

ПРЕВРАЩАЮТСЯ ЛИ УНИВЕРСИТЕТЫ В КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ВЕК РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Варламова Алла Игоревна

*К.п.н., доцент, Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации
varlamovaalla@yandex.ru*

HAVE UNIVERSITIES BECOME BUSINESSES IN TIMES OF DIGITAL ECONOMY

A. Varlamova

Summary. This article presents the author's analysis of identifying the place for universities at the age of information technology. The author highlights two issues: traditional and modern points of view on the problem. The potential possibility of earning money by universities themselves is also considered.

Keywords: higher education financing, quality assurance, business activity.

Аннотация. В данной статье представлены результаты проведенного автором анализа определения места университетов на современном этапе развития. Автор акцентирует свое внимание на двух аспектах: традиционном и новом понимании. Также затрагивается вопрос финансирования, в котором рассматривается потенциальная возможность для университетов самим зарабатывать себе на жизнь.

Ключевые слова: финансирование высшего образования, обеспечение качества, коммерческая деятельность университетов.

Нужно ли университетам становиться обычными коммерческими предприятиями в век цифровой экономики? Чтобы попытаться ответить на этот вопрос, обратимся к опыту Австралии. Большинство учреждений высшего образования в Австралии финансируется правительством, что позволяет ему влиять на национальную политику [17,18]. Таким образом, высшее образование финансируется в большей степени за счет общественности. Поэтому возможно возникновение ряда вопросов, которые мы попытаемся рассмотреть в нашей статье.

Во-первых, для государства финансирование университетов из общественных средств влетает в копеечку, т.к. необходимо оплачивать труд высококвалифицированных специалистов, и не все граждане положительно к этому относятся. С этой точки зрения, начальное и среднее образование имеют преимущество, т.к. все дети посещают школу, и их родители понимают необходимость вложения общественных средств в эти сферы образования [1].

С точки зрения общественности университетское образование в Австралии считается исключительным, элитарным [28]. Родители студентов университетов являются более состоятельными людьми, либо студенты сами могут поддерживать себя, поэтому, с точки зрения общественности, требуется меньше поддержки со стороны государства. Таким образом возникает первая проблема — непонимание общества того, почему государство тратит немалые деньги на сферу высшего образования.

Во-вторых, это недостаточное финансирование. В федеральной избирательной кампании 2001 года рассматривались вопросы финансирования только начального и среднего образования [19, 21, 26]. Поэтому Руперт Мердок, известный австралийский предприниматель, медиамагнат, владелец СМИ, кинокомпаний и издательств в США, Австралии, Европе, Латинской Америке и Азии заявил, что Австралия рискует «остаться не у дел» при недостаточном финансировании высшего образования [23]. А недофинансирование университетов со стороны государства приводит к тому, что университеты ищут дополнительные инвестиции за пределами государственных структур, а именно, Департамента образования, профессиональной подготовки и вопросам молодежи [26].

В-третьих, все австралийские университеты, финансируемые государством, предлагают много образовательных программ и имеют годовые бюджеты порядка 100 млн. долл. США. Чтобы освоить подобные финансовые вложения и показать результаты, необходима четко организованная и прозрачная система управления [8, 9, 10, 13, 14, 28]. Данная система управления необходима для обеспечения баланса между финансовыми вложениями и ожидаемыми результатами, что, в свою очередь, дает возможность университетам влиять на духовное развитие общества [12, 16, 28]. Данного баланса очень нелегко достичь, потому что у каждой из заинтересованных сторон существует свое представление о нем.

Более того, руководство университетов рискует быть воспринятым как «заинтересованное лицо». Это вос-

приятие связано с тем, что руководство делает акцент на развитие тех направлений подготовки, которые, по их мнению, наиболее важны. Также существует риск того, что руководство университета будет заниматься исключительно вопросами управления и финансирования, основываясь на существующем имидже и учитывая сложившуюся систему предоставления образовательных услуг населению [8].

Что же происходит на самом деле в сфере высшего образования Австралии в условиях быстрого развития цифровой экономики? Подушное финансирование университетских программ со стороны Департамента образования, науки и обучения на самом деле сокращается. Государственная поддержка направляется больше конкретным проектам [15, 28], например, гранты для исследовательских проектов, оплата информационно-консультационных услуг и целевое финансирование бюджетных мест. В данных случаях от финансирования ожидают конкретных результатов, а не простого использования денежных средств для текущей деятельности [6, 14].

По нашему мнению, политика недостаточного финансирования высшего образования в Австралии плавно вытекает из установленного государством с середины 1980-х годов курса [20], когда правительство Австралии решало вопрос конкурентоспособности отечественной промышленности на международной арене [5]. Конкурентоспособность рассматривалась упрощенно: предлагалась более дешевая цена, чем у зарубежных конкурентов. Данная политика конкурентоспособности озадачила бизнес сообщество Австралии, которое оперировало методом назначения цены с учетом издержек и определенного процента прибыли. Таким образом, глобализация и стремление Австралии выйти на международную арену нарушили привычный уклад торговли, а правительство, со своей стороны, поощряло эту подрывную деятельность, чтобы соответствовать международным соглашениям и улучшить конкурентоспособность австралийской промышленности.

Двумя соответствующими аспектами данной тенденции являлись:

1. На выходе конкурентоспособность измерялась ценой за единицу товара;
2. На входе — производительностью вложенного труда в расчете за ту же единицу товара.

Предполагается, что концепция конкурентоспособности требует принятия определенного измерения, а именно: подсчета вложенных затрат в расчете за единицу товара, вложенных затрат в расчете за доллар с продаж и цена в соответствии с ценой конкурентов. Но данные измерения не определяют качество конку-

рентоспособного товара. Они просто рассматривают предлагаемое как товар.

Далее, измерения, которые дифференцируют продукцию, включают в себя надбавку к цене продажи всего произведенного товара по сравнению с конкурентами и определенное количество предполагаемого производства товара. Данные измерения могут повлиять на бизнес стратегию, но они бесполезны в рамках действия всей отрасли.

На контролируемом рынке факт регулирования не позволяет использовать соотношение цены и объема как значимое измерение конкурентоспособности. Данные измерения оценивают только успех бизнеса, а не его конкурентоспособность. Более того, подобные измерения не оценивают соответствие продукта потребностям потребителей, препятствуя, таким образом, свободной конкуренции поставщиков.

Австралийское высшее образование является регулируемой областью. Цена для австралийских студентов регулируется системой финансирования высшего образования, а появление новых поставщиков, новых университетов, строго ограничен. Очень сложно сравнить предлагаемую «продукцию» с точки зрения качества, так как даже в рамках одной образовательной программы идет подготовка студентов для различных видов отраслей.

По мнению исследователей, одним из измерений успешности университетов в Австралии считается их способность производить как можно больше выпускников с наименьшими затратами в расчете на одного студента [5, 24]. Государство считает данное измерение наиболее подходящим, основываясь на той точке зрения, что университеты должны удовлетворять потребностям рынка и производить те продукты, которые люди хотят покупать, а не те, которые, по мнению самих университетов, хороши. Данное положение дел заставляет университеты искать иные средства финансирования кроме государственных. Таким образом, университеты подталкивают к тому, чтобы они становились конкурентоспособными коммерческими предприятиями, продающими свои услуги [7].

Предпринимательская деятельность университетов может включать в себя одну или несколько из следующих видов деятельности, каждая из которых будет обсуждаться в нашей статье далее: финансирование внебюджетных мест, наличие иностранных студентов, непрерывное образование, информационно-консультационные услуги, отраслевые исследовательские проекты и создание бизнеса, напрямую не использующего навыки и умения профессорско-преподавательского

состава, а, возможно, использующего интеллектуальную собственность, созданную данными работниками университета [2].

Денежные поступления, связанные непосредственно с обучением

Правительство Австралии разрешило университетам принимать некоторое число студентов бакалавриата, которые сами оплачивают свое обучение. Это помогает поднять рейтинг университета в отношении количества платных студентов, которых смог привлечь университет. Потенциальных студентов привлекают те образовательные программы, которые в будущем дают возможность зарабатывать высоких доходов и очень хорошие варианты трудоустройства. Подобный маркетинговый ход имеет тенденцию смещать акцент программы с общего образования на профессиональную подготовку, что противоречит традиции австралийских университетов, которые всегда стремились обеспечить своих студентов знаниями общеобразовательных предметов [4, 14, 20]. Большинство австралийских университетов отказались от подобной практики и лишь несколько, в основном давно существующие известные учреждения, воспользовались этой возможностью. Однако, подобная возможность привлечения платных студентов в университеты имеет свои ограничения, так как дает возможность заработать лишь небольшой доход для факультетов.

В Австралии рынок иностранных студентов рассматривается как прибыльный рынок [27]. Иностранные студенты платят за обучение через Управление по вопросам иммиграции. У университетов есть возможность устанавливать плату за конкретные программы обучения с учетом уже существующих цен на рынке, что, в свою очередь, удерживает университеты от назначения слишком большой платы. Набор иностранных студентов зависит от сочетания цены, репутации, местоположения и цели [17]. Будущие иностранные студенты могут обратиться во многие университеты, но у них есть свои предпочтения. Так, инженерные специальности привлекают молодых людей из Восточной Азии.

Существует много разногласий по поводу того, стоит ли понижать образовательные стандарты для иностранных студентов, оплачивающих свое обучение, чтобы дать им возможность получить диплом [3]. Подобная возможность привлекла бы больше иностранных студентов, повышая рейтинг университета. С другой стороны, наличие иностранных студентов поднимает широкий спектр сложных вопросов, например, необходимость дополнительного учебно-методического и наставнического сопровождения, что

требует от университета гораздо больших усилий, чем предоставление подобных услуг для своих студентов [17]. Очень сложно подсчитать дополнительные расходы, но, когда они подсчитаны, получается, что чистая прибыль, получаемая в конечном итоге от наличия иностранных студентов в университете, опять очень незначительна [29].

Некоторые университеты предпочитают дистанционное образование, как самостоятельно, так и в рамках мирового консорциума Юниверситас 21 (Universitas 21). Дистанционное обучение предлагает максимальную гибкость и обучает своих студентов основным технологическим навыкам [25]. Однако, основной проблемой при предложении инженерных программ дистанционного обучения является получение аккредитации со стороны профессионального общества.

Университеты также могут предложить краткосрочные курсы в рамках непрерывного образования. Данный рынок значительно увеличился в последнее время благодаря введению Закона о гарантии обучения в Австралии в 1990 году. Множество потенциальных студентов ищут возможность получения образования на краткосрочных курсах за максимально короткие сроки, чтобы минимизировать свои расходы на непрерывное образование. В свою очередь, университетский сектор может в значительной степени способствовать предоставлению специализированных курсов по новым стандартам или технологиям, имеющим отношение к профессиональной сфере.

Предложение краткосрочных курсов профессионального развития предоставляет университету возможность повысить свою репутацию, показывая понимание необходимости предоставления возможности обучаться конкретным умениям и навыкам [11]. Умение привлекать подходящих преподавателей-профессионалов также способствует повышению рейтинга университета в глазах потенциальных студентов. Главный риск возникает, если университет использует неподходящих преподавателей, потому что тогда он выступает в роли магазина, продающим некачественный товар.

Рынок обучения таким навыкам, как использование компьютерных приложений, в значительной степени занят коммерческими поставщиками и требует дополнительных знаний со стороны преподавательского состава. Попытки конкурировать на данном рынке могут принести университетам определенный доход, но потребуются наличие соответствующего персонала и определенного оборудования, что, в свою очередь, потребует немалых финансовых вложений. Следовательно, ожидаемая прибыль от участия на подобном рынке сократится еще больше.

Научно-исследовательская
и консультационная деятельность

Университеты проводят научные исследования, которые обычно финансируются с помощью грантов или контрактов [1]. В случае с грантами, предоставленными Австралийским Советом по научным исследованиям, денежные средства должны выделяться на конкретные проекты, а не на зарплату исследователей или материально-техническую базу, которую должен обеспечить университет. Подобные гранты дают возможность проводить исследование, но также являются определенным бременем для университета, так как время и необходимые ресурсы должны быть организованы так, чтобы исследование велось постоянно.

В отношении консультационной сферы, по мнению австралийских исследователей, работникам университета необходимо составлять конкуренцию бизнес-консультантам. Установление цены зависит от уже существующих цен на рынке предоставления консультационных услуг. Следовательно, прибыль по сравнению с расходами на работу и поддержку консультанта будет скромной, а политика в области конкуренции требует, чтобы консультационные затраты не зависели от не прямых субсидий. С другой стороны, консультационные услуги не могут быть слишком дешевыми [13]. Получается так, что для университетов вариант с грантами более приемлем, чем попытка вести деятельность в сфере предоставления консультационных услуг.

Следует также упомянуть тот факт, что многие давно существующие университеты уже накопили инвестиции, чтобы зарабатывать доход для своего дальнейшего развития и продвижения. Эти инвестиции находятся либо в инструментах финансового рынка, либо предназначены для использования интеллектуальной собственности университета. Основные проблемы, которые возникают в данной ситуации, — это получение первоначального капитала, подходящая система управления и нахождение незанятого сегмента рынка. Руководство университетов — это, как правило, представители государственного сектора, а не бизнес-структур, поэтому им часто не хватает бизнес навыков для дальнейшего развития. Поэтому попытка бизнес развития может затормозить действие основного, образовательного развития.

Более того, может возникнуть конфликт интересов между развитием предпринимательской деятельностью и интересами спонсируемых научных исследований. Создание бизнес структур внутри университетов может также привести к уменьшению уважения со стороны общества, так как люди могут подумать, что университет превращается в очередное коммерческое предприятие. Следовательно, деятельность университетов в бизнес сфере

противоречит сложившейся традиции, когда основным для университетов является стремление к знаниям [22].

Понятно, что тот, кто финансирует университеты, оказывает сильное влияние на них, так как контролируют расходование своих денежных потоков, следит за сроками поведения исследований и ожидает конкретные результаты. Государство, которое платит за образование, подотчетно перед своим электоратом. Следовательно, по нашему мнению, в данной ситуации определяющим фактором должно являться сочетание двух составляющих: общества и государства.

Традиционный взгляд на университеты, финансируемые государством, как заинтересованных в создании и распространении знаний, как места, где рассматриваются вопросы, имеющие потенциальную общественную значимость, как проводника интеллектуальной жизни считается в обществе наиболее приемлемым [8, 22]. Хотя, некоторые аспекты подобной точки зрения неприятны для определенных государственных структур, так как требуют от них немалых денежных затрат. На самом деле, текущая политика недофинансирования университетов является результатом того, что государство считает, что университеты должны ориентироваться на рынок, и жить за счет продажи разнообразных услуг.

Более того, конфликты интересов могут возникать из-за возможной утечки интеллектуальной собственности. Подобная утечка может, в свою очередь, затормозить основную деятельность университетов по предоставлению образовательных услуг. Еще одна трудность заключается в том, что коммерческие клиенты могут стремиться ограничить исследовательскую деятельность университета посредством детализации исследовательских контрактов, тем самым ограничивая способность академического персонала создавать и распространять знания, следуя традициям [20].

Таким образом, получается, что сфера образования в эпоху бурного развития технологий имеет свои проблемные места, поскольку является недешевым, требующим больших денежных вливаний. С другой стороны, педагогические работники могут обучиться бизнес навыкам и оказывать дополнительные услуги населению. Следовательно, университеты превращаются в коммерческие предприятия, оказывающие не только образовательные услуги. А в ситуации, когда обязанность получения прибыли перекладывается на академические структуры, университеты рассматриваются как предприятия, продающие свои профессиональные услуги. И наоборот, если будет установлен правильный баланс, то появится возможность обучать студентов с учетом необходимых бизнесу навыков и с возможностью применения данных навыков в реальной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грузина Ю.М., Мельничук М. В. Анализ зарубежного опыта по формированию и развитию молодежной политики в сфере образования, науки и инноваций / Российский гуманитарный журнал. — 2013. Т. 7. № 6 — С. 452–463.
2. Мельничук М. В. Современные проблемы контроля качества высшего образования // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. — 2016. -№ 7 — С. 40–43.
3. Мельничук М.В., Алисевич М. В., Варламова А. И. Управление качеством образования в вузе как вектор развития теории и практики педагогики / Фундаментальные и прикладные аспекты современного психолого-педагогических и социологических исследований: коллективная монография в 3-х томах. Т. 1. Ч. 4. — Ришон де-Цион, Израиль: Издательство «MEDIAL». — 2014. — С. 93–117.
4. Aitkin, D // Submission to the Higher Education Review Committee. — 1997.
5. AVCC / Foundations for the “Clever Country” // AVCC // Canberra. — 1991.
6. AVCC / Australian Universities: Partners in Australia’s Future // AVCC // Canberra. — 1994.
7. Baldwin, G. The student as customer: The discourse of “Quality” in higher education / J. Tertiary Ed. Admin. — 1994. — № 16 (1). — p.125–133.
8. Baldwin, G. The nature of Universities: Four elementary lessons / Submission to the Higher Education Review Committee. — 1997.
9. Bessant, B. Corporate management and the institutions of higher education / Australian Universities’ Review. — 1988. — № 2. — p. 10–13.
10. Bessant, B. Corporate management and its penetration of university administration and government / Australian Universities’ Review. — 1995. — № 1. — p. 59–62.
11. Candy, P.C. The problem of currency: Information literacy in the context of Australia as a learning society, Information Literacy: The Australian Agenda / Proceedings of a conference conducted by the University of South Australia Library. — 1992. — p. 60–76.
12. Candy, P.C., Crebert, G., O’Leary, J. Developing Lifelong Learners Through Undergraduate Education / AGPS // Canberra. — 1994.
13. Coaldrake, P. Implications for higher education of the public sector reform agenda / Australian University Review. — 1995. — № 1. — p. 38–40.
14. Dawkins, J. S. Higher Education A Policy Statement / AGPS // Canberra. — 1988.
15. Duggins, R. Some thoughts on university funding — Implications for engineering / AAEE12th Annual Conference// Brisbane // 26–28 September. — 2001. — p. 163–168.
16. Evans, A. D. Can mandatory continuing education be justified? / Professional Legal Education // 1995. — № 3 (1). — p. 35–45.
17. Kennedy, K. J. Developing a curriculum guarantee for overseas students / Higher Education Research and Development. — 1995. — № 14 (1). — p. 35–46.
18. Kress, G. Internationalisation and globalisation: Rethinking a curriculum of communication / Comparative Education. — 1996. — № 32 (2). — p. 185–196.
19. Learning the hard way/ Eastern Courier Messenger // 14 November. — 2001. — № 7.
20. Lingard, B., Bartlett, L., Knight, J., Porter, P., Rizvi, F. Equity and diversity in higher education: Some policy issues / Australian Universities’ Review. — 1994. — № 2. — p. 2–7.
21. Long, S. A clever country wouldn’t treat teachers like this / Australian Financial Review // 20–21 October. — 2001. — p. 22–23.
22. McCollow, J., Lingard, B. Changing discourses and practices of academic work / Australian Universities’ Review. — 1996. — № 2. — p. 11–19.
23. Murdoch, R. / Reported ABC radio // Friday 12/October. — 2001.
24. NBEET / Higher Education Council // AGPS // Canberra. — 1990.
25. NCODE / Submission to the Higher Education Review Committee. — 1997.
26. Policy Divide / Australian Financial Review // 6–7 October. — 2001. — № 3.
27. Scott, P. Wider or deeper? International dimensions of mass higher education / J. Tertiary Ed. Admin. — 1994. — № 16 (2).
28. Tavares, L. V. The transition from elite to mass higher education systems: Overview and current issues / Transition from Elite to Mass Higher Education // Sydney// Australia // AGPS // Canberra — 1993.
29. Ternel, I. Indirect costs of export education / AAEE12th Annual Conference // Brisbane // 26–28 September. — 2001.

© Варламова Алла Игоревна (varlamovaalla@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»