, технологиям, а также к их распространению в обществе	необходимой степени рекреации

Если снова обратиться к сопоставлению социальных и частных (индивидуальных) выгод от образования в разных странах в разбивке по уровням образования, то можно проследить следующую закономерность: если в технологически развитых странах высок уровень возрастания доходов, прежде всего, индивидуальных за счет повышения образовательного уровня выше среднего, то в странах, менее технологически развитых или развивающихся прослеживается противоположная тенденция – выгода в плане возрастание доходов значительно выше в сфере начального образования по сравнению со средним и высшим. Социальная же выгода выше от начального и среднего образовательных уровней по сравнению с социальной выгодой от высшего образования во всех странах, а выгода от среднего образования выше выгоды от высшего..

Насколько развитие системы образования отражается на росте материального благополучия и уровня жизни индивидов, на перераспределении доходов в обществе и на развитии национальной экономики, безусловно, зависит от количественных параметров развития системы образования, таких как количество учебных заведений, мест в них и посещающих их учащихся, однако в большей степени – от показателей качественных, включающих в себя, в том числе, уровень получаемых учащимися когнитивных навыков и развития у них умения осваивать навыки профессиональные, которые и

обеспечивают для каждого конкретного индивидуума его конкурентоспособность на рынке труда.

Несмотря на развитие количественного показателя развития систем образования в разных странах, в том числе и благодаря приведению в жизнь второй цели развития Декларации тысячелетия ООН, качественные показатели во многих развивающихся странах продолжают оставаться на низком уровне. Это, на взгляд автора объясняется именно невозможностью поднять образование в этих странах, даже охватив им номинально большую часть населения, на качественный уровень, свойственный образовательному процессу в более развитых странах. Положение усложняется тем, что помимо того, что оценка качественных параметров в целом намного сложнее оценки количественных, здесь сложно строить точные схемы и намечать конкретные алгоритмы, но, тем не менее, можно и нужно определять основные направления развития тех факторов, которые, как показал автор в разделе, непосредственно влияют на качество образовательного процесса и фактический уровень образованности обучаемого индивида.

Само по себе увеличение числа учебных заведений и числа учащихся, а также привлечение средств на развитие материальной базы системы образования, не решает проблему повышения качества образования, а, значит, и не дает необходимого эффекта в плане улучшения уровня жизни индивидуумов, получающих образование, и в плане экономического роста конкретных стран. Качество учебных программ и повышение уровня преподавания являются необходимыми условиями для повышения качества образования и включения положительного эффекта системы образования для целей экономического роста.

Следовательно, формальное непрерывное образование может обеспечить серьезные выгоды взрослым работникам. Кроме того, мы считаем, что:

- 1) отдача от образования во многом зависит от упущенного дохода;
- 2) продолжительность обучения, которая определяет упущенный доход, оказывает существенное влияние на отдачу от образования;
- 3) плата за обучение снижает отдачу от образования, особенно в системе начального и среднего образования;
- 4) налоговые льготы, судя по всему, оказывают лишь незначительное влияние на отдачу от образования. Эти выводы говорят о том, что обучение на протяжении всей жизни очень выгодно с

экономической точки зрения и должно быть ориентировано главным образом на людей в возрасте от 20 до 40 лет.

Оценивая связь между образованием и доходом на рынке труда, нужно учитывать множество разных методических аспектов. Две основные методики — это использование внутреннего показателя отдачи и регрессий заработной платы (подход Минсера). Оценивая отдачу от образования, мы используем внутренний показатель отдачи.

Внутренний показатель отдачи определяется как ставка дисконта, при которой чистая приведенная стоимость наличных денежных средств, предполагаемых к получению в будущем (затраты и выгоды), равна нулю. Здесь ставка дисконта интерпретируется так же, как и норма дохода обычных инвестиций. Положительная ставка дисконта означает, что инвестиции имеют положительную доходность. Самые лучшие инвестиции будут иметь самую высокую доходность. В случае инвестиций в образование внутренний показатель отдачи — это ставка процента, которая уравнивает предполагаемые к получению в будущем дополнительные трудовые доходы, обусловленные более высоким уровнем образования, и дополнительные затраты на продолжение образования.

Выгода от повышения уровня образования.

Увеличение доходов в результате повышения уровня формального образования зависит прежде всего от таких факторов, как ценность предшествующего профессионального опыта, безработица, пол и предельная ставка налогообложения.

1. Ценность предшествующего профессионального опыта. Ценность опыта и образование взаимосвязаны, поскольку базовый уровень знаний, накопленных за счет приобретения трудового опыта, тесно связан с уровнем образования работника. При том, что определенная часть трудового опыта, например интеграция в крупную компанию, одинакова для всех уровней образования, другие виды трудового опыта характерны для конкретных видов работ и, следовательно, не имеют ценности для прочих работ. Расчеты позволяют предположить, что предшествующие знания имеют определенную ценность, а именно: у получающего диплом взрослого человека будет тот же рост заработной платы и та же номинальная надбавка к заработной плате, что и у молодого выпускника. Поскольку надбавка прибавляется к заработной плате, которая была у учащегося до того, как он снова пошел учиться, получается, что предшествующие знания имеют определенную ценность.

2. Безработица. Риск безработицы меняется с возрастом и уровнем образования. Мы предлагаем альтернативный сценарий, в котором не учитывается зависимость безработицы от уровня образования. Этот альтернативный сценарий проливает свет на то, как безработица влияет на отдачу от образования.

3. Базовый сценарий не проводит никаких различий по гендерному признаку. Однако, как показывает общая тенденция, женщины, как правило, зарабатывают меньше мужчин. Следовательно, представители разных полов получают разную выгоду от образования. Мы даем два альтернативных сценария, в которых приведены предполагаемые уровни доходов и безработицы для мужчин и женщин.

4. Подоходный налог. Мы используем налоговые ставки за 1997 г., так как он находится в середине периода, за который мы брали данные о рынке труда. Высшая ставка подоходного налога в Колумбии составляла 35%. Она выплачивалась с годового дохода свыше 50 200 тыс. колумбийских долл. (24 тыс. долл. США) (Price Waterhouse, 2002). Предельная ставка для среднего налогоплательщика составляла от 0,35% до 23%. Для расчета дополнительного дохода мы используем предельную ставку налога в размере 12%, устанавливая повышенную ставку на уровне 23%. Работники, имеющие годовой доход менее 48 600 000 колумбийских долл. (23 300 долл. США), могут, по своему усмотрению вычитать из налогооблагаемой базы либо процентные платежи по ипотечным кредитам, либо предварительно оплаченные расходы на медицинскую помощь и образование.

Стоимость повышения уровня образования.

Стоимость образования связана с упущенным доходом в период учебы, который зависит от продолжительности учебы и платы за обучение.

1. Упущенный доход в период учебы. Учеба требует времени, что сокращает время, посвящаемое работе. Согласно результатам обследования семей, 75% взрослых учащихся имеют работу. Каждую неделю они работают в среднем на шесть часов меньше, чем взрослые, не посещающие учебные заведения. В таблице 4 показана средняя почасовая заработная плата тех, кто совмещает работу с учебой, и тех, кто работает, но не учится. Эти данные говорят о том, что время на учебу выделяется прежде всего за счет отдыха, а не работы. С учетом этой информации мы в базовом сценарии предполагаем, что доход, упущенный в связи с тем, что какое-то время посвящается учебе, составляет 14% среднемесячной

заработной платы, или шесть часов в течение каждой рабочей недели, составляющей в среднем 43 часа.

2. Продолжительность учебы. С учетом того, что значительная часть взрослых учащихся в период обучения работает практически полный рабочий день, базовый сценарий предполагает, что они учатся на два года больше, чем обычные учащиеся. Это означает, что продолжительность такой учебы в начальной, средней и высшей школе составляет, соответственно, семь, восемь и семь лет. Подразумевается, что большая продолжительность учебы не влечет за собой дополнительной платы за обучение. В альтернативном сценарии предполагается своевременное завершение учебного цикла (пять лет в начальной школе, шесть лет в средней школе и пять лет в вузе).
3. Плата за обучение. Большинство учебных курсов начальной и средней школы являются бесплатными. В высшей школе 29% всех занятий проходят в государственных вузах, а их цена составляет около 20% от себестоимости. Между государственными и частными учебными заведениями существует огромная разница в ценах. В табл. 5 показана плата за обучение в начальной, средней и высшей школах. В базовом сценарии предполагается, что учащиеся начальной и средней школ не должны платить за обучение, а ежегодная плата за обучение для студентов вузов составляет 2 148 тыс. колумбийских долл. (1 030 долл. США), что было средним размером платы за обучение в 1998 г. (World Bank, 2003b). В качестве альтернативы базовому сценарию мы оцениваем отдачу от образования в том случае, когда взрослые люди, обучающиеся в начальной и средней школе, должны полностью оплачивать стоимость занятий, которая составляет 553 тыс. колумбийских долл. (265 долл. США). В табл. 6 приведен общий обзор исходных положений базового и альтернативного сценариев.

При этом мы не учитывали другие факторы, которые казались нам менее важными, в том числе финансовую поддержку учащихся, социальные трансферты, другие затраты на образование помимо платы за обучение, различия в возрасте выхода на пенсию, нематериальные выгоды образования и альтернативную стоимость образования.

1. ВПО значительно дисконтирует долгосрочные выгоды от инвестиций. В случае большой отдачи от образования метод ВПО значительно дисконтирует долгосрочные выгоды, а значит, придает небольшой вес доходу, который может быть получен в отдаленном будущем. Возможно, это оправданно с финансовой точки зрения, поскольку время влечет за собой большие издержки. Однако разработчики образовательной политики могут

быть озабочены проблемой благосостояния через 50 лет не меньше, чем проблемой благосостояния сегодня. Не столь значительное дисконтирование дохода в отдаленном будущем приведет к увеличению отдачи от образования, особенно для молодежи. Для того чтобы увидеть последствия применения другой методики, мы также показываем чистую приведенную стоимость инвестиций в образование для разных возрастов при постоянной ставке дисконта.

2. Предполагается, что ставка дисконта одинакова для затрат на образование и дополнительного дохода. Это было бы верно в условиях идеального рынка кредитов. Однако для рынка кредитов характерны многочисленные сбои, обусловленные асимметрией информации. Следовательно, стоимость авансовых затрат может оказаться больше дополнительного дохода, достигая бесконечно большой величины для молодежи и бедных, не имеющих доступа к кредитным ресурсам. Это может привести к завышенной оценке отдачи от образования.

3. Не принимаются во внимание врожденные способности, а также социальное происхождение и образовательный багаж. В основе оценок с использованием ВПО лежит предполагаемый рост среднего уровня доходов. Существует множество работ, где исследуются причинно-следственные связи между отдачей от образования, врожденными способностями, социальным происхождением и выбором в пользу получения образования. Главный вопрос, на который нужно найти ответ, заключается в следующем: в какой степени наблюдаемые более высокие доходы, обусловленные уровнем образования, связаны с основополагающими индивидуальными характеристиками, которые подталкивают человека к получению дополнительного образования. На данный момент нет никаких убедительных доказательств, позволяющих ответить на этот вопрос.

4. Выгоды носят индивидуальный, а не общественный характер. Мы проводим оценку выгод, которые образование дает отдельным людям, а не обществу. Но образовательную политику лучше разрабатывать с ориентацией на общественные выгоды, принимая во внимание внешние эффекты. Поскольку внешние эффекты образования, как правило, носят позитивный характер, учет внешних эффектов приведет к увеличению выгод.

Список вопросов к промежуточной аттестации по части 1.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИКУ ОБРАЗОВАНИЯ

1. Предмет экономики образования.
2. Потребности, их виды. Благо.
3. Ограниченность ресурсов, кривая производственных возможностей
4. Методология экономики образования

ТЕМА 2. РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.

5. Образовательная услуга как товар.
6. Элементы рынка ОУ
7. Виды рынков ОУ

ТЕМА 3 . ЗАТРАТЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ.

8. Затраты фирмы на производство образовательной услуги.
9. Затраты государства и общества на образование.
10. Эффективность государственных затрат в образование.
11. Затраты домашних хозяйств на образование.

ТЕМА 4. ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ОТ ОБРАЗОВАНИЯ.

12. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от дошкольного и начального образования.
13. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от среднего образования.
14. Оценка выгод общества и домохозяйств (индивидов) от высшего образования