

УДК 378

DOI: 10.47813/dnit.2021.2.340-346

Анализ показателей оценки эффективности развития экспорта высшего образования Российской Федерации

И.Н. Карцан^{1,2,3,4,*}, А.О. Жуков^{1,5,6,7}, А.И. Башкатов¹, Т.А. Козлова¹, О.В. Кореньков¹

¹ФГБНУ «Экспертно-аналитический центр», ул. Талалихина, 33/4, г. Москва, Россия

²ФГБУН ФИЦ «Морской гидрофизический институт РАН ул. Капитанская, 2, г. Севастополь, Россия

³ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», просп. им. газ. «Красноярский рабочий», 31, г. Красноярск, Россия

⁴ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская, 33, г. Севастополь, Россия

⁵АО «ОКБ МЭИ», ул. Красноказарменная, 14, г. Москва, Российская Федерация

⁶ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет», ул. Вернадского, 78, г. Москва, Россия

⁷ФГБУН «Институт астрономии Российской академии наук», ул. Пятницкая, 48, г. Москва, Россия

*E-mail: kartsan2003@mail.ru

Аннотация. Представлена совокупность направлений, инструментов и методов развития экспорта образовательных услуг высших учебных заведений, обеспечивающих привлечение, адаптацию и высокое качество обучения иностранных студентов.

Ключевые слова: образовательные услуги, рынок труда, экспорт, иностранный контингент

Analysis of indicators for assessing the effectiveness of higher education export development in the Russian Federation

I.N. Kartsan^{1,2,3,4,*}, A.O. Zhukov^{1,5,6,7}, A.I. Bashkatov¹, T.A. Kozlova¹, O.V. Korenkov¹

¹FGBNU "Expert and Analytical Center", Talalikhina Str., 33, Building 4, Moscow, Russia

²Marine Hydrophysical Institute, Russian Academy of Sciences», 2, Kapitanskaya Str., Sevastopol, Russia

³Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, 31, Krasnoyarsky Rabochy Av., Krasnoyarsk, Russia

⁴Sevastopol State University, University Str. 33, Sevastopol, Russia

⁵Joint Stock Company "Special Research of Moscow Power Engineering Institute", 14 Krasnokazarmennaya Str., Moscow, Russia

⁶MIREA - Russian Technological University, 78, Vernadskogo Av., Moscow, Russia

⁷Institute of Astronomy of the Russian Academy of Sciences, 48, Pyatnitskaya Str., Moscow, Russia

*E-mail: kartsan2003@mail.ru

Abstract. It presents a set of directions, tools and methods for the development of higher education exports that ensure the attraction, adaptation and high quality of international students.

Keywords: educational services, labour market, exports, foreign contingent

1. Введение

Согласно современным нормам, принятым во Всемирной торговой организации, которые регламентируют международный экспорт, а также импорт товаров и услуг разными странами, предоставление образовательных услуг (ОУ) регулируется в соответствии с международными стандартами, при этом обучающиеся в образовательных организациях высшего образования (ООВО) рассматриваются как заказчики и потребители, что детерминирует их взаимодействие с образовательными учреждениями на основе действенных экономических механизмов. Тем самым формируется мировое образовательное пространство, которое трансформирует ОУ в объект экспорта, что проявляется в модернизации субъектов их предоставления, способов и форм международных отношений в сфере образования. Кроме того, содержательная характеристика экспортной природы ОУ предполагает анализ основных видов их экспорта.

Экспорт образовательных услуг представляет собой один из наиболее динамично развивающихся рынков в современном мире. Обучение иностранных граждан практически во всех развитых странах становится существенным фактором стимулирования экономического роста. С.Д. Резник и В.М. Филиппов [41, 42] экспорт образовательных услуг понимают, как «...оказание образовательных услуг гражданам других стран, как на территории самой страны, так и через филиалы, или посредством реализации образовательных программ за рубежом».

2. Свойства экспорта образовательных услуг

Поскольку экспорт высшего образования представляет собой один из видов экономической деятельности, то для дальнейших рассуждений представляется целесообразным дать краткую характеристику международным образовательным услугам как особого рода экспортному товару.

Услуга, как вид деятельности, которую одна сторона может предложить другой, представляет собой неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо [1]. Вместе с тем, предоставление услуги может быть связано с материальным продуктом. При этом объектом образовательной услуги являются знания и навыки, а также средства их идентификации, реализуемые в дальнейшем на рынке труда в форме предложения рабочей силы. И потребитель, и поставщик образовательных услуг, выступающие как

равноправные субъекты рынка, не только приобретают выгоды, но и несут определенные издержки.

Потребитель международной образовательной услуги несет издержки следующего характера:

- материально-финансовые (затраты на подготовительные мероприятия, перемещение к месту обучения, дополнительные личные затраты, повышенный уровень оплаты ОУ, затраты на изучение языка, отказ от доходов, которые могут быть заработаны в период получения услуги, затраты на дополнительные перемещения во время каникул, затраты на процедуру признания документов и т.д.);
- временные (необходимость большего количества времени для изучения учебного материала на другом языке);
- психологические (изменение привычной обстановки и уклада жизни, иная языковая среда и т.д.);
- физиологические (изменение климата, режима питания).

Следует отметить, что показанные выше издержки имеют тесную взаимосвязь друг с другом. Так, например, процесс психологической и физиологической адаптации приводит к ухудшению восприятия учебного материала, что ведет к дополнительным финансовым затратам на оплату дополнительных курсов, большие временные затраты на учебу приводят к уменьшению времени на отдых и восполнение человеческих ресурсов или к отказу от возможности получения дополнительного заработка.

Для потребителя выгоды могут быть определены следующим образом:

- получение достойного высшего образования (в случае невозможности получения его на родине или в любой другой стране);
- экономия финансовых средств вследствие более низкой стоимости текущих расходов или стоимости обучения;
- получение дополнительных доходов вследствие меньшей продолжительности обучения;
- получение более высокой заработной платы после окончания обучения;
- получение преимуществ при приеме на работу в результате приобретения международного опыта;
- возможность трудоустройства (эмиграции) в стране обучения.

Издержки поставщика международных ОУ имеют в основном экономический характер (дополнительные расходы) и выражаются в следующем:

- более высокая оплата труда преподавателей, занятых в процессе обучения иностранных студентов, обусловленная более высоким уровнем трудозатрат;
- расходы на повышение квалификации управленческого персонала (языковая подготовка, стажировки и т.д.);
- необходимость выделения дополнительных трудовых и материальных ресурсов на управленческую деятельность, учебное, методическое и документарное обеспечение;
- более высокий уровень затрат на международный маркетинг (способы и средства коммуникации, необходимость перевода рекламно-информационной продукции на иностранные языки, более высокая стоимость рекламно-выставочных мероприятий и т.д.);
- необходимость поддержания имиджевых характеристик ООВО.

Выгода поставщика заключается в следующем:

- получение источника дополнительного бюджетного или внебюджетного финансирования;
- возможность реализовывать ОУ по более высокой цене, чем на внутреннем рынке;
- получение дополнительных доходов от предложения сопутствующих услуг (общежитие, питание и т.д.);
- возможность сохранения старых и открытия новых рабочих мест;
- установление международных связей в учебно-научной сфере;
- повышение имиджа учебного заведения.

В процессе потребления стороны стремятся максимизировать предельную полезность получаемой услуги, что на практике означает, что потребитель несет дополнительные издержки в процессе приобретения международной ОУ, однако совокупная ценность конечного результата в результате должна превышать эти издержки. Причем при однородном характере издержек совокупная ценность может отличаться для различных потребителей (или групп потребителей). Совокупность выгод и издержек иностранного студента, как потребителя ОУ, формируют цену потребления международной ОУ, а совокупность же выгод и издержек учебного заведения, как поставщика ОУ, формируют цену продажи международной ОУ. Причем определяющей ценой возможности реализации международной ОУ, является цена потребления.

Превышение цены продажи над ценой потребления делает реализацию международной ОУ невозможной [25, 26, 41, 50].

Состояние российской вузовской системы в значительной степени определяется направленностью и содержанием государственных программ развития образования, которые по некоторым направлениям в недостаточной мере анализируются с критических позиций, что и обуславливает необходимость проведения анализа показателей эффективности развития экспорта ОУ в России. В основе анализа лежит сопоставление плановых и фактических значений целевых индикаторов, что позволяет выявить слабые места программ и может способствовать разработке новых нормативных документов.

Дальнейший анализ базируется на двух допущениях:

- Качественные аспекты программы, которые не получили в ней количественного отражения, не учитываются при оценке ее эффективности.
- Сопоставление плановых и фактических значений целевых индикаторов служит инструментом оценки эффективности программ.

В общем случае степень эффективности принимается равной доле тех индикаторов, для которых фактическое значение превысило целевой уровень.

Результаты проведенных ранее исследований [12] говорят о слабой эффективности государственных программ развития высшего образования в части достижения целевых ориентиров. В указанной работе решение этой проблемы видится в изменении процедуры разработки и утверждения программ посредством включения в нее обязательного широкого их обсуждения научно-педагогическим сообществом. В целях усиления общественного контроля над выполнением программ развития высшего образования предлагается согласовывать целевые индикаторы программ с показателями, которые учитываются в формах официальной отчетности и действующей системы мониторинга ООВО.

5. Выводы

Представляется целесообразным для оценки результативности экспортной деятельности ООВО использовались три показателя:

- Интернационализация студенческого состава (процент иностранных студентов от общего числа студентов).
- Интернационализация дохода от образовательной деятельности (процент дохода

от экспорта в общем доходе от образовательной деятельности).

- Уровень дохода от обучения иностранных граждан (среднегодовой доход от обучения иностранного студента).

Повышение качества высшего образования и разработка новых учебных программ и технологий способно привести к росту привлекательности российской системы высшего профессионального образования для иностранных студентов.

Вхождение России в Болонский процесс и развитие академической мобильности позволяет раскрыть сильные стороны российского образования, повысить его конкурентоспособность, начать работу по предотвращению негативных последствий и рисков вхождения в мировой рынок образования.

Благодарности

Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России по теме «Концептуальное моделирование информационно-образовательной среды воспроизводства человеческого капитала в условиях цифровой экономики» № 121102600069-2.

Работа выполнена в рамках государственного задания Минобрнауки России по теме «Разработка новых методов автономной навигации космических аппаратов в космическом пространстве» 121102600068-5.

Работа выполнена в рамках государственного задания по теме № 0555-2021-0005.

Список литературы

1. Резник, С.Д. Управление высшим учебным заведением / С.Д. Резник, В.М. Филиппов. – 2 изд. – Москва: ИНФРА, 2013. – 208 с.
2. Аникин, В.М. Объединение вузов с позиции теории целеустремленных систем деятельности / В.М. Аникин, Б.Н. Пойзнер, Э.А. Соснин // Университетское управление: практика и анализ. – 2015. – № 6. – С. 41-56.
3. Ивахнюк, И. В. Международная трудовая миграция. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭС. – 2005. – С.160–162.
4. Касьянов, В.В. Кризис высшего образования в России как социокультурная катастрофа / В.В. Касьянов, Н.П. Любецкий, С.И. Самыгин // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. – № 8. – С. 2–9.
5. Аверьянов, В.С. Pentest - лаборатория для обучения специалистов направления подготовки информационная безопасность / В.С. Аверьянов, И.Н. Карцан, / В

- сборнике: Актуальные проблемы авиации и космонавтики. Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики. В 3-х томах. Под общей редакцией Ю.Ю. Логинова. Красноярск, 2020. С. 198-200.
6. Свидетельство о регистрации программы для ЭВМ № RU 2018663467 Российская Федерация. Программа учета специальных документов: № 2018661192: заявлено 03.10.2018: опубликовано 26.10.2018 / Резник А.Г., Завадский В.В., Жуков А.О., Батяй А.Н., Гладышев А.И.
 7. Толстяков, Р.Р. Системный подход к определению инновационной образовательной услуги / Р.Р. Толстяков // Вестник ТГТУ. – 2008. – № 8 (64). – С. 354-355.
 8. Дементьева, С.В. Учебная миграция в Россию в фокусе толерантности. Электронный ресурс: Всероссийского центра изучения общественного мнения. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchebnaya-migratsiya-v-rossiyu-v-fokuse-tolerantnosti/viewer> (дата обращения: 01.11.2021).